

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 13

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 габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (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

Ксьондз С. М., Малащук І. І., Федорчук М. В. ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ.....	5
Лизун М. В. ВАЛЮТНА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ КРИЗЬ ПРИЗМУ ДЕТЕРМІНУЮЧИХ ФАКТОРІВ ТА ФУНКЦІЙ.....	9
Макарова В. В. ВПЛИВ СУБ'ЄКТНОГО ФАКТОРА НА ФОРМУВАННЯ УСТАЛЕНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ.....	13
Марков Б. М. ІМПЕРАТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	18
Маршук Л. М. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	22
Миненко Л. М. ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ: КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ	26
Мирончук В. М., Паночишин Ю. М. ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ.....	31
Олійник-Данн О. О., Нестерова Н. О. ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	35
Новицький І. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ.....	39
Новік О. І. ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ.....	44
Носа А. М. ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МІСЦЕ ЄС У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	51
Носа А.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА ЗДІЙСНЕННЯ СПІЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СВІТОВОГО СПІВТОВАРИСТВА.....	56
Осадча Г. Г., Овсяк А. М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	61
Олефіренко О. М. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Палінчак М. М., Приходько В. П., Стебляк Д. М., Савка В. Я. СПІВРОБІТНИЦТВО ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ ТА УКРАЇНИ.....	71
Паризький І. В. РОЗВИТОК НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	77

Повханич А. Ю. ВІТРОЕНЕРГЕТИКА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ.....	81
Погореленко Н. П., Пилипчук Д. С. РЕГУЛЯТОРНА ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	87
Погоріла І. І., Бастул Г. П. ІНТЕГРАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ (НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО).....	92
Радіонова Н. Й. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	95
Решетнікова О. С. КРЕДИТИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ОДНЕ З ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ.....	99
Рубан М. О. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	105
Селезньова О. О. МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	109
Михайленко О. В., Орлова К. Г. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
Сльозко О. О., Тимошенко Т. О. МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	118
Стеценко Б. С. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	121
Тешева Л. В. ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ ІНТЕГРАЦІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ФОНДОВИЙ РИНОК.....	125
Трач Р. В. ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Турчіна С. Г. РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	133
Цибуляк А. Г. РЕГІОНАЛЬНІ ВЕКТОРИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	136
Клопов І. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	142
Сурай А. С. ГЕОІНФОРМАЦІЙНИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	148

Ксьондз С. М.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету*
Малащук І. І.
*студент
Хмельницького національного університету*
Федорчук М. В.
*студент
Хмельницького національного університету*

Ksondz S. M.
*PhD, Associate Professor,
Khmelnitsky National University*
Malashchuk I. I.
*Student
Khmelnitsky National University*
Fedorchuk M. V.
*Student
Khmelnitsky National University*

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

PERSPECTIVES OF INTEGRATION OF UKRAINE AND UKRAINIAN COMPANIES IN CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMIC SITUATION

Анотація. У статті розглянуто проблеми інтеграції українських підприємств до європейського простору та перспективи розвитку інтеграційних процесів у майбутньому. Висвітлено проблему відсутності підтримки експорту товару вітчизняних підприємств державою. Зазначено відсутність загальної концепції економічного розвитку в Україні. Відображена проблема переорієнтації українських підприємств на європейський ринок.

Ключові слова: інтеграція, реструктуризація, лібералізація, стратегія, концепція, Європейський союз, Європейська політика сусідства.

Вступ та постановка проблеми. Тема статті є актуальною, зважаючи на нестабільність економічної ситуації в нашій країні. Нестабільною є як макро-, так і мікроекономічна ситуація. Також одним із чинників, що негативно впливають на економіку, є нестабільна політична ситуація, що виникла на Сході країни. Це негативно впливає на розвиток економіки України як загалом, так і в окремих її галузях. Тому для ефективної інтеграції України та її підприємств у європейський простір необхідно визначити причини, які впливають на спроможність українських підприємств до інтеграції на європейський ринок та України загалом до інтеграції в Європу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні останніми роками багато науковців почали приділяти увагу пошуку ефективних форм і напрямів інтеграційної політики, а також питанням проблем інтеграції. Питаннями інтеграційного розвитку та проблемами інтеграції займалися такі вітчизняні вчені, як І. Бураковський, В. Новицький, О. Білорус, Ю. Пахомов, Н. Татаренко, Є. Панченко, А. Філіпенко, Д. Лук'яненко, В. Сіденко, Б. Буркинський, В. Петухова, В. Рокоча, В. Будкін, А. Поручник, А. Румянцев та ін. Вивченням інтеграційних процесів в Україні займалися також такі економісти, як П.О. Черномаз, О.А. Довгаль, М.В. Шуба, А.П. Голіков, О.В. Журавльов та ін. Сьогодні існує досить мала кількість наукових робіт про проблеми та перспективи інтеграції України та українських підприємств, незважаючи на те, що вивченням цих питань займалося досить багато вчених.

Метою статті є визначення причин слабкої інтегрованості українських підприємств та причин, що перешкоджають входженню в ЄС, а також перспектив входження України в європейський простір та виходу вітчизняних підприємств на європейський ринок.

Результати дослідження. Однією з причин слабкої інтеграції українських підприємств є повільний рівень перебудови підприємств. Вітчизняна економіка була майже цілком орієнтована на економіку Російської Федерації. Внаслідок загострення політичної та економічної ситуації між Україною та Російською Федерацією український товаровиробник втратив величезний ринок збуту, а також головного постачальника сировини, мінеральних, паливно-енергетичних та інших матеріалів. Орієнтація вітчизняного товаровиробника на ринок РФ є наслідком перебування України в складі Союзу Радянських Соціалістичних Республік. За роки незалежності РФ залишалася головним торговельним партнером України, що негативно вплинуло на інтеграцію українських підприємств та економіки загалом.

Іншими причинами, що заважають інтеграції українських підприємств, є:

- невеликий досвід українських підприємств у взаємодії і стосунках із конкурентами на світовому ринку;
- потреба у більш висококваліфікованих кадрах. Ця проблема є актуальною тому, що в Україні спостерігається відтік висококваліфікованого персоналу за кордон, водночас відчувається його нестача;

- недостатність досвіду в аналізі закордонних ринків збуту, наявних конкурентів та споживачів продукції. Тобто головною проблемою українського товаровиробника сьогодні є питання «Що виробляти?», «Скільки виробляти?» та «Куди постачати?»;

- слабкий рівень технічного забезпечення підприємств. Тоді як закордонні підприємства давно працюють за новітніми технологіями, в Україні ці «ноу-хау» науки лише починають запроваджуватись на окремих підприємствах;

- нестача коштів для швидкої інтеграції;

- проблемним питанням є також низький рівень якості вітчизняних товарів і послуг відповідно до стандартів та вимог країн ЄС, а також висока собівартість продукції.

Причин повільного процесу інтеграції національних підприємств можна називати ще багато, оскільки існує велика проблема структурної перебудови української економіки, технічного переоснащення підприємств, упровадження сучасних технологій у виробництві та інші проблеми.

Рівень розвитку, що існує в організаційно-технологічній реструктуризації промисловості України, не задовольняє вимоги ринкової економіки, які існують сьогодні у світі. Про це свідчать опубліковані дані індексу soft power для країн, що розвиваються (Ernst&Young, 2012), тобто індексу так званої «м'якої сили», що трактується як здатність країни впливати на рішення третіх сторін завдяки нематеріальним активам, що не включають військовий та економічний складники. За даними, що опубліковані в період 2012–2017 рр., Україна втратила свої позиції та сьогодні не входить у «Soft Power 30».

У переважній більшості країн світу в сучасних умовах діють спеціальні структурні підрозділи. Вони проводять аналіз як виробничого, так і фінансового секторів економіки. Майже в усіх країнах світу, а також і в Україні, існує такий орган, як Міністерство економіки. Вказане міністерство проводить вивчення, аналіз та прогноз стану економіки країни, займається розробленням структурних макроекономічних прогнозних моделей, проводить глибокі дослідження розвитку міжнародної економіки, а також монетарного розвитку, бере участь у розробленні концепцій, стратегій та програм уряду в економіці та займається низкою інших питань.

Також одним із негативних факторів є те, що в Україні з часів незалежності не було розроблено жодної концепції, яка могла б обґрунтувати довгостроковий розвиток нашої держави або її стратегію хоча б на 20 років. Єдине, що можна відзначити, – це розроблення стратегій щодо окремих галузей економіки чи соціальної сфери (наприклад, Концепція розвитку АПК України, Концепція гуманітарного розвитку України, Концепція розвитку освіти (2015–2025 рр.)). Переглянувши концепції розвитку України, можна відзначити, що концепції розвитку майже кожної галузі були розроблені в 2013–2016 рр., проте не існує Концепції розвитку економіки, а також економічної стратегії країни. Лише в 2015 р. було сформовано економічну стратегію України, яка базувалася на прогнозі дворазового зростання рівня ВВП в країні за 15 років. Ця стратегія мала бути побудована на засадах лібералізації та економічної свободи, проте з відставкою Айвараса Абромавичуса невідомо, чи буде вона втілена в життя.

Незадовільний рівень розвитку економічної стратегії в Україні знаходить відображення в її позиції у світовому рейтингу Doing Business, де на 2016 р. країна займає лише 83 місце за показником простоти ведення підприємницької діяльності. Тривожним дзвінком є також те, що на 2016 р. Україна посідає одне з перших місць за рівнем корупційності в Європі (гірший показник – лише у Росії) та перебуває на одному рівні з Філіппінами, Зімбабве. За індексом

економічної свободи Україна є країною з невідомою економікою та посідає 162 місце у світі за цим показником.

Вказані вище концепції та стратегії мають бути пріоритетними для розроблення Міністерством економіки України, включаючи співпрацю цього органу з іншими зацікавленими у цьому питанні міністерствами. Для цього має бути врахована специфіка господарської діяльності окремих підприємств та галузей, у яких вони функціонують. Сьогодні діяльність Міністерства економіки України не можна охарактеризувати як таку, що приводить до покращення розвитку держави та окремих підприємств. Тому необхідна кардинальна зміна у стратегічному плануванні.

У своїй переважній більшості розвинені країни світу експортують товари, які є конкурентоспроможними та менш затратними для виробництва. Якщо ж товари дешевше купити в інших країнах, ніж виготовити в себе, то такі товари зазвичай імпортуються.

Однією з особливостей європейського ринку, до якого прагнуть інтегруватися українські підприємства, є стабільність та висока конкуренція. Проте європейський ринок є слабо освоєним українськими підприємствами, тому підприємства не поспішають виходити зі своїми товарами за межі звичних ринків збуту, адже бояться можливого збитку.

Однією з багатьох перешкод, з якими вітчизняний товаровиробник стикається у процесі просування своїх товарів на європейських ринках, є відсутність досвіду та певних знань у галузях маркетингу та сертифікації своєї продукції. Українським товаровиробникам, які мають орієнтацію на європейські ринки збуту, потрібно долучитись до взаємних стандартів із країнами ЄС. Також не варто покладати великих надій на те, що розвинений ринок ЄС буде орієнтуватися на експорт з України. Ринок ЄС значно перевищує український за розмірами ВВП і в кожній галузі господарства має своїх потужних виробників. Проте існує велика ймовірність вдалого виходу на європейських ринки із такими товарами, як продукти харчування та сировина, необхідна для їх виробництва. Але для досягнення цієї мети наші підприємства мають приділити увагу відповідності своєї продукції стандартам країн ЄС.

Для повноцінної інтеграції вітчизняних підприємств у ЄС необхідно також проаналізувати стратегічні параметри, за якими здійснюється та повинна здійснюватись політика України та ЄС.

У теперішніх реаліях інтеграція України має здійснюватись у межах багатовекторної економічної діяльності, яка має враховувати національні інтереси та інтереси вітчизняних товаровиробників. Насамперед це стосується геополітичних напрямів економічної діяльності, а також інтеграції України до міжнародних структур. Це є пріоритетним напрямом розвитку для нашої держави.

На початку літа 1993 р. Радою Європи на засіданні, що відбулося в Копенгагені, було визначено право країн Центральної та Східної Європи вступати в ЄС за певних умов.

Оскільки ЄС проводить політику розширення своїх кордонів, то виникає спільний європейсько-український кордон, який може сприяти встановленню досить сприятливої економічної ситуації для України. Це може відбутись на відкритті для України додаткових можливостей як у плані інтеграції країни, так і в плані інтеграції її підприємств, а також додаткових можливостей на міжрегіональному та європейському рівнях.

Важливі зміни у зовнішній політиці країн ЄС стали одним із наслідків розширення Європейського Союзу. Ці зміни було відбито в оприлюднених засадних принципах Європейської політики сусідства. В основу цієї політики

було покладено спільне розв'язання проблем як у торгівлі, так і в культурному обміні, у вирішенні економічних питань, у міграції та захисті навколишнього середовища, збереженні пам'яток культури. Для України це не передбачає якихось політичних наслідків, проте дає поштовх до більш тісних стосунків із країнами ЄС. ЄПС пропонує поступовий перехід від звичайної торгівлі та співробітництва до більш тісної інтеграції між Україною та ЄС.

Також в ЄС визначено 4 головні свободи, такі як вільний рух людей, вільний рух капіталів, вільний рух товарів та вільний рух послуг.

Ще одним актуальним завданням для України є вирішення таких питань, як лібералізація та введення безвізового режиму з ЄС.

ЄПС дає можливість участі в єдиному європейському ринку абсолютно всім європейським державам, проте є чітко визначені необхідні реформи, які потрібно провести для інтеграції у Європейську політику сусідства. Оскільки у нашої держави ніколи не було довгострокової стратегії розвитку, то головним завданням для України у процесі входження в ЄПС є створення довгострокової стратегії економічного розвитку держави та її приведення у відповідність до міжнародних зобов'язань.

Україна є першою з держав, яку відвідали представники Єврокомісії після старту програми ЄПС. Метою візиту Єврокомісії було розпочати переговори про спільний план дій, який стосується добросусідства. У рамках переговорів Європейською комісією було затверджено «План дій Україна – ЄС».

Сьогодні в рамках ЄПС є чітко визначені терміни для укладання нової угоди про заміну УПС, створення зони вільної торгівлі «Україна – ЄС», запровадження для громадян України преференційного режиму пересування.

Нестабільна військова ситуація на Сході України є також однією з причин гальмування експорту Україною до ЄС. Це можна пояснити таким фактором, як зменшення обсягів експорту товарів з Донецької та Луганської областей. Так, обсяг експорту з Донецької області зменшився на 32,2%, а з Луганської області – на 46,3%. Велике зменшення експорту пояснюється тим, що м. Донецьк та Донецька область протягом 2013 р. були лідером за експортом серед всіх областей України. Частка експорту з Донецької області становила 19,6%. Зменшення обсягів виробництва товарів у зоні конфлікту, а також зменшення цін на продукцію чорної металургії привело до зниження експорту продукції металургії.

Іншою причиною низького рівня експорту є те, що іноземні інвестори не впевнені у надійності внутрішнього клімату в Україні для ведення бізнесу. Тобто інвестиційний клімат в Україні є сьогодні не досить сприятливим. Якщо взяти до уваги оцінку експертів Світового банку, які визначають легкість ведення бізнесу у країнах, то Україна посідає 96 місце зі 189 країн, у яких можна почати власну справу. Ці дані підтверджують поганий внутрішній клімат та нестабільну політичну ситуацію, а також складну економічну ситуацію, що спричиняє погіршення інвестиційного клімату в держав для можливих інвесторів. Також із кожним роком, починаючи з 2013 р., зменшується обсяг прямих інвестицій у нашу державу, що погіршує шанси на оновлення основних фондів підприємств та здійснення технічного переоснащення виробництва цими підприємствами.

Також однією з найважливіших проблем, що блокують українських експортерів в інтенсивному освоєнні та інтеграції до європейських ринків, є відсутність підтримки експортної діяльності нашої державою. Тобто формально у нашої держави є стратегія підтримки національного експортера, проте його підтримка повинна здійснюватись

на засадах стимулювання і підтримки експорту, надання кредитів для підприємств-експортерів. Така політика нині Україною не проводиться, що спричиняє фактичну відсутність підтримки експорту за наявної формальної присутності. Також досі не створене експортно-кредитне агентство, яке своєю діяльністю має забезпечувати надання страхових та гарантійних послуг підприємству-експортеру, а також банкам-кредиторам. Така підтримка з боку держави однозначно сприятиме іміджу українських підприємств на ринках ЄС і більш простому процесу освоєння та інтеграції до європейських ринків.

Проте, незважаючи на всі перелічені причини, що заважають як українським підприємствам, так і Україні загалом інтегруватися до європейських ринків, ЄС у 2016 р. стало найбільшим торговельним партнером України. Частка ЄС у структурі експорту становила 44,4%, що є більшим показником, ніж в 2015 р. Зростання цього показника зумовлюється зниженням експорту українських товарів до РФ. Зниження експорту до РФ є наслідком складних політичних відносин між державами та воєнного конфлікту між ними на Сході України.

Російська Федерація проводить активну політику імпортозаміщення українських товарів, тому перед українським товаровиробником постає проблема пошуку ринків збуту своєї продукції, адже раніше більшість підприємств було орієнтовано на РФ та країни СНД. Оскільки ЄС проводить «політику відкритих дверей» як щодо вступу до ЄС, так і щодо експорту, встановлення безвізового режиму тощо, то ринок ЄС може стати альтернативним для вітчизняних підприємств та підприємців, адже ЄС сприяє розширенню асортименту експорту української продукції на своїх ринках збуту.

Однією з найбільш проблемних галузей, переорієнтація якої є дуже важкою та складною, є машинобудівна. Складність переорієнтації цієї галузі пояснюється її орієнтацією на ринок РФ, що створює виробничі ланцюги між вітчизняними та російськими підприємствами. Характерним прикладом є наявність спільних технічних стандартів в авіабудуванні, вагонобудуванні та інших галузях машинобудування. Через складну політичну ситуацію з РФ саме машинобудівна галузь зазнала одного з найбільших зменшень експорту серед усіх інших галузей промисловості, відповідно зменшилось виробництво (на 24%). Оскільки в галузі машинобудування Україна та РФ мають спільні стандарти, відмінні від європейських, то стрімка інтеграція цієї галузі до європейського ринку поки що є неможливою.

Висновки. Перспективи інтеграції України та вітчизняних підприємств до європейських ринків збуту сьогодні є досить непоганими, адже ЄС сприяє розширенню українського експорту. Також європейській інтеграції сприяють зближення з країнами ЄС та майбутні перспективи входження в число країн Європейського Союзу, адже сьогодні Україна прагне стати одним із членів ЄС. Проте хороші перспективи інтеграції нашої держави та її підприємств до європейського простору гальмуються недостатніми знаннями про європейські ринки, повільною перебудовою економіки на європейський лад, надзвичайно повільним переходом багатьох галузей господарства від орієнтації на РФ та країни СНД на орієнтацію на країни ЄС, застарілою технічною оснащенням підприємств і, відповідно, використанням застарілих технологій для виготовлення товарів, а також неефективністю підтримки державою експорту.

Підтримка України багатьма країнами світу, серед яких є багато впливових, дає можливість визначити напрями розвитку національної економіки з орієнта-

цією на світові ринки, де діють загальні чіткі правила і закони для всіх країн світу, які функціонують на світовому ринку.

Звісно, нашу країну очікує складний період перебудови її економіки, а наші підприємства – складний

період переорієнтації виробництва товарів, але існує велика ймовірність вдалої європейської інтеграції, що позитивно вплине на зміни шляхів розвитку та якості життя, що будуть ґрунтуватися на європейських принципах та цінностях.

Список використаних джерел:

1. Годнев Е.В. Что необходимо выполнить для выхода на рынки ЕС (наш опыт) [Електронний ресурс] / Е.В. Годнев // Евроконсалтинг. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ek-ua.com/consulting-law-firm-ukraine.htm>
2. Деліні М.М. Проблеми інтеграції України в світове співтовариство в сучасних умовах / М.М. Деліні // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014, вип. 2, – С. 58–61.
3. Кузнєцова А. Інтеграція України в європейський та світовий фінансовий простір / А. Кузнєцова // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 3. – С. 141–148.
4. Окландер Т.О. Проблеми інтеграції українських підприємств до ринку європейського союзу [Електронний ресурс] / Т.О. Окландер. – 2001. – Режим доступу : http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2001_2/7-2.html.
5. Панченко Ю. Європейський ринок. Ми його втрачаємо? // Ю. Панченко // Європейська правда від 17.02.2015 р. // Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/02/17/7030948/>
6. Семенюк І.Ю. Проблеми адаптації українських підприємств до євроінтеграційного процесу / І.Ю. Семенюк // Ефективна економіка. – 2015. – № 5 // Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4068>
7. Соколенко С.І. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / С.І. Соколенко // Круглий стіл «Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності» // Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/11/krugliijj-stil-perspektivi-ekonomiki-ukraini-v-umovakh-globalnoi-makroekonomichnoi-nestabilnosti/>

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы интеграции украинских предприятий в европейское пространство и перспективы развития интеграционных процессов в будущем. Освещена проблема отсутствия поддержки экспорта товара отечественных предприятий государством. Отмечено отсутствие общей концепции экономического развития в Украине. Отражена проблема переориентации украинских предприятий на европейский рынок.

Ключевые слова: интеграция, реструктуризация, либерализация, стратегия, концепция, Европейский Союз, Европейская политика соседства.

Summary. The article deals with problems of integration of Ukrainian enterprises into Europe and prospects of development of integration processes in the future. The problem of lack of support for export of goods of domestic enterprises by the state. Indicated no general concept of economic development in Ukraine. Addressed issue reorientation of Ukrainian companies on the European market

Key words: integration, restructuring, liberalization strategy, the concept of the European Union, the European Neighborhood Policy.

Лизун М. В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

Lyzun M. V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of International Economics
Ternopil National Economic University

ВАЛЮТНА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ КРИЗЬ ПРИЗМУ ДЕТЕРМІНУЮЧИХ ФАКТОРІВ ТА ФУНКЦІЙ

CURRENCY INTERNATIONALIZATION THROUGH ITS DETERMINING FACTORS AND FUNCTIONS

Анотація. У статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння сутності валютної інтернаціоналізації. Розкрито аспекти класифікації міжнародних валют та їхніх функцій, виокремлено передумови їхнього становлення та розвитку. Виявлено переваги та потенційні загрози від валютної інтернаціоналізації в державі.

Ключові слова: валютна інтернаціоналізація, міжнародна валюта, функції грошей, валютне фактурування, топ-валюти.

Вступ та постановка проблеми. Інтернаціоналізація та фрагментація світових процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання не могли не відбитись і на валютній системі, яка вже давно не детермінується винятково політичними кордонами. Беручи до уваги глобальну дивергенцію цін, доходів і продуктивності праці (та й значний політичний спротив), моновалютний світ нині видається утопією. Швидше можна говорити про явище, яке Б. Коен неформально називає «монетарною географією» [1], розуміючи при цьому просторову організацію валютних відносин.

Основними взаємопереплетеними процесами, які визначають кордони та фронти валютної мапи світу, можна визнати інтернаціоналізацію валюти, валютну інтеграцію та регіоналізацію, паралельне функціонування валют, валютне заміщення та валютні війни. При цьому аспект інтернаціоналізації валюти є фундаментом чи тригером усіх зазначених процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ валютної інтернаціоналізації здійснено такими вченими, як Е. Хеллайнер, Дж. Кіршнер, Е.-Г. Лім, Б. Коен, П. Кенен, А. Бенессі-Кері, Дж. Тавлас П.-О. Гураша, Е. Ре, М. Деверо, Ш. Ші, С. Стрейндж, О. Буторина та інші. Теоретичні підходи, які розкривають аспекти класифікації міжнародних валют та їх функцій, виокремлення передумов їх становлення та розвитку, пошуку шляхів експлуатації переваг та усунення загроз, відрізняються своєю багатогранністю та відсутністю уніфікованого підходу.

Метою статті є систематизація досліджень валютної інтернаціоналізації крізь призму детермінуючих факторів та функцій.

Результати дослідження.

Процес інтернаціоналізації валюти (англ. currency internationalisation) передбачає її використання чи резервування за межами держави-емітента не лише для обслуговування операцій із резидентами цієї держави, але й також, що важливіше, у трансакціях між нерезидентами [2].

У широкому сенсі виділяють такі функції міжнародної валюти (розглянуті крізь призму трьох функцій грошей), як:

1. Міра вартості, зокрема:
 - фактурування (англ. invoicing) міжнародної торгівлі (іншими словами, валюта ціни у зовнішньоторговельних контрактах) та деномінація фінансових продуктів;
 - прив'язка курсу валют.
 2. Засіб обігу, що включає:
 - опосередкування міжнародних торговельних та фінансових трансакцій;
 - здійснення валютних інтервенцій.
 3. Засіб нагромадження:
 - диверсифікація приватних інвестицій та заощаджень, валютна субституція (у сенсі приватної доларизації);
 - формування офіційних валютних резервів [3].
- Зазначені функції традиційно візуалізують у розрізі приватної та державної сфер використання. Таблиця 1 являє собою канонічний варіант, запропонований Б. Коеном ще в 1971 р. [4], із пізнішими доповненнями та модифікаціями.

У вітчизняній літературі зазвичай виокремлюють п'ять функцій грошей (міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження, світові гроші), при цьому остання функція фактично детермінує міжнародну валюту. Відповідно до цього підходу можна також виділити таку групу функцій міжнародної валюти, як засіб міжнародного кредиту та запозичення.

Але часто дослідники (зокрема, П. Кенен [2]) притримуються вужчого підходу, закріплюючи за міжнародною валютою два найважливіші завдання: 1) фактурування й опосередкування міжнародної торгівлі та 2) забезпечення функціонування міжнародного ринку цінних паперів.

Найбільш вдала, на нашу думку, спроба систематизації напрацювань у сфері валютної інтернаціоналізації здійснена Е. Хеллайнером та Дж. Кіршнером [7], які продовжили та розвинули попереднє дослідження Е.-Г. Ліма [8], виділивши три основних вектори наукових дискусій (рис. 1). Згодом А. Бенессі-Кері більш детально розглянула наукові доробки у структурі кожного із векторів [9].

Ринково-орієнтований підхід є найбільш популярним серед дослідників і розглядає інтернаціоналізацію валют як результат децентралізованої діяльності у приватному секторі під впливом таких детермінант (Е.-Г. Лім називав

їх факторами-фасилітаторами (англ. 'facilitating factors') [8]), як впевненість, ліквідність та транзакційні мережі.

Впевненість у валюті найчастіше є похідною тривалого стабільного валютного курсу, макроекономічної та зовнішньоекономічної збалансованості держави-емітента та її політичної ваги (Дж. Тавлас також наголошував на важливості нечастих кризових явищ в економіці емітента [10], а П.-О. Гураша та Е. Ре – на перевищенні обсягу надходжень від іноземних активів над платежами за зовнішніми зобов'язаннями [11]). Міжнародна валюта із такими властивостями стає привабливою як засіб нагромадження.

Ліквідність валюти тісно пов'язана з відкритістю фінансового ринку держави-емітента. В умовах кризи державні цінні папери часто стають тими «безпечними гаванями» куди перетікає капітал для захисту від системних ризиків, одночасно відіграючи превентивну роль щодо процесів інфляції та знецінення валюти в державі-емітенті. Урядовий сектор порівняно з корпоративним має незрівнянно вищу здатність гарантувати виконання взятих на себе зобов'язань, враховуючи фактор так званих «глибоких кишень» – фіскального та інституційного забезпечення, відсутності асиметричної інформації, меншої залежності

від фази економічного циклу тощо. Ліквідність міжнародної валюти критично важлива для виконання функцій міри вартості, засобів обігу та нагромадження.

У межах ринково-орієнтованого підходу дослідження інтернаціоналізації валюти можна виділити декілька вужчих напрямів, основними акцентами яких є значення транзакційних витрат (аспект валют-посередників); модель пошуку; фактурування торгівлі та опції портфеля «інвестиції-заощадження».

Роль менших транзакційних витрат приводить до широкої практики відмови від національної валюти на користь іноземної у здійсненні міжнародних розрахунків. Так, за інформацією SWIFT [12], у 2014 р. найбільша частка (28,4%) фінансових потоків з Європи (без Великої Британії) в Азію та Океанію здійснювалась у доларах США.

Іншим важливим моментом цього підходу, як відзначили М. Деверо та Ш. Ші [13], є те, що інфляція в державі-емітенті валюти-посередника може принести додаткові вигоди її резидентам, але при цьому погіршити її «імідж» у міжнародному масштабі та спровокувати пошук світовою спільнотою нових валют-посередників, не обтяжених інфляцією.



Рис. 1. Систематизація досліджень валютної інтернаціоналізації крізь призму детермінуючих факторів та функцій

Джерело: авторські переосмислення та візуалізація [8], [7], [9]

Таблиця 1

Функції міжнародної валюти		
Рівні	Приватний	Державний
Міра вартості	Фактурування торгівлі; деномінація фінансових продуктів	Прив'язка курсу валют
Засіб обігу	Опосередковування міжнародних торговельних та фінансових транзакцій	Валютні інтервенції; платежі за офіційними кредитами
Засіб нагромадження	Валютна субституція (приватна доларизація); інвестування та заощадження	Формування резервів

Джерело: авторська агрегація [4], [5], [6]

Варто також зауважити, що зменшення трансакційних витрат від використання валюти-посередника найреальніше проявляється у разі великої кількості держав та валют. У разі зменшення кількості валют (у тому числі під час формування валютних союзів) ця економія значною мірою нівелюється [9].

Другим вужчим напрямом у межах ринково-орієнтованого підходу до інтернаціоналізації валют є так звані моделі пошуку, які акцентують увагу на мережових екстерналіях. Базова модель випадкового узгодження запропонована в 1993 р. К. Мацуямою, Н. Кійотаки та А. Мацуї [14].

Третій вектор досліджень у межах ринково-орієнтованого підходу розглядає валютне фактурування (англ. *currency invoicing*), наголошуючи на важливості ринкової структури та макроекономічної волатильності. Як зазначали Ф. Бачетта та Е. ван Вінкуп, експортер встановлюватиме ціни у валюті іноземного споживача у разі високої цінової еластичності закордонного попиту та зростаючих граничних витрат [15]. Відмова від такого кроку приведе до зростання волатильності виробництва та вищих середніх граничних витрат. Але у разі контролю значної частки ринку чи диференціації продуктів фірми віддадуть перевагу вітчизняній валюті ціни.

Інструментальний підхід до інтернаціоналізації валюти, на відміну від ринково-орієнтованого, акцентує увагу на ролі урядових структур. Наприклад, створення центрального банку в США на початку XX століття часто розглядається як важливий фактор досягнення доларом статусу ключової глобальної валюти після Першої світової війни [16]. За допомогою інструментального підходу можна також пояснити значну тривалість домінування долара США, незважаючи на розпад Бреттон-Вудської системи. Колапс останньої дав стимул розвитку експортно-орієнтованої стратегії Японії (а пізніше – Китаю та інших держав Південно-Східної Азії), яка ґрунтувалась на недооцінці національної валюти через тривалу акумуляцію доларових резервів [17]. Крім того, долар США використовувався як валюта-якір протягом дезінфляційних періодів [18] і як субститут регіональної монетарної співпраці [19].

Однак, застосовуючи інструментальний підхід, дослідники не абстрагувались від загальних економічних індикаторів. Особливо при цьому підкреслювалась роль розвинутого фінансового ринку та стабільності під час кризових явищ (недопущення знецінення валюти (а краще, щоб курс зростав задля стимулювання хеджінгових операцій), уникнення криз-близюків тощо).

Геополітичний підхід передбачає фокусування на функції інтернаціоналізованої валюти як засобу нагромадження (тобто на бажанні іноземних резидентів, а особливо іноземних центральних банків, зберігати цю валюту).

У межах геополітичного підходу можна виокремити також дослідження Дж. Кіршнера, в якому розроблена концепція «заманювання в пастку» (члени монетарних блоків із часом посилюють власну зацікавленість у підтримці стабільності чинного порядку) [20]. Наприклад, курсова стабільність у межах блоку часто породжує тенденцію спрямування торгівельних потоків на користь держав-членів об'єднання, а також сприяє вкладенню капіталу в активи, деноміновані у валюті блоку. У такому разі намагання держави вийти з альянсу часто супроводжуватиметься значними втратами.

Найбільш характерним дослідженням із використанням геополітичного підходу є праця С. Стрейндж за 1971 р. [21], у якій автор здійснила першу спробу типізації міжнародних валют, виділивши чотири категорії відповідно до манери впровадження інтернаціоналізації.

1. Панівні валюти, або валюти гегемонів (англ. *Master currency*), залучаються до процесу інтернаціоналізації під впливом політичних факторів.

2. Топ-валюти (англ. *Top currency*) отримали свій привілейований статус завдяки економічному домінуванню (стабільність, ліквідність, трансакційні мережі).

3. Нейтральні або пасивні валюти (англ. *Neutral / Passive currency*), як і топ-валюти, здобули популярність та стабільність завдяки економічним факторам, однак не відзначаються значним глобальним впливом. Типовим прикладом такої валюти є швейцарський франк. Євро також є нейтральною валютою в більшості регіонів світу, окрім території Європейського континенту та серед частини африканських держав (передусім зона франків КФА).

4. Договірні або політичні валюти (англ. *Negotiated / Political Currency*) – це колишні панівні та топ-валюти, котрі поступово втрачають свою політичну та економічну вагу, чим викликають сумніви у держав-сателітів стосовно свого особливого статусу якірної чи резервної валюти.

Запропонована класифікація валют далеко не єдина в економічній літературі. Такі епітети валюти, як «міжнародна», «світова», «ключова», «провідна», «лідуюча», «домінуюча» доволі часто використовуються як синоніми, також їхнє значення варіює залежно від контексту та автора. Наприклад, О. Буторина ранжує валюти залежно від міри інтернаціоналізації на замкнуті (неконвертовані), внутрішні, міжнародні, ключові (майже аналог резервних), провідні (валюти-посередники) та домінуючі [6].

Звичайно, не можна не враховувати вплив інтернаціоналізації валюти і на політичну гегемонію держави (долар США сьогодні, фунт стерлінгів у минулому) через експлуатацію статусу резервної валюти чи домінуючу роль у міжнародних фінансових організаціях [22].

Загалом можна виокремити декілька потенційних загроз від валютної інтернаціоналізації в державі.

Передусім акцентуємо увагу на несумісності валютної інтернаціоналізації із підтримкою фіксованого курсу та внутрішньо-орієнтованої монетарної політики. Це твердження перегукується із постулатом «неможливої трійці» Р. Манделла про нереальність одночасного досягнення фіксованого валютного курсу, вільного руху капіталу та незалежної монетарної політики [23]. Інтернаціоналізація валюти не обов'язково приводить до повної лібералізації руху капіталу (уряд може продовжувати регламентувати операції резидентів із іноземними валютними інструментами), але, безсумнівно, розширює саму кількість резидентів та нерезидентів, які здійснюють трансакції із цією валютою чи номінованими в ній інструментами, що зменшує регулятивний потенціал центральних банків (передусім зменшується вплив на внутрішні процентні ставки та внутрішню грошову пропозицію, який до інтернаціоналізації досягався за допомогою операцій на відкритому ринку).

Друга загроза виникає для держав із високим рівнем пропозиції боргових зобов'язань, деномінованих у національній валюті (емітованих як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків). Мова йде про ризик значного знецінення валюти у разі, коли іноземні кредитори почнуть масово розпродавати свої вимоги та отриману в результаті цього валюту на міжнародному ринку. Схожий ризик виникає, коли держава емітує надто багато боргових цінних паперів, деномінованих в іноземній валюті, не забезпечивши при цьому достатнього рівня іноземних валютних резервів і викликавши цим самим тривогу кредиторів через загрозу неповернення боргу. У будь-якому разі розпродаж активів держави-емітента інтернаціоналізованої валюти приведе до зменшення їхньої ціни і, відповідно, до втрат інвесторів-резидентів, навіть якщо центральному банку вдасться вберегти валюту від знецінення.

Третя загроза виникає для національної фінансової системи і пов'язана із випуском іноземних боргових цінних

паперів для резидентів держави. В минулому частка таких зобов'язань була ледь помітною, але поступово досягнула суттєвого значення у багатьох країнах. У такому разі втрата платоспроможності іноземних позичальників може завдати значних збитків не лише кредитор-резиденту, але й усій системі, оскільки останній часто зв'язаний зобов'язаннями з іншими учасниками національного ринку, які він стає не в змозі виконати, провокуючи цим самим ефект доміно.

Четверта загроза впливає із попередньої, але має ширші макроекономічні наслідки. Випуск іноземних облігацій на внутрішньому ринку, як і емісія вітчизняних облігацій на зовнішніх ринках, може привести до більшої волатильності внутрішніх процентних ставок та курсу валюти в умовах спалаху (навіть незначного) кризових явищ. Звичайно, існує багато каналів, через які криза передається від одних країн до інших, але інтернаціоналізація валюти, що детермінується взаємним між-

народним випуском боргових зобов'язань, є чи не найширшим із них.

Висновки. Переваги інтернаціоналізації валюти більшою мірою проявляються для приватного сектору держави, причому ефект буде більшим саме у порівняно малих економіках. Вигода від інтернаціоналізації валюти для державного сектору та суспільства загалом є менш очевидною. Звичайно, уряди отримують можливість частково чи повністю фінансувати бюджетний дефіцит, випускаючи боргові зобов'язання в національній валюті для іноземних ринків. Таким же чином уряд може вирівнювати дефіцит платіжного балансу, не залучаючи власні золотовалютні резерви. Додатково можна згадати вигоди від сеньйоражу, які, проте, частково нівелюються через використання популярних валют у нелегальних транзакціях, як то наркотрафік тощо. Загрози ж інтернаціоналізації найгостріше проявляються на рівні державного сектору чи навіть всієї фінансової системи держави та світу.

Список використаних джерел:

1. Cohen B.J. The geography of money / B.J. Cohen. — Ithaca, NY : Cornell University Press, 2000. — 248 p.
2. Kenen P. Currency internationalisation: an overview / P. Kenen. — Bank for International Settlements, 2011.
3. Lai E. L.-C. Invoicing currency in international trade: an empirical investigation and some implications for the renminbi / E. L.-C. Lai, X. Yu // The World Economy. — 2015. — Vol. 38, № 1. — P. 193–229.
4. Cohen B.J. The future of sterling as an international currency / B.J. Cohen. — Macmillan, 1971. — 288 p.
5. Cohen B. The benefits and costs of an international currency: getting the calculus right / B. Cohen // Open Economies Review. — 2012. — Vol. 23, № 1. — P. 13–31.
6. Буторина О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция: монография / О.В. Буторина. — М.: Деловая литература, 2003. — 368 p.
7. Helleiner E. The future of the dollar / E. Helleiner, J. Kirshner. — Cornell University Press, 2012. — 267 p.
8. Lim M. E.-G. The euro's challenge to the dollar: different views from economists and evidence from cofer (currency composition of foreign exchange reserves) and other data / M. E.-G. Lim. — International Monetary Fund, 2006. — 41 p.
9. Bénassy-Quéré A. The euro as an international currency / A. Bénassy-Quéré. — Université Panthéon-Sorbonne (Paris 1), Centre d'Economie de la Sorbonne, 2015.
10. Tavlas G.S. The international use of the us dollar: an optimum currency area perspective / G.S. Tavlas // World Economy. — 1997. — Vol. 20, № 6. — P. 709–747.
11. Gourinchas P.-O. From world banker to world venture capitalist: us external adjustment and the exorbitant privilege / P.-O. Gourinchas, H. Rey. — National Bureau of Economic Research, 2005.
12. SWIFT. Worldwide currency usage and trends / SWIFT. — 2015. — <https://www.swift.com/node/19186>
13. Devereux M.B. Vehicle currency / M.B. Devereux, S. Shi // International Economic Review. — 2013. — Vol. 54, № 1. — P. 97–133.
14. Matsuyama K. Toward a theory of international currency / K. Matsuyama, N. Kiyotaki, A. Matsui // The Review of Economic Studies. — 1993. — Vol. 60, No. 2. — P. 283–307.
15. Bacchetta P. A theory of the currency denomination of international trade / P. Bacchetta, E. van Wincoop // Journal of International Economics. — 2005. — Vol. 67, № 2. — P. 295–319.
16. Broz J.L. The international origins of the federal reserve system / J.L. Broz. — Ithaca, N.Y. : Cornell University Press, 2009. — 286 p.
17. Dooley M.P. An essay on the revived bretton woods system / M.P. Dooley, D. Folkerts-Landau, P. Garber. — National Bureau of Economic Research, 2003.
18. McKinnon R.I. The world dollar standard and globalization: new rules for the game? / R.I. McKinnon. — Stanford Center for International Development, 2003.
19. Bénassy-Quéré A. Optimal pegs for east asian currencies / A. Bénassy-Quéré // Journal of the Japanese and International Economies. — 1999. — Vol. 13, № 1. — P. 44–60.
20. Kirshner J. Currency and coercion: the political economy of international monetary power / J. Kirshner. — Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1997. — 304 p.
21. Strange S. The politics of international currencies / S. Strange // World Politics. — 1971. — Vol. 23, № 2. — P. 215–231.
22. Steil B. Financial statecraft: the role of financial markets in american foreign policy / B. Steil, R. E. Litan. — New Haven, Conn.; London : Yale University Press, 2008. — 224 p.
23. Mundell R.A. Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates / R.A. Mundell // The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d'Economie et de Science politique. — 1963. — Vol. 29, № 4. — P. 475–485.

Аннотация. В работе рассмотрены теоретические подходы к пониманию сущности валютной интернационализации. Раскрыты аспекты классификации международных валют и их функций, выделены предпосылки их формирования и развития. Выявлены преимущества и потенциальные угрозы валютной интернационализации в государстве.

Ключевые слова: валютная интернационализация, международная валюта, функции денег, валютное фактурирование, топ-валюты.

Summary. The paper considers theoretical approaches to understanding the essence of currency internationalization. The aspects of the international currencies' classification and functions are described, the prerequisites for their formation and development are emphasized. Advantages and potential threats of the internationalization of the currency are determined.

Key words: currency internationalization, international currency, functions of money, currency invoicing, top currencies.

УДК 332.2.021.8(043.3)

Макарова В. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету

Makarova V. V.
Ph.D., Assistant Professor of the Statistics, Analysis
of Economic Activity and Marketing Department
Sumy National Agrarian University

ВПЛИВ СУБ'ЄКТНОГО ФАКТОРА НА ФОРМУВАННЯ УСТАЛЕНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

INFLUENCE OF THE SUBJECTIVE FACTOR ON THE FORMATION OF SUSTAINABLE STRUCTURE OF THE SYSTEM OF AGRICULTURAL LAND USE

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до формування системи землекористування в умовах сталого розвитку, що зумовлено вичерпанням більшості природних ресурсів та зниженням якості земельних ресурсів. Також визначені напрями оптимізації системи землекористування, що дасть можливість підвищити ефективність землекористування і забезпечити екологічне використання земель.

Ключові слова: сталий розвиток, структура землекористування, природні ресурси, збалансоване природокористування, земельні відносини, екологізація.

Вступ та постановка проблеми. З огляду на те, що за час проведення земельної реформи з'явилась досить велика кількість власників та користувачів відносно невеликих парцел, земельних часток (паїв), ця група суб'єктів суспільно-земельних відносин створила досить впливовий прошарок соціуму в межах здійснення об'єктно-суб'єктного сценарію оптимізації системи землекористування. Водночас, навіть за встановлення певних обмежень щодо покупців земель сільськогосподарського призначення, якими здатні визнаватися громадяни України, що а) мають сільськогосподарську освіту і досвід роботи у сільському господарстві, займаються веденням товарного сільськогосподарського виробництва; б) постійно проживають на території певної сільської ради (ст. 130 ЗКУ), ці суб'єкти є «слабким кільцем» у ланцюзі системи раціонального землекористування, яке доцільно замінити на більш організований та передбачуваний системний елемент.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами проектування оптимального землекористування займалося багато вчених, які представляли різні наукові напрями та висвітлювали погляди різних галузево-профільних організацій. Вагомий внесок зробили такі провідні вчені, як І.В. Блауберг, І.В. Крайнюченко, Л.Г. Мельник, В.П. Попов, О.Л. Устенко, Е.Г. Юдин та інші. Дослідження показали, що вченими частіше як предмет оптимізації рекомендується один зі структурно-функціональних елементів цілісної системи землекористування – 1) загальна площа сільгоспземель; 2) функціональне використання угідь; 3) агрохімічна паспортизація земель; 4) якісні властивості ґрунтів; 5) умови експлуатації землі; 6) картографування угідь; 7) грошова оцінка земель та ін. Між тим, наведені напрями оптимізації системи землекористування мають, як правило, паралельні траєкторії і не вивчають синтетичних проблем, пов'язаних з одночасним проведенням як екологічних, так і економічних заходів із розвитку раціонального використання сільськогосподарських земель. Окрім того, визначені підходи не встановлюють, хто із суб'єктів землекористування, у який спосіб

та за рахунок яких фінансових інвестицій має вирішувати оптимізаційні завдання.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розроблення механізмів оптимізації структури системи сільськогосподарського землекористування відповідно до вимог сталого розвитку.

Результати дослідження.

Система є правильним, потрібним за наданих умов поєднанням окремих складових частин (елементів) із властивими їм атрибутами, зв'язками та відношеннями. Об'єднувальними характеристиками будь-якої системи є такі її властивості, як ієрархічність, цілісність, обмеженість, організованість, упорядкованість, цілеспрямованість, структурованість, керованість тощо.

Система сільськогосподарського землекористування розглядається, як правило, не з позиції її структури, взаємозв'язків чи відносин між окремими елементами, а в контексті системного господарського та іншого використання землі, що сформувалося в країні під дією нормативно-законодавчих чинників з метою отримання найвищого ефекту від земельного ресурсу за дотримання вимог щодо його збереження та поліпшення [1, с. 85]. Тобто передбачається сприйняття системи землекористування як певного продуктивного об'єкта, що існує для задоволення сьогоденних потреб суспільства у продуктах харчування і сировині для переробної промисловості та не потребує оптимізації означеної системи в аспекті довгострокового прогнозування із застосуванням основних принципів теорії систем, теорії інформації, теорії обмежень та інших системних теорій. У цьому положенні має сенс розширення різноспрямованих досліджень щодо дієвості системи землекористування за різних факторів впливу на систему в умовах флуктуацій, біфуркацій, катастроф, трансформацій або будь-яких інших перетворень в еволюційній історії системи на перехідних етапах її дискретної редукції.

Експертиза функціонування керуючих підсистем (природного, виробничого, соціального середовищ) про-

водилася за двох настанов: по-перше, цілісна система землекористування має досліджуватися як певний ідеальний об'єкт [2, с. 175], в ієрархічній структурі якого в умовах вирішення поставленого завдання ці середовища виконують функції підсистем єдиної системи землекористування; по-друге, кожна окрема підсистема (середовище) може розглядатися як відособлена частина цілої системи з відповідними елементами, їхніми атрибутами та зв'язками, які дослідником можуть бути визнані за об'єкти вивчення. Дж. Клір розумів середовище як те, що може безпосередньо цікавити вченого у такому середовищі [3]. У більш широкому розумінні під середовищем чи середовищами визнають те, що здійснює вплив на об'єкти системи і може бути зафіксовано [2, с. 211–216].

Виходячи з інтуїтивно-логічних міркувань та емпіричного способу аналізу середовищ як керуючих підсистем системи землекористування, можна дослідити підходи до встановлення статусу як кожної із підсистем, так і елементів наданих підсистем, та визначити особливості їхніх взаємозв'язків.

Підхід перший. За висловом В.П. Нарцисова успішність землекористування є досить складною категорією, оскільки доводиться мати справу з розмаїттям природних, економічних та соціальних умов у використанні землі [4, с. 6]. О.В. Советов помірковано підкреслює роль соціально-економічних відносин в освоєнні систем земле-

робства. «Немає сумнівів, – відзначає вчений, – що та чи інша система землеробства виявляє собою той або інший ступінь громадського розвитку народів» [5, с. 6]. П. Агесс наголошує на важливості суспільно-політичної директорії та значенні урядів, які у кожній країні повинні взяти на себе відповідальність за збереження якісних властивостей навколишнього середовища [6, с. 81]. Т.С. Хачатуров визначає, що загострення проблеми природних ресурсів змусило, хоча і з великим запізненням, суспільство і державні інститути країн реагувати на ситуацію у природному довіллі [7, с. 53], яка має поліпшуватися відповідно до зростання рівня знань та культури окремих народів і націй [8, с. 14].

Отже, розвиток раціонального землекористування об'єктивно залежить від ступеня громадського розвитку нації, соціально-економічних відносин у суспільстві, його екологічної культури й освітнього рівня. Соціальне середовище за певних історичних умов здатне бути як стримувальним, так і підсилювальним фактором у конструктивному розвитку природокористування (рис. 1 а).

Підхід другий. Відповідно до закону нерівномірності розвитку частин системи чи різночасового розвитку підсистем у системах [9, с. 62; 10, с. 43] окремі частини розвиваються не синхронно: тоді як одні з них досягають більш високого рівня розвитку, інші знаходяться у менш розвиненому стані, що приводить до виникнення супер-

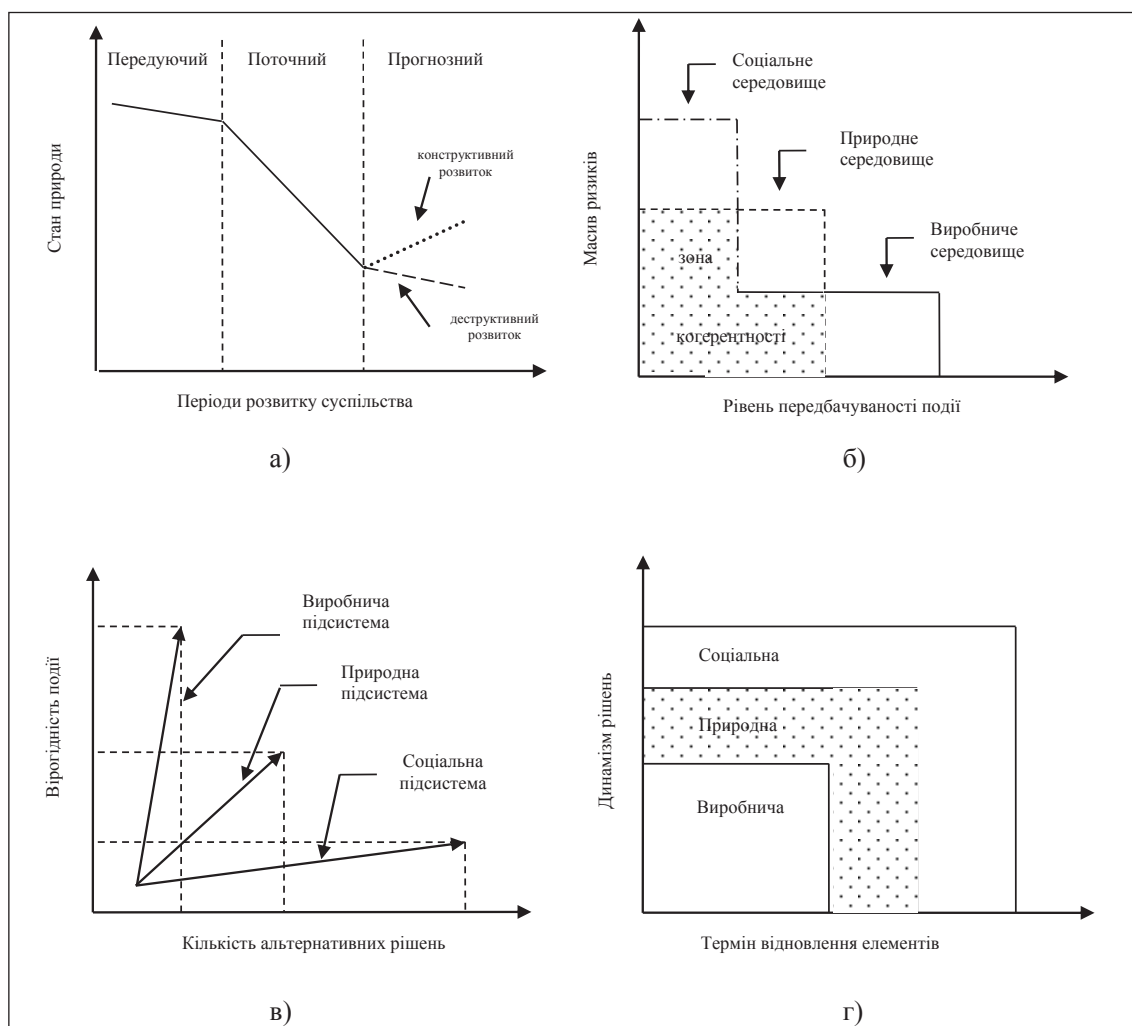


Рис. 1. Інтуїтивно-логічні залежності в частині відношень між керуючими підсистемами системи землекористування та елементами в цих підсистемах

єчностей між ієрархічно рівнозначними підсистемами. Ці розбіжності в розвитку окремих частин системи Кондильяк у своїй роботі «*Traite des Systemes*» у межах аналізу системних положень Лейбніца пояснював тим, що кожний об'єкт має свою особливу, притаманну йому природу (силу), і за проявом цієї природи в ньому проходять зміни, що безпосередньо не залежать від тих змін, які відбуваються в інших об'єктах чи частинах цілісної системи [11, с. 72]. Подібною думки дотримується й В.М. Садовський, коли визначає підсистему як автономну, цілісну частину у системі ієрархічно вищого рівня [2, с. 84]. Така підсистема як порівняно відокремлена цілісність спроможна забезпечувати відносно самостійне існування, функціонування та трансформаційне перетворення.

Аналізуючи розвиток природної, виробничої та соціальної підсистем системи землекористування, можна навіть на інтуїтивному рівні передбачити, що кожна з них функціонує за визначеною програмою та із зумовленою швидкістю. Зокрема, Л. Бергаланфі у роботі «*General System Theory*» визначає, що наші знання законів фізики – чудові, наше знання біологічних законів – не такою мірою глибоке, але ж достатнє для того, аби людство продовжувало своє існування. Водночас нам украй бракує знань із законів людської спільноти, а відповідно – й суспільних технологій. Такий стан справ приводить до того, що ми управляємо фізичними силами надто гарно, біологічними силами – задовільно, а соціальними силами – практично ніяк [12; 15, с. 62]. Прискорений розвиток технологій і ринкова трансформація форм власності на майно, в тому числі на земельні угіддя, тільки збільшує прірву між взаємодією природної, виробничої та соціальної підсистем. На думку В.П. Попова та І.В. Крайнюченка, сьогодні конкуруючі соціальні суб'єкти ринку вимушені «бігти» швидше інших підсистем (природної, політичної, духовної тощо) [13, с. 2], аби забезпечити зростання обсягу виробництва і максимізувати свої прибутки. У цій ситуації людина стає небезпечним суб'єктом, що за умовами екстенсивного способу виробництва активно збільшує експлуатацію та витрачання природного ресурсу, знижуючи тим самим рівень стійкості біосфери як просторового базису для виживання локальної територіальної спільноти.

Засновник Римського клубу А. Печчеї у своїх роботах зауважує, що провідною детермінантою як основного причинно уповільнення соціального й екологічного прогресу є насамперед людський чинник. А. Печчеї вважає, що людські справи прийшли у такий розбалансований стан головним чином через те, що людина не може еволюціонувати досить швидко. Вона відстає від усіх тих змін, які сама задля кращого чи гіршого привела до руху. Сьогодні саме людина стає найслабкішим елементом природної системи [14, с. 92; 11, с. 201]. Із цих позицій виходить і Е. Холл, який визначає наявність у світі двох пов'язаних між собою криз. Перша, найбільш помітна, – криза навколишнього середовища; друга, менш помітна, але також небезпечна, – сама людина, її ставлення до себе, своїх інститутів, власних ідей тощо [15, с. 1].

Експертиза особливостей та взаємозв'язків керуючих підсистем дає змогу дійти висновків про те, що а) кожна з підсистем має особисту «історію життя», функціонує за визначеною програмою та із зумовленою швидкістю; б) найбільш хаотичною, неорганізованою та непередбачуваною у системі землекористування є соціальна підсистема; в) людина як одиничний елемент соціальної підсистеми не встигає еволюціонувати на рівні з іншими елементами системи, що приводить до непорозуміння у ланцюгу «природа – людина – виробництво»; г) ідеальна оптимізація системи землекористування полягає у когерентному розвитку під-

систем за умови узгодженого темпоритму їхнього «персонального» функціонування (рис. 1 б).

Підхід третій. Якщо абстрагуватися від 1) реальних просторових чи часових змін у системі землекористування та 2) можливої залежності актуального функціонування системи від її попередньої історії [2, с. 173], простежити умовно повну передбачуваність у прогнозуванні появи очікуваної системної події [16; 17, с. 30; 18, с. 26], то можна визначити, що абсолютна вірогідність виникнення події (A_y) буде характеризуватися близьким до 100% значенням ($A_y \approx 100\%$). В умовах ризиків, що існують у системі, реальна вірогідність (Y_{Rj}) настання події або отримання результату в j -му разі буде коригуватися коефіцієнтом передбачуваності події чи результату (k_{pj}) в j -му разі для $j = 1, 2, \dots, n$. Застосований коефіцієнт (k_{pj}) залежить від сумарного показника l_i – тих біваріантних станів (L_i) в j -му разі для окремого елемента та розраховується за формулою:

$$Y_{Rj} = A_y \times k_{pj}; k_{pj} = 1 / L_i \text{ для } j = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

$$L_i = \sum_{i=1}^m l_i \text{ для } i = 1, 2, \dots, m. \quad (2)$$

Значення реальної вірогідності (Y_{Rj}) настання очікуваної події чи отримання бажаного результату будуть знаходитися в межах від 0 до 100%:

$$0\% < A_y \times k_{p1}, A_y \times k_{p2}, \dots, A_y \times k_{pn} < 100\%. \quad (3)$$

У разі вивчення керуючих підсистем системи землекористування були виокремлені одиничні елементи в кожній підсистемі: «природна – земельна ділянка», «соціальна – людина», «виробнича – пристрій». Щодо кожного з елементів були визначені основні біваріантні стани («так – ні», «працює – не працює», «можна – не можна», «достатньо – недостатньо» тощо), які характеризують передбачуваність настання очікуваної події або бажаного результату. Тобто щодо певної машини основними біваріантними станами є технічний стан (працює – не працює) та технологічний стан (може виконати – не може виконати). Продуктивний ефект від використання земельної ділянки залежить від достатності або недостатності умов землеробства, пов'язаних із водним, повітряним та ґрунтовим станами природного середовища. Ефективність дій окремої людини щодо використання, відновлення та охорони земельного ресурсу регулюється фізіологічним, емоційним, фінансовим, функціональним, професійним, моральним та іншими поточними станами суб'єкта землекористування з позицій «може – не може», «бажає – не бажає» тощо. Вірогідність отримання бажаного результату або передбачуваної події в керуючих підсистемах системи землекористування надано у табл. 1.

Аналіз вірогідності отримання бажаного результату в керуючих підсистемах у межах наданого підходу проводився за означення арифметичної прогресії, коли кожний біваріантний стан одиничного елемента керуючих підсистем передбачав дві альтернативи на кшталт «так – ні». У результаті ми отримували арифметичну прогресію альтернатив, де перший член дорівнює двом альтернативам, а кожний подальший визначається як сума попередніх альтернатив та сталого для наведеної прогресії числа $d = 2$.

Мінімальна кількість станів, пов'язаних з унеможливленням отримання очікуваної події або бажаного результату (L_m), визначається у такому разі за встановлення сумарної кількості альтернатив досліджуваного елемента керуючої підсистеми, виявлення положення узагальної кількості альтернатив у структурі арифметичної прогресії, встановлення відповідного члена прогресії (a_m).

Вірогідність отримання бажаного результату чи передбачуваної події в керуючих підсистемах системи землекористування

ПАРАМЕТРИ	КЕРУЮЧІ ПІДСИСТЕМИ В СИСТЕМІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ		
	ПРИРОДНА	СОЦІАЛЬНА	ВИРОБНИЧА
Основні стани елементів керуючих підсистем, які характеризують передбачуваність настання очікуваної події або бажаного результату	Водно-ресурсний стан Повітряно-ресурсний стан Ґрунтово-ресурсний стан	Психологічний стан Емоційний стан Моральний стан Професійний стан Фізіологічний стан Функціональний стан Фінансовий стан	Технічний стан Технологічний стан
Мінімальна кількість i -их біваріантних станів для окремого елемента підсистеми	$L \geq 3$	$L \geq 7$	$L \geq 2$
Максимальний відсоток вірогідності отримання бажаного результату чи події	$YR \leq 33\%$	$YR \leq 14\%$	$YR \leq 50\%$

Загальний алгоритм наведеної процедури подано нижче:

$$a_1, a_2, a_3, \dots, a_m = (2), (2 + 2), (4 + 2), \dots, (a_{m-1} + 2), \quad (4)$$

$$L_m = a_1 + d(m - 1) / 2. \quad (5)$$

Водночас у теорії систем за процедури вибору між двома альтернативами, які безпосередньо стосуються якогось елемента або його атрибуту, застосовують означення геометричної прогресії. Так, наприклад, Бергланфі, описуючи спосіб характеристики обсягу інформації, наводить умови гри «Двадцять запитань», які передбачають надання на кожне запитання однієї з двох відповідей: «так» чи «ні». Інформація, що надається в одній відповіді, – це вибір між двома альтернативами, такими як «тварина» або «не тварина». За допомогою двох питань можна прийняти рішення щодо однієї з чотирьох можливостей (наприклад, «рослина» або «не рослина», «квітуча» або «не квітуча»). За наявності трьох запитань виникає вибір із восьми альтернатив і далі відповідно до означення геометричної прогресії, де перший член дорівнює двом альтернативам, а кожний наступний визначається як добуток кількості попередніх альтернатив і сталого для геометричної прогресії знаменника прогресії $q = 2$ (формули 6 та 7).

$$b_1, b_2, b_3, \dots, b_m = (2), (2 \times 2), (4 \times 2), \dots, (b_{m-1} \times 2), \dots \quad (6)$$

$$L_m = b_1 \cdot q^{m-1} / 2. \quad (7)$$

У цьому разі логарифм за основою $q = 2$ може використовуватися як міра інформації, що має назву «біт». Інформація у двох відповідях дорівнює $\log_2 4 = 2$ бітам, у трьох відповідях – $\log_2 8 = 3$ бітам тощо [19, с. 51]. Та, оскільки нас цікавить а) не кількісний, а якісний складник співвідношення керуючих підсистем, б) натуралізована послідовність варіантів альтернатив, то запровадження наведеного раніше підходу до встановлення вірогідності отримання передбачуваної події або бажаного результату є досить прийнятним варіантом.

Співставлення даних табл. 1 дає змогу дійти висновку, що людина є сьогодні найменш передбачуваним елементом не тільки в соціальній підсистемі, а й у системі землекористування загалом. Її дії можуть не лише не сприяти збереженню та відновленню земельно-ресурсного потенціалу, а й (за бажання мати максимальні прибутки у короткий час) активізувати нерациональну експлуатацію сільськогосподарських угідь, порушуючи хиткий екологічний баланс природних ландшафтно-просторових комплексів (рис. 1 в).

Вихід із кризової ситуації В.І. Вернадський вбачав у поступовій перебудові біосфери в ноосферу, коли людина за рахунок своєї розумової культури докорінно реорганізує життєвий простір з метою збереження для майбутніх поколінь усього розмаїття природи [20, с. 480–481]. Не вдаючись у можливість і терміни реалізації прогнозів великого вченого щодо добровільної і мотивованої погоженості з боку людини керувати собою, своїми бажаннями і діями за урахування інтересів загалу планетарної спільноти, на перехідний період правильно передбачити такі підходи до оптимізації системи землекористування, які б давали змогу знизити рівень впливу одиничного суб'єкта на об'єкти загальносуспільної власності.

Підхід четвертий. Виробнича підсистема за своєю структурою передбачає обмежений набір рішень, а наслідки є очікуваними і запрограмованими. Природна підсистема порівняно з виробничою уможливорює розширені функціональні пропозиції, а прийняті рішення носять альтернативний характер і, як наслідок, вірогідну передбачуваність настання очікуваної події або отримання необхідного результату. Соціальна підсистема суттєво випереджає як виробничу, так і природну підсистему у варіаціях функціональних проявів. Ймовірна непередбачуваність в обранні рішень людиною об'єктивно потребує запобіжних заходів із мінімізації негативного розвитку подій шляхом 1) посилення контролю за виробничою діяльністю людини; 2) обмеження претензій людини публічними нормами; 3) стимулювання суспільно-виваженої поведінки людини (рис. 1 г).

Наведений підхід до структуризації земельної системи повинен передбачати комплекс домовленостей, правил, нормативів, заборон, приписів або застережень, які б обмежували хаотичну господарську діяльність окремих землекористувачів, перетворюючи їхні неузгоджені й імовірнісні поведінкові дії на типізований формат функціональної діяльності.

Висновки. Із наведеного випливає, що з метою забезпечення подальшого розвитку сталої експлуатації сільськогосподарських угідь оптимізаційні методологічні підходи необхідно переорієнтувати із безсистемних випадкових дій певних суб'єктів щодо земельних об'єктів у формування публічної системи взаємовідносин суб'єктів, зацікавлених в отриманні дивідендів за рахунок земельного ресурсу. Такий підхід дасть можливість уникнути хаотичних та непередбачуваних дій з боку суб'єктів землекористування і спрямувати їхню діяльність в екологоприйнятний напрям.

Список використаних джерел:

1. Словник термінів у сфері земельних відносин та землекористування / За заг. ред. А.М. Третьяка // Держкомзем України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2008. – 240 с.
2. Садовский В.М. Основания общей теории систем. – М.: Наука, 1974. – 280 с.
3. Klir J., Vallach M. Cybernetic Modeling. – New York, 1967.
4. Нарцисов В.П. Научные основы систем земледелия / В.П. Нарцисов. – М.: «Колос», 1976. – 368 с.
5. Советов А.В. О системах земледелия. Избранные сочинения / А.В. Советов. – М.: Сельхозгиз, 1950. – С. 235–419.
6. Агесс П. Ключи к экологии / П. Агесс. – Л.: Гидрометеиздат, 1982. – 96 с.
7. Хачатуров Т.С. Экономика природопользования. – М.: Экономика, 1982. – 256 с.
8. Кондаков Н.И. Логический словарь. – М.: Изд-во Наука, 1971. – 656 с.
9. Джигирей В.С., Сторожук В.М., Яцюк Р.А. Основи екології та охорона навколишнього природного середовища (Екологія та охорони природи) / В.С. Джигирей, В.М. Сторожук, Р.А. Яцюк – Львів, Афіша, 2000. – 272 с.
10. Цапко В.Г. Безпека життєдіяльності: Навчальний посібник / Ю.С. Скобло, Л.М. Тіщенко, В.Г. Цапко. За ред. В.Г. Цапко. – К.: Знання, 2004. – 397 с.
11. Кондильяк Э. Сочинения: В 3-х т. Т. 2 / Пер. с фрнц.; Общ. ред. и примеч. В.М. Богуславского. – М.: Мысль, 1982. – 541 с.
12. Ludwig von Bertalanffy. General System Theory. – New York: George Braziller, 1968. – 289 p.
13. Попов В.П., Крайнюченко И.В. Неадекватные экономические теории и устойчивое развитие. – М.: Академия Тринитаризма, М.: Эл № 77-6567, публ. 18732, 02.04.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trinitas.ru/rus/dos/0016/001d/00162283.htm>
14. Peccei A. Global modeling for humanity // Futures, 1982 – V 14. – № 2. – P. 92.
15. Hall E. Beyond culture. – New York, 1978. – P. 1.
16. Альгин А.П. Грани экономического риска / А.П. Альгин. – М.: Знание, 1991. – 64 с.
17. Воропаев Ю.И. Риски, присущие бизнесу / Ю.И. Воропаев // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 4. – С. 29–31.
18. Устенко О.Л. Теория экономического риска: Монография / О.Л. Устенко. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
19. Берталанфи Л фон. Общая теория систем. Основы, развитие, применение. Переработанное издание / Перевод с англ. Сторонкиной Е.Г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/566008>
20. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. – М.: Айрис-пресс, 2003. – 576 с.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы при формировании системы землепользования в условиях устойчивого развития, что обусловлено исчерпанием большинства природных ресурсов и снижением качества земельных ресурсов. Также определены направления оптимизации системы землепользования, что позволит повысить эффективность землепользования и обеспечит экологическое использование земель.

Ключевые слова: устойчивое развитие, структура землепользования, природные ресурсы, сбалансированное природопользование, земельные отношения, экологизация.

Summary. The scientific and methodological approaches to the formation of the land tenure system in terms of sustainable development, due to the depletion of most natural resources and reducing the quality of land resources were considered. Also identified the ways of optimize the system of land areas, which will enable to increase the efficiency of land use, and provide ecological land use.

Key words: sustainable development, the structure of land use, natural resources, sustainable environmental management, land relations, greening.

Марков Б. М.
кандидат економічних наук, докторант,
Університет імені Альфреда Нобеля

Markov B. M.
PhD in Economics
Alfred Nobel University

ІМПЕРАТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ IMPERATIVE DIRECTIONS OF RETAIL TRADING DEVELOPMENT

Анотація. У статті визначено значення торгівлі як провідної галузі народного господарства. Розглянуто напрями здійснення аналізу розвитку торгівлі продовольчими товарами. Досліджено мережу підприємств роздрібною торгівлі в розрізі регіонів. Проаналізовано структуру роздрібного ринку. Зроблено аналіз мережі підприємств роздрібною торгівлі в розрізі регіонів.

Ключові слова: роздрібна торгівля, розвиток, інфраструктура, конкуренція, методи.

Вступ та постановка проблеми. Ринки, на яких здійснюється торгівля, забезпечують ефективний розподіл продовольчих товарів, а їх розвиток залежить від рівня розвитку виробничо-комерційних відносин провідних економічних суб'єктів, рівня платоспроможності споживачів, використання маркетингових підходів тощо. Негативно на розвиток торгівлі продовольчими товарами впливають кризові явища, диспаритет інтересів продавців, посередників і споживачів та інші чинники. Важливим завданням сьогодення є встановлення імперативів розвитку роздрібною торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у становленні теоретичних засад роздрібною торгівлі відіграли праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як О. Азарян [1], В. Апопій [2], О. Кавун [7], О. Клочкова [8], Ж. Труфіна [12] та ін. Аналіз робіт цих авторів показує, що роздрібна торгівля – це вид господарської діяльності, який поєднує виробників та споживачів. Водночас у теоретичних дослідженнях недостатньо уваги приділяється вивченню параметрів, які характеризують роздрібну торгівлю.

Мета статті полягає у розкритті імперативів розвитку роздрібною торгівлі в умовах функціонування сучасної економічної системи.

Результати дослідження.

Баланс між виробництвом товарів та послуг (у тому числі товарів і послуг продовольчої групи) забезпечує торгівля. Окрім того, торгівля формує значну частку валової додаткової вартості, завдяки торгівлі створюються нові робочі місця для економічно активного населення, а також підвищується рівень споживання товарів та послуг усіма верствами населення.

Торгівля як галузь є сукупністю підприємств, серед яких можна виділити два основні сегменти – оптової і роздрібною торгівлі.

Роздрібна торгівля забезпечує просування товарів від виробника до кінцевого споживача, має важливе економічне та соціальне значення для розвитку споживчого ринку й обслуговування населення і є останнім етапом у системі збуту товарів та послуг.

Проаналізуємо підприємства роздрібною торгівлі, які здійснювали продаж продовольчих та інших товарів в Україні у 2013–2015 рр.

Так, за даними Державної служби статистики України у загальній кількості підприємств роздрібною торгівлі [10]

45,7% (3,7 тис. у 2015 році та 3,5 тис. у 2016 році) становили підприємства з торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами у неспеціалізованих магазинах; 41,4% (3,3 тис.) у 2015 році та 42% (3,3 тис.) у 2016 році – підприємства торгівлі непродовольчими товарами у спеціалізованих магазинах, з яких 53,3% (1,8 тис.) у 2015 році, 53,4% (1,7 тис.) у 2016 році займалися торгівлею фармацевтичними товарами [9].

Серед спеціалізованих підприємств, які здійснювали продаж переважно продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, найбільшу питому вагу становили:

- підприємства з торгівлі напоями – 78,1% у 2015 році та 76,1% у 2016 році;
- підприємства торгівлі тютюновими виробами – 6,9% та 7,4% відповідно;
- підприємства торгівлі хлібобулочними, борошняними та цукровими кондитерськими виробами – 4,2% у 2015 році та 5,6% у 2016 році.

Серед підприємств інших видів економічної діяльності, які займалися роздрібною торгівлею:

- підприємства сільського господарства, мисливства, лісового та рибного господарства – 33%;
- підприємства оптової торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами – 27,2%;
- підприємства промисловості – 21,6%.

За організаційними формами суб'єктів економіки найбільша кількість підприємств, які здійснювали роздрібну торгівлю, припадала на товариства з обмеженою відповідальністю (48,6% у 2015 році, 49,4% у 2016 році).

На 1 січня 2015 року в Україні на балансі підприємств (юридичних осіб), які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлі, налічувалося 38,6 тис. магазинів (табл. 1).

У табл. 1 чітко простежується негативна динаміка кількості підприємств роздрібною торгівлі, зокрема:

1) кількість магазинів у 2014 році скоротилася на 10,02% порівняно з 2013 роком і на 0,33% у 2015 році порівняно з 2014 роком; таким чином, за три роки цей показник зменшився на 20,35%;

2) впродовж досліджуваних періодів торгова площа магазинів скоротилася на 13,71%, що було пов'язано із погіршенням умов господарювання (економічна нестабільність, скорочення платоспроможного попиту на товари тощо);

3) кількість кіосків та АЗС зменшилася на 16,89%. Основне скорочення припало на 2014 рік, що пов'язано з військовими діями та політичною нестабільністю.

Таблиця 1

Мережа роздрібної торгівлі підприємств

Підприємства роздрібної торгівлі	Роки			Темпи приросту, %		
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Кількість магазинів, од.	42 922	38 621	38 481	-10,02	-0,33	-10,35
Торгова площа магазинів, тис.м2	8946,1	7752,9	7720	-13,34	-0,37	-13,71
Кількість кіосків та АЗС, од.	13 363	10 986	11 106	-17,79	0,90	-16,89

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [12]

Таблиця 2

Кількість магазинів в Україні у 2013–2015 рр.

Регіони	2013 рік		2014 рік		2015 рік		Темпи приросту, %		
	од.	%	од.	%	од.	%	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Вінницька	1692,0	3,9	1548,0	4,0	1559,0	4,1	-8,5	0,7	-7,9
Волинська	1124,0	2,6	1097,0	2,8	1057,0	2,7	-2,4	-3,6	-6,0
Дніпропетровська	3106,0	7,2	3050,0	7,9	3045,0	7,9	-1,8	-0,2	-2,0
Донецька	3782,0	8,8	1693,0	4,4	1334,0	3,5	-55,2	-21,2	-64,7
Житомирська	1458,0	3,4	1360,0	3,5	1340,0	3,5	-6,7	-1,5	-8,1
Закарпатська	987,0	2,3	957,0	2,5	986,0	2,6	-3,0	3,0	-0,1
Запорізька	1752,0	4,1	1729,0	4,5	1728,0	4,5	-1,3	-0,1	-1,4
Івано-Франківська	1210,0	2,8	1166,0	3,0	1117,0	2,9	-3,6	-4,2	-7,7
Київська	2136,0	5,0	2060,0	5,3	2177,0	5,7	-3,6	5,7	1,9
Кіровоградська	1183,0	2,8	1133,0	2,9	1160,0	3,0	-4,2	2,4	-1,9
Луганська	1763,0	4,1	493,0	1,3	407,0	1,1	-72,0	-17,4	-76,9
Львівська	2899,0	6,8	3018,0	7,8	3093,0	8,0	4,1	2,5	6,7
Миколаївська	986,0	2,3	952,0	2,5	958,0	2,5	-3,4	0,6	-2,8
Одеська	2321,0	5,4	2318,0	6,0	2301,0	6,0	-0,1	-0,7	-0,9
Полтавська	1605,0	3,7	1510,0	3,9	1524,0	4,0	-5,9	0,9	-5,0
Рівненська	1231,0	2,9	1217,0	3,2	1207,0	3,1	-1,1	-0,8	-1,9
Сумська	1090,0	2,5	1021,0	2,6	996,0	2,6	-6,3	-2,4	-8,6
Тернопільська	826,0	1,9	820,0	2,1	860,0	2,2	-0,7	4,9	4,1
Харківська	2221,0	5,2	2317,0	6,0	2350,0	6,1	4,3	1,4	5,8
Херсонська	974,0	2,3	1015,0	2,6	1047,0	2,7	4,2	3,2	7,5
Хмельницька	1421,0	3,3	1427,0	3,7	1430,0	3,7	0,4	0,2	0,6
Черкаська	1273,0	3,0	1167,0	3,0	1133,0	2,9	-8,3	-2,9	-11,0
Чернівецька	688,0	1,6	666,0	1,7	685,0	1,8	-3,2	2,9	-0,4
Чернігівська	1311,0	3,1	1164,0	3,0	1177,0	3,1	-11,2	1,1	-10,2
м. Київ	3883,0	9,0	3723,0	9,6	3810,0	9,9	-4,1	2,3	-1,9
Україна, всього	42 922,0	100,0	38621,0	100,0	38 481,0	100,0	-10,0	-0,4	-10,3

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [12]

Щодо 2016 року, то за даними Державної служби статистики України станом на 1 січня 2016 р. в Україні на балансі підприємств (юридичних осіб), які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, налічувалося 38,5 тис. магазинів. Проти 1 січня 2015 р. кількість магазинів загалом зменшилася на 0,4%, у тому числі у містах та селищах міського типу їх кількість зросла на 1,3%, у сільській місцевості – зменшилася на 5,9% і становила відповідно 30,2 тис. та 8,3 тис. магазинів.

На наш погляд, науковий та прикладний інтерес має дослідження мережі підприємств роздрібної торгівлі в розрізі регіонів (табл. 2).

Найбільш суттєве скорочення спостерігається у:

1) Донецькій області: -55,2% у 2014 році, -21,2% у 2015 році;

2) Луганській області: -72,0% у 2014 році, -17,4% у 2015 році.

Кількість магазинів зросла у таких регіонах, як:

1) Київська область (-3,6% у 2014 році, +5,7% у 2015 році);

2) Львівська область: +6,7% за три роки;

3) Тернопільська область: +4,1% впродовж досліджуваних періодів;

4) Херсонська область: +4,2% у 2014 році; +3,2% у 2015 році.

Кількість магазинів у регіонах впродовж 2013–2015 рр. суттєво не змінювалася. Так, у 2015 році найбільше магазинів було у:

1) Дніпропетровській області (7,9% загальної кількості магазинів);

2) Київській області (5,7%);

3) Львівській області (8,0%);

4) Одеській області (6,0%);

5) м. Києві (9,9% усіх магазинів).

Найменше магазинів було у таких областях, як:

1) Чернівецька область (1,8%);

2) Тернопільська область (2,2%).

На якість обслуговування споживачів впливає не лише кількість магазинів, але й розміри торгових площ.

Станом на 1 січня 2014 року кількість магазинів загалом зменшилася на 10%, у тому числі у містах та селищах міського типу – на 10%, у сільській місцевості – на 10%, у сільській місцевості – на 10%.

вості – на 10,2%, і становила відповідно 29,8 тис. та 8,8 тис. магазинів.

На 1 січня 2015 року діяло 18 тис. продовольчих і 20,7 тис. непродовольчих магазинів. Порівняно з 1 січня 2014 року кількість продовольчих магазинів скоротилася на 7,8%, непродовольчих – на 11,9% [6].

Із загальної кількості непродовольчих магазинів 96% (19,8 тис.) припадало на спеціалізовані магазини, кількість яких проти попереднього року зменшилася на 11,8%, а їхня торгова площа зменшилася на 7,8%. Із торговою площею 2500 м² і більше налічувалося 85 спеціалізованих непродовольчих магазинів проти 83 на початок 2014 року.

Серед інших спеціалізованих непродовольчих магазинів 63% становили аптеки й аптечні пункти. На 1 січня 2015 року їх діяло 12,4 тис., що порівняно з 1 січня 2014 року менше на 10,9% (на 1,5 тис.).

Кількість непродовольчих магазинів з універсальним асортиментом товарів скоротилася на 13,7% і становила 830 од, їхня торгова площа в цілому зросла на 6,8% і становила 713,8 тис. м². При цьому кількість магазинів із торговою площею від 1000 м² до 2499 м² збільшилася на 17,6% і становила 60 од., мережа магазинів із торговою площею від 2500 м² і більше зменшилася на 21,2% і налічувала 26 магазинів.

У 2016 році торгова площа магазинів проти 1 січня 2015 року зменшилася на 0,4% і на початок 2016 року становила 7,7 млн. м². При цьому в містах та селищах міського типу вона скоротилася на 0,5% і становила 7 млн. м², у сільській місцевості – збільшилася на 0,7% і становила 0,7 млн. м². Торгова площа в розрахунку на один міський магазин була в 2,6 рази більша, ніж на один сільський – 231 м² і 89 м² (попереднього року відповідно 236 м² і 83 м²).

Із загальної кількості продовольчих магазинів 85% становили магазини з універсальним асортиментом товарів, яких на початок 2015 року налічувалося 15,3 тис. проти 16,8 тис. на початок 2014 року.

Кількість магазинів з універсальним асортиментом скоротилася на 9,2% за рахунок зменшення на 4,2% кількості магазинів із торговою площею від 120 м² до 399 м²; 7,2% – кількості магазинів із торговою площею від 400 м² до 2499 м²; 42,9% – кількості магазинів із торговою площею від 2500 м² і більше.

Спеціалізованих продовольчих магазинів на 1 січня 2015 року налічувалося 2,7 тис., що на 0,9% більше, ніж на 1 січня 2014 року. Із загальної кількості спеціалізованих продовольчих магазинів збільшилася кількість магазинів із торговою площею від 120 м² – на 3,6%, їхня торгова площа – на 14,1%.

Торгівлю алкогольними напоями здійснювали 16,3 тис. магазинів, які становлять 90,9% загальної кількості продовольчих магазинів.

Магазинів самообслуговування на 1 січня 2015 року налічувалося 7,1 тис., у тому числі продовольчих – 4,6 тис., непродовольчих – 2,5 тис.

Порівняно з 1 січня 2014 року їхня кількість загалом зменшилася на 1,7%, у тому числі продовольчих магазинів стало менше на 2,5%, непродовольчих – на 0,1%.

На 1 січня 2016 року діяло 17,9 тис. продовольчих і 20,6 тис. непродовольчих магазинів. Порівняно з 1 січня 2015 року кількість продовольчих магазинів скоротилася на 0,2%, непродовольчих – на 0,5%.

Спеціалізованих продовольчих магазинів на 1 січня 2016 року налічувалося 2,7 тис., що на 1,7% більше, ніж на 1 січня 2015 року. Кількість спеціалізованих продовольчих магазинів із торговою площею від 120 м² зменшилася на 14,1%, а їхня торгова площа – на 21,4%.

Торгівлю алкогольними напоями здійснювали 16,5 тис. магазинів, що становить 91,9% від загальної кількості продовольчих магазинів.

Магазинів самообслуговування на 1 січня 2016 року налічувалося 7,5 тис., у тому числі продовольчих – 4,8 тис., непродовольчих – 2,7 тис. Порівняно з 1 січня 2015 року їхня кількість загалом зросла на 7%, у тому числі кількість продовольчих магазинів – на 5,1%, непродовольчих – на 10,4% [20].

Торгова площа магазинів проти 1 січня 2014 року зменшилася на 13,3% і на початок 2015 року становила 7,8 млн. м².

Торгова площа магазинів в містах та селищах міського типу скоротилася на 13,9% і становила 7 млн. м², у сільській місцевості – на 7,4% і становила 0,8 млн. м². Торгова площа в розрахунку на один міський магазин у 2014 році була майже в 3 рази більша, ніж на один сільський – 235 м² і 83 м², відповідно у 2013 році – 246 м² і 81 м².

Таким чином, найбільш комфортні умови здійснення роздрібною торгівлі як для магазинів, так і для споживачів створено у таких регіонах, як:

- 1) Дніпропетровська область (9,4% усіх торгових площ у 2015 році);
- 2) Одеська область (8,1% усіх торгових площ у 2015 році);
- 3) Харківська область (7,5% усіх торгових площ у 2015 році);
- 4) м. Київ (18,6%).

Менш комфортні умови було створено у таких регіонах, як:

- 1) Волинська область (2,1% усіх торгових площ в Україні);
- 2) Житомирська область (2,1% усіх торгових площ в Україні);
- 3) Івано-Франківська область (2,2% усіх торгових площ в Україні);
- 4) Кіровоградська область (1,8% усіх торгових площ в Україні);
- 5) Тернопільська область (1,5% усіх торгових площ в Україні);
- 6) Чернівецька область (1,4% усіх торгових площ в Україні).

Якість торговельного обслуговування населення та ефективність використання торгової мережі значною мірою визначається раціональним розподілом торгової площі під торгівлю продовольчими та непродовольчими товарами. Економічною наукою і практикою в країні та за кордоном доведено, що це співвідношення повинно становити 40:60, враховуючи частку непродовольчих товарів у товарообороті, ширину асортименту продовольчих і непродовольчих товарів, товарооборотність товарних запасів [4; 5].

Динаміка кількості кіосків та АЗС у 2015 році по Україні була позитивною. Це було досягнуто в основному за рахунок збільшення кількості АЗС та скорочення кількості кіосків.

Мережа кіосків роздрібною торгівлі, які належали підприємствам (юридичним особам), протягом 2014 року загалом скоротилася на 24,7% і на 1 січня 2015 року становила 4,9 тис. У містах та селищах міського типу їх налічувалося 4,6 тис., у сільській місцевості – 0,3 тис.

Кількість автозаправних станцій (в тому числі АГНКС), які належали підприємствам, за рік зменшилася на 11,2% і на 1 січня 2015 року становила 6,1 тис. У містах та селищах міського типу їх діяло 4,3 тис., у сільській місцевості – 1,8 тис.

Поряд із мережею підприємств (юридичних осіб) спостерігалось скорочення мережі роздрібною торгівлі, яка

належить фізичним особам-підприємцям. За розрахунковими даними загальна кількість таких магазинів за рік зменшилася на 7,4%, АЗС – на 16,9%, кіосків – на 17,1%.

Мережа кіосків роздрібної торгівлі, які належали підприємствам (юридичним особам), протягом 2015 року загалом скоротилася на 1,3% і на 1 січня 2016 року становила 4,8 тис. У містах та селищах міського типу їх налічувалося 4,6 тис., у сільській місцевості – 0,2 тис.

Кількість автозаправних станцій (в тому числі АГНКС), які належали підприємствам, за рік зросла на 3% і на 1 січня 2016 року становила 6,3 тис. У містах та селищах міського типу їх діяло 4,4 тис., у сільській місцевості – 1,9 тис. [12].

Важливе значення для розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами мають ринки. Упродовж останнього звітного періоду ринки характеризуються такими тенденціями [11]:

1) станом на 1 січня 2016р. в Україні діяло 1,9 тис. суб'єктів господарювання, у яких на балансі налічувалося 2134 ринки, з них у 389 фізичних осіб-підприємців налічувалося 404 ринки;

2) облікова кількість працівників усіх ринків становила 20,4 тис. осіб;

3) переважна кількість суб'єктів господарювання (92,2%) мали по одному ринку, 5,7% – по 2 ринки, 1,4% – по 3 ринки; у 10 суб'єктів було по 4 ринки, у 4 – по 5 і більше ринків;

4) найбільше ринків – у Дніпропетровській, Одеській, Харківській, Львівській, Хмельницькій, Донецькій,

Закарпатській, Київській, Івано-Франківській областях та у м. Києві;

5) в обласних центрах та м. Києві – 30,6% ринків;

6) загальна площа ринків із продажу споживчих товарів порівняно з 1 січня 2015 року зменшилася на 1,1% та становила 18,3 млн. м².

7) в Україні налічується 1607 постійно діючих ринків, найбільша кількість яких була у Дніпропетровській, Одеській, Львівській, Харківській, Івано-Франківській областях та у м. Києві; 281 ранкових ринків, ринків вихідного дня – 206, сезонних ринків – 38 та 2 вечірні ринки;

8) на ринках налічувалося 716,6 тис. торгових місць, до яких належать місця у критих ринках, павільйонах, на критих та відкритих столах, місця для продажу транспортних засобів на відкритих майданчиках, місця для торгівлі з транспортних засобів, лотки (намети), кіоски (контейнери).

9) аналіз структури ринків за спеціалізацією свідчить, що збільшилася частка продовольчих ринків – із 12,6% до 12,9%, і зменшилася частка непродовольчих ринків – з 24,1% до 23,9%, частка універсальних ринків залишилася на рівні 2015 року (63,3%).

Висновки. Споживчий ринок України на сучасному етапі характеризується розмаїттям, складністю і динамічністю технологій виробництва, багаторазовим збільшенням кількості суб'єктів господарювання. Він насичений величезною кількістю різноманітних товарів, асортимент яких постійно та швидко оновлюється, розширюється, поповнюється і поглиблюється. Така ситуація, без сумніву, є позитивною ознакою становлення ринкової економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Азарян О.М. Організація і технологія торгівлі : [навч. посібн. для студ. ВНЗ] / О.М. Азарян, Е.М. Локтев, В.П. Оліфіров – Донецьк : СПД Дмитренко, 2007. – 527 с.
2. Апопій В.В. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В.В. Апопій, Н.С. Ситник // Торгівля, комерція, підприємство : зб. наук. пр. – Львів : Львівська комерційна академія, 2012. – Вип. 13. – С. 5–9.
3. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку: Монографія / О.В. Березін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
4. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / [О.М. Азарян, Я.М. Антоняк, В.В. Апопій та ін. ; за ред. О.О. Шубіна, Я.А. Гончарука]. – Львів ; Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
5. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко. – Молодий вчений. – № 9. Частина 1. – 2015. – С. 59–66.
6. Жмайлов В.М. Продовольчий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/161.pdf>
7. Кавун О.О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування / О.О. Кавун // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5(107). – С. 97.
8. Ключова О.В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.В. Ключова. Х., 2011. – 20 с.
9. Міценко Н.Г. Особливості розвитку торговельних мереж в конкурентному середовищі / Н.Г. Міценко, Л.Л. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 216–220.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
12. Труфіна Ж.С. Основні аспекти розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Ж.С. Труфіна, к.е.н., М.І. Уграк // Економіка та управління підприємством, Випуск І (53), 2014. – С. 245–251.

Аннотація. В статті определено значение торговли как ведущей отрасли народного хозяйства. Рассмотрены направления осуществления анализа развития торговли продовольственными товарами. Исследована сеть предприятий розничной торговли в разрезе регионов. Проанализирована структура розничного рынка. Сделан анализ сети предприятий розничной торговли в разрезе регионов.

Ключевые слова: розничная торговля; развитие; инфраструктура; конкуренция; методы.

Summary. The importance of trade as the leading sector of the economy has been considered in the article. It has been considered the areas of food trade analysis. It has been investigated a network of retailers in the regions. It has been proved that markets play a significant role for the retail food trade development.

Key words: retail trade; development; infrastructure; competition; methods.

Маршук Л. М.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

Marshuk L. M.

Postgraduate of the Department of International Economic Relations
Khmelnytskyi National University

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL TOOLS OF THE CONSTRUCTION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF THE RESOURCE FINANCE POTENTIAL OF ENTERPRISE

Анотація. У статті розкрито процес взаємозв'язку суб'єкта та об'єкта управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства. Визначено сукупність властивостей потенціалу господарюючого суб'єкта. Розглянуто наукові підходи до визначення організаційно-економічного механізму як елемента економічної системи. Узагальнено методи, проблеми, завдання формування організаційно-економічного механізму ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: потенціал, організаційно-економічний механізм, методи побудови механізму.

Вступ та постановка проблеми. Нинішні умови ведення фінансово-господарської діяльності змушують промислові підприємства активно реагувати на зміни із пристосуванням до них, швидким вирішенням проблематичних завдань та збереженням темпів виробництва. Зокрема, до проблемних аспектів господарювання належить потреба зростання обсягів виготовлення продукції, доцільного застосування матеріально-технічних, трудових ресурсів, щонайліпшого навантаження технологічного устаткування. Головним серед сукупності проблемних питань можна вважати перспективу застосування наявного фінансово-ресурсного потенціалу з метою протидії несприятливим чинникам.

Не беручи до уваги наявність досить великої кількості досліджень та праць щодо методів формування потенціалу підприємства, наукові опрацювання цієї проблематики залишаються актуальними та вимагають подальшого наукового дослідження. Важливість та складність питання формування необхідного ресурсно-фінансового потенціалу на сучасних підприємствах спричинює потребу поетапного теоретико-практичного дослідження концепцій його соціально-економічної розвитку, властивостей кожного елемента, що формує структуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує чимало праць щодо побудови організаційно-економічного механізму потенціалу промислових підприємств. Зокрема, до дослідження проблем формування та використання ресурсного і фінансового потенціалу зверталось багато науковців, таких як В. Авдєєнко, О. Арєф'єва, І. Балабанов, В. Бугай, Ю. Гудзь, Н. Касьянова, О. Курінна, Г. Рзаєв, А. Турило та інші.

Організаційно-економічний механізм управління та розвитку економічного потенціалу, що діє сьогодні, не повною мірою задовольняє потребу в підвищенні результативності діяльності підприємств, оптимізації використання ресурсів, зростанні продуктивності праці, прибутковості, забезпеченні конкурентоспроможності продукції. Тому питання дослідження методів побудови організаційно-економічного механізму ресурсно-фінан-

сового потенціалу підприємства потребують ґрунтовного розгляду та вирішення.

Метою статті є узагальнення і поглиблення методів та підходів щодо формування організаційно-економічного механізму ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства для ефективного використання наявної ресурсної бази, нарощення фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта.

Результати дослідження. Фінансово-ресурсний потенціал є одним із головних чинників, що зумовлюють успішність діяльності підприємств у теперішніх умовах ринкового функціонування. Чим більший потенціал підприємства, тим більші перспективи для розвитку воно має, тим більш конкурентноздатним та інвестиційно-інноваційно привабливим воно є.

Загострення соціальних, економічних проблем, відсутність необхідної державної підтримки, недосконалість нормативно-законодавчої бази потребують від підприємств створення такого організаційно-економічного механізму, впровадження якого дало би змогу ефективно використовувати власні ресурси, нарощувати потенційно можливі фінансові ресурси, швидко адаптуватися до впливу змін факторів зовнішнього середовища для досягнення поставлених цілей.

Відповідно до системно-кібернетичного підходу управлінська система на підприємстві формується із суб'єкта, який здійснює вплив, та об'єкта, на який спрямований вплив керуючого суб'єкта. В основі такої взаємодії лежить прямий та зворотний зв'язок з урахуванням постійного впливу зовнішніх факторів. І саме враховуючи вплив останніх відбуваються зміни в об'єкті управління [1, с. 95].

Нинішнє економічне трактування потенціалу базується на використанні під час фінансово-господарської діяльності різних видів ресурсів. Єдині розбіжності такого бачення полягають в узагальненні ресурсів, яким не властивий взаємозв'язок (потенціал є їхньою загальною характеристикою), або у визначенні потенціалу у вигляді цілісної кількості ресурсів, спроможних нарощувати (збільшувати) різноманітні блага.

За системно-кібернетичного підходу схематично процес впливу керуючого суб'єкта на об'єкт можна представити на рис. 1.

Обрання методичного інструментарію формування організаційно-економічного механізму потенціалу окремого підприємства повинне базуватися на низці притаманних йому властивостей, серед яких можуть бути:

- комплексність, що властива завданням господарювання, головним проблемам в усіх аспектах функціонування підприємства;
- проблематичність вирішення проблем та досягнення поставлених цілей розвитку;
- велика кількість взаємозв'язків між об'єктами економічної системи;
- постійна зміна процесних ситуацій, що існують у динаміці;
- обмеженість наявного ресурсного забезпечення;
- необхідне зростання до відповідності новим стандартам щодо виробництва продукції, оновлення процесів управління підприємством тощо;
- зростання глобалізаційних впливів, конкуренції на ринку;
- посилення значення удосконалення менеджменту;
- системність матеріальних та нематеріальних чинників, перспективи досягти визначеної мети тощо.

Величина фінансового потенціалу впливає на швидкість перетворення ресурсного та виробничого потенціалів у необхідну форму результатів господарювання та на темпи відтворювальних процесів окремого підприємства. Для забезпечення стабільного розвитку, підвищення ефективності господарювання підприємство повинно детально аналізувати та діагностувати рівень фінансового та ресурсного потенціалу.

Варто ідентифікувати наукове бачення організаційно-економічного механізму як елемента економічної системи. Погоджуючись з автором Є.Л. Андрєєвою, варто відзначити, що механізм кожного економічного процесу є складною структурованою цілісністю таких складників, як суб'єкт, об'єкт, мета, інформаційно-аналітичне забезпечення, а також комплекс принципів, функцій, методів та інструментів. Зважаючи на діалектичну єдність понять «потенціал» та «конкурентоспроможність», у

розробленні механізму формування організаційно-управлінського потенціалу необхідно враховувати специфіку об'єкта впливу цього механізму, виходячи з якої, розробляти структурні елементи механізму, такі як суб'єкт та об'єкт, мета механізму, комплекс принципів, функцій, методів та інструментів, які знаходяться у безперервному взаємозв'язку [2, с. 28–29].

Організаційно-господарський механізм є сукупністю організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства загалом [3, с. 233]. Виходячи із зазначеного визначення, організаційно-господарський механізм із позиції формування потенціалу підприємства можна ототожнювати з організаційно-економічним механізмом.

Рівень ефективності господарювання будь-якого суб'єкта залежить від правильності вибраних методик цього механізму, законодавчо-нормативної бази, складників системи управління на підприємстві. Використання методів організаційно-економічного механізму забезпечує дотримання правових норм і повноважень, а також застосування заходів примусу й дисциплінарної відповідальності у вирішенні питань щодо ефективності господарської діяльності. З метою ефективної діяльності суб'єкт господарювання має організувати низку взаємопов'язаних видів діяльності, оскільки підприємство може досягти запланованих результатів за умови ефективного використання ресурсної бази та взаємодії функціональних підсистем під час виробничо-господарського функціонування, що пов'язане із застосуванням основних засобів, оборотних коштів, фінансових ресурсів, забезпечення збуту продукції та одержання прибутку, що є визначальним у підвищенні рівня економічної ефективності підприємства [3, с. 234].

Господарський механізм підприємства формують організаційно-економічний, соціальний і правовий механізми, між якими існує сукупність властивих їм взаємозв'язків. Організаційно-економічний механізм є підґрунтям функціонування господарського механізму та формулює основу цього феномену, відображає низку



Рис. 1. Схема процесу взаємозв'язків суб'єкта та об'єкта управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства

економічних та організаційно-адміністративних важелів і методів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, фінансових, виробничо-технологічних, економічних процесів для одержання підприємством запланованих результатів господарювання.

Варто зауважити, що лише щонайліпша узгодженість сукупності складників організаційно-економічного механізму потенціалу підприємства забезпечить результативне функціонування цілісного механізму господарювання.

Організаційно-економічний механізм функціонування підприємства складається із сукупності важелів, що визначають особливості взаємодії систем менеджменту, виробництва, маркетингу, логістики, на результативність виконання функцій яких впливають вибрані методи управління економічними ресурсами, що в підсумку визначає стан підприємства і рівень досягнення поставлених цілей [4].

Формування дієвого механізму розвитку можливостей промислового підприємства базується на системі (групуванні) різноманітних економічних методів. Метод управління – це сукупність (система) управлінських прийомів, які сприяють забезпеченню високої ефективності діяльності організації. За допомогою правильного вибору методу управління забезпечується чітка організація процесу управління і всієї виробничо-економічної діяльності. Обрання до використання методів управління має на меті забезпечити цілеспрямованість виробничо-кваліфікаційного персоналу, організованість, чіткість, погодженість діяльності, оперативність та своєчасність прийняття управлінських рішень, розпорядливість, гнучкість, дисциплінованість та ініціативність [5, с. 150].

Відповідно до функціональних напрямів утворення потенціалу та його подальшого застосування розрізняють виробничий, маркетинговий, фінансовий та організаційний потенціали. Виробничим потенціалом підприємства є можливість його виробничої структури забезпечити відповідні обсяги виробництва продукції відповідно до існуючого споживчого попиту на ринку. Маркетинговий потенціал є здібністю функціонуючої підсистеми маркетингу суб'єкта господарювання сприяти набуттю рівню конкурентоспроможності.

Для раціонального розподілу фінансових ресурсів під час проходження основних фінансово-господарських процесів підприємство має володіти належним фінансовим потенціалом, тобто мати спроможність придбати необхідні ресурси для виробництва продукції, а також для забезпечення її реалізації. Організаційним потенціалом є спроможність управлінського персоналу сформувати дієву систему взаємодії у розрізі всіх складників потенціалу [6, с. 155–157].

Повноцінне врахування всіх питань щодо формування, реалізації та нарощення фінансового потенціалу підприємства можливе на базі комплексного підходу, який широко використовується на основі часткового застосування перерахованих вище підходів, що в оцінці різних складників фінансового потенціалу підприємства органічно доповнюють один одного. Основним недоліком є трудомісткість, пов'язана з тривалим опрацюванням інформаційних джерел та необхідністю проведення ґрунтовних попередніх розрахунків [7, с. 104].

Інструментарієм менеджменту підприємства є методи, що формують своєрідне ядро функціонування підприємства. Використання системи організаційних методів приводить до формування основ застосування економічних та інших методів, завдяки яким відбуваються усі економічні процеси на підприємстві. Від правильності методичної бази управління залежить ефективність фінансово-господарської діяльності. Отже, економічними методами

побудови механізму потенціалу підприємства є певна кількість способів, прийомів, інструментарію, що використовуються з метою покращення показників фінансово-господарської діяльності, зростання прибутковості, забезпечення конкурентоспроможності продукції та посилення позицій господарюючого суб'єкта на ринку.

Виокремлення методів у механізмі формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства вимагає аналізу факторів впливу на діяльність, умов господарювання, наявного потенціалу, фінансового становища, врахування особливостей виробництва й реалізації продукції, рівня розвитку галузі тощо.

Процес ефективного формування ресурсного та фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта пов'язаний із покращенням функціонування системи управління промисловим підприємством у розрізі методико-організаційного, технологічного, інформаційного аспектів.

Побудова механізму управління потенціалом підприємства в умовах глобалізації передбачає вирішення таких завдань, як окреслення мети, цілей формування системи управління конкурентним потенціалом промислового підприємства; визначення елементів управління потенціалом промислового підприємства; обґрунтування зв'язку між встановленими елементами цілісної системи управління потенціалом підприємства; забезпечення збалансованості підсистеми кожного складника з системою менеджменту підприємства; забезпечення гнучкості механізму управління конкурентним потенціалом з максимальним відстеженням та врахуванням будь-яких змін у зовнішньому маркетинговому оточенні підприємства (на світовому, міжнародному, національному, галузевому, міжгалузевому та регіональному рівні); визначення взаємозв'язку та рівня взаємовпливу конкурентних переваг, системи управління конкурентоспроможністю підприємства та конкурентної стратегії; дослідження конкурентоспроможності у межах механізму управління конкурентним потенціалом підприємства на трьох рівнях – міжнародному, галузевому, національному та макrorівні [8, с. 184].

Обрання інструментарію оцінки ресурсного потенціалу дає змогу формувати ефективну систему управління ним на окремих стадіях розвитку та обґрунтовувати відповідність зовнішнім чинникам впливу з метою забезпечення взаємодії з ринком. Суб'єкт господарювання не завжди користується наявним потенціалом власних ресурсів, однак під час систематичного контролю рівня його використання менеджерами можуть вноситися корективи щодо внутрішніх можливостей, а також можна запобігати кризовим ситуаціям. На промислових підприємствах може використовуватись методика оцінки ресурсного потенціалу відповідно до його структурних особливостей, яка ґрунтується на застосуванні системи одиничних, комплексних та інтегральних показників [9, с. 281].

Організаційно-економічний механізм формування та розвитку ресурсно-фінансового потенціалу підприємства повинен вирішувати основні проблеми, а саме – сприяти:

- оновленню, модернізації застосовуваних основних засобів, удосконаленню (або впровадженню нових) технологічних процесів;
- підвищенню рівня кваліфікації управлінського персоналу та інших спеціалістів, стимулюванню їх до виконання поставлених завдань із нарощування потенціалу та розвитку підприємства;
- змінам, оновленню організаційної структури системи менеджменту, пошуку та застосуванню новітніх методик в управлінні підприємством;
- удосконаленню маркетингової політики, перегляду асортименту реалізованої продукції, упровадженню

нових видів виробів, технологій виробничого процесу (активізація інноваційних проєктів);

– побудові досконалої системи інформаційного забезпечення для підвищення результатів виконання функцій структурними елементами системи управління;

– пришвидженню темпів оборотності власного капіталу, пошуку можливостей зростання його величини;

– обранню критеріїв та системи оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу, аналізу факторів впливу на розвиток можливостей підприємства та ін.

Висновки. Досліджуване питання щодо методів та підходів формування організаційно-економічного меха-

нізму ресурсно-фінансового потенціалу промислового підприємства характеризується зворотним зв'язком, тобто прямою залежністю одержаних результатів від прийнятих управлінських рішень та заходів. Методологія формування ресурсно-фінансового потенціалу промислових підприємств повинна складатися із методів, що водночас є вирішальними чинниками створення, використання та посилення економічного потенціалу. Тому дослідження питань визначення особливостей формування потенціалу підприємства як цілісної системи, якій властиві певні рівні та взаємозв'язки, є актуальними та вимагають подальшого доопрацювання.

Список використаних джерел:

1. Пипенко І.С. Потенціал підприємства як об'єкт управління / І.С. Пипенко // Економіка транспортного комплексу. – 2015. – Вип. 26. – С. 89–105.
2. Андреева Є.Л. Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств машинобудування / Є.Л. Андреева // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 28–32.
3. Чукіна І.В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств [Текст] / І.В. Чукіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230–236.
4. Слободян Н.Я. Теоретичні засади організаційно-економічного механізму функціонування підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/1/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>
5. Пан М.П. Конспект лекцій з дисципліни «Управління потенціалом підприємства» (для студентів 5 курсу денної і заочної форм навчання спеціальності 7.03050401 та 8.03050401 «Економіка підприємства») / М.П. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 159 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
7. Шабатура Т.С. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємства аграрного виробництва [Текст] / Т.С. Шабатура, Н.В. Лагодієнко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 3. – С. 101–106.
8. Михальченко О.А. Управління конкурентоспроможним потенціалом авіабудівних підприємств в умовах глобалізації / О.А. Михальченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : «Економічна думка», 2014. – Том 18. – № 2. – С. 182–187.
9. Кузьменко О.В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства / О.В. Кузьменко // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 280–286.

Анотація. В статті раскрыт процесс взаимосвязи субъекта и объекта управления ресурсно-финансовым потенциалом предприятия. Определена совокупность свойств потенциала хозяйствующего субъекта. Рассмотрены существующие научные подходы к определению организационно-экономического механизма как элемента экономической системы. Определены методы, проблемы, задачи формирования организационно-экономического механизма ресурсно-финансового потенциала промышленного предприятия.

Ключевые слова: потенциал, организационно-экономический механизм, методы построения механизма.

Summary. The process of interconnection of the individual and the object of management by resource financial potential of enterprise. Defined the totality of potential attributes of entity. The existing scientific approaches to determining the organizational and economic mechanism as part of the economic system. Disclosed in this work, the methods, problems, tasks of forming the organizational economic mechanisms of resource financial potential of industrial enterprise are generalized.

Key words: potential, organizational economic mechanisms, methods of mechanisms' construction.

Миненко Л. М.

аспірант, заступник начальника відділу
Національного банку України

Mynenko L. M.

The National Bank of Ukraine

ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ: КЛЮЧОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА РИЗИКИ

ACTIVITY OF FOREIGN BANKING GROUPS IN UKRAINE: KEY TRENDS AND RISKS

Анотація. Іноземні банківські групи відіграють важливу роль у глобалізованій світовій фінансовій системі. Стаття спрямована на оцінку впливу банків-членів цих груп на банківську систему України. Проведений структурний аналіз якості активів, пасивів та фінансових результатів банків іноземних банківських груп дає можливість оцінити вплив на національну банківську систему консолідованого зарубіжного банківського капіталу та виявити ризики такого впливу.

Ключові слова: іноземні банківські групи, банки, фінансові показники діяльності іноземних банків, ризики банківської системи.

Вступ та постановка проблеми. Політика оздоровлення банківської системи, яка проводиться Національним банком України починаючи з 2014 року, має на меті насамперед скорочення чисельності неплатоспроможних і кептивних банківських установ. Водночас ці заходи впливають на стійкість банківської системи і спонукають до пошуку нових способів урівноваження інтересів вкладників, кредиторів та власників банків. Під час періодів нестабільності, зумовлених як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, додаткову загрозу може становити іноземний банківський капітал. Отже, сьогодні важливим завданням, яке стоїть перед національним регулятором, є врахування сили його впливу на банківську систему України та об'єктивне оцінювання потенційних загроз такого впливу.

Нині банкам іноземних банківських груп належить значна частка банківської системи України [3]. Великі гравці банківського ринку становлять більше загроз для стабільності національної банківської системи порівняно з дрібними. Таким чином, з огляду на те, що банки з іноземним капіталом зазвичай мають вищу капіталізацію та обсяг активів порівняно з вітчизняними банками, їхня діяльність заслуговує на особливу увагу.

Крім того, незважаючи на цілу низку позитивних наслідків присутності банків-членів іноземних груп, вони все-таки спричиняють низку специфічних ризиків для національної банківської системи (загроза часткової втрати контролю Національним банком України, незацікавленість іноземних банків кредитувати довгострокові проекти через нестабільність політичної ситуації в країні, ймовірність різкого відтоку капіталу внаслідок економічних та політичних шоків, лобіювання інтересів світових транснаціональних компаній). З огляду на активізацію зазначених вище процесів питання оцінювання діяльності іноземних банківських груп в Україні в аспекті їхнього впливу на ризики національної банківської системи набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінювання стійкості банківської системи знайшла відображення у працях, І. Белової, М. Греченюк, Р. Корнилюка, О. Дзюблюка, Р. Михайлюка, О. Єлісєвої, Є. Гарькавого, Ж. Довгань, С. Шумської, Д. П'ятницького [3; 7]. Дослі-

дженню банківських ризиків приділяли увагу С. Фрост, А. Лобанов, Л. Примостка, І. Гуцал, В. Іванов, А. Малихін, А. Шевчук [5, 9–11]. Ідентифікації банківських груп присвячені праці О. Берегулі, Т. Савченко, Л. Миненко [4, 6, 8].

Мета статті – на основі аналізу ключових фінансових показників діяльності банків іноземних банківських груп оцінити вплив на національну банківську систему консолідованого зарубіжного банківського капіталу.

Результати дослідження. За статистичними даними Національного банку України [2] станом на 01.10.2016 р. в Україні здійснювали свою діяльність 25 банків іноземних банківських груп (таблиця 1), ще 5 банків – із державною часткою, 8 банків – групи I, 62 – групи II (разом 100 платоспроможних) та 3 неплатоспроможні банки¹.

При цьому частка активів в Україні міжнародних банківських груп незначна та переважно становить менше 1% загальних активів групи.

Використовуючи офіційні статистичні дані НБУ [2], порівнюємо структуру активів, зобов'язань, якість власного капіталу та фінансові результати чотирьох груп банків із відповідними показниками банківської системи.

Основними тенденціями діяльності банків України протягом останніх років є:

- зростання обсягів активів та частки іноземного капіталу (рис. 1):
- погіршення якості кредитних портфелів банків;
- збиткова діяльність банківського сектору;
- поступове підвищення капіталізації банків (зокрема, за результатами діагностичного обстеження НБУ) та реалізація затверджених регулятором планів капіталізації.

Так, за 9 місяців 2016 р. обсяг іноземного капіталу в банківській системі України зріс на 61 млрд. грн., тобто до 142 млрд. грн., що на 01.10.2016 р. становило 50% від загального обсягу статутного капіталу діючих банків (на 01.01.2016 р. – 38%) [2].

Варто зазначити, що банки іноземних банківських груп, контролюючи половину банківського капіталу, концентрують лише близько третини активів та зобов'язань. Однак така присутність іноземних банків у банківській системі України передбачає певний рівень залежності від інших країн (країни походження капіталу), що створює додаткові загрози для вітчизняної банківської системи.

¹ Згідно з розподілом Національного банку України на 2016 рік

Банки-члени іноземних банківських груп, що функціонували в Україні станом на 01.10.2016 р.

Банк, що функціонує в Україні	Міжнародна група	Загальні активи групи	Країна розташування головної установи групи
ПАТ «Промінвестбанк»	ВЕБ	3553 млрд. руб.	Російська Федерація
ПАТ «ВіЕс Банк»	Сбербанк	27 335 млрд. руб.	
ПАТ «Сбербанк»			
ПАТ «Банк Форвард»	Русский стандарт	442 млрд. руб.	
ПАТ «ВТБ банк»	ВТБ	13 642 млрд. руб.	
АТ «БМ Банк»			
ПАТ «КРЕДОБАНК»	PKO BP	266 940 млрд. пол. злотих	Республіка Польща
ПАТ «Ідея Банк»	Getin Holding S.A.	23 млрд. пол. злотих	
ПАТКБ «Правекс-Банк»	Intesa Sanpaolo	677 млрд. євро	Італія
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	Credit Agricole	159 млрд. євро	Франція
АТ «УкрСиббанк»	BNP Paribas Group (59,9%)	2077 млрд. євро	Франція
АТ «ПІРЕУС БАНК МКБ»	Πіρeyc	82 млрд. євро	Греція
ПАТ «Укрсоцбанк» ²	UniCredit Group	860 млрд. євро	Австрія
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Raiffeisen Group (88%)	206 млрд. шв. франків	Австрія
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	ING Group	1002 млрд. євро	Нідерланди
ПАТ «СітіБанк»	Citigroup	1731 млрд. дол. США	США
АТ «Прокредит Банк»	ProCredit Group	6009 млрд. євро	Німеччина
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	Deutsche Bank Group	10 млрд. євро	Німеччина
ПАТ «СЕБ Корпоративний Банк».	SEB Group	2496 млрд. шв. крон	Швеція
ПАТ «Кредит Європа Банк»	Fiba Group	8369 млн. євро	Туреччина
ПАТ «Марфін Банк»	Cyprus Popular Bank ³	—	Кіпр
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	Alfa Group	31 млрд. дол. США	Люксембург
ПАТ «НЕОСБАНК» ⁴	ABN Ukraine Limited ⁵		
ПАТ «Універсал Банк» ⁶	EFG Group	6 млрд. франків	Греція
АТ «ОТП Банк»	OTP Group	10 719 млрд. форінтів	Угорщина

Джерело: побудовано автором за даними НБУ [2] та сайтів власників іноземних банків.

Проте реальні ризики для України пов'язані зі збільшенням частки російського капіталу в банківській системі (з 52 834 млн. грн. на 01.01.2016 р. до 88 024 млн. грн., або 33% статутного капіталу платоспроможних банків на 01.10.2016 р.).

З огляду на те, що Російська Федерація зараз є країною-агресором та під контролем її уряду (прямим/опосередкованим) перебувають такі банки, як ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ВіЕс Банк», ПАТ «Сбербанк», ПАТ «ВТБ банк», АТ «БМ Банк», у такій ситуації є значний ризик, оскільки зарубіжні акціонери можуть переслідувати політичні цілі та реалізовувати завдання керівництва країни-агресора.

На 01.10.2016 р. загальні активи банків іноземних банківських груп становили 433 млрд. грн. (34% від загальних активів платоспроможних банків), зобов'язання – 362 млрд. грн. (32,2% від загальних зобов'язань платоспроможних банків). Цей факт дає підстави для висновку про вищу капіталізацію іноземних банків порівняно з вітчизняними.

Як видно з таблиці 2, банки-члени іноземних банківських груп також мають більшу частку високоліквідних активів (грошові кошти та їхні еквіваленти, кошти в інших банках) – 103 млрд. грн., або 23,8% від загальних активів (у банківській системі цей показник становить 19,6%).

Кредитні операції залишаються найвагомішим складником активних операцій іноземних банків – 61%, а їхній загальний обсяг становить 264 млрд. грн. При цьому за 9 місяців 2016 р. обсяг кредитного портфеля банків цієї групи дещо зменшився. Кредитна активність іноземних банків залишається низькою, що зумовлено високою вартістю кредитних ресурсів та обмеженим колом платоспроможних позичальників, які відповідають стандартам кредитної політики міжнародних банківських груп.

Порівняння діяльності банків іноземних банківських груп з іншими групами банків свідчить, що перші мають найбільший обсяг кредитів юридичних осіб, який станом на 01.10.2016 р. становив 215 млрд. грн. (54,5% від загального обсягу кредитів, наданих юридичним особам платоспроможними банками). Меншою мірою іноземні банки націлені на кредитування населення: обсяг таких кредитів становив 49 млрд. грн., або 36,1% від загального обсягу кредитів, наданих населенню платоспроможними банками.

Зазначимо, що банки з державною часткою мають значний портфель цінних паперів (понад 28%), який переважно складається з державних цінних паперів, що рефінансуються НБУ. З іншого боку, частка портфеля цінних паперів у структурі активів банків інших груп, зокрема іноземних банків, не перевищує 5%.

² Зараз основним акціонером ПАТ «Укрсоцбанк» є ABN Holdings S.A. Банк входить до Alfa Group.

³ Акціонер банку з 2003 року – у стадії ліквідації. Зараз банк знаходиться під управлінням Центрального банку Кіпру.

⁴ У другому півріччі 2016 року контрольний пакет банку був придбаний групою українських акціонерів і банк був перейменований в АТ «Альтбанк».

⁵ ABN Ukraine Limited – компанія, що здійснює управління акціями банку, яка входить до складу Alfa Group.

⁶ Зараз банк входить до групи ТАС (власником якої є С. Тігіпко).

У структурі зобов'язань усіх банків переважають кошти клієнтів (кошти юридичних та фізичних осіб). Проте найбільшим складником зобов'язань банків-членів іноземних банківських груп та банків із державною часткою є кошти юридичних осіб, тоді як банки другої групи залучають кошти юридичних осіб та населення на паритетних засадах, а клієнтські ресурси банків першої групи переважно формуються за рахунок коштів, залучених від населення, частка яких становила 72,4% (таблиця 3).

Значною державною фінансовою підтримкою скористалися (станом на 01.10.2016 р.) банки першої групи (ПАТ КБ «Приватбанк» – 79,8% від наданих НБУ коштів) та банки з державною часткою (14,4%). Водночас банки іноземних банківських груп мають значну підтримку

акціонерів (контролерів), про що свідчить значний обсяг залучених коштів:

– від інших банків – 67 млрд. грн., або 18,5% зобов'язань (70,1% коштів банків, залучених по банківській системі);

– на умовах субординованого боргу – 16 млрд. грн., або 4,5% зобов'язань (48% субординованого боргу банківського сектору).

Акціонери банків-членів іноземних банківських груп також здійснили внески до їхнього статутного капіталу, у результаті чого його обсяг із початку 2016 року збільшився на 61 млрд. грн., що становить 87% від здійснених внесків до статутного капіталу по системі (по банківській системі цей показник збільшився лише на 70 млрд. грн.). При цьому регулятивний капітал банків іноземних бан-

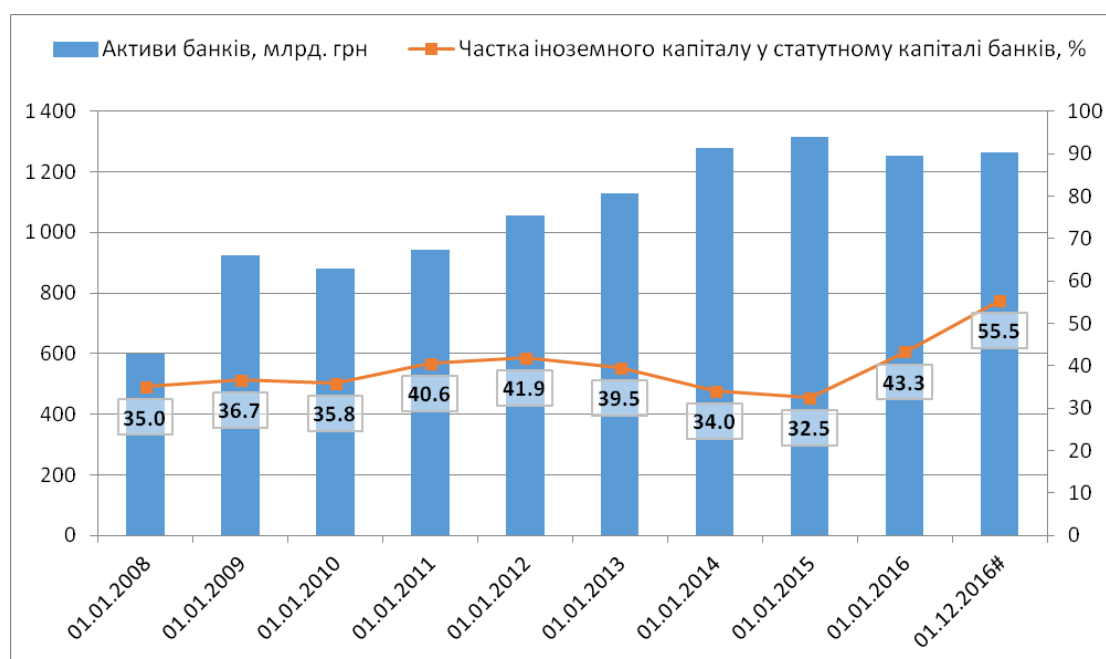


Рис. 1. Динаміка активів та частка іноземного капіталу платоспроможних банків в Україні, 2008–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними НБУ [2]

Таблиця 2

Структура активів різних груп банків станом на 01.10.2016 р., %

Група	Грошові кошти та їхні еквіваленти	Фінансові активи за справедливою вартістю	Кошти в інших банках	Кредити та заборгованість клієнтів	у т.ч. КЗ юр. осіб	у т.ч. КЗ фіз. осіб	Цінні папери в портфелі на продаж	Цінні папери до погашення	Основні засоби та нематеріальні активи	Усього активів	у т.ч. в іноземній валюті
Банки з державною часткою	13,1	10,2	6,5	34,2	96,7	3,3	28,7	3,2	2,0	100	48,1
Банки іноземних банківських груп	15,5	1,6	8,3	61,0	81,5	18,5	4,7	0,7	3,6	100	51,0
Група І	10,1	6,5	2,6	65,9	86,9	13,1	2,0	0,0	1,7	100	47,3
Група ІІ	16,2	0,8	4,5	57,3	89,2	10,8	3,2	5,4	4,9	100	44,2
Усього щодо платоспроможних банків	13,2	5,7	5,8	53,7	86,9	13,1	11,4	1,5	2,6	100	48,7
Неплатоспроможні банки	1,1	11,6	0,1	51,3	99,7	0,3	0,5	0,0	2,2	100	6,3
Усього	13,0	5,8	5,7	53,7	87,1	12,9	11,2	1,5	2,6	100	47,9

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

ківських груп зріс на 7 млрд. грн., тоді як по банківській системі загалом внаслідок збиткової діяльності банків – всього на 13 млн. грн.

За підсумками дев'яти місяців 2016 р. фінансовий результат банківської системи був від'ємний – мінус 12 млрд. грн. За групами банків фінансові результати становили:

- банки з державною часткою – прибуток 117 млн. грн.;
- банки іноземних банківських груп – збиток 11 млрд. грн. (найбільші збитки зафіксовано у банків із російським державним капіталом на ринку України – ПАТ «Промінвестбанк» (4 млрд. грн.), ПАТ «ВТБ БАНК» (6 млрд. грн.), ПАТ «СБЕРБАНК» (3 млрд. грн.);
- група I – збиток 90 млн. грн.;
- група II – збиток 680 млн. грн.

Збиток сформувався за рахунок відрахувань до резервів під можливі втрати від активних операцій, зокрема, за креди-

тами позичальників, платоспроможність яких погіршилася на 37 млрд. грн. При цьому 62% від сформованих резервів накопичили банки іноземних банківських груп (23 млн. грн.).

Зауважимо, що, як і раніше, процентні доходи залишаються основною статтею доходів банків. За фінансовими результатами третього кварталу 2016 р. найбільше процентних доходів серед платоспроможних банків нараховано банками іноземних банківських груп (34,2%), а також банками групи I (31,9%) та банками з державною часткою (27,8%). Лідерство серед банків іноземних банківських груп спостерігається щодо отримання найбільшого обсягу осіб процентних доходів та сплати найменших процентних витрат за кредитно-депозитними операціями з юридичними особами (рис. 2). Таким чином, можна дійти висновку щодо високої економічної ефективності цих операцій внаслідок формування значної процентної маржі. Варто зазначити, що банки

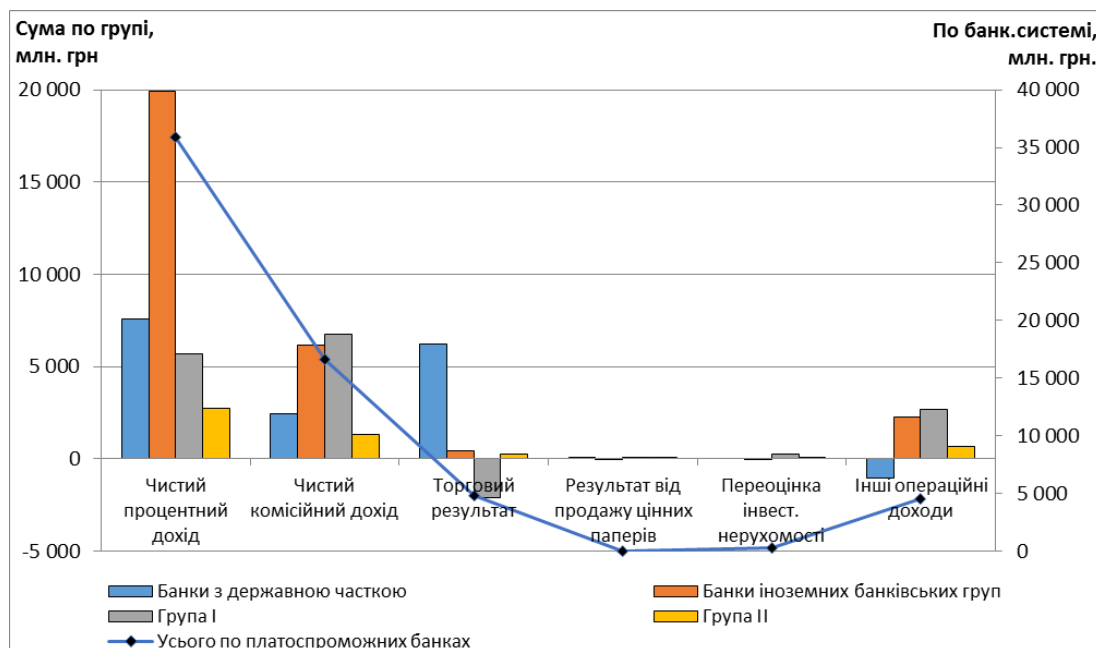


Рис. 2. Фінансові результати платоспроможних банків в Україні за 9 міс 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними НБУ [2]

Таблиця 3

Структура зобов'язань різних груп банків на 01.10.2016 р., %

Група	Кошти, отримані від НБУ	Кошти банків	Кошти клієнтів	у т.ч. кошти юридичних осіб	у т.ч. кошти фізичних осіб	Емітовані банком боргові цінні папери	Інші залучені кошти	Субординований борг	Усього зобов'язань	у тому числі в іноземній валюті
Банки з державною часткою	1,1	4,4	68,5	61,8	38,2	0,0	23,5	1,6	100,0	67,0
Банки іноземних банківських груп	0,4	18,5	72,4	57,4	42,6	0,9	0,5	4,6	100,0	54,5
Група I	6,7	2,9	80,1	27,6	72,4	3,4	2,6	2,8	100,0	51,9
Група II	0,0	4,0	84,9	50,0	50,0	2,4	1,2	5,1	100,0	55,5
Усього щодо платоспроможних банків	2,5	8,5	74,0	48,8	51,2	1,4	8,9	3,1	100,0	58,0
Неплатоспроможні банки	66,4	2,0	10,7	33,5	66,5	0,1	17,8	0,6	100,0	8,8
Усього	3,7	8,4	72,8	48,8	51,2	1,4	9,0	3,0	100,0	57,1

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

I групи лідирують щодо нарахованих доходів від операцій з фізичними особами (понад 55,3% процентних доходів), проте ці кошти є досить дорогим ресурсом.

Таким чином, основні причини збитковості банків-членів іноземних банківських груп за підсумками 9 місяців 2016 р. – значні суми відрахування до резервів, а також порівняно високі адміністративні витрати.

Вважаємо, що основними ризиками, на які наражаються банки іноземних банківських груп, є ризики структури власності. Так, можна очікувати, що за підсумками 2016 р. зарубіжні материнські компанії прийматимуть рішення щодо можливості продажу їхніх українських активів. Ця стратегія може бути реалізована шляхом повного продажу дочірніх банків в Україні або продажу лише частини проблемних активів.

Проте сьогодні банківський ринок працює не досить ефективно, тому, напевно, і здійснити продаж активів у цьому секторі економіки можна буде або зі значним дисконтом, або зі збитками. Зауважимо, що виставлені на продаж протягом уже кількох років банківські установи ще й досі не знайшли своїх покупців. Оскільки іноземні банківські групи є системоутворювальним елементом національної банківської системи, їхні негативні очікування «тягтимуть вниз» весь банківський сектор.

Вищезазначене, на думку автора, свідчить про те, які непередбачувані ризики національної банківської системи може спричинити діяльність банків іноземних банківських груп.

Висновки

Рівень довіри до банків з іноземним капіталом в Україні вищий, ніж до вітчизняних банківських установ та банківської системи України загалом. Свідченням цього є постійне зростання обсягів активів та частки іноземного капіталу на фінансовому ринку України.

Якість активів, зобов'язань, структура власного капіталу банків, що входять до іноземних фінансових груп, краща, ніж у банків із державною участю та банків I і II груп. Іноземні банки становлять менше загроз для стабільності українського банківського сектору з позиції якості активів та зобов'язань, ніж вітчизняні банки.

Власники (контролери) окремих банків-членів іноземних банківських груп (наприклад, ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Сбербанк», АТ «ОТП Банк») також є власниками інших фінансових установ в Україні (зокрема, кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, страхових компаній, установ накопичувального забезпечення). Як наслідок, також актуалізується завдання консолідованого нагляду за такими фінансовими конгломератами.

Список використаних джерел:

1. Банківські групи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81452&cat_id=57513. – (дата звернення 01.05.2017). – Назва з екрану.
2. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442. – (дата звернення 01.05.2017). – Назва з екрану.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2016 року [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2016.pdf. – (дата звернення 01.05.2017). – Назва з екрану.
4. Cross-Border Banking in Europe: Implications for Financial Stability and Macroeconomic Policies / F. Allen, T. Beck, E. Carletti, Ph. R. Lane, D. Schoenmaker, W. Wagner. // Centre for Economic Policy Research. – London : CEPR, 2011 – 133 p.
5. Morra C.B. The consolidated supervision in the age of the SSM [Electronic resource] / Concetta Brescia Morra // Banking Union Conference. – Electronic data. – [Frankfurt, 2016]. – Mode of access: World Wide Web: http://www.ilf-frankfurt.de/uploads/media/Conference_on_Banking_Union_2016_all_presentation.pdf. (viewed on May 01, 2017). – Title from the screen.
6. Берегуля О. Банківські групи України. Перші кроки до запровадження консолідованого нагляду / О. Берегуля // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 37–38.
7. Карчева Г.Т. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в умовах макроекономічної нестабільності / Г.Т. Карчева // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – № 5 (47) – С. 146–150.
8. Савченко Т.Г. Розвиток консолідованого банківського нагляду на основі імплементації міжнародного досвіду визначення системно важливих банків // Т.Г. Савченко, Л.М. Миненко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 18. – С. 128–131.
9. Шумська С.С. Тенденції розвитку та стійкість банківської системи України // С.С. Шумська, Д.В. П'ятницький // Управління розвитком. – 2015. – № 3 (181). – С. 7–19.
10. Шевчук А.М. Банківські ризики: міжнародні та вітчизняні стандарти / А.М. Шевчук // Економічний аналіз. – 2016. – Т. 24. – № 2. – С. 38–42.
11. Фрост С.М. Настольна книга банківського аналітика: Гроші, ризики і професійні прийоми / С.М. Фрост ; пер. з англ. ; за наук. ред. М.В. Рудя. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2006. – 672 с.

Анотація. Иностранные банковские группы играют важную роль в глобализированной мировой финансовой системе. Статья направлена на оценку влияния банков-членов этих групп на банковскую систему Украины. Проведенный структурный анализ качества активов, пассивов и финансовых результатов банков иностранных банковских групп дает возможность оценить влияние на национальную банковскую систему консолидированного зарубежного банковского капитала и выявить риски такого воздействия.

Ключевые слова: иностранные банковские группы, банки, финансовые показатели деятельности иностранных банков, риски банковской системы.

Summary. Foreign banking groups are playing an important role in a world's globalized financial system. The purpose of this article is to assess the influence of banks belonging to these groups on the Ukraine's banking system. It contains the findings of the structural analysis of the quality of assets, liabilities and financial results of the banks of foreign banking groups. This analysis makes it possible to assess the impact of consolidated foreign banking capital on the national banking system and identify the risks posed by such an impact.

Key words: foreign banking groups, banks, financial indicators of the activity of foreign banks, risks faced by banking system.

УДК 336.132.1:351.863(477)

Мирончук В. М.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Паночишин Ю. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Myronchuk V. M.

*PhD in Economic Sciences,
Associate Professor of Finance and Credit Department
Vinnytsia Scientific and Educational Institute of Economics
Ternopil National Economic University*

Panochyshyn Y. M.

*PhD in Technical Sciences,
Associate Professor of Humanitarian and Fundamental Disciplines Department
Vinnytsia Scientific and Educational Institute of Economics
Ternopil National Economic University*

ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY IN UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано стан фінансової безпеки країни із застосуванням методів, запропонованих Міністерством економічного розвитку та торгівлі й Національним інститутом проблем міжнародної безпеки України. Сформовано показники кожного елемента фінансової безпеки та розглянуто причини коливання їх значень. Виділено основні переваги та недоліки запропонованих методів.

Ключові слова: фінансова безпека, інтегральний показник, індикатори фінансової безпеки.

Вступ та постановка проблеми. Аналіз останніх наукових досліджень та основних показників розвитку вітчизняної економіки свідчить про її значний дисбаланс, що приводить до зменшення ефективного опору негативним ендегенним та екзогенним факторам, які впливають на стабільне функціонування фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної та податкової систем. З огляду на той факт, що зазначені тенденції є індикатором спроможності країни забезпечити необхідний рівень власної фінансової безпеки, актуалізується питання реальної можливості реалізації зазначених цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічними та практичними аспектами дослідження фінансової безпеки країни займаються такі науковці, як О.І. Баранський, М.М. Єрмошенко, А.П. Іванчук, М.А. Коваленко, О.В. Прокопенко, Н.Й. Реверчук тощо. Однак з огляду на відсутність єдиного підходу щодо визначення сутності фінансової безпеки та її методологічної бази постає питання можливості адекватного аналізу та оцінювання її стану.

Метою статті є аналіз можливості застосування вітчизняних методик в оцінюванні фінансової безпеки країни та визначення їх адекватності за існуючих умов функціонування фінансової системи.

Результати дослідження. У результаті розгляду методик оцінювання стану фінансової безпеки України, що застосовуються у вітчизняній практиці, було визначено доцільність використання для розрахунку рівня економічної безпеки України методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку та торгівлі і Національного інституту проблем міжнародної безпеки України.

Варто зауважити, що зазначені методики мають на меті визначення рівня економічної безпеки держави, основним складовим елементом якої є фінансова безпека, що, на думку С.Ф. Покропивного, займає провідне місце серед усіх складників економічної безпеки і є певного роду «двигуном» економічної системи будь-якої країни світу [1, с. 250]. Так, для виявлення можливості практичного застосування методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку та торгівлі та з огляду на той факт, що головною метою фінансової безпеки є забезпечення стабільного розвитку як фінансової системи, так і всіх її структурних елементів, було розраховано 32 показники (індикатори) фінансової безпеки за останні п'ять років. У результаті використання отриманих значень індикаторів було визначено їхні характеристичні значення, на основі яких проведено нормування індикаторів.

З урахуванням нормованих значень показників та їхніх вагових коефіцієнтів, які в методичних рекомендаціях визначені шляхом експертного оцінювання та не потребують додаткового розрахунку, було сформовано інтегральні показники кожного елемента фінансової безпеки (табл. 1).

Згідно з даними табл. 1, у період 2012–2013 років значення інтегрального індикатора банківської безпеки мало тенденцію до збільшення, тобто спостерігалось підвищення рівня безпеки банківської системи з критичного у 2012 році до незадовільного у 2013 році. Зазначене насамперед було зумовлене зменшення частки простроченої заборгованості за кредитами на 20% у 2014 році проти 2012 року, банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті – на 19%, частки іноземного капіталу у статутному

Таблиця 1

Динаміка інтегральних показників складників фінансової безпеки за методикою Міністерства економічного розвитку та торгівлі України за 2012–2016 роки

Інтегральний індикатор	Роки					Відхилення 2014 р. від 2012 р.		Відхилення 2016 р. від 2014 р.	
	2012	2013	2014	2015	2016	Абс. (+/-)	Відн., %	Абс. (+/-)	Відн., %
Банківської безпеки	0,446	0,479	0,288	0,139	0,129	-0,158	-35,426	-0,159	-55,208
Безпеки небанківського фінансового ринку	0,394	0,369	0,338	0,224	0,213	-0,056	-14,213	-0,125	-36,982
Боргова безпека	0,200	0,136	0	0	0	-0,2	-100	-	-
Бюджетна безпека	0,464	0,402	0,410	0,400	0,423	-0,054	-11,638	+0,013	+3,171
Валютна безпека	0,586	0,664	0,271	0,252	0,268	-0,315	-53,754	-0,003	-1,107
Грошово-кредитна безпека	0,420	0,488	0,499	0,458	0,471	+0,079	+18,810	-0,028	-5,611

Джерело: складено та розраховано автором самостійно на підставі [2]

капіталі банків – на 7,9 відсоткових пункти, зростанням частки п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи на 9,35%.

Однак у 2014 році значення інтегрального індикатора зазнало різкого зменшення на 40%, а у 2015 році порівняно з попереднім роком – на 52%. У 2016 році показник банківської безпеки становив 0,129, що є найменшим значенням за аналізований період. Причинами такого різкого зниження інтегрального показника є зростання частки простроченої заборгованості за кредитами на 64%, обсягу кредитів та депозитів в іноземній валюті на 10,47%, зниження рентабельності банківських активів на 34% тощо.

Найвище значення інтегрального показника безпеки небанківського фінансового ринку спостерігалось у 2012 році і становило 0,3948 – «небезпечний рівень», а найнижче – у 2016 році (0,213 – «критичний рівень»). Така ситуація сформувалася за рахунок зниження рівня капіталізації лістингових компаній щодо ВВП на 84%, а також приростом частки надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій на 4,8 відсоткових пункти.

Розглядаючи інтегральний індикатор боргової безпеки, варто наголосити на тому, що його значення порівняно з іншими сферами фінансової безпеки є найнижчими, а в період 2014–2016 років взагалі дорівнюють нулю. Це зумовлено зростанням обсягу державного та гарантованого державою боргу щодо ВВП у 2016 році проти 2012 року на 147%, валового зовнішнього боргу – на 93%, зменшенням обсягу офіційних міжнародних резервів до розміру зовнішнього боргу на 61% та ін.

Натомість бюджетна безпека протягом досліджуваного періоду перебувала на «небезпечному рівні» з урахуванням незначних коливань. Так, у 2012 році значення інтегрального показника було зафіксовано на максимальному рівні 0,464, однак до кінця 2015 року відбулося його зниження на 18%. Зменшення інтегрального показника відбулося за рахунок зростання дефіциту державного бюджету щодо ВВП на 30%, рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет – на 1,67 відсоткових пункти, обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу щодо доходів бюджету на 72,64 відсоткових пункти. Варто відзначити поступове збільшення зазначеного показника у 2016 році проти значення аналогічного показника 2015 року на 5,75%.

Період 2012–2013 років характеризує стан валютної безпеки на незадовільному рівні, що зумовлено більш стабільним курсом гривні до іноземних валют, зменшенням частки кредитів в іноземній валюті на 16% тощо. Однак починаючи з 2014 року її рівень безпеки знизився до критичного. Причиною зазначеного стала девальвація наці-

ональної грошової одиниці, де індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США з 100,02 у 2013 році зріс до 183,52 у 2015 році, тобто його приріст становив 83,48%, імпорт валових міжнародних резервів України знизився на 31%, кредити в іноземній валюті зросли на 23 відсоткових пункти, рівень доларизації – на 18,5% тощо.

Грошово-кредитна безпека, як і бюджетна безпека, впродовж досліджуваного періоду перебувала на «небезпечному рівні». Цьому сприяло збільшення питомої ваги готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси на 8,72%, різниці між процентними ставками за кредитами та депозитами на 1,90 відсоткових пункти, зниження рівня середньозваженої облікової ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, частки споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, тощо.

На основі сформованих інтегральних показників кожного елемента фінансової безпеки було розраховано загальний інтегральний індикатор фінансової безпеки.

Так, у період 2012–2013 років рівень фінансової безпеки оцінювався як «небезпечний». У 2014 році значення інтегрального показника фінансової безпеки становило 0,3041, що на 0,1209 нижче, ніж 2013 у році. Станом на 2015 рік рівень фінансової безпеки України був критичним і становив 0,2517, що на 0,0524 нижче попереднього року. У 2016 році зменшення показника на 0,087 пункти засвідчило неспроможність фінансової системи протистояти негативним внутрішнім та зовнішнім факторам, що свідчить про послаблення фінансової безпеки всієї країни.

Крім того, для порівняння отриманих результатів проведено розрахунок рівня фінансової безпеки за методикою Національного інституту проблем міжнародної безпеки України (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, значення усіх показників протягом 2012–2016 років суттєво перевищують порогові значення. Так, рівень інфляції був найвищим у 2015 році (майже у десять разів перевищив встановлене порогове значення). На основі зазначеного в рейтингу країн за рівнем інфляції Центрального розвідувального управління України станом на 2015 рік зайняла передостаннє 224 місце, а останнє 225 місце – Південний Судан (52,80%) [4].

Особливу увагу варто приділити індикатору обсягу зовнішнього боргу до ВВП, адже в 2015 році результативне значення цього індикатора становило 148,99% до ВВП, тоді як його порогове значення не має перевищувати 20% до ВВП. При цьому значення індикатора внутрішнього боргу є найменшим і найбільш наближеним до оптимального у 2012 році (35,33% до ВВП), а найвищим – у 2015 році (79,40% до ВВП). Тобто зазначене ще раз підтверджує критичний рівень боргової безпеки в Україні.

Таблиця 2

Динаміка показників фінансової безпеки за методикою Національного інституту проблем міжнародної безпеки України за 2012–2016 роки

Індикатор	Порогове значення індикатора	Роки					Абс. відх. (+/–)	
		2012	2013	2014	2015	2016	2014 р. від 2012 р.	2016 р. від 2014 р.
Рівень інфляції, %	5%	–0,2	0,5	24,9	43,3	12,4	+25,1	–12,5
Обсяг внутрішнього боргу, % до ВВП	Менш як 30% до ВВП	35,33	38,82	70,26	79,40	71,43	+34,93	+1,17
Обсяг зовнішнього боргу, % до ВВП	Менш як 20% до ВВП	76,60	78,30	96,05	148,99	131,3	+19,45	+35,25
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	1% до ВВП	3,66	4,30	4,98	2,28	2,94	+1,32	–2,04
Рівень монетизації, % до ВВП	30% до ВВП	54,88	62,48	61,07	50,29	51,08	+6,19	–9,99
Вартість банківських кредитів, річних %	Не більш як 10% річних	26,60	25,30	26,10	29,50	18,3	–0,5	–7,8
Міжнародні резерви (без золотих), млрд. дол. США	До 5 млрд. дол. США	22,66	18,78	6,62	12,37	14,59	–16,04	+7,97

Джерело: розраховано автором на підставі [2;3]

Проведені розрахунки також дали змогу виявити, що дефіцит державного бюджету до 2014 року мав тенденцію до зростання і майже у п'ять разів перевищив порогове значення. Проте у 2015 році його обсяг у 2,5 рази скоротився і становив 2,28% до ВВП. Однак навіть таке суттєве зниження не посприяло тому, щоб розмір дефіциту державного бюджету був оптимальним порівняно з ВВП.

Найвищий рівень монетизації протягом досліджуваного періоду було зареєстровано у 2013 році на рівні 62,48%, а найменший – у 2015 році (50,29%). Тобто в досліджуваному періоді цей показник завжди перевищував власне порогове значення, що привело до зменшення швидкості обертання грошей у державі.

Варто зазначити також, що вартість банківських кредитів протягом 2012–2016 років не відповідала оптимальному значенню. Так, станом на 2015 рік значення цього показника становило 29,50%, що на 3,4 та 19,5 відсоткових пункти більше аналогічного показника 2014 року та порогового значення відповідно. Найбільший обсяг міжнародних резервів України спостерігається у 2012 році у розмірі 22,66 млрд. дол. США, а найменший у 2014 році – 6,62 млрд. дол. США, що є негативним явищем, адже максимально допустимий рівень їхнього розміру не має перевищувати 5 млрд. дол. США.

Отже, ці методичні рекомендації також підтверджують результати методики Міністерства економічного розвитку та торгівлі і переконують у тому, що рівень фінансової безпеки України є критичним. Найбільшими загрозами при цьому є збільшення зовнішнього боргу, зростання рівня доларизації, девальвація гривні, високі темпи інфляційних процесів та інше. Однак варто зауважити, що обидві методики мають певні недоліки, що знижують достовірність отриманих результатів.

Так, формування показників у методиці Міністерства економічного розвитку й торгівлі здійснювалось за принципом репрезентативності, що означає вибір серед усіх показників, які впливають на фінансову безпеку країни, найбільш вагомих. Проте варто наголосити на тому, що оцінювання рівня фінансової безпеки з урахуванням показників банківської, валютної, боргової, бюджетної, грошово-кредитної безпеки та безпеки небанківського фінансового ринку є неповним, адже серед множини показників відсутні індикатори податкової безпеки. До таких показників можна віднести рівень концентрації

податкових надходжень у доходах державного бюджету, рівень оподаткування на економіку країни, рівень концентрації податкових надходжень від зовнішньоторгівельної діяльності у доходах державного бюджету, рівень податкового боргу платників податків, рівень податкового навантаження тощо [5, с. 161].

Під час оцінювання рівня безпеки фондового ринку в цих методичних рекомендаціях використовуються лише два показники – рівень капіталізації лістингових компаній до ВВП та рівень волатильності індексу ПФТС. Тобто спостерігається вузький спектр показників для надання коректної оцінки цьому складнику фінансової безпеки. При цьому додатковими індикаторами безпеки фондового ринку можуть бути капіталізація лістингових компаній, частка торгівлі на неорганізованому ринку в загальному обсязі торгів цінними паперами, частка облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) у сумі державного боргу за цінними паперами, дохідність ОВДП, відношення дохідності ОВДП до темпів зростання ВВП тощо [6, с. 700].

Під час дослідження бюджетної безпеки було виявлено, що показники методики в основному зосереджені лише на рівні бюджетного дефіциту та зовнішніх запозичень, які спрямовуються на обслуговування та погашення державного боргу. Водночас не було включено індикатори, що враховують обсяги доходів і видатків державного бюджету, які є основними складниками бюджетної сфери країни. Так, до них можуть належати відношення авансованих внесків із податку на прибуток та ПДВ до загальної суми доходів державного бюджету, частка видатків в іноземній валюті у загальній сумі доходів зведеного бюджету, частка видатків за захищеними статтями у сумі видатків зведеного бюджету тощо [7, с. 131].

Ще одним недоліком зазначеної методики є те, що усі порогові значення індикаторів розраховані на основі даних провідних міжнародних організацій та досвіду функціонування економічних систем високорозвинених країн. Так, рівень боргової безпеки відповідно до Бюджетного кодексу є критичним, якщо його значення буде вищим ніж 60%, при цьому в методичних рекомендаціях – вищим ніж 35%. Однак варто зауважити, що Законом України «Про державний бюджет» останнє значення вважається прийнятним рівнем для відношення внутрішньої і зовнішньої заборгованості до ВВП. Тобто існує протиріччя між поро-

говими значеннями боргової безпеки на законодавчому та методичному рівнях [4, с. 34].

На основі виокремлених недоліків варто зазначити, що основною метою методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі є визначення рівня економічної безпеки України. Тобто безпосередньою перевагою методики є те що, окрім обчислення інтегрального показника економічної безпеки, є можливість визначення рівня фінансової безпеки. При цьому варто враховувати те, що у більшості методик лише встановлені оптимальні значення кожного показника. Натомість у цій методиці чітко визначені рівні фінансової безпеки, такі як оптимальний, задовільний, незадовільний, небезпечний та критичний, що дає змогу краще проаналізувати її стан.

Розглядаючи методику Національного інституту проблем міжнародної безпеки України, варто відзначити, що головним її недоліком є те, що для визначення стану фінансової безпеки використовується невелика вибірка показників. Зазначене в кінцевому результаті формує узагальнену

оцінку рівня фінансової безпеки. З позиції простоти, зручності та легкості розрахунків методика є прийнятною для застосування. Однак із позиції точності, детального аналізу усіх складників фінансової безпеки рівень доцільності її використання суттєво знижується. При цьому вагомою перевагою зазначених методичних рекомендацій є практичне застосування показників для обчислення рівня як економічної, так і фінансової безпеки іноземних країн.

Висновки. Таким чином, досліджені методики оцінювання рівня фінансової безпеки України відрізняються як структурою розрахунку, так і вибіркою показників. Однак, розглянувши їхні переваги і недоліки, можна дійти висновку, що практичне застосування для здійснення оцінки стану фінансової безпеки є спірним. Адже, з одного боку, ефективне та стабільне функціонування фінансової системи є пріоритетним завданням фінансової безпеки, а з іншого – основною ціллю двох методів є визначення рівня саме економічної безпеки, що є ширшим поняттям і включає в себе фінансову безпеку.

Список використаних джерел:

1. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Офіційний сайт Central intelligence agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov>
5. Луценко І.С. Методичний підхід до оцінювання рівня податкової безпеки України / І.С. Луценко // Науковий вісник Харківського державного університету. – 2015. – Вип. 12. – С. 159–163.
6. Галкин А.А. Обновление и стабильность в современном обществе: Сравнительный анализ / А.А. Галкин, М.И. Новинская, И.В. Данилевич и др. ; под общ. ред. А.А. Галкина. – М. : Весь мир, 2000. – 363 с.
7. Рудик Н.В. Фінансова безпека в системі управління державними фінансами / Н.В. Рудик // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – С. 128–133.

Аннотация. В статье проанализировано состояние финансовой безопасности страны с применением методов, предложенных Министерством экономического развития и торговли и Национальным институтом проблем международной безопасности Украины. Сформированы показатели каждого элемента финансовой безопасности и рассмотрены причины колебания их значений. Выделены основные преимущества и недостатки предложенных методов.

Ключевые слова: финансовая безопасность, интегральный показатель, индикаторы финансовой безопасности.

Summary. In this work there have been analyzed the state of the financial security with using of the methods proposed by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine and the National Institute of International Security Problems of Ukraine. Indexes of each element of financial security have been formed and causes fluctuations in their values. There have been highlighted the main advantages and disadvantages of proposed methods.

Key words: financial security, integral index, indicators of financial security.

Олійник-Данн О. О.

доктор економічних наук, доцент,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Нестерова Н. О.

студентка магістратури економічного факультету

Національного університету біоресурсів та природокористування України

Oliynyk-Dunn O. O.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

National university of life and environmental sciences of Ukraine

Nesterova N. O.

Master's student of economic faculty

National university of life and environmental sciences of Ukraine

ОЦІНКА СТАНУ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

THE EVALUATION OF FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано типи фінансово-кредитних систем. За допомогою статистико-математичного методу здійснено оцінку ефективності фінансово-кредитної системи України. Проведено порівняльний аналіз фінансово-кредитної системи Сполучених Штатів Америки, Німеччини та України. Зроблено висновки щодо ефективності та стабільності фінансово-кредитної системи України.

Ключові слова: фінансово-кредитна система, ринковий тип фінансово-кредитної системи, банківський тип фінансово-кредитної системи, інтегральний показник фінансово-кредитної системи.

Вступ та постановка проблеми. Протягом багатьох років економісти та політики обговорюють відносні переваги банківської фінансово-кредитної системи порівняно з ринковою. Проте дійти згоди вони так і не змогли. Багато науковців трактують переваги та недоліки кожної системи по-своєму. Поділ фінансово-кредитної системи на ринкову та банківську сьогодні залишається загальноновизнаним дієвим інструментом, який дає змогу порівняти системи різних країн світу. Сьогодні Україна долає наслідки фінансової кризи, тому важливим є визначення типу фінансово-кредитної системи для правильних стратегій реформування фінансового сектору та подальшого розвитку. У статті здійснено порівняння фінансово-кредитної системи України з фінансово-кредитною системою США, яка належить до ринкової, та Німеччини, яка характеризується банківською фінансово-кредитною системою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом науковці у дослідженні переваг типу фінансово-кредитної системи приймають одну з двох сторін – ринкову або банківську. Зокрема, тоді як О. Гершенкрон (1962), Дж. Стігліц (1985), Бейд (1993), і Дж. Стульз (2000) виділяють переваги банківських систем, Р. Раджан (1992), Ф. Аллен (1993), А. Вайнштейн і Я. Яфех (1998) та інші підкреслюють перевагу ринку на основі системи або критикують банківське фінансування. О. Гершенкрон (1962) і Штульц (2002) стверджують, що банки більш ефективні у створенні поетапного фінансування для підприємств. М. Хелвіг (1991) і Р. Раджан (1992) стверджують на користь ринкової системи (або, точніше, доводять неефективність банківської системи), що банки знижують стимули для прибуткових проектів шляхом вилучення великої частини прибутку.

Проте Л. Порта (2000) стверджує, що ані ринкова, ані банківська система не має рушійних факторів для розвитку економіки. На думку вченого, важливим аспектом є ефективність правової системи для подальшого розвитку країни.

Мета статті – оцінити стан розвитку фінансово-кредитної системи України за допомогою статистико-матема-

тичних методів та зробити порівняльний аналіз із провідними країнами світу.

Результати дослідження. У сучасних умовах фінансові посередники відіграють важливу роль у розвитку фінансово-кредитної системи. Фінансові посередники – це сукупність фінансових установ (банки, страхові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди тощо), чиї функції полягають в акумулюванні коштів громадян та юридичних осіб і подальшому їх наданні на комерційних засадах у розпорядження позичальників [1, с. 35]. В економічній літературі визначення терміна «фінансові посередники», як правило, збігається з визначенням терміна «фінансові інститути». Виходячи з того, які фінансові інститути переважають, формується тип фінансово-кредитної системи. Західна наука виокремлює два типи фінансово-кредитних систем, такі як банківська і ринкова [5].

Банківська фінансово-кредитна система – це організаційна сукупність різних видів банків у їхньому взаємозв'язку, яка існує в тій чи іншій країні в цілком визначений історичний період. Банківська система – це законодавчо визначена, чітко структурована сукупність фінансових посередників грошового ринку, які займаються банківською діяльністю [1, с. 36].

Необхідність банківської системи визначається двома групами причин:

- необхідністю здійснення суспільного нагляду і регулювання банківської діяльності, узгодження комерційних інтересів окремих банків із загальносуспільними інтересами забезпечення сталості грошей і стабільності роботи всіх банків;

- забезпеченням збалансованості попиту і пропозиції на грошовому ринку і в кожному його секторі. Банки при цьому повинні керуватися не тільки своїми комерційними інтересами, а й вимогами системи загалом [1, с. 36–37].

Для неї характерно, що мобілізація або об'єднання заощаджень здійснюється переважно через фінансових посередників, таких як банки; останні є основним джерелом фінансування реального сектору економіки. Банки

також є основним інвесторами на ринку цінних паперів [3, с. 42].

У ринковій фінансово-кредитній системі мобілізація заощаджень здійснюється переважно через ринки. Заощадження та тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів інвестуються в інструменти фінансового ринку напряду або опосередковано через інститути спільного інвестування. Підприємства здійснюють фінансування своєї діяльності переважно шляхом розміщення цінних паперів (облігацій та акцій) [2, с. 44].

Поділ фінансово-кредитної системи на ринкову та банківську є досить умовним. Так, для США, що належить до ринкового типу, характерною ознакою є дуже важлива роль банків у кредитуванні малих підприємств, а в Німеччині, яка належить до банківського типу, в останнє десятиріччя спостерігається значне зростання ролі ринку корпоративних облігацій [6].

Найбільш простий підхід до визначення типу фінансово-кредитної системи України передбачає порівняння стану її розвитку з країнами-еталонами. Визначені країни-еталонами для системи ринкового типу є США, для системи банківського типу – Німеччина.

Для визначення типу фінансово-кредитної системи України використаємо модель інтегрального показника, яка базується на загальнодоступних статистичних даних і дає змогу окремо розглянути 2 основні складники фінансово-кредитної системи – банківський сектор та фондові ринки. Цю модель називають «3+3» за кількістю показників, які покладено в її основу [2, с. 242].

Показники, які використовуються у моделі «3+3» (див. табл. 1), є кількісними об'єктивними показниками, що розраховуються Світовим банком та відкрито публікуються в мережі Інтернет.

Інтегральний показник за моделлю «3+3» є індексом відносного рівня розвитку фінансово-кредитної системи, що передбачає неможливість його обчислення лише для однієї країни за один рік без порівняння з іншою країною (або встановленими еталонними значеннями) [2, с. 243].

Інтегральний показник обчислюється як площа шестикутника, вершини якого відкладаються у системі координат із 6 осями, кожна з яких відповідає одному з показників, наведених у табл. 1. При цьому на кожній осі відкладається відносне значення показника – його питома вага від максимального (або еталонного) значення показника для групи [2 с. 244]. Площу такого шестикутника можна обчислити за формулою:

$$П_{\text{ФКС}} = 1/2 \times (P_1 \times P_2) + (P_2 \times P_3) + \dots + (P_6 \times P_1) \times \sin 60, \quad (1)$$

де $П_{\text{ФКС}}$ – інтегральний показник відносного рівня розвитку фінансової системи; $P_1, P_2, \dots, P_6$ – відносні значення показників, що використовуються у моделі «3+3»: P_1-P_3 –

показники банківського складника, P_4-P_6 – показники ринкового складника (відповідно до табл. 1) [2, с. 243].

Завдяки запропонованій моделі є можливість наочно побачити відношення країн до певної фінансово-кредитної системи. Аналіз інтегрального показника наведено в таблиці 2.

Впродовж аналізованого періоду спостерігається суттєве відставання інтегрального показника відносного рівня розвитку фінансово-кредитної системи України від Німеччини та США. Звичайно, економічний розвиток України значно нижчий від країн-еталонів. Проте можемо побачити певний поступовий ріст, що має позитивні тенденції у розвитку цього показника.

Наочне порівняння відносного рівня розвитку фінансово-кредитної системи на початку та в кінці аналітичного періоду ілюструє рис. 1.

На рис. 1 спостерігається розміщення шестикутника фінансово-кредитної системи України всередині еталонного шестикутника системи Німеччини, що є аргументом на користь віднесення фінансово-кредитної системи України до банківського типу.

До моменту здобуття незалежності в Україні банки були єдиними представниками фінансово-кредитної системи. З 2004 року по 2008 рік можемо побачити суттєві зміни як у розмірі, так і у формі шестикутника. У 2008 році ринкова капіталізація лістингових компаній мала найвищий показник за весь аналізований період. Суттєво нарощується кількість зобов'язань та наданих кредитів у банківському секторі. Проте сукупна вартість акцій у ринковому обігу настільки низька порівняно з іншими країнами, що на діаграмі майже дорівнює нулю. Кількість відділень комерційних банків в Україні є найменшою, оскільки, незважаючи на фактичну площу, в Україні налічується менша кількість мешканців порівняно з іншими країнами.

За допомогою моделі «3+3» можна побачити, який вплив мала світова фінансова криза 2008 року на фінансово-кредиту систему України. Через скорочення кількості лістингових компаній суттєво зменшилась їхня ринкова капіталізація. Спостерігається збільшення зобов'язань за депозитами. Також видно, що фінансово-кредитна система Німеччини мала зміни через значне зменшення сукупної вартості акцій в ринковому обігу та скорочення ринкової капіталізації лістингових компаній, при цьому кількість компаній не змінилась.

Звичайно, Німеччина та США швидше подолали наслідки світової кризи за рахунок великого обсягу своєї фінансово-кредитної системи. Так, США в 2014 році повністю компенсували зниження рівня розвитку. Німеччина вже в 2011 році досягла передкризового рівня та навіть збільшила інтегральний показник. Україна ще й досі не змогла досягнути показника 2007 року.

Таблиця 1

Показники, що використовуються в моделі «3+3» для оцінювання стану розвитку фінансово-кредитної системи

Тип показника	Складник ФКС	
	банківський	фондові ринки
1. Показник масштабу (екстенсивності розвитку)	Кількість відділень комерційних банків на 100 тис. жителів	Кількість місцевих лістингових компаній (підприємств-емітентів, що пройшли лістинг), на 1 млн. жителів
2. Показник ресурсної бази	Зобов'язання за депозитами, у % до ВВП	Ринкова капіталізація лістингових компаній (підприємств-емітентів, що пройшли лістинг), у % до ВВП
3. Показник результативності функціонування	Внутрішні банківські кредити приватному сектору, в % до ВВП	Сукупна вартість акцій в ринковому обігу, в % до ВВП

Джерело: [2, с. 242]

Таблиця 2
Інтегральний показник відносного рівня розвитку
фінансово-кредитної системи України, США
та Німеччини за період із 2004 по 2014 рік
за моделлю «3+3»

Рік	Україна	Німеччина	США
2004	0,077	1,921	3,196
2005	0,130	1,920	3,245
2006	0,196	1,916	3,316
2007	0,309	1,922	3,424
2008	0,272	1,769	3,435
2009	0,244	1,848	3,277
2010	0,251	1,836	3,371
2011	0,249	1,961	3,373
2012	0,255	2,034	3,382
2013	0,285	2,024	3,400
2014	0,289	1,894	3,459

Джерело: складено авторами за даними [4; 7]

Стабільність для фінансово-кредитної системи відіграє важливу роль. Загальне зростання системи проявляється у рості інтегрального показника, а стабільність можна оцінити

за допомогою коефіцієнта варіації цього інтегрального показника [2, с. 250]. Коефіцієнт варіації наведено на рисунку 2.

Найбільш стабільною була фінансово-кредитна система США (див. рис. 2). Значення коефіцієнта варіації інтегрального показника становить 2,5%, тоді як аналогічний показник для України дорівнює 30,6%. Це приблизно в 15 разів більше від показника Сполучених Штатів Америки. Саме тому фінансово-кредитні системи США та Німеччини швидше подолали негативні наслідки кризи та мають можливість для подальшого стабільного розвитку. В Україні стабільність фінансово-кредитної системи майже відсутня. Немає поступового збільшення або зменшення. Всі зміни є досить хаотичними. Так, наприклад показник обсягу депозитів до внутрішнього валового продукту в 2004 році становить 25%, у 2008 році збільшується швидкими темпами до 74%, а у 2012 році різко спадає до 54%. Звичайно, за таких швидких та різких змін тенденція до стабільного росту майже відсутня.

Висновки. Поділ фінансово-кредитної системи на банківську та ринкову є умовним, тому що, наприклад, у США, які належать до країн із ринковою системою, банківський сектор відіграє важливу роль. Також неможливо стверджувати про абсолютну перевагу однієї з систем.

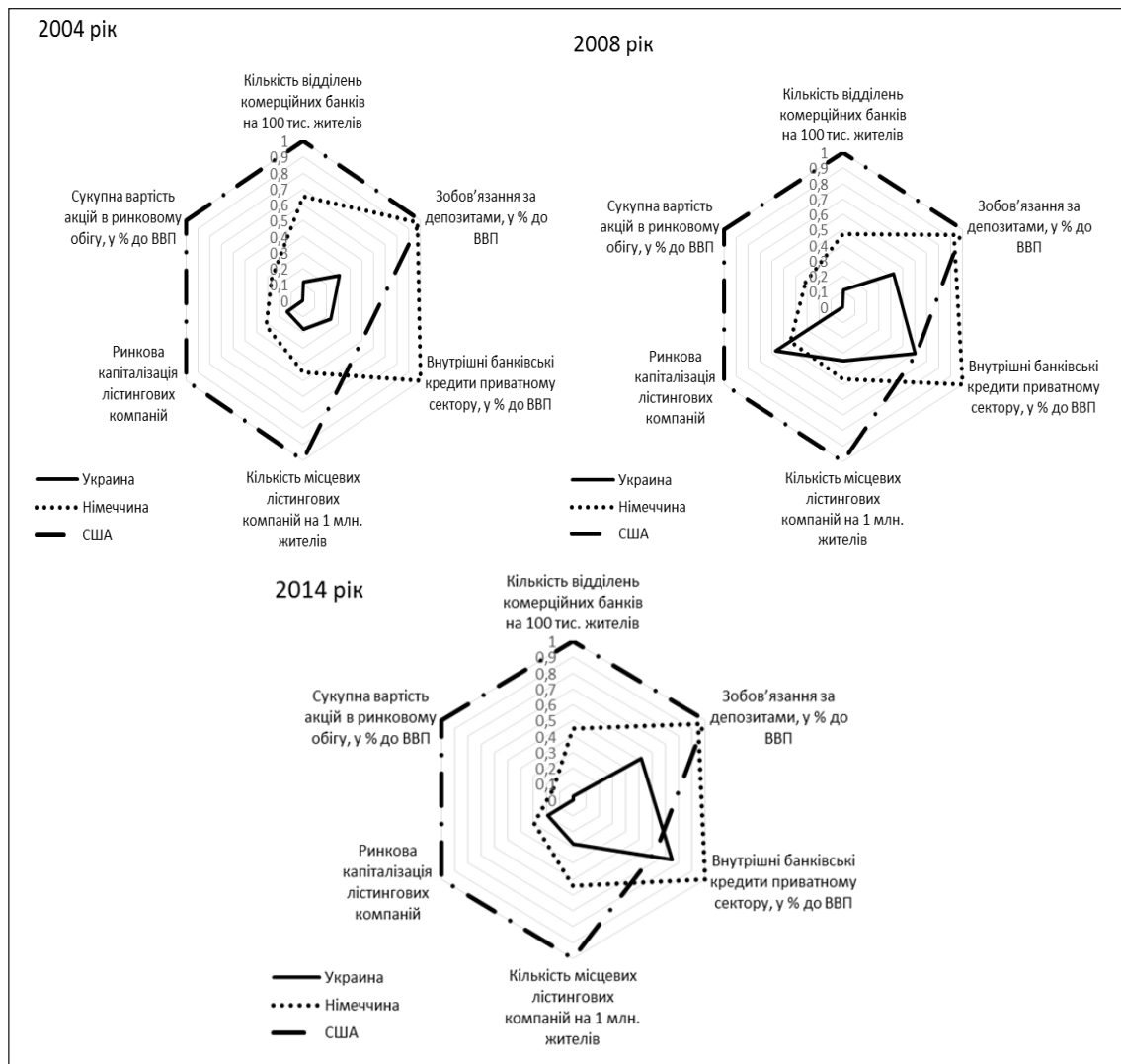


Рис. 1. Відносний рівень розвитку фінансово-кредитної системи України та країн-еталонів банківського і ринкового типу – Німеччини та США – у 2004, 2007 та 2014 роках згідно з моделлю «3+3»

Джерело: (побудовано авторами за даними [4; 7])

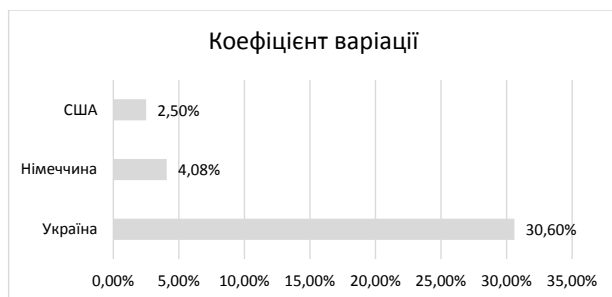


Рис. 2. Коефіцієнт варіації інтегрального показника відносного рівня розвитку фінансово-кредитної системи України, Німеччини та США за період з 2004 по 2014 рік згідно з моделлю «3+3»

Джерело: побудовано авторами за даними [4; 7]

Складники фінансово-кредитної системи мають працювати на умовах взаємодоповнення та узгодженості для стабільного розвитку країни.

У процесі аналізу рівня розвитку фінансово-кредитної системи використовувалась модель інтегрального показника «3+3», проте в літературних джерелах немає єдиної моделі для визначення ефективності фінансово-кредитної системи. Це свідчить про доцільність наукового пошуку єдиного механізму для оцінки її ефективного функціонування.

На підставі моделі інтегрального показника розвитку фінансово-кредитної системи «3+3» було досліджено рівень розвитку фінансово-кредитної системи України порівняно з країнами-еталонами – США та Німеччиною. Було виявлено, що Україна належить до банківського типу фінансово-кредитної системи. Обсяги системи є значно меншими, ніж у інших країн.

Фінансово-кредитна система України почала набувати обсягів із початку досліджуваного періоду, проте світова криза 2008 року мала негативні наслідки, система ще й досі не повернулася до передкризового стану.

Фінансово-кредитна система України характеризується високим значенням коефіцієнта варіації, що свідчить про наявність підвищеного ризику у середньостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Михайловська І.М., Ларіонова К.Л. Гроші та кредит: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ 2014.
2. Олійник О.О. Розвиток фінансово-кредитної системи аграрного сектору економіки України: [монографія] / О.О. Олійник, В.В. Адаменко, Л.М. Олійник / за заг. ред. д.е.н. О.О. Олійник. – Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2015. – 410 с.
3. Олійник О.О. Фінансово-кредитна система аграрного сектору економіки України: теорія, методологія, практика [Текст]: монографія / О.О. Олійник. – Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2014. – 270 с.
4. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=global-financial-development>.
5. Hartmann P. The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives / P. Hartmann, A. Maddaloni, S. Manganeli // Working paper. – 2003. – № 230. – 55 p.
6. Rajan R. Banks and Markets: The Changing Character of European Finance / R. Rajan, L. Zingales // The transformation of the European financial system, eds. – Frankfurt : ECB, 2003.
7. Nation master [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Economy/Companies/Stockmarket/Stocks-traded%2C-total-value/%25-of-GDP#2012>

Аннотация. В статье проанализированы типы финансово-кредитных систем. С помощью статистико-математического метода осуществлена оценка эффективности финансово-кредитной системы Украины. Проведен сравнительный анализ финансово-кредитной системы Соединенных Штатов Америки, Германии и Украины. Сделаны выводы относительно эффективности и стабильности финансово-кредитной системы Украины.

Ключевые слова: финансово-кредитная система, рыночный тип финансово-кредитной системы, банковский тип финансово-кредитной системы, интегральный показатель финансово-кредитной системы.

Summary. This paper analyzes the types of financial systems. The evaluation of the effectiveness of the financial system of Ukraine using statistical and mathematical methods was made. A comparative analysis of the financial system of the United States, Germany and Ukraine was provided. Conclusions regarding the efficiency and stability of financial system of Ukraine was determined.

Key words: financial system, bank-based system, market-based system, the integral indicator of the financial system development.

Новицький І. В.

*аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва*

Novytskii I. V.

*Post-graduate student of the Department of Entrepreneurship,
Trade and Exchange Activities
Uman National University of Horticulture*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF ECONOMIC RELATIONS OF BUSINESS ENTITIES OF GRAIN PRODUCTS SUBCOMPLEX

Анотація. У статті узагальнено теоретичні підходи до розвитку інтеграційних процесів у аграрно-промисловому виробництві та обґрунтовано систему факторів, що визначають динаміку цього процесу у зернопродуктовому підкомплексі. На основі аналізу принципових формальних та змістових характеристик аграрно-промислових структур представлено авторське трактування їхніх сутнісних основ.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс, інтеграція, кооперація, аграрно-промислові формування, сталий розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний вітчизняний аграрний сектор побудований на принципах рівних можливостей для розвитку різних видів та форм господарювання, як то державні підприємства, приватні корпоративні структури, кооперативи, фермерські та господарства населення. Така багатокладність забезпечує гнучкість та адаптивність національного й регіонального аграрно-промислового виробництва до мінливих ринкових умов, а також регіональної специфіки розвитку.

У таких умовах можна стверджувати про об'єктивний характер інтеграційних процесів з позиції необхідності поступального розвитку та удосконалення технологічної основи функціонування підприємств продуктових вертикалей з урахуванням часових і територіальних особливостей. А сучасні виробничі сили, що перебувають у процесі перманентних технологічних удосконалень, спонукають до акумулювання значних капітальних ресурсів у процесі аграрно-промислової інтеграції. Переваги інтегрованого розвитку підприємств продуктових підкомплексів можуть бути реалізовані за умови врахування особливостей сучасного етапу розвитку аграрної економіки, під впливом яких формується комплексна дія (співвідношення, значимість, рівень впливу) організаційно-економічних факторів в межах кожного продуктового підкомплексу, в тому числі зернопродуктового, що являє собою відкриту систему зі складними зв'язками між учасниками технологічної вертикалі. Такі зв'язки налагоджуються з приводу зберігання і переробки зерна, його дистрибуції, матеріально-технічного забезпечення, виробничо-технологічного обслуговування, фінансово-кредитного, страхового забезпечення, логістичного та інформаційно-консультаційного обслуговування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний науковий доробок щодо розвитку зернопродуктового підкомплексу є структурованим та носить частковий характер. В опублікованих протягом останніх років працях рідко аналізується та оцінюється цілісний розвиток підкомплексу, збалансованість його складників. Натомість поширені публікації з проблем ефективного функціонування зернового підкомплексу, зернового господарства, де ці поняття ототожнюються та характеризуються як зер-

нова галузь без її характеристик як підкомплексу у складі комплексу вищого порядку. Сумнівним також вважаємо ототожнення хлібопродуктового та зернопродуктового підкомплексів. Так, М.Ф. Плотнікова у складі хлібопродуктового підкомплексу об'єднує виробників зерна, підприємства з його переробки, виробництва сировини для харчової промисловості і продукції кінцевої переробки [1]. Таке визначення характеризує функціонально-галузеву структуру зернопродуктового підкомплексу, адже продукцією кінцевої переробки зерна не завжди є хліб та хлібобулочні вироби. Підтвердженням цього є характеристика кінцевої продукції зернопродуктового підкомплексу, що включає хліб і хлібобулочні вироби, борошно, крупи, макаронні, кондитерські вироби, комбікорми. О.В. Сидоренко розширює асортимент, включивши до нього спирт, крохмаль, олію, насіннєвий зерновий фонд, зерно резервних, страхових запасів, а також експортні обсяги зерна та біопаливо із зернових ресурсів. [2, с. 10].

Складність процесу відтворення в межах зернопродуктового підкомплексу, його багаторівневості і структура його учасників вимагає системного аналізу його галузевого (рівень участі суб'єктів підгалузей сільськогосподарства та галузей промисловості, заготівельних, торговельних, логістичних, інфраструктурних організацій [3]), територіального (територіально-географічна організація, зосередженість і масштаби [4]), функціонального (систематизована сукупність суб'єктів послідовних стадій продуктового ланцюга, наявність яких визначається специфікою виробничого процесу і технологічним взаємозв'язком [5]), організаційного (спосіб упорядкування взаємозв'язків між галузями та їхніми суб'єктами [6]), компетентнісного (внутрішньогалузевий поділ праці [4]), управлінського (взаємодія органів управління та узгодження цілей та інтересів об'єктів управління різного рівня з загальносистемними інтересами [7]), соціально-економічного (особливості прояву виробничих орієнтирів розвитку та досягнення соціальної однорідності [8]) аспектів.

У результаті узагальнення теоретичних основ функціонування зернопродуктового підкомплексу та особливостей сучасного етапу його розвитку можна констатувати значні

відхилення розвитку цієї економічної системи від реалізації стратегічних принципів сталого розвитку. Організаційно-економічна розрізненість його учасників, відсутність органів управління є значною перешкодою у досягненні синергетичного ефекту на регіональному та національному рівнях. Це свідчить про недосконалість інтегрованого розвитку підприємств зернопродуктового підкомплексу

Забезпечення сталого розвитку зернопродуктового підкомплексу, його ефективного функціонування є багатовекторним процесом, що оптимізує суму вертикальних товарних та фінансових потоків у системі виробничо-економічних зв'язків між суб'єктами з урахуванням дебалансуючого впливу зовнішніх факторів та потребує узагальнення теоретичних основ формування таких зв'язків, що є метою статті.

Результати дослідження. У сучасних умовах під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів набули розвитку різні форми аграрно-промислової інтеграції, які різняться за характером відносин власності та господарських зв'язків, рівнем самостійності учасників, системою управління. Еволюційний розвиток інтеграційних процесів під впливом комплексу факторів вимагає їх класифікації. При цьому окремі автори обґрунтовують спонукальні мотиви для окремих видів інтеграції (горизонтальної, вертикальної, диверсифікованої) [9], для її галузевих учас-

ників (сільськогосподарських, переробних підприємств) [10] або для специфічних видів інтегрованих формувань (агрохолдинги) [11]. Проте інтенсивність інтеграційних процесів, їхній характер і напрям залежить від поєднання факторів на усіх рівнях – державному, регіональному, окремих підприємств (рис. 1).

Процес формування та розвитку інтегрованих структур передбачає розроблення адаптаційного механізму до впливу зовнішніх факторів, що носить об'єктивний характер та не залежить від діяльності суб'єктів господарювання.

Можливість, здатність та готовність підприємств аграрно-промислового виробництва до участі в інтеграційних процесах виникають у рамкових умовах, створених під впливом факторів макрорівня, у складі яких необхідно виділити розвиток ринкового та антимонопольного законодавства, фінансову, кредитну, експортно-імпорتنу політику, рівень, напрями та засоби державної підтримки учасників аграрно-промислового виробництва.

Регіональний рівень розвитку інтеграційних процесів регламентується рівнем розвитку регіонального агропродовольчого ринку, сектору комплементарних трансакційних інституцій, надійністю та характером контрактних зв'язків по продуктової вертикалі, рівнем підтримки інтеграційних процесів на регіональному рівні. Ці фактори



Рис. 1. Ієрархічна система факторів розвитку інтеграційних процесів в аграрно-промисловому виробництві

Джерело: розроблено автором

формується частково за участі суб'єктів господарювання аграрного сектору.

Внутрішньогосподарські регульовані фактори об'єднують виробничі, економічні та фінансові умови учасників інтеграційних процесів та створених на їхній основі аграрно-промислових формувань. При цьому перші є спонукальними мотивами та визначальними умовами входження суб'єктів господарювання до інтегрованих структур. Другі формують параметри інтегрованого розвитку аграрно-промислового формування.

Доцільність комплексного аналізу впливу факторів на розвиток інтеграційних процесів у межах продуктивних підкомплексів аграрно-промислового виробництва підтверджується їхнім сукупним впливом на усі рівнях. Результатом такого впливу є налагодження інтеграційних зв'язків та активізація створення інтегрованих структур певних типів. Тому стимулювання або гальмування інтеграційних взаємодій, як правило, є наслідком посилення впливу окремих факторів у результаті зміни векторів державної економічної політики на макро-, мезо- та галузевому рівні.

Будучи інституціональним інструментом ринкової економіки, аграрно-промислова інтеграція значною мірою залежить від інституційного середовища, основною функцією якого Т.Г. Васильців визначає «досягнення взаємного співіснування значної кількості економічних агентів під час вирішення контрактних завдань» [12].

Розвиток аграрно-промислових формувань як суб'єктів інституціональної взаємодії тісно пов'язаний з розвитком формальних правил (конституція, законодавство, регулятивні акти) та неформальних обмежень (соціальні норми поведінки, традиції та звички, процедури і практики) у межах інституційних завдань забезпечення свободи підприємництва, функціонування ринку, контролю за інституціями суспільства, розвитку правової системи. Такий взаємозв'язок вніс значні корективи у розвиток окремих форм міжгалузевих та міжгосподарських взаємодій, що відобразилось на формах інтеграційних процесів, активізувавши їхній фінансово-економічний складник.

Розвиток ринкових відносин в аграрно-промисловому виробництві, а особливо зміна вектора його розвитку з орієнтацією на збут кінцевої продукції, а не сировини, зумовлює залежність розвитку інтеграційних процесів від кон'юнктури продовольчих ринків, конкуренції на них, рівня імпорту відповідної продукції. Адже вітчизняні аграрно-промислові формування, в тому числі, реалізують стратегію імпортозаміщення, яка набула більшої актуальності в період останньої фінансово-економічної кризи.

Зростання фінансової стабільності підприємств галузей, що не пов'язані з аграрно-промисловим виробництвом, особливо експортоорієнтованих сировинних, металургійної та інших галузей, спонукало до пошуку можливості диверсифікації їхньої діяльності на основі реінвестування вільного капіталу у сільське господарство та переробку промисловість у межах конгломератної інтеграції [13]. Такі процеси тісно чи іншою мірою пройшли апробацію у більшості країн із розвинутою ринковою економікою у різні періоди її розвитку, що, як правило, характеризувались галузевим розбалансованістю, а саме бурхливим розвитком промисловості та кризовим станом аграрного сектору.

Погоджуючись із думкою М.О. Кужелева про визначальний вплив теоретико-методичних основ функціонування капіталу на безсистемність та неефективність розвитку корпоративних відносин [14], зазначимо, що саме вартість землі як найбільш важливого складника аграрного капіталу сільськогосподарського підприємства має недостатнє відображення в економічних відносинах [15, 16]. Відсутність повноцінного ринку землі, який забезпе-

чує визнання її капіталом та відповідну вартісну оцінку, є основною причиною декапіталізації сільськогосподарських підприємств та формування диспаритетних відносин між учасниками конгломератної інтеграції. Такі відносини знайшли прояв у процесі придбання активів та передачі прав власності на цілі сільськогосподарські майнові комплекси непрофільним компаніям інших галузей економіки. Поряд із цим набули розвитку нові схеми інвестування, кредитування, авансування сільськогосподарських товаровиробників.

У сучасних умовах поступового подолання вітчизняною економікою наслідків фінансово-економічної кризи та виходу на траєкторію сталого розвитку видозмінюються фактори впливу на розвиток інтеграційних процесів в аграрно-промисловому виробництві, а метою їхнього впливу стає конкурентоспроможний розвиток інтегрованих структур окремих продуктивних підкомплексів.

Звертаючись до зарубіжного досвіду ефективного розвитку аграрно-промислового виробництва, варто вказати на значні відмінності його етапів, зумовлені причинами економічного, природного, національного характеру. При цьому науковці схилиються до думки про первинність принципів кооперації та інтеграції у формуванні системи виробництва, переробки, реалізації продукції аграрного сектору, а практика аграрно-промислового виробництва передових країн в основі має функціонування великих та середніх інтегрованих формувань [17, с. 31].

Більшість дослідників, що аналізують історичні передумови сучасних інтеграційних процесів, вказують на їх початок, датований кінцем XIX століття і пов'язаний з посткризовим розвитком картельної форми взаємовідносин. Розвиток картелів у Німеччині, Франції, Великобританії, Австрії, США мав в основі добровільне об'єднання суб'єктів господарювання за угодами про квотування обсягів виробництва продукції, регулювання реалізаційних цін, умов продажу. Одночасно в економіці цих країн набувають стрімкого розвитку машинобудівні галузі, хімічна промисловість, що активізує індустріалізацію сільського господарства, в тому числі через інтеграційні процеси.

Розвиток інтегрованих структур в аграрно-промисловому виробництві зарубіжних країн протягом століть підпорядковувався процесам злиття та поглинання. Протягом XIX ст. великі та надвеликі гравці аграрного ринку формувались у процесі монополізації галузевих ринків. Натомість, прагнучи стабільності в умовах мобільних ринків, аграрно-промислове виробництво XX ст. позначилося процесами створення диверсифікованих підприємств.

Кооперативний рух у світовому аграрно-промисловому виробництві набув значної ваги, здійснюючи вплив на розвиток економіки більшості розвинутих країн та їхній суспільний розвиток. Загальна кількість кооперативів у світі коливається в межах 600 млн. Міжнародний процес їхнього об'єднання привів до створення Міжнародного кооперативного альянсу, до складу якого увійшли 170 національних спілок сімдесяти країн.

Світовий досвід підтверджує формування економічного механізму функціонування агровиробництва, сталість розвитку якого забезпечують процеси кооперації та інтеграції на основі різних моделей (західноєвропейської, північноамериканської, ізраїльської, японської та ін.). Вважаємо, що кожна модель потребує поглибленого вивчення з метою адаптації та використання окремих елементів у вітчизняній практиці з урахуванням особливостей окремих продуктивних підкомплексів.

Результати сучасної зернової галузі комплексно формують великі інтегровані структури, автономні сільськогосподарські підприємства, фермерські та особисті селян-

ські господарства. Співвідношення результатів їхньої діяльності пов'язане з розвитком виробничих сил на галузевому та регіональному рівнях, і зі зростанням його рівня зростає складний великого інтегрованого бізнесу.

Масштабність процесів кооперації та інтеграції у межах продуктивних підкомплексів проявляється у розвитку таких їх форм, як горизонтальна, що передбачає об'єднання підприємств різних форм власності та господарювання однієї галузі; вертикальна – об'єднання учасників різних галузей продуктової вертикалі, конгломератна – об'єднання підприємств, не пов'язаних міжгалузевими відносинами [18; 19].

Горизонтальна інтеграція найчастіше притаманна підприємствам первинних стадій виробничого циклу (виробництво і зберігання зерна) на одному рівні паралельних ланцюгів виробничого циклу. Налагодження зв'язків між підприємствами-конкурентами на зерновому ринку, що спеціалізуються на виробництві однорідної продукції, відбувається у формі створення формальних і неформальних об'єднань (кооперативів, асоціацій, спілок, партнерств та ін.). Збереження малих та середніх підприємницьких структур в аграрному бізнесі пов'язано саме з динамікою процесів горизонтальної інтеграції, яку С.Б Романишин та І.І. Мартинюк називають «доступною формою інтеграції дрібнотоварних сільськогосподарських виробників» [20]. Це пов'язано з особливостями аграрного виробництва у фермерських та особистих селянських господарствах, недосконалістю та недостатністю їх державної підтримки, техніко-технологічною відсталістю, значними виробничими ризиками, низькою кваліфікацією та обмеженим досвідом власників бізнесу.

У межах вертикальної інтеграції галузеві структури, об'єднуючись, формують структуру вищого рівня та стають незамінними, взаємопов'язаними, супідрядними її елементами. При цьому усі форми та типи аграрно-промислової інтеграції здійснюються у формах виробничої контрактації та інтеграції власності. У межах першої А.О. Гуторов характеризує довгострокові угоди між підприємством-інтегратором та сільгосптоваровиробниками або дилерами щодо обсягів та термінів постачання зерна. Інтеграція власності (корпоративна) передбачає часткове або повне володіння фірмою-інтегратором активами залежного підприємства [21]. Великі вертикально інтегровані за корпоративною моделлю агрохолдинги об'єднують два та більше послідовних технологічних цикли (виробництво зерна, первинна, вторинна переробка, дистрибуція). При цьому кожний учасник об'єднання орієнтується на кінцевий результат, що визначає ефективність його господарської діяльності та загальну ефективність і конкурентоспроможність вертикальної економічної системи загалом. М.А. Окландер вважає, що синергійний ефект виникає лише у разі, коли між компонентами системи існує координація на основі системного підходу [22, с. 78]. Інші автори попереджають про можливість позитивного та негативного (дисинергійного) прояву ефекту синергії, тобто синергійний ефект не завжди матеріалізується там, де його очікують. Із цієї точки позиції процес адаптування аграрно-промислового формування зернопродуктового підкомплексу передбачає як зовнішній вектор, так і внутрішній. У межах останнього відбудеться врахування особливостей кожного учасника та внутрішньогосподарських факторів, а також факторів, продукованих безпосередньо процесом інтеграції.

Інтегровані за конгломератною формою структури зернопродуктового підкомплексу по суті є різновидами фінансово-промислових груп (формальних або неформальних), адже супроводжуються переливанням капіталу з фінансового до реального сектору. Тут можливий як

варіант прямого викупу підприємств, так і інвестування в окремі з них без зміни власника. І хоча дослідники називають таку форму інтеграції конгломератною диверсифікацією [23], проте невеликий відсоток потужних інвесторів за класичною схемою диверсифікують діяльність із метою зменшення ризиків та реалізації стратегії отримання ефекту від розвитку виробничого сектору зернопродуктового підкомплексу. На практиці такі капіталовкладення є засобом отримання короткотермінового зиску, зумовленого тенденціями розвитку зернового ринку.

І.М. М'ягих вбачає необхідність прив'язки алгоритму пошуку адекватних інтегрованих формувань до сучасних структурних змін в економіці та включення до обов'язкового переліку дій порівняльного аналізу різних форм і концепцій інтеграційних взаємодій з визначенням їхніх мотивів та впливу на результати діяльності суб'єктів інтеграції [24]. Автор оперує терміном «інтегровані бізнес-структури», визначаючи їх як сукупність неоднорідних за складом бізнес-одиниць, структурованих у м'якій або жорсткій формі. Часові та просторові межі такої структури ідентифікують її цілісність, а взаємозв'язки учасників визначають синергійний ефект.

Використання такого терміна вважаємо можливим для загальної характеристики створюваних у процесі інтеграції об'єднань, безвідносно до галузевої приналежності їхніх учасників. Ширшого використання набуло поняття інтегрованої структури як відкритої системи, побудованої на основі об'єднання економічних суб'єктів (добровільне чи примусове) з метою спільної діяльності, в основу якого покладено участь у капіталі або договірні відносини певного типу [25]. З позиції лексичних норм недоцільним видається вживання словосполучення «інтегроване об'єднання», адже згідно зі ст. 118 Господарського кодексу України «об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їхньої виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань» [26]. Отже, сама назва такої організації вказує на її інтегровану сутність.

Беручи до уваги сформульовані попередніми дослідниками інтеграційних процесів в аграрному секторі принципові формальні (правові основи створення, відносини власності, організаційно-управлінські особливості) та змістові (структурна будова, кількісні та якісні параметри зв'язків) характеристики аграрно-промислових структур, доцільно представити авторське трактування їхніх сутнісних основ. Таким чином, аграрно-промислове формування зернопродуктового підкомплексу розглядаємо як створену задля досягнення спільної мети на тимчасовій чи постійній основі динамічну систему відносно відокремлених учасників зернопродуктової вертикалі, що господарюють як цілком самостійні юридично та економічно суб'єкти ринкових відносин. Основною метою такої інтегрованої структури стає забезпечення та гарантування взаємовигідних (відносно рівних) економічних умов господарювання усіх учасників технологічного ланцюга через подолання проявів монополізму окремих із них.

Висновок. За різних рівнів розвитку інтеграційних процесів у межах регіонів та суб'єктів господарювання констатуємо початковий етап цього процесу між наукою та виробництвом, галуззю і територією тощо. Отже, за достатньої вивченості окремих аспектів інтеграційних взаємодій у продуктивних підкомплексах, у тому числі зернопродуктовому, залишається низка теоретико-методичних проблем, вирішення яких базується на поглибленому аналізі сучасного етапу розвитку економічних взаємовідносин у відкритих динамічних системах аграрно-промислового виробництва.

Список використаних джерел:

1. Плотнікова М.Ф. Аналіз хлібопродуктового підкомплексу в регіоні / М.Ф. Плотнікова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2006. – Вип. 1 (33). – С. 55–64.
2. Сидоренко О.В. Формирование и развитие зернопродуктового подкомплекса: теория, методология, практика : Монография / О.В. Сидоренко. – Орел: Изд-во ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, 2015. – 192 с.
3. Алтухов А.И. Зернопродуктовый подкомплекс страны: вопросы становления и развития / А.И. Алтухов // Никоневские чтения. – 2013. – № 18. – С. 67–69.
4. Черненко К.С. Особливості функціонування зернопереробного підкомплексу в Україні / К.С. Черненко, І.В. Віденко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». Вип. 4 (52). – 2012. – С. 50–54.
5. Галенко О.І. Формування зернопродуктового кластера в Південному регіоні / О.І. Галенко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 1 (6). – Т. 1. – Полтава: ПДАА. – 2013. – С. 61–67.
6. Погрішук Б.В. Інноваційна модель розвитку зернопродуктового підкомплексу України / Агросвіт. – 2009. – №16. – С. 11–15.
7. Яремчук Н.В. Методика оцінки ефективності управлінської діяльності в системі підприємств зернопродуктового підкомплексу [Електронний ресурс] / Н.В. Яремчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2636>
8. Парубок Н.В. Розвиток інтеграційних процесів у продуктивних підкомплексах АПК / Н.В. Парубок // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 12. Частина 2. – 2015. – С. 52–55.
9. Капталан С.М. Теоретичні проблеми інтеграції в агропромисловому комплексі / С.М. Капталан // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 12. – С. 259–264.
10. Скопенко Н.С. Сучасні тенденції кооперації та інтеграції в АПК / Н.С. Скопенко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць. – К.: НАУ, 2010. – Вип. 25. – С. 179–184.
11. Олійник О.О. Соціально-економічна природа становлення і розвитку агрохолдингів / О.О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 3 (19). – С. 106–109.
12. Васильців Т.Г. Формування інституційного середовища як передумова зниження рівня трансакційних витрат підприємництва в Україні / Т.Г. Васильців // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. / ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України»; відп. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – Вип. 1(111). – С. 117–121.
13. Коваленко О.М. Місце і роль інтегрованих об'єднань у механізмі реформування харчової галузі [Електронний ресурс] / О.М. Коваленко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3587>
14. Кужелев М.О. Капітал корпорації: методологія визначення сутності / М.О. Кужелев // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.11. – С. 193–198.
15. Остапчук С.М. Сутність та соціально-економічна значимість земельного капіталу в аграрній галузі / С.М. Остапчук // Економіка: реалії часу – 2014. – №2(12). – С. 165–174.
16. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М.М. Федоров. – Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.
17. Аюшеева А.О. Формирование интегрированных структур агропромышленного комплекса региона: проблемы и перспективы: монография / А.О. Аюшеева. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 153 с.
18. Пілявський В.І. Агропромислова інтеграція: види та організаційно-правові форми / В.І. Пілявський // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. Випуск 2. Том 1. – 2011. – С. 207–214.
19. Мазур Г.О. Ринкові інтегровані форми територіально-виробничої організації регіонального АПК та їх результативність / Г.О. Мазур // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. Том 2. – С. 168–173.
20. Романишин С.Б. Горизонтальна інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників / С.Б. Романишин, І.І. Мартинюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – С. 281–287.
21. Гуроров А.О. Вертикально інтегровані структури у сільському господарстві: економічні засади формування та розвитку / А.О. Гуроров // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 120–130.
22. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія / М.А. Окландер – Одеса: Астропринт, 2004. – 309 с.
23. Ілляшенко С.М. Системний аналіз поглядів різних вчених на стратегію диверсифікації / С.М. Ілляшенко, Г.О. Пересадько // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. – № 4 (28). – С. 3–8.
24. М'ягих І.М. Проблеми формування інтегрованих бізнес-структур (ІБС) / І.М. М'ягих // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – №37. – С. 66–70.
25. Чорна О.Ю. Інтегровані структури промисловості: сутність, поняття, класифікація / Економіка, менеджмент, підприємництво. Зб. наук. праць. – 2010. – №22(1). – С. 98–107.
26. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page5>

Аннотація. В статтю обобщены теоретические подходы к развитию интеграционных процессов в агро-промышленном производстве и обоснована система факторов, определяющих динамику этого процесса в зернопродуктовом подкомплексе. На основе анализа принципиальных формальных и содержательных характеристик агро-промышленных структур представлено авторское трактование их сущностных основ.

Ключевые слова: зернопродуктовый подкомплекс, интеграция, кооперация, агро-промышленные формирования, устойчивое развитие.

Summary. The article presents a summary of theoretical approaches to the development of integration processes in agro-industrial production and substantiation of the factors determining the dynamics of these processes in grain products sub-complex. Author's interpretation of essential qualities of agro-industrial structures based on the analysis of their fundamental formal and content characteristics is presented in the article.

Key words: grain products sub-complex, integration, cooperation, agro- industrial formations, sustainable development.

Новік О. І.
аспірант кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України

Novik.O. I.
Postgraduate of Department of Finance
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ЕВОЛЮЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

THE EVOLUTION OF REGULATORY SUPPORT CUSTOMS DUTIES ADMINISTRATION IN UKRAINE

*Держава повинна займати нейтральне положення
між своїми митницями і своєю торгівлею та вчиняти так,
щоб вони не шкодили один одному.
Шарль Л. Монтеск'є (1689–1755)*

Анотація. У статті розглянуто розвиток нормативно-правового забезпечення адміністрування митних платежів в Україні та запропоновано етапи еволюції становлення відповідно до змін, внесених стрижневим законодавчим актом України – Митним кодексом. Визначені основні недоліки в нормативному забезпеченні митної справи та запропоновані зміни до них.

Ключові слова: нормативно-правове забезпечення; адміністрування митних платежів; Митний Кодекс України; етапи становлення.

Вступ та постановка проблеми. Перед кожною країною постає найважливіше питання щодо позиціонування себе як незалежної, самостійної, сильної, правової держави. Україна мала і має на меті вступ до міжнародних організацій, але для цього необхідно створювати стабільне економічне середовище, вільний обіг товарів, свободу підприємництва, тобто всі атрибути ринкової економіки. Зрозуміло, це потребує постійних змін в інституційному і нормативно-правовому забезпеченні, подолання корупції, контрабанди, «сірого» ринку, збільшення мінімальної заробітної плати та створення дійсно демократичної держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Етапи становлення адміністрування митних платежів розподіляють відповідно до інституційного забезпечення та їхніх змін. Так, наприклад, О.Ф. Запорожець [1] у дисертаційному дослідженні виділяє такі етапи, як перший (1991–1996 рр.) – створення та становлення системи адміністрування митних платежів; другий (1996–2004 рр.) – розвиток та інституційні зміни ієрархічних і функціональних зв'язків адміністраторів та їхніх взаємин із підконтрольними суб'єктами; третій (2004–2012 рр.) – модернізація митної та податкової системи; четвертий (починаючи з 24 грудня 2012 р.) – реформування єдиної системи адміністрування митних платежів, податків та зборів. Оскільки Митний Кодекс України – головний законодавчий акт, оцінимо нормативно-правове забезпечення адміністрування митних платежів в Україні на основі внесених до нього змін.

Метою статті є аналіз нормативно-правового забезпечення та визначення основних етапів становлення адміністрування митних платежів в Україні.

Результати дослідження. Проголошення незалежності та суверенітету України 24 серпня 1991 р. зумовило нагальну потребу в забезпеченні належного захисту економічних інтересів України. Україна почала активну роз-

будову нормативного забезпечення своєї діяльності. Цікавим є факт, що Конституція [2] була прийнята аж у 1996 р. А Наказ міністерства культури СРСР від 23.03.87 р. № 120 «О порядке контроля за вывозом из СРСР культурных ценностей» [3] діяв до 1999 р. і в результаті був замінений на Закон України (далі ЗУ) «Про порядок вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» [4].

Митна справа є однією із ознак державності, тому, виходячи із політичних та економічних цілей, було прийнято ЗУ «Про Митну справу в Україні» [5] від 25.06.1991 р. Згодом, 12 грудня 1991 р., прийняли перший Митний Кодекс України (далі МКУ) [6], який вступив у дію 1 січня 1992 р. І вже 5 лютого 1992 р. був прийнятий ЗУ «Про Єдиний митний тариф» [7]. Вказані закони стали законодавчою основою організації митної справи в державі, утворення митної системи України. Зрозуміло, що за умов відсутності законодавчого врегулювання не було змоги забезпечити належну організацію митного оформлення та контролю.

Таким чином, Україна почала врегульовувати питання щодо перетину через митний кордон суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД), товарів та послуг.

Нормотворчу діяльність за часів незалежності України доцільно розбити на відповідні етапи, утворення кожного з яких відповідає появі нового МКУ, що повністю або частково змінював попередні нормотворчі документи і правила перетину через кордон та врегулювання митної політики України загалом.

1-й етап – 1991–2003 рр. У цей час тільки почала формуватися митна система держави і, відповідно, її законодавче забезпечення. У спадок від УРСР діяло пострадянське законодавство, а найпершим документом у сфері митної справи було прийнято ЗУ РСР «Про Митну справу в Українській РСР» [5].

Незважаючи на той факт, що Україна проголосила свою незалежність ще у 1991 р., у такому формулюванні

він діяв до 1994 р. і від 24 лютого 1994 р. розпочав свою дію у новій редакції. У назві та тексті Закону слова «Українська РСР» і «Державний комітет митного контролю» у всіх відмінках замінено відповідно словами «Україна» і «Державний митний комітет».

Цей закон встановлює розуміння митної справи, митної території України, суб'єктів, які регулюють та здійснюють митну справу, їхньої компетенції; перелічує основні нормотворчі документи у сфері митної справи та вказує, що мито сплачується відповідно до ЗУ «Про митний тариф України». Необхідно відзначити, що тоді такого Закону не існувало, він мав іншу назву, а саме ЗУ «Про Єдиний митний тариф України», а ЗУ «Про митний тариф України» розпочав свою дію з 2001 р. Митні збори визначаються Кабінетом міністрів України (далі КМУ) на основі Податкового кодексу України (далі ПКУ). Визначень або роз'яснень щодо обкладання митними податками чи зборами не містилося.

Виходячи з вищевказаного, необхідно відзначити, що ЗУ «Про Митну справу в Українській РСР» має більш окреслювальний характер.

Стрижневим актом митної справи став МКУ[6], прийнятий у 1991 р., який вже окреслює принципи організації митної справи в Україні з метою створення умов для формування ринкової економіки та зростання активності зовнішньоекономічної діяльності на основі єдиної митної території, мит та митних зборів.

У використаній термінології (ст.15) МКУ ще не містить визначень понять «митні платежі», «мито», «митні збори».

Формулювання ст. 53 «Порядок ввезення на митну територію України та вивезення за межі цієї території товарів та інших предметів» МКУ, яка звучить таким чином: «Товари та інші предмети можуть ввозитися на митну територію України та вивозитися за межі цієї території відповідно до законодавства України», вважаємо неточним, оскільки незрозуміло, яким саме законодавчим актом регулюється ввезення/вивезення товарів на/з території України. На нашу думку, це стосується і формулювання ст. 54 та ст. 55 МКУ.

У Розділі V «Мито і митні збори» МКУ вказується, що мита справляються згідно із Законом України «Про Єдиний митний тариф», щодо митних зборів у ст. 76 та 77 Глави 2 Розділу V «Мито і митні збори» МКУ окреслюються умови, за яких справляються митні збори, а у ст. 80 визначається їхнє цільове призначення, а саме «для розвитку системи митних органів України».

За порушення митних правил, встановлених МКУ у Розділі VIII «Порушення митних правил. Проведення у справах про порушення митних правил» [6], в основному стягується штраф у розмірі мінімальної заробітної плати (МЗП) з можливістю конфіскації предметів для громадян і для службових осіб від однієї до десяти МЗП залежно від порушення, а також деколи йде прив'язування не до МЗП, а до суми мита (ст. 119) чи митних платежів (ст. 120). При цьому, як ми вже зазначали, що саме вміщало в себе поняття «Митні платежі», не уточнювалося.

У редакції МКУ відповідно до ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України з митних питань» від 28.01.94 р. [8] відбуваються зміни щодо розмірів штрафних санкцій за порушення митного законодавства у бік зростання. Так, у статтях 115 і 116 слова «одного офіційно встановленого», «двох з половиною до десяти» і «десяти» замінені відповідно словами «двохсот офіційно встановлених», «трьохсот до тисячі» і «тисячі». Такі зміни були спрямовані на зменшення умисних порушень митних правил та створення умов, за яких сплата митних платежів є більш вигідною, ніж ухилення від них.

Згідно з наступною редакцією МКУ, прийнятою у зв'язку із ЗУ «Про джерела фінансування органів державної влади» від 30.06.1999 р. [9], «кошти (донараховані і стягнені за результатами перевірок, суми загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів), грошові стягнення за правопорушення (крім тих, що відповідно до Законів України спрямовуються до місцевих бюджетів), кошти, одержані від реалізації конфіскованого майна, за видачі дозволів (ліцензій), митні збори тощо, які до набуття чинності цим Законом відповідно до законодавства України використовувалися на створення матеріально-технічної, інформаційної, науково-дослідної бази органів державної влади, а так само на будь-які інші цілі, в повному обсязі зараховуються (з дня набрання чинності цим Законом) до Державного бюджету України», в результаті чого ст. 80 МКУ втратила свою чинність.

У 1996 р. на базі Державного митного комітету України створено Державну митну службу України, але зміни у законодавстві відбулися тільки через чотири роки. ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань митної справи» від 22.02.2000 р. [10] вніс свої корективи щодо складу органів управління митною справою і виклав їх у новій редакції МКУ та ЗУ «Про митну справу в Україні» таким чином: «Система митних органів України складається з Державної митної служби України, регіональних митниць, митниць, спеціалізованих митних управлінь та організацій, установ і навчальних закладів».

Надалі зміни торкнулися штрафних санкцій за переміщення товарів і інтелектуальної власності а також протидії контрабанді.

Водночас функціонував і ЗУ РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11], прийнятий 16.04.1991 р. Закон вказував основні принципи оподаткування у здійсненні регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ст. 11), найцікавішим з яких є «стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш ніж 5 років». Вказана стаття також регулює принципи встановлення пільг. А саме [11]: «Податкові пільги згідно із законом Української РСР надаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які відповідають критеріям, наведеним нижче:

- експорт яких перевищує імпорт (нетто-експортери) за фінансовий рік;
- обсяг експорту яких становить не менше 5% від обсягу реалізованих за фінансовий рік товарів;
- які стабільно експортують наукові, наукоємні товари, а також товари, у вартості яких частка доданої вартості становить не менше 30%».

У законодавчих актах досить часто міститься загальний опис нормотворчої документації, яка регулює певні питання, при цьому не вказуються конкретні посилання на відповідні документи. Так, у ст.13 ЗУ РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність» вказано, що «Митні правила Української РСР, які повинні включати порядок декларування товарів, сплати мит та митних зборів, надання митних пільг та інші умови проходження митного контролю, встановлюються законами Української РСР про митне регулювання» [11]. На нашу думку, правильніше було б перерахувати конкретні ЗУ з посиланням на статті, оскільки для пересічного громадянина досить складно уявити, який ще додатковий ЗУ регулює це питання. Звідси можуть виникати певні непорозуміння між учасниками ЗЕД та органами державної влади щодо законодавства.

Ст. 16 «Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій» [11] встановлює, коли запроваджується ліцензування і квотування, їхні види, порядок їх отри-

мання, особливості встановлення та органи регулювання. Роз'яснення щодо видів наводиться у ст. 1.

Ст. 29 [11] регулює процес встановлення заходів у відповідь на недружні дії іноземних держав шляхом застосування ліцензування та квотування, податку на імпорту, позбавлення пільгового режиму або ембарго на торгівлю.

Також ст. 33 [11] цього закону встановлює майнову і кримінальну відповідальності за порушення законодавства у сфері ЗЕД, а ст. 37 [11] регулює спеціальні штрафні санкції.

Згідно з декретом КМУ «Про єдиний митний тариф» [12] від 11.01.1993 р. зазнає змін ст. 13 ЗУ РСР «Про ЗЕД» щодо встановлення ставок вивізного мита Єдиним митним тарифом та строків введення в дію митних правил. У декреті зазначено «При ввезенні товарів у межах державного контракту та державного замовлення мито не стягується. При ввезенні предметів дитячого асортименту ставки мита зменшуються на 50%» [12].

Декрет КМУ «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» [13] від 12.01.1993 р. вносить зміни у ЗУ РСР «Про ЗЕД» у сфері реєстрації суб'єктів ЗЕД. Відтепер для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктам ЗЕД реєструватися не потрібно. Також зазначається, що обкладання митом експорту товарів у межах встановлених квот не здійснюється, а також дозволяється перевищувати встановлені квоти за умови сплати експортного мита.

Цікавим є формулювання однієї з функцій Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків Української РСР у ст. 10, яку вказаним вище декретом було ліквідовано: «здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів згідно з цим Законом». Зі вказаної функції виходить, що до 1993 р. нетарифне регулювання включало реєстрацію учасників ЗЕД і окремих видів контрактів.

ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 15.02.1995 р. [14] вніс зміни щодо перейменування Української РСР в Україну саме в ст. 38, а сам ЗУ залишив назву УРСР. Чому така невідповідність назв залишалася досить тривалий час, незрозуміло. І тільки у 1998 р. згідно із ЗУ «Про внесення змін до Закону Української РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 22.12.1998 р. [15] у назві та тексті Закону слова «Українська Радянська Соціалістична Республіка» змінюються у всіх відмінках словом «Україна», що є правильним і що необхідно було зробити вже давно.

Згідно із ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України (у зв'язку з прийняттям Закону України «Про Антимонопольний комітет України») від 02.03.1995 р. [16] внесено зміни в ст. 31 ЗУ «Про ЗЕД», а саме: «Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється: здійснення демпінгу; недобросовісна реклама; здійснення інших дій, що визнаються чинним законодавством недобросовісною конкуренцією». Досі цей закон не трактував це поняття, тобто кожного разу його можна було розуміти по-іншому.

Також вводяться нові види квот і ліцензій (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні) та надається кожному з них визначення; розширюються заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань, а саме: застосування повної або часткової заборони (повного ембарго) на торгівлю; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму; запровадження спе-

ціального мита; запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій; встановлення квот (контингентів); запровадження комбінованого режиму квот і контингентів; запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту торгівлі.

При цьому встановлюється, який саме орган влади відповідає за той чи інший перелічений раніше захід у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

Змінилось і розуміння недобросовісної конкуренції – відтепер під недобросовісною конкуренцією розуміють здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи; здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи; здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

5 лютого 1992 р. було прийнято ЗУ «Про Єдиний митний тариф України» [7], який регулює застосування Єдиного митного тарифу України при ввезенні чи вивезенні товарів з/на митну територію України з метою обкладання зазначених товарів митом. Згідно з цим Законом встановлено, що «Єдиний митний тариф України – це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію або вивозяться за межі цієї території». Цей Закон дає роз'яснення щодо мита та його видів, митної вартості, митних пільг та преференцій, умов повернення мита.

Неодноразово вносились зміни щодо тимчасового припинення використання мита стосовно певних товарів, які мали цільове використання у конкретний проміжок часу. Так, наприклад, «тимчасово, до 1 січня 2009 р., звільняються від оподаткування операції зі ввезення суб'єктами космічної діяльності на митну територію України товарів, які використовуються для виробництва космічної техніки» [17]. Тобто створювались умови для розвитку певної галузі економіки.

Єдиний митний тариф з 2001 р. фактично означає те саме, що й Митний тариф України. У 2001 р. був прийнятий Закон України «Про Митний тариф України» [18]. Із набуттям чинності цим законом, Єдиний митний тариф [19] України як звід ставок втратив чинність, але ЗУ «Про Єдиний митний тариф України» втратив чинність аж у 2012 р. Ставки ввізного (імпортного) мита з 2001 р. визначаються Митним тарифом України [20]. Ставки вивізного (експортного) мита визначаються низкою окремих законів України.

Загалом із 1991 р. Україна взяла курс на лібералізацію митної політики, що привело до збільшення напливу іноземного товару та зменшення попиту на внутрішню продукцію у зв'язку із високими цінами на неї. Особливо постраждали продукти, попит на які мав невисоку еластичність, особливо це стосувалось енергетики. У структурі галузей відбулася переорієнтація на більш дешеву продукцію.

Також 1 березня 1998 р. набрала чинності Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським союзом, що сприяло розширенню зовнішньоекономічних зв'язків української держави.

Отже, розвиток митного законодавства у цей час залишається складним, реагування на зміни відбувається невчасно, простежується збільшення штрафних санкцій за порушення законодавства, постійні зміни в ліцензуванні та квотуванні зовнішньоекономічних операцій, а також дублювання однакових за змістом законів.

2 етап – 2004–2012 роки. Цей етап митного регулювання в Україні характеризується стадією істотного реформування. Необхідність приведення чинного мит-

ного законодавства до встановлених загальноприйнятих світових стандартів і норм, а також приведення у відповідність до Конституції України і особливостей ринкової економіки передувало підготовці другого Митного Кодексу. В результаті 11.07.2002 р. був прийнятий новий Митний Кодекс України, який вступив у дію 01.01.2014 р.

Під час розроблення нового Митного кодексу України враховувались положення основних міжнародних конвенцій та угод, в тому числі членами яких є або до яких має намір приєднатися (вступити) Україна (зокрема, ГАТТ/СОТ, Конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур, Конвенція про тимчасове ввезення, Конвенція про процедуру спільного транзиту. Під час розроблення кодексу велика увага приділялася використанню досвіду ЄС у цій сфері [21].

У зв'язку із прийняттям нового Митного Кодексу України [22] з 2004 р. втрачає свою чинність Митний Кодекс України від 12.12.1991 р. та ЗУ «Про митну справу в Україні» від 25.06.1991 р.

Новий Митний кодекс України оперує поняттями «митна вартість» (ст. 19), «нетарифне регулювання» замість раніше вказаного «позатарифне регулювання», але при цьому не розкриває його змісту; розширено зміст форм митного контролю (ст. 41) та спеціальних митних режимів (ст. 185–246); введено поняття «митна вартість» та методи її визначення (ст. 259–275).

Введено в дію нову Главу «Інформування та консультування з питань митної справи», що було спрямовано на зменшення кількості порушень із боку учасників ЗЕД, а також загальну обізнаність населення у законодавстві, оскільки консультування з боку митних органів дало можливість правильно трактувати законодавчі акти, орієнтуватися в них та не припуститися помилок.

Якщо МКУ 1991 р. встановлював відповідальність за 17 видів порушень, то від 2004 р. – вже за 27. Окрім збільшення кількості видів порушень, новий кодекс істотно підвищив штрафні санкції, а саме з 0,5–3 до десятківсотень неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Однак відтепер особи, які порушили законодавство і притягуються до відповідальності, можуть ознайомитися з матеріалами заведеної справи, бути присутніми під час розгляду справи та отримати копії рішень.

Попередній Митний Кодекс країни втрачає свою чинність з 01.01.2004 р., крім статей 47, 85–87 та глави 2 «Митні збори» розділу V «Мито та митні збори», які втрачають чинність із моменту набуття Україною членства у СОТ.

Основи митного союзу визначає Договір про заснування Європейського Співтовариства, який передбачає умови вільного обігу в межах його митної території. Ст. 23 (колишня ст. 9) Договору передбачає скасування мита та інших митних зборів; кількісні обмеження та аналогічні заходи забороняються ст. 28 (колишня ст. 30), тоді як ст. 90 (колишня ст. 95) забороняє державам-членам запроваджувати таку систему оподаткування, яка створює дискримінаційні умови на користь власної продукції або спрямована проти продукції з іншої держави-члена [21].

Зокрема, у ЗУ «Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 р. [23] вказано, що до доходів загального фонду Державного Бюджету України входить плата за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів (з моменту набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі), і митні збори (до моменту набуття Україною членства у СОТ).

ЗУ «Про внесення змін до статті 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 20.11.2003 р. [24] відредагував ст. 16 «Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій». Відтепер вона має назву «Ліцензування зовнішньоекономічних операцій» і встановлює, що ліцензування може здійснюватися автоматично і не автоматично залежно від застосування квот. Якщо в попередніх інтерпретаціях ЗУ «Про ЗЕД» у ст. 16 вказувались види ліцензування і квотування, а в ст. 1 – їх трактування, то відтепер такого перерахунку немає, при цьому трактування видів залишилось. Однак зазначається, що «стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії» [24], не режим, а саме вид, тобто види ліцензій є, але вони не перераховуються, і не вказуються особливості кожної з них.

ЗУ «Про внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.11.2006 р. [25] виключив поняття антидемпінгових і компенсаційних квот і ліцензій, а також додав зміни до ст. 7 у сфері регулювання оподаткування товарів, що імпортуються з країн-членів СОТ. Відтепер товари країн СОТ вільно поступають на вітчизняний ринок і не можуть бути виключені з отримання будь-яких привілеїв, які надаються іншим державам, або на національному рівні.

У результаті економічної кризи ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» від 04.02.2009 р. [26] вніс таку зміну до чинного ЗУ «Про ЗЕД»: «У разі досягнення платіжним балансом України критичного стану застосовується, як виняток, процедура запровадження, змін та скасування тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари, яка спирається на норми відповідних статей Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року». Така процедура запроваджується строком на 6 місяців із можливістю пролонгації на півроку, якщо платіжний баланс України залишатиметься в критичному стані. Цільова надбавка до ставок ввізного мита вводиться у розмірі 13% від митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України. Цей Закон одночасно вносить зміни до ЗУ «Про єдиний митний тариф України» і ЗУ «Про Митний тариф України».

ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань» від 23.02.2012 р. [27] зменшив кількість заходів України у відповідь на недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань, зазначених у ЗУ «Про ЗЕД», видаливши зі списку запровадження комбінованого режиму квот і контингентів та індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів.

ЗУ «Про єдиний митний тариф України» введений у 1992 р. і втратив чинність із 01.06.2012 р. ЗУ «Про митний тариф України» введений у 2001 р. і втратив чинність також у 2012 р. У 2013 р. ввели в дію новий ЗУ «Про митний тариф України» з Митним тарифом України. Єдиний митний тариф діяв з 1993 по 2001 р. Митний тариф України – з 2001 по 2014 р. і з 2014 р. до сьогодні. Залишаються питання щодо одночасного використання обох, по суті однакових, законодавчих актів.

Отже, необхідно відзначити поступове законодавче врегулювання, приведення його до єдиного виду. Продовжується робота щодо відповідальності за порушення, збільшується кількість видів та розмір штрафних санкцій. Поступово відбуваються зміни в законодавстві щодо регулювання вільного доступу товарів країн СОТ на вітчизняний ринок.

3-й етап – з 2012 р. і дотепер. Його головною метою є приведення національного митного законодавства у відповідність до міжнародних правил, норм і стандартів.

Головною особливістю цього етапу є введення в дію нового Митного Кодексу [28], який істотно змінив митне законодавство країни загалом. Він містить низку нововведень, які спрямовані на спрощення процедур митного оформлення товарів.

Необхідно відзначити, що МКУ став ще більш уніфікованим та включив у себе норми низки законодавчих актів, зокрема, ЗУ «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.92 р., ЗУ «Про порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів та транспортних засобів, що ввозяться (пересилаються) громадянами на митну територію України» від 13.09.2001 р., ЗУ «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» (у редакції Закону від 04.10.2001 р.), які втрачають чинність одночасно з початком дії нового МКУ.

Необхідно відзначити основні новації МКУ, які торкнулися кожного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

По-перше, поняття «митна справа» значно розширилося та тепер включає в себе, окрім раніше зазначеного «порядок переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів, митне регулювання, пов'язане зі встановленням мит і митних зборів, процедури митного контролю та інші засоби проведення в життя митної політики становлять митну справу», ще й «застосування механізмів тарифного і нетарифного регулювання ЗЕД, справляння митних платежів, ведення митної статистики, обмін митною інформацією, ведення УКТЗЕД, здійснення державного контролю нехарчової продукції при її ввезенні на митну територію України, запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушенням митних правил, організація і забезпечення діяльності митних органів».

По-друге, введено нове поняття – «уповноважений економічний оператор», яким є, відповідно до ст. 12 МКУ, підприємство, що відповідає встановленим вимогам та має право користуватися спеціальними спрощеннями. Статус уповноваженого економічного оператора надається підприємству митницею шляхом видачі сертифіката уповноваженого економічного оператора та включення його до Єдиного реєстру уповноважених економічних операторів.

Підприємству може бути видано сертифікати уповноваженого економічного оператора таких видів, як: на спрощення митних процедур; щодо надійності і безпеки; на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки.

У ст. 15 нового МКУ детально описано, що за наявності сертифіката можуть бути надані такі спеціальні спрощення, як зменшення обсягу відомостей, які необхідно надати митному органу до прибуття на митну територію України; здійснення митного контролю в першочерговому порядку; розміщення товарів на складі тимчасового зберігання закритого типу без отримання дозволу митного органу та інше.

Необхідно також відзначити, що отримання сертифіката уповноваженого економічного оператора дає відповідній особі право на провадження таких видів діяльності, як митна брокерська діяльність; відкриття та експлуатація магазину безмитної торгівлі; відкриття та експлуатація митного складу; відкриття та експлуатація вільної митної зони комерційного або сервісного типу; відкриття та експлуатація складу тимчасового зберігання; відкриття та експлуатація вантажного митного комплексу.

Також новий Митний кодекс запроваджує нові інструменти митного оформлення, такі як можливість здій-

снення митного оформлення товарів у будь-якому митному органі; проведення митного оформлення протягом 4 годин з моменту подання митної декларації; використання однієї декларації для здійснення різних митних формальностей; звільнення декларанта від відповідальності за ненавмисні помилки у митній декларації.

Зазнали змін і митні режими у зв'язку з розподілом режиму «тимчасове ввезення (вивезення)» на два окремих – «тимчасове ввезення», «тимчасове вивезення», а інші митні режими зазнали змін у назві. Так, наприклад, митний режим «імпорт» перейменовано на «імпорт (випуск для вільного обігу)», «експорт» – на «експорт(остаточне вивезення)» та ін.

Також внесені зміни щодо оподаткування товарів, що переміщуються (пересилаються) через митний кордон України громадянами. Відтепер супроводжуваний багаж, сумарна вартість якого не перевищує 1000 євро і вагою не більше 50 кг, не підлягає письмовому декларуванню та не є об'єктом оподаткування митними платежами за умови, що особа здійснює перетин кордону один раз на добу. У разі, якщо вартість становить від 1000 до 10 000 євро – застосовується загальна ставка мита 10% від такої вартості, якщо вартість більша за 10 000 євро – застосовуються повні ставки мита, передбачені Митним тарифом України.

Одна з особливостей нового Митного кодексу – це можливість досягнення компромісу з порушниками митних правил шляхом укладання мирової угоди, якщо відсутні ознаки здійснення злочину (ст. 521). При цьому необхідно відзначити, що особі, яка вчинила таке порушення, необхідно протягом 30 днів внести до державного бюджету штраф та/або задекларувати в митний режим відмови на користь держави товари – безпосередні предмети порушення митних правил. Митний орган, у свою чергу, припиняє провадження у справі про порушення митних правил та здійснює митне оформлення задекларованих товарів.

ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Митного кодексу України» від 13.03.2012 р. [29] змінив по всьому тексті ЗУ «Про ЗЕД» словосполучення «митні збори» на «інші податки».

Як відповідь на воєнні дії, які відбуваються на окупованій території України, відповідно до ЗУ «Про внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 24.12.2015 р. [30] введено додаткові заходи у відповідь на недружні дії окупантів/агресорів у вигляді заборони зовнішньоекономічних операцій або встановлення обмеження на їх здійснення, а також скасування тарифних пільг щодо ставок Митного тарифу України шляхом зупинення звільнення від оподаткування ввезим митом, застосування пільгових чи повних ставок ввезим мита або скасування тарифних квот.

ЗУ «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20.12.2016 р. [31] визначає засади державної підтримки експортної діяльності шляхом страхування, перестрахування, гарантування, часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами з метою створення умов для здійснення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження на зовнішні ринки, забезпечення захисту українських експортерів від ризиків неплатежів та фінансових втрат і підвищення конкурентоспроможності українських виробників на світових ринках, тобто створення всіх умов для легкого виходу вітчизняних товарів на зовнішні ринки.

З 1 січня 2016 р. в Україні скасовано додатковий імпорتنний збір, який був введений на початку 2015 р. у зв'язку з різким погіршенням платіжного балансу Укра-

їни. Додатковим імпортом збором за ставкою 10% оподатковувалися готові харчові продукти; продукти, жири та олії тваринного і рослинного походження; алкогольні та безалкогольні напої; тютюн та його замінники; оцет; живі тварини (товарні групи 1–24 за УКТЗЕД). Під 5%-ний збір підпали всі інші товари за винятком «життєво важливих», до яких парламент відніс більшість енергоносіїв, а також деякі медикаменти.

Загалом третій етап становлення адміністрування митних платежів в Україні охарактеризувався імплементацією умов Угоди про спрощення процедур торгівлі. Ця угода акцентує увагу на необхідності здійснення таких заходів, як управління ризиками, аудит після митного оформлення; введення уповноваженого економічного оператора; створення системи «єдиного вікна», використання митних брокерів та ін. Поступово митне законодавство України набуває істотних змін з огляду на всі рекомендації і вимоги СОТ та ЄС.

Висновки. У сучасних умовах економічного розвитку України, розширення зовнішньоекономічних зв'язків митна справа набуває особливого значення. Подальше становлення митної справи в Україні відбувається у напрямі уніфікації із загальноприйнятими в міжнародній практиці нормами і стандартами, а також відповідно до умов, які диктує ринкова економіка.

Уряд України здійснює активну зовнішньоторговельну політику шляхом участі нашої країни у багатосторонніх торговельних переговорах та проводить ефективну роботу, спрямовану на реалізацію переваг членства України у СОТ із метою розширення експортних можливостей вітчизняних товаровиробників та захисту економічних інтересів держави на зовнішніх ринках.

За період незалежності митна справа в Україні зазнала багатьох змін в інституційному забезпеченні її організа-

ції. Україна пройшла складний етап становлення митної справи від Державного комітету митного контролю до Державної фіскальної служби.

Водночас законодавство залишається складним і громіздким, незважаючи на той факт, що створення МКУ слугувало об'єднанню багатьох нормативних документів.

Пересічному громадянину для того, щоб проаналізувати зміни в законодавстві, необхідно відкрити не один систематизований документ із поясненнями та доповненнями, а кожний з тих, що існують. У кожному законі вказуються не конкретні закони та статті, які регулюють окреслене питання, а в загальному вказується «та інші закони...», що також не допомагає громадянам зрозуміти, які ще необхідно відкрити нормативні акти для того, щоб у повному обсязі оволодіти інформацією.

Крім того, використання понять у нормативних документах не завжди доповнювалося їх визначеннями, що підтверджує необхідність розширити перелік визначень у відповідних нормативних документах та привести всю нормативну базу до єдиного вигляду.

Використання однакових за змістом Законів (ЗУ «Про Єдиний митний тариф України» і ЗУ «Про митний тариф України») одночасно не полегшує сприйняття законодавства.

Сьогодні, на жаль, не діє раніше встановлений принцип: «стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш як 5 років».

А головне, зміни в законодавчих актах мають відбуватися вчасно, а не через декілька років, як це мало місце під час зміни Державного комітету митної справи на Державну Службу України.

Із кожним новим етапом розвитку та внесеними змінами законодавство набуває більшої чіткості, що спростує його сприймання учасниками ЗЕД та означає зміцнення управлінських важелів митної системи і її реформування.

Список використаних джерел:

1. Запорожець О.Ф. Система адміністрування митних платежів в умовах інтеграційних процесів: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / О.Ф. Запорожець. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2013. – 22 с.
2. Конституція України від 28.06.1996 року [Режим доступу] – <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80/ed19960628>
3. Інструкція ЦРПР від 23.03.1987 р. № 120 «О порядке контроля за вывозом из СРСР культурных ценностей», затверджена Міністерством Культури СРСР.
4. Закон України «Про порядок вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей» від 21.09.1999 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1068-14/ed19990921>
5. ЗУ РСР «Про Митну справу в Українській РСР» 25.06.1991 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1262-12/ed19910625>
6. Митний Кодекс України від 12.12.1991 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1970-12/ed19911212>
7. ЗУ «Про Єдиний митний тариф» від 05.02.1992 року [Режим доступу] – <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/2097-12/ed19920205>
8. ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України з митних питань» від 28.01.94 р. [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3892-12/ed19940224>
9. ЗУ «Про джерела фінансування органів державної влади» від 30.06.1999 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/783-14/ed20000101>
10. ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань митної справи» від 22.02.2000 року [Режим доступу] – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1480-14/ed20000321>
11. ЗУ РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12/ed19910416/page3>
12. Декрет КМУ «Про Єдиний митний тариф України» від 11.01.1993 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4-93/ed19930111>
13. Декрет КМУ «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)» [11] від 12.01.1993 року [Режим доступу]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/6-93/ed19930126>
14. ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям ЗУ «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 15.02.1995 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/82/95-%D0%B2%D1%80/ed19950302>
15. ЗУ «Про внесення змін до Закону Української РСР «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 22.12.1998 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/335-14/ed19990216>

16. ЗУ «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України (у зв'язку з прийняттям Закону України «Про Антимонопольний комітет України» від 02.03.1995 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/82/95-%D0%B2%D1%80/ed19950302>
17. Закон України «Про державну підтримку космічної діяльності» від 16.03.2000 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1559-14/ed20000316>
18. Закон України «Про митний тариф України» від 05.04.2001 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2371-14/ed20010405>
19. Єдиний митний тариф України від 11.01.1993 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4%D0%B0-93/ed19930111>
20. Митний Тариф України від 05.04.2001 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2371%D0%B0-14/ed20010405>
21. Перелік актів законодавства України та *acquis* Європейського Союзу у пріоритетних сферах адаптації, затвердженого ЗУ від 18 березня 2004 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629%D0%B0-15>
22. Митний Кодекс України від 11.07.2002 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15/ed20020711>
23. ЗУ «Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/107-17/ed20071228>
24. ЗУ «Про внесення змін до статті 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 20.11.2003 року [Режим доступу] – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-15/ed20040218>
25. ЗУ «Про внесення змін до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.11.2006 року [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/360-16/ed20061209>
26. ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку зі світовою фінансовою кризою» від 04.02.2009 року [Режим доступу] – <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/923-17/ed20090306>
27. ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань» від 23.02.2012 року [Режим доступу] – <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4436-17/ed20120322>
28. Митний Кодекс України від 13.03.2012 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/ed20120313>
29. ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Митного кодексу України» від 13.03.2012 року [Режим доступу] – <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4496-17/ed20120601>
30. ЗУ «Про внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 24.12.2015 р. [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/905-19/ed20160101>
31. ЗУ «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20.12.2016 року [Режим доступу] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19/ed20170101>

Аннотация. В статье рассмотрено нормативно-правовое обеспечение администрирования таможенных платежей в Украине и предложены этапы эволюции становления в соответствии с изменениями, внесенными ключевым законодательным актом Украины – Таможенным кодексом. Определены основные недостатки в нормативном обеспечении таможенного дела и внесены изменения в них.

Ключевые слова: нормативно-правовое обеспечение; администрирование таможенных платежей; Таможенный Кодекс Украины; этапы становления.

Summary. In this work there have been considered the regulatory and legal support for the administration of customs payments in Ukraine and suggests the stages of the evolution of formation, in accordance with the changes introduced by the core legislative act of Ukraine – the Customs Code. The main shortcomings in the regulatory support of the customs were identified and changes were made in them.

Key words: regulatory and legal support; administration of customs payments; the Customs Code; the stages of the evolution.

Носа А. М.
студентка

Ужгородського національного університету

Nosa A. M.
Student

Uzhhorod National University

ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МІСЦЕ ЄС У СВІТОВОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

ECONOMIC INEQUALITY IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES AND ITS IMPACT ON THE PLACE OF THE EU IN THE WORLD ECONOMIC ENVIRONMENT

Анотація. У статті досліджено проблему нерівномірності економічного розвитку країн-членів Європейського Союзу. Проаналізовано основні показники економічної нерівності цих країн. Розглянуто основні причини асиметричності соціально-економічного розвитку країн-членів Європейського Союзу. Досліджено можливі наслідки такої асиметрії для країн-членів Європейського Союзу та Європейського Союзу загалом. Проаналізовано місце Європейського Союзу у міжнародних економічних відносинах.

Ключові слова: економічна нерівність, Європейський Союз, асиметричність розвитку, диспропорції, глобальний виклик.

Вступ та постановка проблеми. Світове господарство являє собою складну систему національних економік окремих країн та їхніх угруповань, тісно пов'язаних між собою міжнародними економічними відносинами на основі міжнародного поділу праці, тобто міжнародної спеціалізації та виробничої кооперації. Для світової економічної системи ХХІ ст. характерним є стрімкий розвиток інтеграційних процесів між країнами, створення нових ринків та уніфікація економічних стандартів країн. Результатом всіх цих процесів стало поглиблення економічної глобалізації, яка є основною рушійною силою зближення національних економік країн світу.

Очевидно, що вплив інтеграційних процесів по-різному впливає на високорозвинені країни, країни, що розвиваються, та слаборозвинуті країни. Саме тому сьогодні надзвичайно гостро постає питання глобальної економічної нерівності країн у світовому господарстві, яке можна охарактеризувати глобальним викликом сьогодення для людства. Варто відзначити, що, хоча міжнародні організації та інтеграційні угруповання відіграють важливу роль у регулюванні міжнародних відносин, навіть всередині цих інтеграційних утворень також існують диспропорції у розвитку країн-членів цих угруповань.

Ця проблема не минула й країни Європейського Союзу як одного з найбільших та найвпливовіших інтеграційних об'єднань сучасності на світовій арені.

Зазначене актуалізує необхідність дослідження та аналіз економічної нерівності всередині Європейського Союзу, а також визначення основних причин такої нерівності як одного з найнебезпечніших викликів сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження глобальної економічної нерівності зробили такі науковці, як Л.М. Черненко, Н.В. Безрукова, Е.М. Лібанова, С.О. Радзієвська, С.В. Мочерний, Л.А. Кислова, Н.Я. Кравчук, Т.А. Нікітіна, Т.М. Тутунару, С.В. Фомішин. Роль Європейського Союзу у вивченні нерівномірності розвитку країн у світовому господарстві була розглянута у працях Ф. Шнайдера, О.Ф. Самойлова, С.В. Мочерного. Ці науковці вивчали та досліджували

основні причини, фактори та показники глобальної економічної нерівності, а також ролі інтеграційних об'єднань, зокрема ЄС, у процесі пошуку шляхів скорочення нерівності на глобальному рівні.

Метою статті є дослідження нерівномірності економічного розвитку країн-членів Європейського Союзу як глобальної проблеми людства, яка зачіпає всі верстви населення країн ЄС, а також впливає на місце союзу у міжнародних економічних відносинах. Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання, як:

1) дослідження основних причин, чинників та показників нерівномірності економічного розвитку країн Європейського Союзу;

2) аналіз особливостей та тенденцій розвитку економічної нерівності країн Європейського Союзу як глобальної соціально-економічної проблеми;

3) дослідження впливу економічної нерівності всередині ЄС на його місце у міжнародних економічних відносинах.

Результати дослідження. У процесі створення Європейського Союзу, ще від початку його заснування, виділялися 6 країн, які стали ініціаторами формування цього інтеграційного об'єднання. До цих країн належать Бельгія, Нідерланди, Франція, Німеччина, Італія та Люксембург, які разом із Великобританією та Скандинавськими країнами (Данія та Швеція) сформували собою безперечних лідерів з-поміж інших членів союзу.

У контексті дослідження глобальної економічної нерівності всередині ЄС варто зауважити, що важливу роль у зростанні диспропорцій у розвитку країн-членів ЄС відіграє географічний чинник. Зокрема, економісти умовно поділяють країни Європейського Союзу на «західні» і «східні», і такий поділ приводить до зростання протиріч та поширення дезінтеграційних процесів та настроїв.

Протягом усього періоду існування ЄС між західними країнами ЄС і країнами Центрально-Східної Європи сформувалися значні відмінності в економічному розвитку. Такі відмінності знайшли свій прояв навіть у контексті класифікаційних груп країн у світовому господарстві.

Зокрема, країни Західної Європи можна віднести до групи промислово розвинених країн, а країни Центральної та Східної Європи – до країн із перехідною економікою.

Одним із основних завдань функціонування ЄС є подолання спільних глобальних викликів, і, хоча країни Європейського союзу спрямовують максимальні зусилля для подолання бідності як однієї з найбільших глобальних проблем сьогодення, все ж 122 млн. осіб (тобто майже чверть населення ЄС) живуть на порозі бідності. При цьому невідомо, що основна частка бідних припадає на країни Центральної та Східної Європи, а також Грецію, Іспанію і Португалію. До прикладу, в Польщі частка бідного населення становить 6,7%, у Греції – 36%, у Португалії – 27%, в Іспанії – 29% [1].

Одним із основних чинників глобальної економічної нерівності є нерівність доходів, тому у процесі аналізу економічної нерівності в ЄС доцільно розглянути і проаналізувати доходи його країн-членів, адже розмір мінімальної оплати праці в країні впливає не лише на добробут населення, але й на продуктивність праці в країні, а також соціально-економічне положення країни у міжнародних відносинах (рис. 1).

З рисунка 1 видно, що з-поміж інших країн-членів ЄС мінімальна заробітна плата є найвищою в Люксембурзі, а найнижчою – в Болгарії (для порівняння: розмір мінімальної заробітної плати в Люксембурзі у 10,5 разів перевищує цей показник у Болгарії, у 4,6 разів – у Польщі, у 2,5 рази – Іспанії та у 4,9 разів – Естонії). Така різниця між рівнем мінімальної заробітної плати країн Європейського Союзу значною мірою впливає на зростання диспропор-

цій всередині угруповання і має свої наслідки (зокрема, посилення міграційних процесів з країн Центрально-Східної Європи до західних країн ЄС).

Важливим показником, на котрий варто звернути увагу в процесі дослідження нерівномірності економічного розвитку країн-членів ЄС, є рівень безробіття (табл. 1), адже він є одним з основних індикаторів добробуту населення країн.

Як видно з таблиці 1, у 2016 році найвищий рівень безробіття був в Іспанії, Португалії, Кіпрі, Греції та Хорватії, а найнижчий рівень безробіття – в Чехії та Німеччині. Також аналіз даних, наведених у таблиці, показує позитивну тенденцію скорочення рівня безробіття майже в усіх країнах ЄС, крім Австрії, протягом 2011–2016 рр.



Рис. 1. Розмір мінімальної заробітної плати у країнах-членах ЄС у 2016 році, євро

Джерело: побудовано автором на основі даних джерела [1]

Таблиця 1

Динаміка рівня безробіття у країнах-членах ЄС протягом 2011–2016 рр. у %

Назва країни	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бельгія	7,2	7,6	8,4	8,5	8,5	8,0
Болгарія	11,3	12,3	13,0	11,4	9,2	7,7
Чехія	6,7	7,0	7,0	6,1	5,1	4,0
Данія	7,6	7,5	7,0	6,6	6,2	6,2
Німеччина	5,8	5,4	5,2	5,0	4,6	4,1
Естонія	12,3	10,0	8,6	7,4	6,2	9,0
Ірландія	14,7	14,7	13,1	11,3	9,4	8,0
Греція	17,9	24,5	27,5	26,5	24,9	12,0
Іспанія	21,4	24,8	26,1	24,5	22,1	19,6
Франція	9,2	9,8	10,3	10,3	10,4	9,9
Хорватія	13,7	16,0	17,3	17,3	16,3	12,8
Італія	8,4	10,7	12,1	12,7	11,9	6,0
Кіпр	7,9	11,9	15,9	16,1	15,0	13,3
Латвія	16,2	15,0	11,9	10,8	9,9	9,7
Литва	15,4	13,4	11,8	10,7	9,1	8,0
Люксембург	4,8	5,1	5,9	6,0	6,5	6,3
Угорщина	11,0	11,0	10,2	7,7	6,8	9,4
Мальта	6,4	6,3	6,4	5,8	5,4	4,8
Нідерланди	5,0	5,8	7,3	7,4	6,9	6,0
Австрія	4,6	4,9	5,4	5,6	5,7	6,0
Польща	9,7	10,1	10,3	9,0	7,5	6,3
Португалія	12,9	15,8	16,4	14,1	12,6	11,2
Румунія	7,2	6,8	7,1	6,8	6,8	6,0
Словенія	8,2	8,9	10,1	9,7	9,0	7,9
Словаччина	13,7	14,0	14,2	13,2	11,5	9,7
Фінляндія	7,8	7,7	8,2	8,7	9,4	8,8
Швеція	7,8	8,0	8,0	7,9	7,4	6,9
Великобританія	8,1	7,9	7,6	6,1	5,3	6,7

Джерело: розроблено автором на основі джерела [1]

Суттєвий вплив на поглиблення процесів глобальної економічної нерівності країн світового господарства, в тому числі країн ЄС, має діяльність транснаціональних корпорацій, адже лише 25% світової економіки функціонує поза ТНК, а сукупні валютні резерви ТНК у 5 разів перевищують резерви центральних банків усіх країн світу [2, с. 21].

Зосередження інвестицій у певних регіонах, переваги яких визначені географічним положенням і запасами ресурсів, потенціалом робочої сили, обсягами капіталу, демографічними тенденціями та іншими факторами, зумовлює посилення нерівномірного розвитку країн світу [3, с. 67].

Зосередженню основної частини капіталу та інвестицій саме у високорозвинених країнах і, відповідно, їхньому подальшому розвитку сприяє той факт, що штаб-квартири більшості ТНК розташовані у високорозвинених промислових країнах світу, що, своєю чергою, дає змогу цим країнам із максимальною ефективністю використовувати потужності та можливості ТНК.

Аналіз статистичних даних щодо розміщення найбільших транснаціональних корпорацій світу та їхньої частки у світовому господарстві (табл. 2) показує, що більша частина ТНК розташована у промислово розвинених країнах світу, у тому числі в таких високорозвинених країнах Західної Європи, як Франція, Великобританія, Німеччина, Швейцарія, Нідерланди тощо. Як видно з таблиці 2, жодна з країн Центрально-Східної Європи не увійшла до цього рейтингу.

Таблиця 2

Розташування найбільших транснаціональних корпорацій та їхня частка у світовій економіці у 2015 році

№	Країна походження	Кількість ТНК	Частка, %
1	США	152	30,4
2	Японія	63	12,6
3	Франція	31	6,2
4	Великобританія	30	6,0
5	Китай	29	5,8
6	Німеччина	25	5,0
7	Канада	22	4,4
8	Іспанія	15	3,0
9	Австралія	14	2,8
10	Швейцарія	13	2,6
11	Італія	11	2,2
12	Південна Корея	11	2,2
13	Бразилія	8	1,6
14	Нідерланди	8	1,6
15	Росія	8	1,6

Джерело: розроблено автором на основі джерела [4]

Посилення ролі ТНК у світовій економіці також зумовлює поглиблення процесів зростання нерівності економічного розвитку країн світу. ТНК зосереджують під своїм впливом ресурси, людські здібності, науково-технічні знання та досвід, що дає їм контроль над стратегічно важливими сферами – фінансами, робочою силою, технологією, поставками сировини і компонентів, послугами і збутом [5, с. 125].

У таблиці 3 наведено дані про розташування та обсяги прибутків у 2016 році десяти найбільших ТНК світу.

Як видно з таблиці 3, п'ять із десяти найпотужніших ТНК світового господарства належать таким високорозвиненим країнам ЄС, як Нідерланди, Великобританія

та Німеччина, а країни Центрально-Східної Європи не зайняли жодних позицій у цьому рейтингу. Така тенденція вказує на значний розрив та асиметрію у розвитку країн Західної та Східної Європи.

Таблиця 3

Топ-10 найбільших транснаціональних корпорацій у світі у 2016 році

№	Назва ТНК	Країна розміщення материнської компанії	Прибуток на 2016 рік, млрд. дол.
1	Walmart	США	482
2	State Grid	Китай	330
3	China National Petroleum	Китай	299
4	Sinopec Group	Китай	294
5	Royal Dutch Shell	Нідерланди	272
6	Exxon Mobil	Великобританія	246
7	Volkswagen	Німеччина	237
8	Toyota	Німеччина	237
9	Apple	США	234
10	BP	Великобританія	226

Джерело: [6]

Про велику роль країн Західної Європи у світовому господарстві свідчить і той факт, що за даними ЮНКТАД 2015 року до 10 найпривабливіших країн світу для прямих іноземних інвестицій належать 3 країни Європейського Союзу: Німеччина, Великобританія та Франція [7].

У процесі аналізу економічної нерівності країн-членів ЄС варто акцентувати на увагу на проблемі розвитку тіньового сектору економіки як одного з основних викликів для країн. Зокрема, як видно з рисунку 2, в найбільш розвинених країнах ЄС питома частка тіньового сектору в національній економіці є значно меншою, ніж в інших групах країн. Середній рівень тіньового сектору в економіці країн ЄС становить 18% [1].

Проте аналіз даних, наведених у рисунку 2, показує, що серед розвинених країн також є країни з досить високими показниками тіньової активності. Наприклад, питома частка тіньового сектору Бельгії, Швеції та Франції становить 16,2%, 13,2% і 12,3% відповідно, а рівень тінізації економік Чехії і Словаччини – 15,1% і 14,1% відповідно [8, с. 4]. Така тенденція може бути пояснена різним рівнем податкового навантаження в країнах.

Зокрема, за даними Європейської Комісії (рис. 3) середній показник податку на прибуток по ЄС дорівнює 21,31%, найвищі ставки на прибуток з-поміж країн ЄС мають Мальта, Франція та Бельгія (35%, 33,33% і 33,99% відповідно), а найнижчі ставки – Латвія (15%), Ірландія (12,5%) і Кіпр (12,5%) [1].

Сьогодні у процесі дослідження економічної нерівності країн ЄС варто акцентувати увагу на тому, що одним із найнебезпечніших наслідків асиметричності економічного розвитку країн-членів цього інтеграційного об'єднання є поширення дезінтеграційних процесів всередині союзу. Зокрема, це характерно для високорозвинених країн-членів ЄС, які стикнулися з тим, що різний рівень економічного розвитку країн всередині союзу приводить до додаткового навантаження на їхні економіки.

У цьому контексті варто згадати одну з найбільш обговорюваних подій 2016 року – референдум щодо виходу Великобританії з ЄС (т. зв. «Брексіт», англ. – «Brexit») як один із перших проявів бажання країни вийти з такого потужного інтеграційного угруповання. Результатом

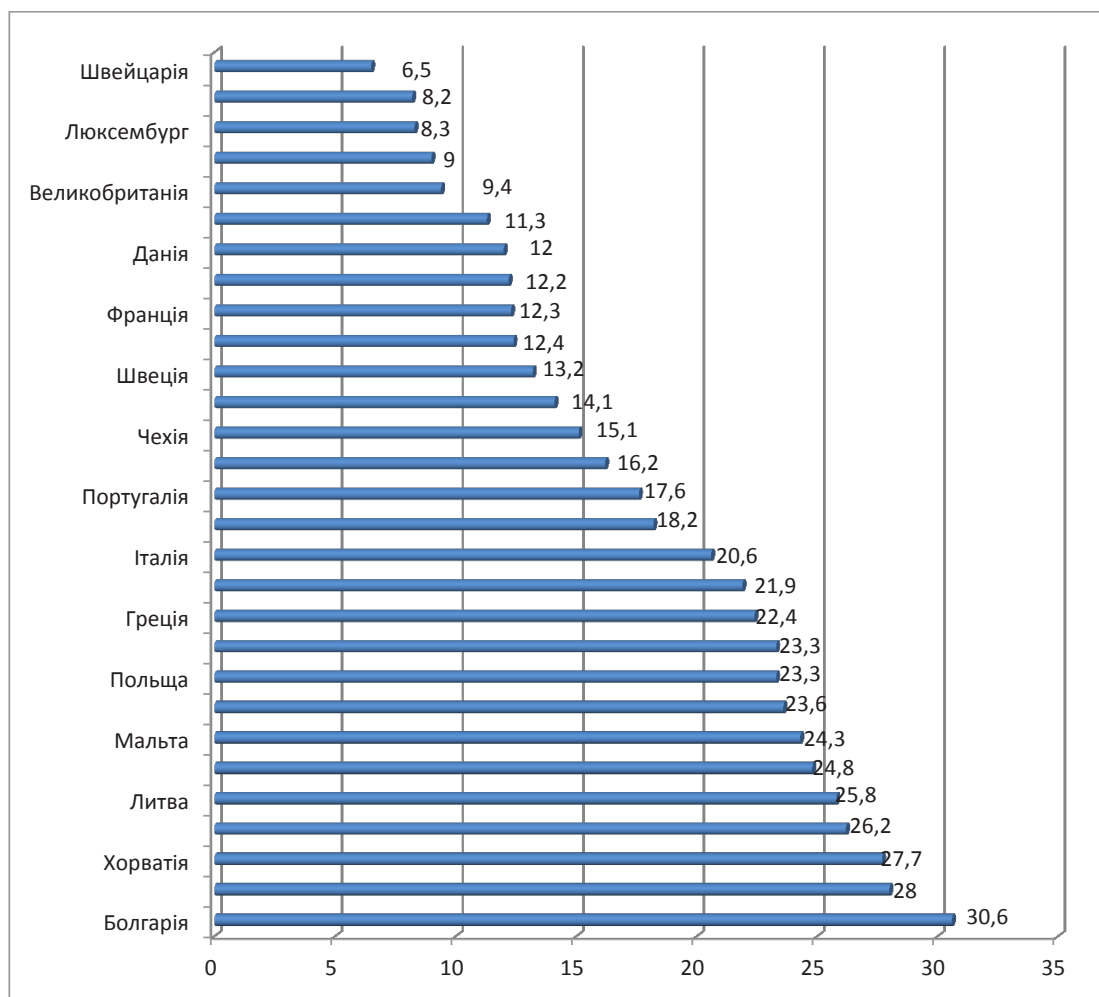


Рис. 2. Рівень розвитку тінювого сектору економіки країн Європейського союзу у 2015 р. у % до офіційного ВВП цих країн

Джерело: [8, с. 4]

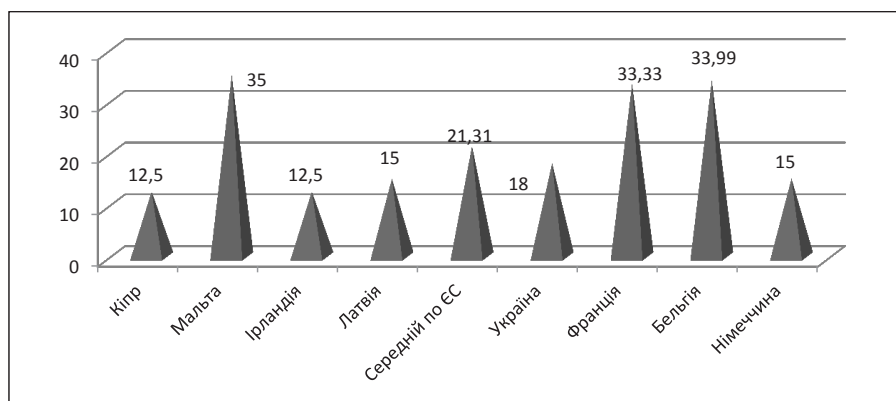


Рис. 3. Ставки податку на прибуток у європейських країнах у 2015 році, %

Джерело: [1]

цього референдуму стало те, що 51,9% британців проголосували за вихід, а 48,9% – проти. Однією з основних причин таких результатів референдуму є те, що велика частка державного бюджету Великобританії йшла на надання кредитів та соціальних допомог, а також утримання тих країн ЄС, економіки яких перебували у стані кризи (наприклад, Греція, Іспанія, Португалія). Як резуль-

тат, Великобританія заявила, що ці країни можуть не розраховувати на матеріальну допомогу від неї.

Думки експертів стосовно того, чи може привести вихід Великобританії з ЄС до розпаду союзу, різняться. Частина експертів впевнені, що вихід Великобританії з ЄС не приведе до розпаду союзу, проте завдасть сильного удару по політичному та соціально-економічному життю у решті країн ЄС, а також може привести до кризи ідентичності всередині ЄС. Інші експерти, навпаки, стверджують, що вихід такої потужної країни,

як Великобританія, з ЄС може створити т. зв. «ефект доміно», тобто бажання інших високорозвинених країн вийти з союзу. За словами колишнього президента Європарламенту Мартіна Шульца «Брексіт» стане катастрофою як для ЄС, так і для Британії, адже як країна Великої сімки, як постійний член Ради безпеки ООН, який також має право вето, Великобританія потрібна ЄС.

Висновки. Підсумовуючи, можна дійти висновку, що проблема нерівномірності економічного розвитку є надзвичайно актуальною для країн-членів Європейського Союзу, адже значний розрив та диспропорції у рівнях соціально-економічного розвитку країн цього інтеграційного угруповання породжує поділ країн ЄС на західні (високорозвинені) та східні (країни, що розвиваються). Така тенденція, своєю чергою, приводить до поширення дезінтеграційних

процесів та настроїв, які негативно впливають на економічний розвиток та місце Європейського Союзу на міжнародній арені. Одним із наслідків економічної нерівності всередині ЄС стало бажання Великобританії вийти з союзу, що може привести до «ефекту доміно», тобто бажання решти високорозвинених країн зняти зі своїх економік додаткове навантаження у вигляді різноманітних допомог менш розвинутих країнам ЄС шляхом виходу з союзу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
2. Нікітіна Т.А. Транснаціональні корпорації як провідна форма концентрації капіталу в умовах глобалізації. // Збірник наукових праць «Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні», К –КНУ, 2007 рік, випуск 7, 233 с., С. 19–26.
3. Кирилич Х.В. Проблема нерівномірності економічного розвитку світового господарства : дис. канд. ек. наук : 08.00.02 / Кирилич Христина Володимирівна – Львів, 2015. – 188 с.
4. Офіційний сайт Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://un.org/>
5. Сазонець І.Л. Посилення ролі ТНК: позитивні та негативні наслідки [Текст] / І.Л. Сазонець // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. – Т. 24. – С. 122–127.
6. Статистичний відділ Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://unstats.un.org/>
7. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://unctad.org/>
8. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments / Friedrich Schneider. // Munich. – 2015. – P. 8.

Аннотация. В статье исследована проблема неравномерности экономического развития стран-членов Европейского Союза. Проанализированы основные показатели экономического неравенства этих стран. Рассмотрены основные причины асимметрии социально-экономического развития стран-членов Европейского Союза. Исследованы возможные последствия такой асимметрии для стран-членов Европейского Союза и Европейского Союза в целом. Проанализировано место Европейского Союза в международных экономических отношениях.

Ключевые слова: экономическое неравенство, Европейский Союз, асимметричность развития, диспропорции, глобальный вызов.

Summary. The paper is dedicated to the study of the problem of unequal economic development of the European Union member states. The main indicators of economic inequality of these countries are analyzed. This article also explores the main reasons for the asymmetry of the socio-economic development of the European Union member states. In this paper the possible consequences of this asymmetry for the European Union member states and the European Union as a whole are explored. The place of the European Union in international economic relations is analyzed.

Key words: economic inequality, the European Union, asymmetry of the development, disparities, global challenge.

Носа А.М.

студентка

Ужгородського національного університету

Nosa A. M.

Student

Uzhhorod National University

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ, РОЗВИТКУ ТА ЗДІЙСНЕННЯ СПІЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СВІТОВОГО СПІВТОВАРИСТВА

PECULIARITIES OF THE ESTABLISHMENT, DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF COMMON ENVIRONMENTAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION AS A TOOL OF ENVIRONMENTAL SECURITY OF THE WORLD COMMUNITY

Анотація. У статті проаналізовано основні характерні риси формування спільної екологічної політики Європейського Союзу, узагальнено основні етапи її розвитку. Досліджено нормативно-правову базу формування екологічної політики ЄС. Проаналізовано основні інструменти політики Європейського Союзу у сфері захисту та охорони навколишнього середовища. Визначено й охарактеризовано основні напрями екологічної політики Європейського Союзу. Досліджено роль Європейського Союзу у сфері охорони навколишнього середовища та екологічної безпеки як одного з глобальних викликів сьогодення.

Ключові слова: екологічна політика, екологічна безпека, Європейський Союз, Програма дій у сфері навколишнього середовища, принцип екологічної політики, інструмент екологічної політики.

Вступ і постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку людство зіткнулося з низкою глобальних викликів, які потребують особливої уваги з боку міжнародного співтовариства та спільних зусиль для їх вирішення. Одним із таких викликів є екологічна криза, яка у XXI ст. набула глобальних масштабів у зв'язку з різким погіршенням стану навколишнього середовища, зумовленим антропогенними чинниками. Сьогодні найбільш характерними проявами екологічної кризи є поступова зміна клімату планети внаслідок зміни балансу газів в атмосфері, забруднення атмосфери з утворенням кислотних опадів, опустелювання планети, загальне і місцеве руйнування біосферного озонового шару, радіоактивне зараження окремих територій, забруднення Світового океану важкими металами, складними органічними сполуками, нафтопродуктами, радіоактивними речовинами, насичення вод вуглекислим газом, скорочення біологічного розмаїття, погіршення середовища життя в населених пунктах, особливо на урбанізованих територіях, загальне виснаження і брак природних ресурсів тощо [1, с. 125]. Усі ці явища становлять велику небезпеку для людства загалом, адже здатні призвести до незворотних змін навколишнього природного середовища і, як наслідок, зробити Землю непридатною для життя.

Саме тому міжнародна спільнота усвідомлює необхідність спільних дій та здійснення спільних заходів у сфері екологічної безпеки в умовах обмеженості ресурсів та зростання потреб у них. У цьому контексті важлива роль належить інтеграційним об'єднанням, які запроваджують різноманітні програми та здійснюють спільні кроки у сфері пошуку шляхів вирішення проблеми екологічної безпеки на глобальному рівні.

Важливе значення у цій сфері має Європейський Союз як одне з найпотужніших угруповань країн сьогодення, адже політика у сфері навколишнього середовища є одним із перспективних напрямів діяльності ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велике значення у процесі дослідження особливостей формування,

розвитку та реалізації спільної екологічної політики Європейського Союзу відіграють праці таких вітчизняних науковців, як Н.І. Романюк, Н.М. Корнійчук, В.Ю. Колесник, В.Л. Качурінер, Н.А. Громадська, В.В. Деріга. У своїх працях вони досліджували еволюцію спільної екологічної політики ЄС, основні принципи та засади її здійснення, а також здійснювали аналіз нормативно-правової бази ЄС у сфері екологічної політики.

Метою статті є аналіз особливостей формування, розвитку та реалізації спільної екологічної політики Європейського Союзу як одного з основних інструментів досягнення та підтримки екологічної безпеки на глобальному рівні. Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання, як:

1) дослідження еволюції спільної екологічної політики Європейського Співтовариства та надання характеристики основним етапам її формування та розвитку;

2) аналіз основних принципів, на яких ґрунтується спільна екологічна політика Європейського Союзу, а також основоположних цілей і завдань екологічної політики ЄС;

3) дослідження нормативно-правової бази, на основі якої здійснюється спільна екологічна політика Європейського Союзу;

4) аналіз основних інструментів здійснення спільної екологічної політики Європейського Союзу.

Результати дослідження. Екологічна політика, програми і стратегічні плани дій становлять разом атрибуту системного екологічного управління і, зокрема, результати стратегічного екологічного планування як однієї з головних функцій системного екологічного управління [2, с. 87].

В умовах поглиблення глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовому господарстві на перший план виходить міждержавний аспект екологічної політики, який передбачає економічну, екологічну, соціальну та етичну діяльність геополітичних суб'єктів, спрямовану на зміни тенденцій чи

збереження статусу-кво у природному середовищі в контексті розвитку міжнародних відносин [3, с. 114].

Саме тому все більшу роль сьогодні відіграє екологічна політика Європейського Союзу як одного з найпотужніших інтеграційних об'єднань сучасності, яка являє собою сукупність спільних дій і заходів країн-членів ЄС, спрямованих на забезпечення екологічних потреб свого населення, раціональне використання, охорону й відтворення природних ресурсів та підтримку екологічної безпеки. Варто відзначити, що сьогодні саме Європейському Союзу належить домінуюча роль у координації та імплементації політики вирішення глобальних проблем навколишнього середовища.

Європейський Союз має складну та розгалужену систему екологічного законодавства й успішно реалізує її норми на практиці.

У процесі формування екологічної політики ЄС можна виділити 5 основних етапів (табл. 1).

У процесі еволюції спільної екологічної політики країн-членів ЄС було розроблено фундаментальні принципи, на основі яких здійснюються заходи ЄС у сфері охорони та захисту навколишнього середовища. В Амстердамському договорі 1997 року визначено такі принципи, як:

1) принцип субсидіарності, який полягає у здійсненні спільної діяльності у тих сферах, де країни не можуть впоратися самі або таке вирішення буде більш ефективним, ніж на рівні держави);

2) принцип обережності;

3) принцип профілактики (принцип превентивних, попереджувальних дій), який полягає в тому, щоб завчасно уникати забруднення навколишнього середовища;

4) принцип «винного», що являє собою ринковий інструмент охорони навколишнього середовища, який ґрунтується на передумові, згідно з якою витрати з усунення забруднення навколишнього середовища повинен брати на себе той, хто несе відповідальність за його виникнення;

5) принцип екологічної орієнтованості, який полягає в тому, що будь-яка діяльність здійснюється з урахуванням потреб навколишнього середовища [5, с. 71];

6) принцип інтеграції екологічної політики у розроблення і проведення всіх інших політик ЄС, який базується на інтеграції екологічних питань у сферах сільського господарства, політики розвитку, підприємництва, енергетики, внутрішнього ринку, рибальства, досліджень, структурних фондів, транспорту, економічних та фінансових відносин, торговельних та зовнішніх відносин [6, с. 70].

На четвертому етапі формування спільної екологічної політики ЄС (протягом 1992–2003 рр.) важливим здобутком країн-членів союзу стало формулювання основних цілей і завдань спільної політики ЄС у сфері охорони й захисту навколишнього середовища. Таким чином, країнами-членами ЄС було визначено такі основні цілі і завдання спільної екологічної політики ЄС, як:

– збереження, захист і поліпшення стану навколишнього середовища;

– турбота про захист здоров'я людей;

– досягнення раціонального використання природних ресурсів;

– сприяння на міжнародному рівні заходам, спрямованим на вирішення регіональних і глобальних проблем охорони навколишнього середовища [4, с. 158].

Таблиця 1

Характеристика основних етапів формування екологічної політики Європейського Союзу

№	Період	Характеристика етапу
1	1957–1971 рр.	– відсутність в ЄС правової компетенції у сфері довкілля; – проведення одиничних факультативних заходів у сфері екології; – проблеми навколишнього середовища стосувалися значною мірою вторинного права, особливо в документах, спрямованих на здійснення сільськогосподарської та енергетичної політики країн ЄС; – усвідомлення країнами-членами ЄС необхідності запровадження заходів з екологічної безпеки (Римський договір 1957 року).
2	1972–1985 рр.	– проведення початкових заходів щодо захисту навколишнього середовища; – поява перших програм дій у сфері захисту довкілля; – початок розвитку правового регулювання у сфері екології; – гармонізація права держав-членів та видання директив-актів в екологічній сфері; – приєднання ЄС до міжнародних конвенцій з охорони довкілля (Конвенція про охорону дикої флори і фауни і природних місць мешкання в Європі 1979 р., Міжнародна угода з тропічної деревини 1983 р., Конвенція про трансграничне забруднення повітря на великі відстані 1979 р.).
3	1986–1991 рр.	– закріплення компетенції у сфері охорони навколишнього середовища за інститутами ЄС; – внесення змін до Римського договору 1957 р. Єдиним Європейським Актом 1986 р.; – впровадження принципу субсидіарності у сфері охорони довкілля; – ріст правового регулювання природоохоронної діяльності на основі регламентів-актів екологічного законодавства держав-членів; – впровадження системи оцінки можливого впливу на навколишнє середовище, моніторингу; – поширення екологічної інформації, забезпечення доступу громадськості до неї і фінансування природоохоронних заходів.
4	1992–2002 рр.	– удосконалення екологічної політики ЄС; – визнання екологічної політики як одного з пріоритетних напрямів діяльності ЄС; – інституціональне закріплення питань екологічної політики і проблем навколишнього середовища в Договорах ЄС; – включення питань охорони довкілля в усі напрями політики ЄС.
5	2003 р. – сьогодні	– удосконалення правового регулювання охорони довкілля; – відновлення актів, що закладають правову базу системи збору й обробки екологічної інформації, моніторингу довкілля, механізму фінансування екологічних заходів; – спроби кодифікації численних норм у сфері екологічної стандартизації і сертифікації; – включення проблем захисту навколишнього середовища в проект Конституції ЄС.

Джерело: розроблено автором на основі джерела [4, с. 156–159].

У процесі здійснення екологічної політики та впровадження заходів ЄС з екологічної безпеки важлива роль належить таким структурним підрозділам союзу, як Європейська Рада, Рада Міністрів, Європейська комісія, Європейський парламент, Суд ЄС та Європейська агенція з навколишнього середовища (ЄАПНС), основною метою і завданням діяльності яких у сфері екологічної безпеки є надання об'єктивної та достовірної інформації, здійснення заходів для захисту навколишнього середовища, належне інформування громадськості країн-членів ЄС та країн, які не входять до складу союзу.

У контексті аналізу спільної екологічної політики країн-членів ЄС варто акцентувати увагу на нормативно-правовій базі ЄС у сфері екології, яка включає установчі договори ЄС, а також директиви та програми дій у цій сфері. До основних нормативно-правових актів у сфері захисту та охорони навколишнього середовища ЄС належать:

– Римський договір 1957 р., стаття 36 якого дала право країнам-членам ЄС запроваджувати обмеження на імпорт, експорт, транзит у товарному обороті, виходячи з міркувань екологічної безпеки [8];

– Єдиний європейський акт (ЄЄА) 1986 р., який включив до Римського договору новий розділ щодо охорони навколишнього середовища;

– Маастрихтський договір про Європейський Союз 1992 р., який закріпив природоохоронні цілі організації – сприяння на міжнародному рівні заходам, що належать до регіональних та світових проблем навколишнього середовища. Додатками до Маастрихтського договору стали

три декларації, що стосуються екологічної проблематики (Директива про шкідливі викиди, Директива про вплив заходів ЄС на охорону навколишнього середовища та Директива про захист тварин) [9];

– Амстердамський договір 1997 р., який закріпив принцип екологічної орієнтованості діяльності ЄС;

– Лісабонський договір 2007 р., який визначив основоположні цілі екологічної політики ЄС, до яких належать збереження, захист і покращення якості довкілля; захист здоров'я людей; виважене й раціональне використання природних ресурсів; розв'язання регіональних та всесвітніх проблем довкілля, а також боротьба зі зміною клімату [10, с. 83].

Важливим результатом спільної екологічної політики Європейського Союзу є створення та реалізація Програм дій ЄС у сфері навколишнього середовища (табл. 2).

Крім Програм дій у сфері навколишнього середовища, важливим результатом здійснення спільної екологічної політики Співтовариства є запровадження низки інструментів з охорони довкілля (табл. 3).

Ще одним результатом спільної діяльності країн-членів Європейського Союзу у сфері захисту навколишнього середовища є Екологічна програма для Європи, прийнята на Софійській конференції міністрів «Довкілля для Європи» у 1995 році.

Екологічна програма для Європи стала першою спробою сформулювати довгострокові пріоритети екологічної політики на загальноєвропейському рівні, які б могли сприяти створенню концептуальних підвалин для координації

Таблиця 2

Характеристика Програм дій ЄС у сфері навколишнього середовища

Назва програми	Характеристика
Перша програма дій із навколишнього середовища 1973–1976 рр.	– координувала природоохоронну діяльність Співтовариства в міжнародних організаціях; – в її рамках були прийняті Директива Ради 75/442 /ЄС про відходи, Директива Ради 75/440/ЄС про вимоги до якості поверхневих вод, призначених для забору питної води в державах-членах, Директива Ради 76/160/ЄС про якість води для купання.
Друга програма дій Європейських Співтовариств «Продовження та імплементація політики Європейського Співтовариства й програма дій із навколишнього середовища» 1977–1980 рр.	– запровадила дослідницькі програми з питань охорони навколишнього середовища («Наука і технології для охорони навколишнього середовища» (STEP) і «Європейська програма кліматології та природних регіонів» (ЕРОСН)).
Третя програма дій Європейського Співтовариства «Продовження та імплементація політики Європейського Співтовариства й програма дій із навколишнього середовища» 1981–1986 рр.	– запровадила нові положення, що стосувались чотирьох аспектів екологічної політики Співтовариства (необхідність подальшої інтеграції екологічної політики в інші секторні політики Співтовариства; необхідність посилення превентивних аспектів екологічної політики тощо).
Четверта програма дій із навколишнього середовища 1987–1992 рр.	– акцентувала увагу на таких сферах, як розроблення екологічних стандартів; забезпечення ширшого доступу громадськості до інформації та поширення екологічної інформації; ефективне й комплексне застосування чинного законодавства Співтовариства; управління всіма видами впливу на навколишнє середовище, а також розвиток екологічної освіти; охорона особливих природних та урбанізованих територій; створення нових робочих місць тощо.
П'ята програма дій «До сталого розвитку» 1993–2000 рр.	– запропонувала використовувати ринкові інструменти, механізми фінансової підтримки, горизонтальні інструменти, що включають статистичні дані, наукові дослідження, технологічний розвиток та ін.; – підкреслювала важливу роль неурядових організацій у сфері екологічної безпеки.
Шоста програма дій із навколишнього середовища «Довкілля-2010: наше майбутнє – наш вибір» 2002–2012 рр.	– основне завдання Програми – сприяння інтеграції екологічних інтересів у всі політики Співтовариства і досягненню сталого розвитку.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [10, с. 84; 11, с. 327–329].

Характеристика основних інструментів ЄС з охорони довкілля

Назва інструменту	Сутність інструменту
LIFE	фінансовий інструмент екологічного захисту, який спрямований на сприяння розвитку, впровадженню й оновленню екологічної політики та законодавства Співтовариства
Угоди про охорону довкілля	мета – покращення екологічних аспектів діяльності підприємств та впровадження методів сталого виробництва шляхом заохочення добровільних заходів та угод щодо охорони довкілля
Екологічні мита та податки	мета – сприяння застосуванню державами-членами фінансових інструментів підвищення ефективності екологічної політики та забезпечення використання екологічних мит і податків у відповідності до законодавства Співтовариства
Екомаркування продукції	екомаркування має на меті рекламування продукції зі зменшеним негативним впливом на довкілля (порівняно з іншими продуктами тієї самої групи)
Система екологічного менеджменту та екологічного аудиту Співтовариства (EMAS)	спрямована на забезпечення постійного вдосконалення ефективності екологічної діяльності європейських організацій, а також забезпечення громадськості та зацікавлених сторін відповідною інформацією
Екологічні перевірки – мінімальні критерії	забезпечення більшої відповідності, а також більшої однаковості у застосуванні та впровадженні законодавства Співтовариства щодо охорони довкілля шляхом надання мінімальних критеріїв організації, проведення, пост-контролю та опублікування результатів екологічних перевірок в усіх державах-членах
Європейський реєстр викидів та перенесення забруднюючих речовин (PRTR)	покращення громадського доступу до інформації про стан довкілля та сприяння у такий спосіб запобіганню та зменшенню забруднення у довгостроковій перспективі

Джерело: розроблено автором на основі джерела [7].

національних і міжнародних зусиль щодо поліпшення стану навколишнього природного середовища в Європі та інтегрування екологічних чинників у політику розвитку [2, с. 67].

Ця програма визначила основні дванадцять екологічних проблем сьогодення, п'ятьом з яких було надано пріоритетне значення. До пріоритетних екологічних проблем сучасності Екологічна програма для Європи віднесла такі, як:

- 1) зміна клімату;
- 2) руйнація стратосферного озону;
- 3) втрата біорозмаїття;
- 4) аварії з тяжкими екологічними наслідками;
- 5) підкислення і збільшення концентрації тропосферного озону та інших фотохімічних оксидантів [2, с. 71].

Сьогодні одним із найнебезпечніших наслідків неефективної екологічної політики є зміна клімату. У цьому контексті варто підкреслити активну роль Європейського Союзу у міжнародному процесі боротьби зі зміною клімату. Одним із результатів активної діяльності ЄС у цьому напрямі є участь країн-членів ЄС у міжнародних конференціях, робочих групах та зустрічах із цих питань, а також ратифікація Рамкової конвенції ООН про зміну клімату 21 грудня 1993 року та підписання і ратифікація Кіотського протоколу до неї. Відповідно до положень Кіотського протоколу розвинуті країни зобов'язалися скоротити свої спільні викиди осно-

вних парникових газів принаймні на 5%. А Європейський Союз, своєю чергою, взяв на себе зобов'язання скоротити викиди цих парникових газів на 8% як Союз загалом, розділяючи квоти між країнами-членами.

Висновки. Сьогодні світове співтовариство усвідомлює необхідність координації максимальних зусиль у сфері захисту та охорони навколишнього середовища, сприяння розвитку гармонізованої нормативної бази для досягнення збалансованого розвитку в Європі, посилення уваги до питань екологічного стану довкілля та необхідності здійснення спільних заходів у сфері екологічної безпеки. Важлива роль у міжнародному процесі захисту довкілля належить Європейському Союзу, якому сьогодні належить провідна роль у реалізації політики вирішення глобальних проблем навколишнього середовища.

У процесі формування екологічної політики ЄС можна виділити 5 основних етапів, протягом яких було сформульовано основні принципи, цілі та завдання екологічної політики Співтовариства.

Одними з найважливіших здобутків та результатів діяльності Європейського Союзу в екологічній сфері є запровадження Програм дій у сфері охорони навколишнього середовища та Директив щодо навколишнього середовища, а також реалізація різноманітних інструментів захисту й охорони навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Хван Т.А. Экологические основы природопользования / Т.А. Хван, М.В. Шинкина. – Москва: Издательство Юрайт, 2017. – 319 с.
2. Шевчук В.Я. Екологічне управління / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський. – Київ: Либідь, 2004. – 432 с.
3. Івасечко О. Особливості формування екологічної політики Європейського Союзу / О. Івасечко. // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2013. – № 25. – С. 113–118.
4. Громадська Н.А. Основні напрямки політики Європейського Союзу / Н.А. Громадська, В.В. Деріга. // Вісник СевДТУ. – №84. – С. 140–162.
5. Громадська Н.А. Роль міжнародної організації праці в розвитку соціального діалогу / Н.А. Громадська. // Вісник СевДТУ. – 2007. – № . – С. 69–72.
6. Дубовик О.Л. Реалізація принципів європейського екологічного права / О.Л. Дубовик, А.Л. Иванова. // Політика и общество. – 2004. – № 5. – С. 68–73.
7. Якушенко Л. Аналіз досвіду Європейського співробітництва щодо формування і втілення інституцій та інструментів екологічної політики [Електронний ресурс] / Л. Якушенко // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/840>.

8. Treaty establishing the European Economic Community [Електронний ресурс]. – 1957. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.cvce.eu/obj/en-cca6ba28-0bf3-4ce6-8a76-6b0b3252696e>.
9. Договір про Європейський Союз [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_029.
10. Романюк Н.І. Нормативно-правова база формування екологічної політики Європейського Союзу / Н.І. Романюк, Н.М. Корнійчук. // Особливості внутрішньополітичного розвитку країн та регіонів світу. – 2012. – № 20. – С. 81–87.
11. Качурінер В.Л. Становлення та розвиток політики Європейського Союзу у сфері охорони навколишнього середовища та екологічних стандартів виробництва / В.Л. Качурінер. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. – 2013. – № 5. – С. 326–331.

Аннотация. В статье проанализированы основные характерные черты формирования общей экологической политики Европейского Союза, обобщены основные этапы ее развития. Исследована нормативно-правовая база формирования экологической политики ЕС. Проанализированы основные инструменты политики Европейского Союза в сфере защиты и охраны окружающей среды. Определены и охарактеризованы основные направления экологической политики Европейского Союза. Исследована роль Европейского Союза в сфере охраны окружающей среды и экологической безопасности как одного из глобальных вызовов современности.

Ключевые слова: экологическая политика, экологическая безопасность, Европейский Союз, Программа действий в области окружающей среды, принцип экологической политики, инструмент экологической политики.

Summary. The article is dedicated to the analysis of the main features of the establishment of the common environmental policy of the European Union and to the study of the main stages of its development. The legal and regulatory framework of the EU environmental policy is studied. The basic tools of the European Union in the field of environmental conservation and protection are analyzed. The main EU environmental policy directions are determined and characterized. The role of the EU in the field of environmental protection and environmental security as one of the global challenges of the modern world is studied.

Key words: environmental policy, environmental security, the European Union, Environment Action Programme, environmental policy principle, environmental policy instrument.

Осадча Г. Г.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет харчових технологій

Овсюк А. М.

магістр

Національного університету харчових технологій

Osadchaya A. H.

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences

National University of Food Technologies

Ovsiuk A. M.

Master

National University of Food Technologies

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЯВНОСТІ ТА РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

THE THEORETICAL FOUNDATIONS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE PRESENCE AND MOVEMENT OF FUNDS OF ENTERPRISES

Анотація. У статті розглянуто актуальні питання з обліку грошових коштів на підприємстві. Наведено теоретичні основи обліково-аналітичного забезпечення наявності грошових коштів. Проведено аналіз останніх досліджень та публікацій і висвітлено думки науковців із питань визначення та класифікації грошових коштів. Наведені аналітичні показники щодо грошових коштів на прикладі ПАТ «Яготинський маслозавод» та проведений їх стислий аналіз. Досліджено та визначено найпоширеніші проблеми системи організації та обліку грошових коштів в умовах господарювання. Запропоновано шляхи покращення ведення обліку грошових коштів на підприємстві.

Ключові слова: грошові кошти, класифікація грошових коштів, функції грошей, рух грошових коштів, коефіцієнт оборотності грошових коштів, облік, аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Важлива роль грошових коштів у забезпеченні фінансово-господарської діяльності зумовлює необхідність організації безперервного і своєчасного обліку операцій з їхнього руху, контролю наявності, збереження і цільового використання грошових коштів та грошових документів.

Грошові кошти в господарському процесі виконують функції міри вартості, засобу обміну, утворення скарбів, накопичення капіталу. Вони є абсолютно ліквідним активом, здатним легко і швидко перетворюватися в будь-які види матеріальних цінностей [1, с. 172].

Основою ефективного функціонування сучасного підприємства є безперервний періодичний рух грошових коштів. Як показує практика, перед господарюючими суб'єктами постійно виникають проблеми щодо організації контролю над поновленням та подальшим збереженням динаміки циклів усієї діяльності підприємства.

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, й успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонального розподілу і використання, саме тому організація їх обліку та контролю є досить важливим питанням. Важливе значення достовірної інформації про стан руху грошових коштів на поточних рахунках у банках зумовлюється необхідністю надання користувачам повної та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності для прийняття управлінських рішень. Проблеми обліку грошових коштів розглядаються як у теоретичній частині, так і в практичній, оскільки виникає багато різноманітних питань щодо їх обліку. Наприклад, у звіті про рух грошових коштів до фінансових інвестицій не відносять купівлю тих фінансових інвестицій, що визначаються еквівалентами грошових коштів (депозитний сертифікат) [2, с. 37].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Істотний внесок у дослідження проблем бухгалтерського обліку й аналізу грошових коштів внесли вчені та фахівці у сфері бухгалтерського обліку й аналізу, такі як Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Кийосакі, П.М. Герасим, І.Є. Давидович, П.Я. Хомин, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин, Г.В. Осовська, О.О. Юркевич, Й.С. Завадська, О.В. Єфімова, В.Б. Івашкевич, В.В. Сопко, В.В. Ковальов, М.І. Кутер, О.Д. Ларіонов, М.П. Любушин, М.В. Мельник, О.О. Миронова тощо.

Метою статті є дослідження економічної сутності грошових коштів, формування системи економічних показників, що характеризують ефективність використання грошових коштів, формування напрямів удосконалення ефективності використання грошових коштів на виробничих підприємствах.

Результати дослідження. Гроші – один із елементів ефективного функціонування будь-якого підприємства. Саме вони проходять крізь всі економічні, бізнесові відносини та розрахунки, відображаються в облікових документах, пов'язані з витратами, доходами, фінансовими результатами і реалізують кінцеву мету економічної діяльності – отримання прибутку.

Гроші – це багатофункціональна економічна форма, за допомогою якої здійснюється облік вартості, обмін, платежі, накопичення вартості. Гроші є одним із найбільш важливих розділів економічної науки. Вони є набагато більшим, ніж простий інструмент, що сприяє розвитку економіки. Грошова система, що добре функціонує, сприяє як повному використанню потужностей, так і повній зайнятості. І навпаки, грошова система, що функціонує погано, може стати головною причиною різних коливань рівня виробництва, зайнятості та цін в економіці.

Р.Т. Кийосакі зазначає: «Гроші – це рахунок гри, а мій фінансовий звіт – картка, на якій я записую результати. Виходячи із цього, я можу дійти висновку, наскільки вміло я веду гру» [3, с. 31].

П.М. Герасим, І.Є. Давидович, П.Я. Хомич вдало зауважили, що крилатий вислів Луки Пачолі («Купець повинен вміти рахувати гроші, бо у того, який цього не вміє, вони розлітаються, як мухи» [4, с. 245]) повною мірою актуальний і сьогодні.

Як слушно зауважив професор Ф.Ф. Бутинець, гроші – металеві та/або паперові знаки, що є мірою вартості під час купівлі-продажу і виконують роль всезагального еквівалента, тобто виражають вартість усіх інших товарів і обмінюються на будь-який з них. Гроші бувають електронні, кредитні, паперові [5, с. 43].

Так, у термінологічному словнику А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка та Г.О. Партина зазначено, що «у господарській практиці назву грошей мають явища, ззовні відмінні одне від одного: одиниці рахунку, в яких визначаються ціни на товари, національні грошові знаки, іноземна валюта, записи на банківських рахунках, кошти, витрачені на придбання цінних паперів, боргові зобов'язання, що використовуються для платежів, тощо» [6, с. 164].

Відповідно до НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [7].

В «Економічному словнику» Г.В. Осовської зазначено: «Грошові кошти (англ. monetary assets) – доходи й надходження, що акумулюються у грошовій формі на рахунках підприємств, організацій, установ, домашніх господарств, у банках і використовуються для забезпечення їхніх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків» [8, с. 60].

«Свет словарей» («Юридический словарь») надає таке визначення грошових коштів: «Грошові кошти – акумульовані у грошовій формі на рахунках у банках різного роду доходи і надходження, що знаходяться у постійному господарському обороті в об'єднанні, підприємствах, організаціях і установах (в тому числі бюджетних, кредитних, страхових органів), використовуються ними для власних цілей і трактуються у вигляді ресурсів банків» [9].

«Грошові кошти (Cash) – готівкові грошові кошти і депозити до запитання», – визначено в універсальному бухгалтерському словнику (термінологія Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку) [10].

Поняття грошових коштів часто використовується в обліку як доходи і надходження, проте, на нашу думку, потрібно розглядати таке поняття, як «грошові кошти», не лише як доходи і надходження, але й як витрати і фінансові результати, оскільки у здійсненні розрахунків одні й ті ж грошові кошти для дебіторів (продавців) трактуються як доходи, а для кредиторів (покупців) – як витрати. У підсумку ці грошові кошти забезпечують визначений фінансовий результат (прибуток чи збиток).

Виходячи з проведених досліджень щодо економічної сутності грошових коштів, можна сказати, що грошові кошти – це такі визначені сегменти для проведення безготівкових і готівкових розрахунків між державними органами та бюджетними установами й підприємствами; доходи і надходження з однієї сторони (дебіторів чи кредиторів) та витрати – з іншої (дебіторів чи кредиторів), які забезпечують оптимальне й ефективне функціонування грошово-кредитної системи (обмін та рух грошей і документальне підтвердження).

Погоджуємось із професором В.В. Сопком, що класифікація грошових коштів є вихідним елементом для

організації їх обліку, оскільки дає змогу їх структурувати відповідно до інформаційних потреб користувачів бухгалтерської інформації. Проте більшість науковців звертають увагу на класифікацію лише грошових потоків, а не грошових коштів. Водночас грошові потоки є похідними від грошових коштів, характеризують рух останніх у процесі здійснення господарської діяльності підприємства [11, с. 298].

Проф. В.В. Сопко наводить таку класифікацію грошових коштів:

1. За видами валют – національна валюта, іноземна валюта.

2. За місцем зберігання – аванси видані, підзвітні кошти, еквіваленти грошових коштів, рахунок у банку, каса.

3. За призначенням – необоротні, оборотні.

4. За джерелами надходження – власні, запозичені, залучені.

На нашу думку, не можна включати до класифікації грошових коштів за місцем зберігання видані аванси, підзвітні кошти, еквіваленти грошових коштів. Видані аванси та підзвітні кошти є дебіторською заборгованістю. Еквіваленти грошових коштів – це незалежна від грошових коштів окрема економічна категорія – частина фінансових інвестицій, яка використовується не для розрахунків, а для підтримання платоспроможності підприємства, погашення його короткострокових зобов'язань, і в разі потреби може бути вільно конвертована у відомі суми грошових коштів із незначним ризиком зміни вартості.

Крім того, поділ грошових коштів залежно від джерел надходження на власні, запозичені та залучені не несуть ніякої користі для користувачів бухгалтерської інформації, тому що в результаті господарської діяльності підприємства грошові кошти постійно перебувають у процесі кругообігу, їхня питома вага у підсумку балансу більшості підприємств є незначною, а їх залишок у короткостроковому періоді може сильно змінюватися.

В економічній літературі деякі автори поділяють грошові кошти на власні, запозичені та залучені, що доцільно в управлінні грошовими потоками виробничого підприємства. Доцільна така класифікація грошових коштів, яка б повною мірою відповідала реальним потребам певних груп користувачів бухгалтерської інформації.

За формою існування варто розрізняти готівкові та безготівкові грошові кошти.

За видом валюти – грошові кошти у національній валюті та грошові кошти в іноземних валютах.

За місцем зберігання – грошові кошти в касі; грошові кошти на рахунках у банках; електронні гроші (залишки на депозитних платіжних картках та кошти на рахунках платіжних систем в Інтернеті). Ця класифікаційна ознака має дуже важливе значення для проведення інвентаризації грошових коштів. У П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» одним із компонентів фінансових активів є грошові кошти, не обмежені для використання. Як відомо, напрями використання грошових коштів можуть обмежуватися, якщо вони надходять на підприємство як цільове фінансування та цільові надходження (субсидії, надходження з бюджету та цільових фондів, гуманітарна допомога, внески фізичних і юридичних осіб), і тому можуть бути використані лише за призначенням [12].

Цікавою є думка щодо класифікації грошових коштів за обмеженістю у напрямках використання: необмежені у використанні – грошові кошти, якими підприємство може розпоряджатися без жодних обмежень для ведення господарської діяльності; обмежені у використанні – грошові кошти, які підприємство може використовувати суворо

за певним цільовим призначенням. При цьому грошові кошти з обмеженням у напрямках використання варто відображати у статті 1190 Балансу «Інші оборотні активи», тому що вони не можуть у будь-яку мить бути використані для розрахунків, а мають бути використані на визначені завдання.

Порядок відображення грошових розрахунків у бухгалтерському обліку суб'єктів господарювання регламентується Інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затвердженою наказом МФУ № 291 від 30.11.1999 р. Згідно з цією інструкцією зі змінами та доповненнями Наказом Міністерства фінансів № 48 від 08.02.2014 р. рахунок «Каса» змінив назву на рахунок «Готівка» з відповідними до нього субрахунками [13].

Для відображення грошових коштів на підприємствах у робочому плані рахунків використовуються такі рахунки 3-го класу, як 30 «Готівка»; 31 «Рахунки в банках»; 33 «Інші кошти»; 34 «Короткострокові векселі одержані»; 35 «Поточні фінансові інвестиції».

Інформація про грошові кошти відображається у таких формах фінансової звітності, як Форма № 1 «Баланс», стаття «Гроші та їх еквіваленти», код рядка – 1165; Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», стаття «Залишок коштів на початок року», код рядка – 3405; стаття «Залишок коштів на кінець року», код рядка – 3415; стаття «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів», код рядка – 3410; Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», розділ VI «Грошові кошти».

Для того, щоб раціонально використовувати грошові кошти на підприємствах, необхідно проводити розрахунки основних аналітичних показників. До основних показників належать:

- коефіцієнт оборотності грошових коштів ($K_{обор.ГК}$);
- тривалість обороту грошових коштів ($Tr_{об.ГК}$).

Далі на прикладі розглянемо розрахунки аналітичних показників, щоб побачити їх вплив на ефективне функціонування суб'єкта підприємництва. Використовуватимемо дані Публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» за 2015 рік.

Коефіцієнт оборотності грошових коштів ($K_{обор.ГК}$) – це кількість оборотів, що їх роблять грошові кошти за період, який аналізується. Цей коефіцієнт характеризує розмір обсягу виручки від реалізації в розрахунку на 1 грн. грошових коштів. Його визначають за формулою 1:

$$\text{Коефіцієнт обор. грошових коштів } (K_{обор.ГК}) = \frac{\text{Чистий дохід від реаліз. прод.}}{\text{Середньорічна вартість ГК}} \quad (1)$$

де $K_{обор.ГК}$ – коефіцієнт оборотності грошових коштів; $ЧД_{пр}$ – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (Ф. № 2, ряд 2000); $ГК_{сер.}$ – середній залишок грошових коштів за період, що аналізується.

Формула для розрахунку середнього залишку грошових коштів:

$$ГК_{сер.} = \text{Ф. №1, ряд 1165 (гр. 3+гр. 4)} \times 0,5, \quad (2)$$

$$ГК_{сер.} = (20372 + 17455) \times 0,5 = 18913,50 \text{ тис. грн.}$$

На ПАТ «Яготинський маслозавод» коефіцієнт оборотності грошових коштів у 2015 році становить:

$$K_{обор.ГК} = \frac{165949}{18913,5} = 87,75 \text{ об.}$$

Отже, на ПАТ «Яготинський маслозавод» грошові кошти в 2015 році зробили 87 оборотів, що свідчить про ефективність використання грошових коштів підприємства.

Тривалість обороту грошових коштів ($Tr_{об.ГК}$) визначають за формулою:

$$Tr_{об.ГК} = \frac{360}{K_{обор.ГК}}, \quad (3)$$

де $Tr_{об.ГК}$ – тривалість одного обороту грошових коштів у днях; 360 – кількість днів періоду, що аналізується; $K_{обор.ГК}$ – коефіцієнт оборотності грошових коштів.

Тривалість одного обороту грошових коштів в днях на ПАТ «Яготинський маслозавод» у 2015 році становить:

$$Tr_{об.ГК} = \frac{360}{87,75} = 4,1 \text{ дні.}$$

Отже, з розрахунків можна дійти висновку, що на ПАТ «Яготинський маслозавод» тривалість одного обороту грошових коштів у 2015 році становила 4 дні, що свідчить про ефективне використання грошових коштів підприємства. Коефіцієнт оборотності грошових коштів становить 87 оборотів, що свідчить про значну швидкість обертання грошей за період. Це означає, що на ПАТ «Яготинський маслозавод» досить успішно залучаються грошові кошти, які перебувають у постійному русі, і це прямує збільшує прибуток підприємства. Основними чинниками, що впливають на оборотність грошових коштів, є скорочення тривалості загального технологічного циклу, поліпшення умов збуту і постачання, вдосконалення організації виробництва і технології, чітка організація розрахункових платіжних відносин.

Оскільки облік є окремою функцією управління, можна стверджувати, що питання правильного та своєчасного обліку грошових коштів на підприємстві є одним із основних.

Особливе значення для стабільної діяльності підприємства має швидкість руху грошових коштів. Однією з основних умов фінансового добробуту підприємства є приплив коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Отже, відсутність такого мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить про наявність фінансових труднощів у підприємства. Водночас надмірна величина грошових коштів говорить про те, що реально підприємство зазнає збитків, пов'язаних з інфляцією і знеціненням грошей. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінити раціональність управління грошовими коштами на підприємстві.

Незважаючи на останні вдосконалення системи організації та обліку грошових коштів в Україні, існує проблема неузгодженості національних положень, що регламентують цю сферу бухгалтерського обліку, із міжнародними стандартами, основними з яких є відмінність у трактуванні поняття «грошові кошти» у національних та міжнародних положеннях бухгалтерського обліку; за тотожності у тлумаченні відмінності самих категорій «рух грошових коштів» у національних положеннях та «грошові потоки» – у міжнародних; розбіжності в ідентифікації потоків грошових коштів за видами діяльності (наприклад, віднесення грошових потоків, що виникають від податків на прибуток, до певного виду діяльності; розбіжності у відображенні сплачених та отриманих дивідендів та відсотків тощо); неузгодженість норм і правил щодо складання фінансової звітності з руху грошових коштів тощо.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у пошуку нових методів, механізмів та форм удосконалення наявної системи організації бухгалтерського обліку грошових потоків в Україні. Адаптація національних положень до міжнародних стандартів та впровадження нових методів дасть змогу значно покращити організацію та ведення бухгалтерського обліку грошових коштів, знизить ризики помилок і дасть змогу підвищити ефективність роботи підприємств.

Висновки. Діяльність виробничого підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу розрахунків становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтер-

ського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їхнього руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

Реалізація стратегії науково-обґрунтованого управління грошовими коштами є відправною точкою успішності функціонування виробничого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік : в 2-х частинах / Ф.Ф. Бутинець – Ч. 1. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : Рута, 2009. – 512 с.
2. Сук Л. Організація обліку операцій на рахунках у банках / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 8. – С. 36–44.
3. Кийосаки Р.Т. Поднимите свой финансовый IQ [Текст] / Р.Т. Кийосаки; пер. с англ. С.Э. Борич. – Минск: Попурри, 2009. – 256 с.
4. Герасим П.М. Управлінський облік на підприємстві» (методика ведення) [Текст] : монографія / П.М. Герасим, І.Є. Давидович, П.Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 270 с.
5. Бухгалтерський словник [Текст] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир. : Рута, 2001. – 224 с.
6. Загородній А.Г. Облік і аудит: [термінологічний словник] / А. Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів : «Центр Європи», 2011, с. 164.
7. Законопроект «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
8. Осовська Г.В. економічний словник [Текст] / Г.В. Осовська, О.О. Юркевич, Й.С. Завадська. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
9. Денежные средства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mirslovarei.com/content_yur/DENEZHNYE-SREDSTVA-1582.html
10. Универсальный бухгалтерский словарь [Текст] : терминология, используемая Комитетом по Международным Стандартам Бухгалтерского учета (от А до К). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.snezana.ru>
11. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с.
12. Законопроект «Про затвердження Положення (стандарту)
13. бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
14. Законопроект «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України» [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0341-14>

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы по учету денежных средств на предприятии. Приведены теоретические основы учетно-аналитического обеспечения наличия денежных средств. Проведен анализ последних исследований и публикаций и освещены мысли ученых по вопросам определения и классификации денежных средств. Приведены аналитические показатели денежных средств на примере ОАО «Яготинский маслозавод» и сделан их краткий анализ. Исследованы и определены наиболее распространенные проблемы системы организации и учета денежных средств в условиях хозяйствования. Предложены пути улучшения ведения учета денежных средств на предприятии.

Ключевые слова: денежные средства, классификация денежных средств, функции денег, движение денежных средств, коэффициент оборачиваемости денежных средств, учет, анализ.

Summary. This article reviews current issues in accounting of funds in the company. Theoretical basics of accounting and analytical ensure the availability of funds. Analysis of recent research and publications, and highlights the views of scientists on the definition and classification of funds. The analytical figures for funds by the example of JSC “Yagotynsky butter” and spent their brief analysis. Investigated and identified common problems and accounting system of money in economic conditions. Ways of improving accounting of funds in the company.

Key words: cash, classification of funds, functions of money, cash flow, cash turnover ratio, accounting, analysis.

Олефіренко О. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

Olefirenko O. M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing and MIA,
Sumy State University

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРИКЛАДІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL INSTRUMENTARY OF THE EFFECTIVENESS EVALUATION OF INNOVATIVE PROJECTS REALIZATION: THE EXAMPLE OF MACHINE BUILDING ENTERPRISE

Анотація. У статті розроблено науково-методичний підхід, що дає змогу кількісно оцінити вплив інвестування коштів в інноваційні проекти на отримання відповідних фінансових результатів підприємства. Запропоновано розраховувати фінансовий результат на основі комбінації триніomialної моделі формування витрат та адитивної моделі ефективності інноваційного проекту.

Ключові слова: інновації, витрати, фінансовий результат, триніomialна модель, адитивна модель.

Вступ та постановка проблеми. Забезпечення ефективної діяльності машинобудівного підприємства в умовах все більш зростаючої конкуренції з боку як вітчизняних, так і іноземних виробників зумовлює пошук новітніх заходів і засобів зростання рентабельності як фактора подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Впровадження інноваційних проектів – один із важливих напрямів застосування таких новітніх заходів – і передбачає досягнення кількох завдань, таких як утримання постійного попиту; освоєння нових ринків збуту; виведення нового продукту на ринок; оптимізація витрат підприємства. Реалізація цих завдань спрямована на зростання конкурентоспроможності підприємства на ринку та покращання показників його фінансових результатів. Однак в умовах обмеженості фінансових ресурсів на вітчизняному фінансовому ринку постає питання доцільності інвестування інноваційних проектів. Залучення коштів для фінансування певних проектів підприємств несе у собі певні труднощі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці забезпечення інноваційно-активного розвитку економіки присвячено багато праць учених, таких як Дж. Зальтман, Р. Дункан [1], Р. Кімберлі [2], Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер [3], Ю. Бажал [4], Г. Дем'янчук [5], В. Гесць [6], С. Ілляшенко [7], Л. Федулова, М. Пашута [8]. Питанням фінансового забезпечення інноваційного розвитку та процесу комерціалізації інновацій присвятили науковий пошук такі науковці, як С. Бут [9], О. Васюренко, І. Пасічник [10], М. Крупка [11], Ю. Лі [12] та інші. Водночас низка питань щодо фінансового забезпечення інноваційних процесів залишається остаточно не вирішеною.

Метою статті є розроблення науково-методичного підходу, що дасть змогу кількісно оцінити вплив інвестування коштів в інноваційні проекти на отримання відповідних фінансових результатів підприємства. Така оцінка дасть додаткову інформацію про доцільність впровадження запропонованих інноваційних проектів та сприятиме прийняттю ефективного управлінського рішення. У результаті

позитивного отриманого ефекту суб'єкт господарювання надалі буде спроможний підтримувати статус інноваційно-активного підприємства, що є невід'ємною конкурентною перевагою на галузевому ринку.

Результати дослідження. Розглянемо концептуальну модель оцінювання інвестиційної привабливості інноваційного проекту машинобудівним підприємством. Сутність цієї моделі полягає в розрахунку фінансового результату від реалізації відповідного проекту підприємством на основі комбінації триніomialної моделі формування витрат, адитивної моделі ефективності інноваційного проекту, пріоритетності характеристик якого визначається формальним методом відносного розкиду, розглянутих у розрізі песимістичного, середньостатистичного та оптимістичного підходів. Так, з огляду на зазначені аспекти математично-результативний показник пропонується розраховувати за допомогою такого підходу:

$$FinRez_t = INC \cdot p_{Pri} - YNVitr_t \quad (1)$$

де $FinRez_t$ – фінансовий результат від впровадження машинобудівним підприємством інноваційного проекту в t -ий місяць його життєвого циклу;

INC – дохід від впровадження машинобудівним підприємством інноваційного проекту;

p_{Pri} – імовірність ефективності інноваційного проекту в t -ий місяць його життєвого циклу;

$YNVitr_t$ – явні та неявні витрати машинобудівного підприємства від впровадження інноваційного проекту в t -ий місяць його життєвого циклу.

Складовими елементами співвідношення (1) є не просто дискретні величини, а складні функціональні залежності від декількох змінних. Отже, пропонується детально у вигляді послідовності етапів розглянути методики формування кожної зі складових частин формули (1).

Перший етап – розрахунок доходу від впровадження машинобудівним підприємством інноваційного проекту. Розрахункові дані представимо у табличному вигляді (табл. 1), рядки якої відображають результати такої послідовності обчислень:

– дохідний складник упровадження машинобудівним підприємством інноваційного проекту – рядок 5 «Фінансовий результат від операційної діяльності» – різниця рядка 3 «Валова маржа» та рядка 4 «Постійні витрати»;

– рядок 3 «Валова маржа» – різниця рядка 1 «Чистий дохід (включає доходи від операційної діяльності – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні доходи)» та рядка 2 «Змінні витрати» (рядок 2.1 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у межах змінних витрат»);

– рядок 4 «Постійні витрати» – сума рядків 4.1 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у межах постійних витрат», 4.2 «Адміністративні витрати», 4.3 «Витрати на збут», 4.4 «Інші операційні витрати».

Практичну реалізацію запропонованої моделі здійснено на основі інноваційного проекту ТОВ «Турбомаш», що передбачає виготовлення нової продукції – гранулятора.

Якщо проаналізувати основні дохідні та витратні фінансові потоки, які підприємство має до реалізації інноваційного проекту і які очікує отримати в майбутньому від обсягів продажів, то доцільно відзначити їхнє абсолютне зростання за всіма поданими статтями.

Так, очікувані доходи мають приріст на 4 829 600 грн., або 26,8%, при цьому зростання змінних витрат спостерігається на рівні 21,1%, а постійних – на 16,1%. Розглядаючи складники витрат у розрізі цієї класифікації, зазначимо що збільшення змінних витрат пов'язане зі значними прямими витратами, закладеними в собівартість реалізації (91%), серед яких основну частку становлять сировина та матеріали – 44,3%, витрати фонду оплати праці на виготовлення нової продукції – 36,3%. Щодо постійних витрат, то тут також спостерігається їх підвищення, оскільки виробництво та реалізація нового продукту зумовлює амортизаційні нарахування, загальновиробничі та загальногосподарські витрати. Введення нового продукту є причиною перевищення обсягів реалізації за межі релевантного діапазону, що викликає додаткові адміністративні витрати та витрати на збут. Загалом загальні витрати збільшилися на 3 320 643,6 грн., або 20,1%. Перевищення темпів зростання доходів над темпами зростання витрат вказує на очікування позитивних фінансових результатів в абсолютному вимірі та їх зростання у відносному вимірі, проте цей показник потребує подальших розрахунків.

Другий етап побудови моделі передбачає визначення ймовірності ефективності впровадження машинобудівним підприємством інноваційного проекту. Його виконання потребує реалізації кількох кроків.

Насамперед необхідно визначити показники операційного аналізу підприємства – характеристики ефективності впровадження проекту машинобудівним підприємством до та після реалізації інновації:

E1 – прибуток від операційної діяльності, грн. (рядок 6 табл. 2); E2 – коефіцієнт валової маржі, % (рядок 7 табл. 2); E3 – точка беззбитковості, грн. (рядок 8 табл. 2); E4 – запас фінансової міцності, грн. (рядок 9 табл. 2); E5 – коефіцієнт запасу фінансової міцності, % (рядок 10 табл. 2); E6 – сила впливу операційного левериджу, од. (рядок 11 табл. 2).

Методика розрахунку перелічених показників та їхні відповідні значення до та після реалізації проекту наведено в табл. 2.

Загалом реалізація інноваційного проекту ТОВ «Турбомаш» позитивно впливає на операційну діяльність підприємства. Динаміка показників операційного аналізу є цьому підтвердженням: коефіцієнт валової маржі зріс на 3 в. п., що вказує на зростання валового прибутку; точка беззбитковості збільшилася до 13 048 290,73 грн, що є дещо негативним моментом у роботі підприємства, оскільки зростає часовий лаг та обсяг реалізації до виходу зі збиткової зони, проте нарощення запасу фінансової міцності на 4 372 579,32 грн, або 80,6% значно розширює зону прибутковості; коефіцієнт запасу фінансової міцності є відносним вимірником попереднього показника, його зростання на 13 в. п. вказує на зменшення ймовірності збиткової діяльності підприємства; сила впливу операційного левериджу скоротилася до 2,33 од. порівняно з 3,32 од. до впровадження проекту, що пов'язано з перевищенням у структурі витрат змінних над постійними та перевищенням відповідних темпів приросту. Це значно зменшує операційний ризик підприємства та втрату прибутку в разі зміни обсягів реалізації чи зміни структури витрат.

Кількісно оцінимо пріоритетність характеристик ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством за допомогою застосування формального методу відносного розкиду, який передбачає застосування формули:

$$w_i = \frac{\delta_i}{\sum_{i=1}^6 \delta_i} \quad (2)$$

$$\delta_i = \frac{\max E_i - \min E_i}{\max E_i} = 1 - \frac{\min E_i}{\max E_i}$$

де w_i – ваговий коефіцієнт i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством;

Таблиця 1

Вхідні та розрахункові дані визначення доходу від упровадження інноваційного проекту у ТОВ «Турбомаш», грн.

№	Показник	До впровадження інноваційного проекту	Після впровадження інноваційного проекту
1	Чистий дохід (чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні доходи)	18 015 546,00	22 845 146,00
2	Змінні витрати, у тому числі	13 115 317,49	15 885 961,10
2.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у межах змінних витрат	13 115 317,49	15 885 961,10
3	Валова маржа (1–2)	4 900 228,51	6 959 184,90
4	Постійні витрати, у тому числі	3 424 825,45	3 974 825,45
4.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у межах постійних витрат	1 297 119,31	1 347 119,31
4.2	Адміністративні витрати	989 844,77	1 289 844,77
4.3	Витрати на збут	463 907,67	583 907,67
4.4	Інші операційні витрати	673 953,71	753 953,71
5	Фінансовий результат від операційної діяльності (3–4)	1 475 403,06	2 984 359,45

Таблиця 2

Показники операційного аналізу ТОВ «Турбомаш» до та після реалізації інвестиційного проекту

№	Показник	Методика розрахунку	До впровадження інноваційного проекту	Після впровадження інноваційного проекту
1	Чистий дохід, грн.	—	18 015 546,00	22 845 146,00
2	Змінні витрати, грн.	—	13 115 317,49	15 885 961,10
3	Постійні витрати, грн.	—	3 424 825,45	3 974 825,45
4	Загальні витрати, грн.	—	16 540 142,94	19 860 786,55
5	Валова маржа, грн.	p.1-p.2	4 900 228,51	6 959 184,90
6	Прибуток від операційної діяльності, грн.	p.5-p.3 або p.1-p.4	1 475 403,06	2 984 359,45
7	Коефіцієнт валової маржі, %	(p.5/p.1)×100%	27	30
8	Точка беззбитковості, грн.	(p.3/p.7)×100%	12 591 270,05	13 048 290,73
9	Запас фінансової міцності, грн.	p.1-p.8	5 424 275,95	9 796 855,27
10	Коефіцієнт запасу фінансової міцності, %	(p.9/p.1)×100%	30	43
11	Сила впливу операційного левириджу, од.	p.5/p.6 або 1/p.9	3,32	2,33

Таблиця 3

Проміжні розрахунки визначення ймовірності ефективності до та після впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством

	Вага	Максимальне значення	Мінімальне значення	(Макс.–мін.)/ макс.	Стандартне відхилення	Нормативне значення	Бінарні показники (до та після впровадження проекту)	
A	1	2	3	4	5	6	7	8
E1	0,2992	2984359,45	1475403,06	0,5056	1066993,29	1917366,15	0	1
E2	0,0634	0,30	0,27	0,1071	0,02	0,28	0	1
E3	0,0207	13048290,73	12591270,05	0,0350	323162,42	12914432,47*	1	0
E4	0,2641	9796855,27	5424275,95	0,4463	3091880,49	6704974,78	0	1
E5	0,1763	0,43	0,30	0,2979	0,09	0,34	0	1
E6	0,1763	3,32	2,33	0,2979	0,70	3,03*	0	1
Ймовірність ефективності впровадження інноваційного проекту							0,0207	0,9793

Примітка: * – показник-дестимулятор; E1 – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.; E2 – коефіцієнт валової маржі, %; E3 – точка беззбитковості, тис. грн.; E4 – запас фінансової міцності, тис. грн.; E5 – коефіцієнт запасу фінансової міцності, %; E6 – сила впливу операційного левириджу, од.

$\max E_i$ – максимальне значення i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством;

$\min E_i$ – мінімальне значення i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством.

Після проведення нескладних математичних перетворень формула (2) набуває вигляду:

$$w_i = \frac{\delta_i}{\sum_{i=1}^6 \delta_i} = \frac{\frac{\max E_i - \min E_i}{\max E_i}}{\sum_{i=1}^6 \frac{\max E_i - \min E_i}{\max E_i}} = \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i}\right) / \sum_{i=1}^6 \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i}\right). \quad (3)$$

Під час переходу до практичних розрахунків за формулою (3) виникає необхідність проведення таких кроків, як вибір максимального значення в розрізі кожного показника (графа 2 табл. 3), вибір мінімального значення в розрізі кожного показника (графа 3 табл. 3), обчислення відношення розмаху (різниця граф 2 і 3 табл. 6.) до максимального значення (графа 4 табл. 3), обчислення результативного показника – вагових коефіцієнтів показників оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством (графа 1 табл. 3).

Тобто згідно з результатами, поданими в табл. 3, вагові коефіцієнти розподілені таким чином: прибуток від операційної діяльності – 0,2992, запас фінансової міцності – 0,2641, коефіцієнт запасу фінансової міцності та сила впливу операційного левириджу – по 0,1763, коефіцієнт валової маржі – 0,0634, точка беззбитковості – 0,0207. Такий розподіл вагових коефіцієнтів пояснюється при-

оритетністю їхнього впливу на формування кінцевого показника ефективності – прибутку. Тому найвагоміший вплив на кінцевий ефект чинять прибуток від операційної діяльності та запас фінансової міцності, оскільки за своєю сутністю в них уже закладено позитивний грошовий потік. Щодо показників, яким відводиться найменша частка (коефіцієнт валової маржі та точка беззбитковості), то щодо першого передбачаються вирахування у вигляді постійних витрат, що може привести і до від'ємного значення валової маржі та відповідного коефіцієнта, а щодо другого взагалі виключається величина отриманого прибутку.

Третій крок – визначення ймовірності ефективності впроваджуваного інноваційного проекту – передбачає перехід від абсолютних значень показників оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством до бінарних, що передбачає застосування різних підходів для:

– показників-стимуляторів:

$$BE_{i,i=1,2,4,5} = \begin{cases} 1, E_i \geq \max E_i - \sigma_i \\ 0, E_i < \max E_i - \sigma_i \end{cases}, \quad (4)$$

де BE_i – бінарна характеристика i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством;

E_i – абсолютне значення i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством;

σ_i – стандартне відхилення i -го показника оцінювання ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством;

– показників-дестимуляторів:

$$BE_{i,j=3,6} = \begin{cases} 1, E_i < \min E_i + \sigma_i \\ 0, E_i \geq \min E_i + \sigma_i \end{cases} \quad (5)$$

Результати застосування формул (4), (5) наведені в графах 7, 8 табл. 4. Так, можна простежити, що якщо зростання показника позитивно впливає на ефективність інвестиційного проекту, то це стимулятори і їм присвоюється значення одиниці. Якщо ж зростання показника має обернений ефект, то він є дестимулятором і йому надається значення нуля (це точка беззбитковості). У разі протилежної динаміки показників розташування 1 та 0 здійснюється навпаки.

На останньому, четвертому кроці другого етапу досліджуваної моделі визначаємо ймовірність ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством як адитивної згортки зважених методом відносного розкиду бінарних показників, що передбачає застосування такої формули для першого та останнього місяця життєвого циклу (12 місяців):

$$P_{RPt,j=1,12} = \sum_{i=1}^6 (w_{it} \cdot BE_{it}), \quad (6)$$

де p_{RPt} – ймовірність ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством залежно від стадії життєвого циклу, зокрема в t -ий місяць.

Таким чином, з огляду на наведені в другому етапі формули (2)–(5) формулу (5) можна записати в узагальненому вигляді:

$$P_{RPt,j=1,12} = \sum_{i=1}^6 (w_{it} \cdot BE_{it}), \quad (7)$$

$$w_i = \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right) / \sum_{i=1}^6 \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right),$$

$$BE_{i,j=1,2,4,5} = \begin{cases} 1, E_i \geq \max E_i - \sigma_i \\ 0, E_i < \max E_i - \sigma_i \end{cases}, \quad BE_{i,j=3,6} = \begin{cases} 1, E_i < \min E_i + \sigma_i \\ 0, E_i \geq \min E_i + \sigma_i \end{cases}.$$

З огляду на введені умовні позначення формула (7) набуває вигляду:

$$P_{RPt,j=1,12} = \sum_{i=1}^6 \left(\left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right) \cdot \sum_{i=1}^6 \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right) \cdot BE_{it} \right), \quad (8)$$

$$BE_{i,j=1,2,4,5} = \begin{cases} 1, E_i \geq \max E_i - \sigma_i \\ 0, E_i < \max E_i - \sigma_i \end{cases}, \quad BE_{i,j=3,6} = \begin{cases} 1, E_i < \min E_i + \sigma_i \\ 0, E_i \geq \min E_i + \sigma_i \end{cases}.$$

Результати розрахунків за наведеною формулою (7) для першого та останнього (дванадцятого) місяців життєвого циклу інноваційного проекту представлені в останньому рядку табл. 3 і свідчать про досить низьку ймовірність на початку реалізації відповідного проекту на рівні 0,0207 частки одиниці і значне підвищення на початку

кінцевого терміну – 0,9793 частки одиниці. У розрізі 2–11 місяців життєвого циклу інноваційного проекту ймовірність ефективності його впровадження визначається на основі застосування методу середнього коефіцієнта зростання, зокрема:

$$P_{RPt,j=2-11} = P_{RPt-1} \cdot \sqrt[11]{\frac{P_{RP12}}{P_{RP1}}}, \quad (9)$$

де p_{RPt-1} – ймовірність ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством в $(t-1)$ -ий місяць його життєвого циклу;

P_{RP12} (P_{RP1}) – ймовірність ефективності впровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством в дванадцятий (перший) місяць його життєвого циклу.

За результатами обчислень ймовірність ефективності реалізації інноваційного проекту протягом року зростає з 0,0207 до 0,9793 од., однак це зростання має нерівномірний характер. Така ймовірність тривалий час є досить низькою – протягом перших п'яти місяців її значення не перевищує 10%, з 6-го по 9-й місяць значення ймовірності зростає з 11% до 34%. І далі набирає стрімкого характеру – практично за три місяці ймовірність реалізації проекту зростає втричі.

Далі перейдемо до етапу розрахунку явних та неявних витрат машинобудівного підприємства від впровадження інноваційного проекту:

$$YNVitr_t = YNVitr \cdot \eta_t, \quad (10)$$

де $YNVitr_t$ – явні та неявні витрати машинобудівного підприємства від впровадження інноваційного проекту в t -ий місяць його життєвого циклу;

$$YNVitr = EICPI + ICPI, \quad (11)$$

де $EICPI$ – явні витрати машинобудівного підприємства від впровадження інноваційного проекту;

$ICPI$ – неявні витрати машинобудівного підприємства від впровадження інноваційного проекту.

$$EICPI = L + IE + ST + DE, \quad (12)$$

$$ICPI = WE + AP + CM + PV. \quad (13)$$

Складники формул (12), (13) наведені в табл. 4.

До загальних витрат підприємства належать витрати на впровадження інноваційного проекту в розмірі 389 652,87 грн. В межах явних витрат на реалізацію інвестиційного проекту найбільш витратною статтею є витрати на впровадження технології проекту, серед неявних витрат також значним фінансуванням вирізняються додаткові виплати (премії) співробітникам за понаднормову роботу.

Зазначимо, що триніоміальна модель формування витрат від впровадження інноваційного проекту залежно від стадії його життєвого циклу передбачає здійснення проміжних розрахунків (рядки «u», «d», «m» табл. 4):

Таблиця 4

Явні та неявні витрати ТОВ «Турбомаш» від впровадження інноваційного проекту

Вид витрат	Складники витрат	Сума витрат, грн.
Явні витрати (EICPI)	L – ліцензії на використання технологій інноваційного проекту	25 200,00
	IE – витрати на впровадження технології проекту	217 160,24
	ST – проведення заходів з навчання персоналу	9 356,00
	DE – додаткове обладнання	8 150,00
Неявні витрати (ICPI)	WE – заробітна плата співробітників, тимчасово залучених до впровадження технології проекту	34 740,87
	AP – додаткові виплати (премії) співробітникам за понаднормову роботу	84 211,76
	CM – вартість виконання доопрацювань розробником або оновлення	5 734,00
	PV – позавиробничі витрати	5 100,00
Усього		389 652,87

$$u = \exp\left(\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$

$$d = \exp\left(-\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$

$$m = 1$$
(14)

де σ – волатильність, прийнята в економічних дослідженнях на рівні 0,05;

T – час (місяці) до закінчення строку реалізації інноваційного проекту;

N – кількість етапів (місяців) реалізації інноваційного проекту.

Враховуючи формули (14), запишемо витрати від упровадження інноваційного проекту залежно від стадії його життєвого циклу в 1-му місяці:

– песимістичний підхід:

$$YNVitr_1 = \max_{i=1+3} \{YNVitr_{1i}\},$$
(15)

де

$$YNVitr_{11} = YNVitr \cdot \eta_{11} = YNVitr \cdot u = YNVitr \cdot \exp\left(\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$

$$YNVitr_{12} = YNVitr \cdot \eta_{12} = YNVitr \cdot d = YNVitr \cdot \exp\left(-\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$
(16)

$$YNVitr_{13} = YNVitr \cdot \eta_{13} = YNVitr \cdot m = YNVitr$$

– середньостатистичний (реалістичний) підхід:

$$YNVitr_1 = \frac{\sum_{i=1}^3 YNVitr_{1i}}{3},$$
(17)

– оптимістичний підхід:

$$YNVitr_1 = \min_{i=1+3} \{YNVitr_{1i}\}.$$
(18)

Аналогічно формуються витрати від упровадження інноваційного проекту для 2–12 стадій його життєвого циклу. На завершальному етапі побудови моделі здійснюємо розрахунок фінансового результату від упровадження інноваційного проекту машинобудівним підприємством для трьох прогнозів.

Для песимістичного підходу (на прикладі першого місяця) очікуваний фінансовий результат розраховується за формулою:

$$FinRez_i = INC \cdot p_{PRi} - YNVitr_i,$$

$$YNVitr_1 = \max_{i=1+3} \{YNVitr_{1i}\},$$
(19)

де

$$p_{RPi, j=1,12} = \sum_{i=1}^6 \left(\left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right) \cdot \sum_{i=1}^6 \left(1 - \frac{\min E_i}{\max E_i} \right) \cdot BE_{ii} \right),$$

$$p_{RPi, j=2-11} = p_{RPi-1} \cdot \sqrt{\frac{p_{RP12}}{p_{RP1}}},$$
(20)

$$BE_{i,j=1,2,4,5} = \begin{cases} 1, E_i \geq \max E_i - \sigma_i \\ 0, E_i < \max E_i - \sigma_i \end{cases}, BE_{i,j=3,6} = \begin{cases} 1, E_i < \min E_i + \sigma_i \\ 0, E_i \geq \min E_i + \sigma_i \end{cases},$$

$$YNVitr_{11} = YNVitr \cdot \eta_{11} = YNVitr \cdot u = YNVitr \cdot \exp\left(\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$

$$YNVitr_{12} = YNVitr \cdot \eta_{12} = YNVitr \cdot d = YNVitr \cdot \exp\left(-\sigma \cdot \sqrt{2 \cdot \frac{T}{N}}\right),$$

$$YNVitr_{13} = YNVitr \cdot \eta_{13} = YNVitr \cdot m = YNVitr$$

За середньостатистичним підходом формула має вигляд:

$$FinRez_i = INC \cdot p_{PRi} - YNVitr_i,$$

$$YNVitr_1 = \frac{\sum_{i=1}^3 YNVitr_{1i}}{3}$$
(21)

За оптимістичним підходом:

$$FinRez_i = INC \cdot p_{PRi} - YNVitr_i,$$

$$YNVitr_1 = \min_{i=1+3} \{YNVitr_{1i}\}$$
(22)

Таким чином, для оптимістичного підходу характерною є прибутковість, починаючи із 7-го місяця, при цьому загальна сума показника інвестиційної привабливості всього проекту становить 1 233 673 грн. Нижчі, але прибуткові результати (63 833 грн.) припускає отримати середньостатистичний підхід, даючи змогу отримувати прибутки з 8-ої стадії життєвого циклу інновації. За песимістичним підходом позитивні грошові потоки очікуються лише з 10-го місяця, при цьому в загальному сенсі розглянутий інноваційний проект є збитковим в обсязі 1 344 911 грн.

Прийняття рішення щодо реалізації цього проекту є досить суперечливим. По-перше, отримання позитивних фінансових результатів інноваційного проекту навіть за оптимістичного прогнозу очікується лише через півроку після його реалізації. Зважаючи на те, що машинобудівне підприємство має досить тривалий операційний цикл виробництва та низьку оборотність продажів усього асортименту продукції, виникає необхідність пошуку резервів для покриття негативних грошових потоків із зовнішніх джерел, особливо на першому році реалізації проекту. По-друге, розрахунки показали значний розрив між оптимістичним та песимістичним прогнозом, що значно розширює варіативність кінцевого фінансового результату. І, по-третє, за песимістичним сценарієм очікується отримання збитків, причому їх величина перевищує очікуваний оптимістичний прибуток на 111 тис. грн. і вказує на понад 50-відсоткову ймовірність потрапляння в зону збитків. Середньостатистичний (реальний) прогноз передбачає отримання прибутку, однак в умовах фінансової нестабільності під час прийняття рішення щодо реалізації цього проекту потрібно схилитися в бік песимістичного сценарію. Тому з метою реалізації цього інноваційного проекту як розширення асортименту та завоювання нового сегменту ринку ризик-менеджмент підприємства повинен прийняти відповідні заходи щодо нівелювання ризиків досліджуваного проекту.

Висновки. Застосування запропонованого науково-методичного підходу дає змогу оцінити інвестиційну привабливість інноваційного проекту машинобудівного підприємства шляхом розрахунку очікуваного фінансового результату. При цьому важливим є застосування триніomialної моделі, яка широко використовується в маркетингових дослідженнях під час аналізу ризику і дає змогу оцінити результати за трьома шляхами – песимістичним, реалістичним та оптимістичним. Отримані кількісні показники можуть бути використані як об'єктивне джерело для прийняття управлінського рішення щодо доцільності реалізації інноваційного проекту.

Список використаних джерел:

1. Zaltman, G., Duncan, R., Holbeck, J. Innovations and Organizations / G. Zaltman, R. Duncan, J. Holbeck. – London: John Wiley and Sons. – 1973. – p. 12, 40–67, 164.
2. Kimberly R. Managerial innovation; in P. C. Nystrom and W. H. Starbuck (Eds), – Handbook of Organizational Design. – Oxford: Oxford University Press. – 1981. – h. 84–86, 95.

3. Schumpeter J. A. Theorie der evolution conomique. Recherchesur le profit, le cr dit, l'int r t et le cycle de la conjoncture: Introduction / J. A. Schumpeter. – Paris: Librairie Dalloz, 1935. – 148 p.
4. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : Навчальний посібник / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
5. Дем'янчук Г.В. Пути перехода Украины от сырьевой к инновационной экономике / Г.В. Дем'янчук // Збірн. наук. праць за матер. II міжнародної науково-практичної конференції «Україна в нових реаліях: політичні, економічні та правові орієнтири розвитку». – К.: Алерта, 2011. – С. 190–196.
6. Гесць В. Ще раз про складові економічного піднесення в Україні // Економіка України. – 1998. – № 11. – С. 17–29.
7. Ілляшенко С. Інноваційний розвиток ринкових можливостей вітчизняних підприємств в умовах перехідного періоду / С. Ілляшенко // Економіка, фінанси, право. – 1999. – №9. – С. 4–6.
8. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 45–47.
9. Бут С.Ю. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / С.Ю. Бут, І.О. Совершенна // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал, 2009. – № 2. – С. 20–23.
10. Васюренко О. Шляхи розвитку кредитного забезпечення інноваційної діяльності / О. Васюренко, І. Пасічник // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 23–28.
11. Крупка М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 77–85.
12. Lee Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // Policy Studies Journal. – 1994. – Vol. 22, № 2. – P. 384–399.

Аннотация. В статье разработан научно-методический подход, позволяющий количественно оценить влияние инвестирования средств в инновационные проекты на получение соответствующих финансовых результатов предприятия. Предложено рассчитывать финансовый результат на основе комбинации триномимальной модели формирования затрат и аддитивной модели эффективности инновационного проекта.

Ключевые слова: инновации, расходы, финансовый результат, триномимальная модель, аддитивная модель.

Summary. The scientific and methodical approach that allows quantifying the impact of investing in innovative projects for the respective financial results is developed in the article. It is proposed to count financial results on the basis of combination of trinomial cost model and additive model of innovation project efficiency.

Key words: innovation, costs, financial results, trinomial model, additive model.

Палінчак М. М.

*доктор політичних наук, професор,
Ужгородський національний університет*

Приходько В. П.

*доктор економічних наук, професор,
Ужгородський національний університет*

Стебляк Д. М.

*викладач кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Савка В. Я.

*викладач кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Palinchak M. M.

*Doctor of Political Sciences, Professor,
Uzhhorod National University*

Prykhodko V. P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Uzhhorod National University*

Steblyak D. M.

*Lecturer at Department of International Policy,
Uzhhorod National University*

Savka V. Ya.

*Lecturer at Department of International Policy,
Uzhhorod National University*

СПІВРОБІТНИЦТВО ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ ТА УКРАЇНИ

THE COOPERATION OF VISEGRAD GROUP AND UKRAINE

Анотація. Вишеградська група – це об'єднання чотирьох центральноєвропейських держав (Польщі, Чехії, Угорщини та Словаччини), засноване 15 лютого 1991 року. Чехія, Угорщина, Польща та Словаччина стали частиною ЄС у 2004 році і навіть після приєднання країн V4 не перестали співіснувати як єдина група, а стали опорою одна для одної у встановленні європейських цінностей. Вишеградська група активно співпрацює з Україною у різних сферах та допомагає у проведенні реформ, представляє Україну на міжнародній арені. Важливим фактором є перспективи співробітництва у форматі 4+1. Вишеградська четвірка підтримує прагнення України в майбутньому стати частиною ЄС.

Ключові слова: Вишеградська група, Україна, співробітництво, ЄС, економіка, політика.

Вступ та постановка проблеми. Вишеградська група (Польща, Чехія, Угорщина та Словаччина) заснована 15 лютого 1991 року.

Вишеградська група (також відома як «Вишеградська четвірка» або просто V4) відображає об'єднані зусилля країн Центральної Європи для спільної роботи в низці областей, що становлять спільний інтерес у рамках загальноєвропейської інтеграції. Чехія, Угорщина, Польща та Словаччина стали частиною ЄС у 2004 році і зробили ще один крок у подоланні штучних розділових ліній у Європі шляхом взаємної підтримки. Навіть після приєднання країн V4 вони не перестали співіснувати як єдина група, а стали опорою одна для одної у встановленні європейських цінностей. Важливе значення має співробітництво країн Вишеградської групи з Україною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження Вишеградської групи зробили багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як С.І. Ростецька, С.Л. Швець, Г.М. Перепелиця, Я. Турчин, І. Мудрієвська (яка досліджувала співробітництво В4 + 1 у XX ст. – на початку XXI ст.). У статті проаналізовано дані з офіційного сайту Вишеградської групи, МЗС України та інших офіційних інституцій.

Мета статті – проаналізувати економічні показники розвитку країн Вишеградської групи та економічну співп-

рацю з Україною у торгівлі товарами, послугами та в інвестиційній сфері; переваги та недоліки співробітництва для країн Вишеградської групи й України, а також проаналізувати Карпатський регіон як приклад співпраці В4 та України, політичне співробітництво між Вишеградською групою та Україною.

Результати дослідження.

Вишеградська група прагне зробити свій внесок у побудову європейської архітектури безпеки та економічного співробітництва на основі ефективної співпраці в межах європейських інститутів. Вся діяльність Вишеградської групи спрямована на зміцнення стабільності в регіоні Центральної Європи [1].

Країни-члени:

- Угорщина (з 1991 року);
- Польща (з 1991 року);
- Словаччина (з 1993 року);
- Чеська Республіка (з 1993 року).

Всі чотири країни у Вишеградській групі є країнами з високим рівнем доходу і з дуже високим індексом розвитку людського потенціалу. Країни В4 характеризуються стійким зростанням економіки [2].

Якщо аналізувати країни Вишеградської четвірки як єдину національну державу, то Вишеградська група

є п'ятою за величиною економікою в Європі і 12-ю у світі [3].

Аналізуючи показники ВВП на душу населення за 2015 р., бачимо, що найбільший показник – у Чехії, за нею йдуть Словаччина і Польща (табл. 1) [4]. У середньому ВВП у 2015 р. для всієї групи був 25 797 дол. США.

Польща

Польща має найбільшу економіку регіону (ВВП за ПКС загалом 1004,5 млрд. доларів США, займає 23 місце у світі). За даними Організації Об'єднаних Націй і Світового банку це країна з високим рівнем доходу [7], з високою якістю життя і дуже високим рівнем життя [8; 9]. Польська економіка є шостою за величиною в ЄС і однією з економік у Європі, що найшвидше зростають.

Основними галузями промисловості є гірничодобувна, машинобудування (автомобілі, автобуси, комплектуючі), металургія, хімічна, електротехнічна, текстильна та харчова промисловості. Високі технології та ІТ-сектор також ростуть за допомогою інвесторів, таких як Google, Toshiba, Dell, GE, LG і Sharp.

Що ж до співпраці Польщі з Україною, то вона знаходиться на якісно високому рівні.

Станом на 31 грудня 2015 р. обсяги польських інвестицій в Україну становили 785,9 млн. дол. США, що становить 1,8% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. З початку 2015 р. польські інвестиції скоротилися на 45,3 млн. дол. США.

Пік інвестицій було зафіксовано 1 липня 2013 року – на рівні 945,3 млн. дол. США. За даними Держкомстату

України за результатами 2013 р. обсяги польських інвестицій в Україні зменшилися на 71,0 млн. дол. США, а за 2014 рік – ще на 14,2 млн. дол. США.

Найвагомішими польськими інвестиціями в Україні є фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», фабрика паркету «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак» та інші.

Чехія

Економіка Чехії є другою за величиною (ВВП за ПКС [4] загалом займає п'ятдесяте місце в світі) у групі. Сьогодні Чеська Республіка є промислово розвинутою країною і, згідно з даними Світового банку, однією з тридцяти найбільш розвинених країн світу. Основною з проблем, з якими вона стикається, є нерівність між регіонами.

Основними галузями промисловості в Чеській Республіці є хімічні речовини, машинобудування, харчова промисловість і металургія. Інші важливі галузі промисловості – енергетика, будівництво. Промисловість становить 35% у чеській економіці. Чеська Республіка виробляє на душу населення найбільше автомобілів. Основні виробники – Skoda Auto, Peugeot-Citroen, Toyota і Hyundai. Інші великі компанії – ČEZ Škoda, Panasonic, Tatra, Arcelor Mittal, PPF, Pilsner Urquell, Aero і багато інших.

Протягом 2015 р., як і в 2014 р., продовжилась тенденція до зменшення обігу товарами та послугами між Україною та Чеською Республікою. Згідно з даними Державної служби статистики України загальний обіг товарами та послугами за 2015 р. становив 1117,895 млн. дол. США, що на 29,1% менше, ніж за 2014 р.



Рис. 1. Загальні обсяги польських інвестицій в Україні

Таблиця 1

ВВП на душу населення для країн Вишеградської четвірки* ***

Країна	Показник	2013	2014	2015	2016
Чехія	ВВП на основі купівельної спроможності (ППС) ВВП на душу населення **	27 200,051	28 086,483	29 115,997	30 261,345
Угорщина	ВВП на основі купівельної спроможності (ППС) ВВП на душу населення	20 065,084	20 817,433	21 597,298	22 422,366
Польща	ВВП на основі купівельної спроможності (ППС) ВВП на душу населення	21 214,302	22 201,121	23 339,843	24 581,780
Словаччина	ВВП на основі купівельної спроможності (ППС) ВВП на душу населення	24 605,348	25 524,656	26 710,975	28 137,028

* World Economic Outlook Database, April 2014

** Czech Republic: Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) per capita GDP (Current international dollar)

*** Розроблено на основі даних Міжнародного валютного фонду

Обсяги експорту українських товарів та послуг до Чехії протягом 2015 р. зменшились порівняно з 2014 р. на 28,7% і становили 605,040 млн. дол. США.

Обсяги імпорту товарів і послуг із Чехії у 2015 р. зменшились на 29,7% і становили 512,855 млн. дол. США.

Зовнішньоторговельний обіг товарів і послуг між Україною і Чеською Республікою у 2015 р. наведений у табл. 2:

На відміну від 2013 р. у 2015 р. було позитивне для України сальдо всього зовнішньоторговельного обігу [13].

Угорщина

Угорщина має третю за величиною економіку групи (загальний обсяг ВВП – 255,254 млрд. доларів, 57-ме місце в світі). Основними галузями промисловості є машинобудування, (автомобілі, автобуси), хімічна, електротехнічна, текстильна та харчова промисловість.

Сектор послуг становить велику частину бюджету, і його роль в угорській економіці неухильно зростає. Угорщина розташована в самому серці Центральної Європи, її стратегічне положення відіграє значну роль у зростанні сектору послуг. Центральне положення країни робить її придатною для інвестування.

Що ж до співпраці Угорщини з Україною в економічній сфері, то за даними Державної служби статистики України у 2015 р. загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та Угорщиною зменшився порівняно з 2014 р. на 17,1% (на 537,7 млн. дол. США) і становив 2,6 млрд. дол. США. При цьому експорт зменшився на 38,1% (на 612,5 млн. дол. США) та становив 995,7 млн. дол. США, імпорт зріс на 4,8% (на 74,8 млн. дол. США), до 1603,6 млн. дол. США. Негативне сальдо для України становило 607,9 млн. дол. США (табл. 3).

Аналіз товарної структури українського експорту до Угорщини свідчить про те, що в 2015 р., як і в минулі роки, її формували як «традиційні» товарні позиції (енергоносії, мінеральна сировина та напівфабрикати), так і готова продукція (машини, обладнання, механізми, апаратура, продукція легкої промисловості тощо), а також сільськогосподарська [11].

Словаччина

У Словаччині досить потужна економіка (ВВП – 158,428 млрд. дол. США, 70-те місце в світі) [10]. Сьогодні Словаччина є передовою промисловою державою.

Автомобільна промисловість має життєво важливе значення для економіки Словаччини. Великі автомобільні компанії, такі як Volkswagen, PSA Peugeot-Citroen, KIA (а з 2018 р. – Jaguar-Land Rover) мають складальні лінії в країні.

За результатами 2014 р. Словаччина посідає 13-те місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами між Україною та країнами Європи з питомою вагою 2,8% від загального обсягу.

У 2014 р. обсяги торгівлі товарами та послугами становили 1 млрд. 183,9 млн. дол. США та зменшились порівняно з 2013 р. на 20%. При цьому експорт з України до Словацької Республіки становив 711,5 млн. дол. США та зменшився на 10,8%, імпорт словацьких товарів та послуг в Україну становив 472,4 млн. дол. США та зменшився на 30,8%. Позитивне сальдо для України за цей період становило 239,1 млн. дол. США.

Прямі словацькі інвестиції в Україну. Станом на 1 січня 2015 р. в економіку України залучено 75,1 млн. дол. США інвестицій зі Словацької Республіки, що становить близько 0,2% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну [12] (табл. 5).

Польща, Чехія, Словаччина та Угорщина мають тісні відносини та активно співпрацюють в економічній галузі з Україною.

Діяльність В-4 охоплювала всі сфери співпраці – безпеку, політичну, економічну, соціокультурну тощо. Відповідно до декларації, прийнятої 12 травня 2004 р., співробітництво в рамках В4 було передбачено у 41 напрямі.

Одне з чільних місць у співробітництві ВГ зі східноєвропейськими партнерами посідає Україна. Співпраця ведеться щорічно у різних формах, таких як міждержавні контакти, різноманітні заходи у форматі В-4 + Україна у політико-безпековій, військовій, енергетичній, соціокуль-

Таблиця 2

Зовнішньоторговельний обіг товарів і послуг, млн. дол. США

	2014 рік			2015 рік				
	товари	послуги	всього	товари	темп, %	послуги	темп, %	всього
ЗТО	1 460,404	117,392	1 577,796	1 020,495	69,9	97,400	79,3	1 117,895
Експорт	772,542	75,948	848,490	540,940	70,0	64,100	83,2	605,040
Імпорт	687,862	41,444	729,306	479,555	69,7	33,300	72,7	512,855
Сальдо	84,680	34,504	119,184	61,385		30,800		92,185

Таблиця 3

Показники зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Угорщиною за даними Державної служби статистики України, млн. дол. США

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014 (+/-;%)
Товарообіг	2074,6	2667,4	2669,8	2957,5	2973,9	2464,4	82,9
Експорт	860,0	1340,7	1510,2	1556,9	1509,9	909,7	60,3
Імпорт	1214,6	1326,7	1159,6	1400,5	1464,0	1554,7	106,2
Сальдо	-354,5	14,0	350,6	156,4	45,9	-645,0	

Таблиця 4

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами (за даними Держстату України, млн. дол. США)

	2010	2011	2012	%	2013	%	2014	%
Товарообіг	1078	1529	1326,1	86,7	1480,4	111,6	1 183,9	80
Експорт	619	893,8	710,8	79,5	797,4	112,1	711,5	89,2
Імпорт	459	635,6	615,3	96,8	683,0	111,0	472,4	69,2
Сальдо	160	258,2	95,5	–	114,1	–	239,1	–

Таблиця 5

Динаміка надходження словацьких інвестицій в економіку України
(за даними Держстату України, млн. дол. США)

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Накопичений обсяг	64,5	62,4	70,4	99,7	75,1
Приріст за рік	-41,7	-2,1	8,0	29,3	-24,6

Таблиця 6

Можливості Карпатського єврорегіону для В 4 та України

Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
– наявність сильних базових галузей промисловості в деяких частинах регіонів Центральної Європи (наприклад, металургія, хімічна, машинобудування, видобуток нафти); – виникають нові можливості зростання нових галузей; – більш низькі витрати на оплату праці, ніж у решті частини Європи, робоча сила з освітою і навичками; – різноманітна економічна інфраструктура; – наявність важливих природних ресурсів (наприклад, лісове господарство, сировина для будівельних робіт); – виробництво фруктів високої якості, винної продукції, лісової продукції; – висока частка працездатного населення; – велика кількість туристичних визначних пам'яток, що дає змогу розвиватися туризму; – висока частка людей з вищою освітою (особливо в українських регіонах без робочих місць); – збільшення розміру ринку збуту для всіх сторін; – позитивна тенденція для підприємств після 2012 р.	– у деяких регіонах не готові економічно розвиватися в напрямі Європи; – висока частка підприємств із застарілою технологією; – обмежені можливості для залучення капіталу, низький рівень зовнішніх інвестицій (особливо для українського регіону); – деякі промислові підприємства характеризуються низьким коефіцієнтом використання; – низький інноваційний потенціал у приватному та державному секторі; – ступінь упровадження інновацій низький; – компанії не знають можливостей транскордонного ринку; – погано розвинена підтримка бізнесу; – стратегії регіонального туризму не є гармонізованими; – загальна кількість економічно активного населення є низькою.
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
– можливості для збільшення торгівлі між ЄС та Україною; – можливість збільшення обсягів фінансових програм допомоги Україні з упором на економічні реформи й економічний розвиток на місцевому рівні; – потенціал для розвитку логістики (пов'язаний із транзитом через Європу); – більша прикордонна співпраця; – збільшення транскордонних контактів і комунікацій на рівні бізнесу; – використання нових технологій і змісту виробництва; – потенційне збільшення числа іноземних туристів; – впровадження інновацій; – можливості для розвитку робочої сили; – краще інтегрований ринок приведе до більш широких можливостей для розвитку робочих місць, зменшить рівень безробіття (в тому числі безробіття серед молоді) та зниження ризику соціальної несправедливості; – нові ринки збуту продукції; – збільшення ринків; – більша кількість споживачів.	– подальше збільшення регіональних економічних диспропорцій розвитку між містами і сільськими районами; – нестійка політична ситуація та безпека в Україні може завдати шкоди економіці в регіонах ЄС; – нестабільність законодавчої бази України, що негативно впливатиме на бізнес-середовище, приплив іноземних інвестицій і транскордонний бізнес; – загрози та недовіра заважають більш широкому поширенню співпраці бізнесу; – адміністративні бар'єри; – неспоріднена освітня програма може привести до безробіття серед молоді; – посилення конкуренції між регіонами, розташованими на кордоні, через аналогічний асортимент продукції і послуг (наприклад, у сільському господарстві, туристичному секторі); – «відтік мізків» здебільшого з України, еміграція кваліфікованих робітників в інші регіони і за кордон; – довгий і складний шлях європейської інтеграції України.

турній і регіональній сферах. Аналіз генезису відносин у кожній із зазначених сфер дасть змогу визначити ефективність цієї співпраці.

Вишеградська четвірка, як і Україна, надає великого значення розвитку регіонального та транскордонного співробітництва. Воно є надзвичайно вигідним економічно, тому що йдеться насамперед про необхідність створення належної прикордонної інфраструктури (включаючи технічну модернізацію пунктів перетину на кордоні України з Польщею, Словаччиною та Угорщиною), розвиток вигідного економічного співробітництва прикордонних областей України та країн-сусідів, рух робітників. Необхідно також активізувати спільні дії на регіональному рівні з метою розв'язання екологічних проблем, проблем працевлаштування тощо.

Транскордонне співробітництво України та країн В-4 відбувається у таких формах, як:

- 1) діяльність єврорегіонів;
- 2) дія програм сусідства;
- 3) діяльність міжнародних регіональних організацій та асоціацій;
- 4) міжрегіональна співпраця (угоди про транскордонне співробітництво);

Однією з форм транскордонного співробітництва адміністративно-територіальних одиниць сусідніх держав у ЄС є співпраця в межах єврорегіонів відповідно до двосторонніх та багатосторонніх угод з метою розв'язання спільних проблем або вирішення тотожних завдань за узгодженими механізмами. Сьогодні в Україні є декілька єврорегіонів, два з яких – із країнами Вишеградської чет-

Indicative list of projects 2016–2020 (приблизний перелік проектів 2016–2020 рр.)*

Назва проекту**	Мета	Заплановані дії	Результати	Запланований бюджет у тис. EUR	джерело можливого співфінансування
Бізнес-портал Карпатського єврорегіону	Економічна і бізнес-інтеграція з Карпатським єврорегіоном: збільшують прикордонну торгівлю, інвестиції і мобільність робочої сили	Створення спільних двомовних (на 5 мовах, в тому числі ENG) інформаційних порталів (бази даних ЦС компаній, інтернет-пошук ділових партнерів, конференц-гід, бізнес-практика і поради, комунікаційна платформа для компаній та інших зацікавлених сторін тощо).	I-services, Web site Company database, Conference centre guide developed (І-послуги, веб-сайт бази даних компаній, Конференц-центр розвитку)	1000	ENI HU-RO-SK-UA & ENI PL-BY-UA 2014-2020 Programmes Danube Strategy Central Europe Programme
Карпатський єврорегіон у просуванні туризму	Збільшення конкурентоспроможності Карпатського єврорегіону через його просування як туристичного напрямку	Розроблення туристичних досліджень / Стратегія ЦС, PR & маркетингова діяльність, організація заходів (наради експертів, семінари, конференції, people-to-people events), публікації, реклама, брошури.	Туристична стратегія поширення інформації і рекламна кампанія просування туристичних напрямів. Наради експертів, семінари, конференції, брошури	490	ENI HU-RO-SK-UA 2014-2020 Programme Danube Strategy Central Europe Programme
Карпатський єврорегіон для інвесторів	Підняття привабливості Карпатського єврорегіону для потенційних інвесторів, залучення інвесторів для місцевого та транскордонного розвитку співробітництва.	Створення мережі взаємопов'язаних центрів підтримки інвестицій, таких як агентства регіонального розвитку, бізнес-центри, комерційні палати тощо.	Інвестиційна підтримка, реалізується мережа створення стимулювання інвестиційної діяльності.	600	ENI HU-RO-SK-UA & ENI PL-BY-UA 2014-2020 Programmes Central Europe Programme

* Розроблено автором на основі *The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & beyond*

** Заплановані роки реалізації [6]

Джерело: [6]

вірки: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь) та «Карпатський єврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія). Створення єврорегіону є економічно вигідним для Вишеградської групи.

Проаналізувавши Програму «Карпатського єврорегіону», яка створена на перспективу до 2020 року – **The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & beyond** – можна зробити SWOT-аналіз, який проілюструє економічні, конкурентні відносини та розвиток ринку трудових ресурсів, їхні сильні та слабкі сторони, можливості і загрози для Вишеградської четвірки й України [6] (табл. 6).

Також на базі Карпатського регіону та створеної **The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & beyond** передбачено покращення бізнес-фери, туристичної інфраструктури та інвестиційної сфери (табл. 7).

Отже, співробітництво Вишеградської четвірки у форматі 4 + Україна на прикладі Карпатського єврорегіону проілюструвало, що воно принесе вигоди не лише для України, але й для країн Вишеградської четвірки.

Також важливими є Програми сусідства, що були розроблені у 2007 р. і фінансуються через програму «Інструмент Європейського сусідства і партнерства» для українських партнерів (ІЄСП – новий фінансовий інструмент ЄС, що замінює такі інструменти, як TACIS, MEDA), ініціативу INTERREG (особливий інструмент для підтримки програм транскордонної, транснаціональної та

міжрегіональної співпраці між державами ЄС у рамках ЄПС і транскордонної співпраці з третіми країнами) для партнерів із держав ЄС.

Європейська Комісія (ЕК) підготувала 12 програм сусідства, у трьох з яких бере участь Україна разом із партнерами з Вишеградської групи:

1) Програма сусідства «Польща – Білорусь – Україна». В Україні поширюється на Волинську, Закарпатську, Львівську області.

2) Програма сусідства «Угорщина – Словаччина – Україна». В Україні поширюється на Закарпатську область.

3) Україна також приєдналась до четвертого раунду транснаціональної програми CADSES (Програма Ініціатив ЄС, за якою співтовариство активно сприяє розвитку транснаціональної співпраці для Зони Центральної Адріатики – Дунаю – Південно-Східної Європи. В Україні поширюється на Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Одеську, Чернівецьку та Тернопільську області.

V4 активно бере участь у діяльності регіональних міжнародних організацій та асоціацій. Співпраця країн В-4 з Україною відбувається у рамках таких об'єднань, як Асамблея європейських регіонів (AER) – (Львівська, Одеська області), Конгрес Регіональних та Місцевих влад Європи (CLRAE) (Черкаська, Закарпатська, Чернігівська області та інші), Асоціація європейських прикордонних

регіонів (АЕВР) (Волинська, Львівська, Івано-Франківська області). В Україні налагоджуються контакти на державному рівні та на рівні органів місцевого самоврядування з європейськими структурами, до яких також входять країни Вишеградської групи, а саме з Комітетом регіонів Євросоюзу (CoR), Радою європейських муніципалітетів та регіонів (CEMR).

Україна та Вишеградська група співпрацюють у багатьох сферах. V4 завжди допомагає Україні на міжнародній арені і представляє її як демократичну державу, яка може стати частиною 4B+, а в майбутньому – і Європейської співдружності. Але для того, щоб дійти до цього, Україна повинна зробити певні кроки – реформувати деякі сфери, підняти економіку, покращити політичний мікроклімат, реформувати судову систему та інше. Адже потрібно зробити кроки назустріч та певні дії, які стануть фактом того, що Україна дійсно рухається в демократичний бік.

2014 рік був надзвичайно насиченим політично. Цього року співробітництво України та країн Вишеградської групи вийшло на якісно новий рівень. Президент України Петро Порошенко та президенти країн Вишеградської четвірки на зустрічі у Братиславі домовилися про започаткування нового формату співробітництва. Насамперед малося на увазі налагодження постійної взаємодії на рівні міністрів закордонних справ та оборони країн Вишеградської четвірки та України. Також на зустрічі було сказано про створення спеціального фонду допомоги Вишеградської четвірки Україні, який, крім інших напрямів готовий надати 400 стипендій українським студентам для навчання в Чехії, Словаччині, Польщі та Угорщині.

Також країни Вишеградської групи підтримують Україну на шляху вступу в ЄС та НАТО.

До того ж країни Вишеградської групи допомагають Україні у проведенні реформ.

Так, Словаччина буде допомагати у виконанні реформи сектору енергетики та безпеки в Україні. Польща – у децентралізації, реформі місцевого самоврядування та управлінні публічними фінансами. Чехія – в освіті і засобах масової інформації. Угорщина – в економічній політиці, розвитку бізнесу та запровадженні зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Але це не означає, що країни Вишеградської групи будуть замість України виконувати її дії – вони будуть лише допомагати та стимулювати позитивні перетворення [15].

Висновки. Співпраця Вишеградської групи з Україною є вигідною для них. По-перше, це збільшить ринок збуту, кількість споживачів продуктів та послуг; по-друге, це розширення бізнес-зв'язків, по-третє – дешева робоча сила, кваліфіковані працівники, співпраця у сфері туризму, інвестиції у певні прибуткові сфери та інше. Але й для України ця співпраця приносить надзвичайно багато. По-перше, це нові інвестиції та фінансові потоки у різні галузі, по-друге, двосторонній розвиток туризму, по-третє, розвиток підприємств у регіоні, адже через невеликі національні ринки в Карпатському регіоні навколишнє бізнес-середовище має бути модернізоване таким чином, щоб стимулювати розвиток місцевих підприємств та залучення іноземних інвесторів. Незважаючи на створення внутрішнього ринку, є ще багато практичних труднощів для торгівлі товарами та послугами, є також формальні бар'єри, які перешкоджають співробітництву. Але спільна діяльність Вишеградської групи та України може принести великі переваги як і країнам V4, так і Україні в різних сферах. Також надзвичайно вагомою є допомога країн Вишеградської групи Україні, представлення її як демократичної країни на арені міжнародних відносин, допомога у проведенні реформ та підтримка у прагненні стати частиною Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Вишеградської групи. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://www.visegradgroup.eu/about>
2. Aggregate And Per Capita GDP in Europe, 1870–2000: Continental, Regional and National Data With Changing Boundaries, Stephen Broadberry University of Warwick (27 October 2011), Retrieved on 07 September 2013
3. European Union. «The Visegrád Group – Growth Engine of Europe», international conference Speech by Johannes Hahn, Commissioner for Regional Policy. Budapest: 24 June 2014
4. «V4». International Monetary Fund. Retrieved 17 June 2014. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=48&pr.y=18&sy=2013&ey=2019&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=964%2C935%2C936%2C944&s=PPPPC&grp=0&a=#cs1>
5. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Вишеградською четвіркою. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://old.niss.gov.ua/monitor/september08/2.htm>
6. The Carpathian Euroregion Strategy 2020 & beyond. Електронний ресурс / [Режим доступу]: file:///C:/Users/home/Downloads/2016-03-31-202826-The_Carpathian_Euroregion_Strategy_2020_web.pdf
7. Country and Lending Groups | Data. Data.worldbank.org. Retrieved 9 November 2010. Електронний ресурс / [Режим доступу]: http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups#High_income
8. SPI PROGRESS INDEX 2015. Retrieved 16 December 2015. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://www.socialprogressimperative.org/global-index/>
9. Numbeo Quality of Life Index 2015 Mid Year. Електронний ресурс / [Режим доступу]: http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp
10. International Monetary Fund. April 2015. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://www.imf.org/external/index.htm>
11. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Угорщиною. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://hungary.mfa.gov.ua/ua/ukraine-hu/trade>
12. Торговельно-економічне співробітництво України зі Словачкою Республікою. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://slovakia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sk/trade>
13. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Чехією. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://czechia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-czechia/trade>
14. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://poland.mfa.gov.ua/ua/ukraine-pl/trade>
15. Україна та Вишеградська група: сучасний стан та перспективи співпраці. Ростецька С.І., Швець С.Л. Україна і світ у третьому тисячолітті: політичний, економічний, правовий та культурний вимір: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 13–14 березня 2015 року. У 2 частинах. – Одеса : ДВНЗ «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського», Міжнародний Вишеградський Фонд, 2015. – Частина II. – 180 с.

Summary. The Visegrad Group is a group of four Central European countries. Poland, Hungary and Slovakia established it February 15, 1991. The Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia became part of the EU in 2004, and even after the accession to the EU they continued to exist as a single group. They gave more support to each other in establishing European values. The Visegrad Group actively cooperates with Ukraine in various spheres and helps our country in implementing reforms. It also represents Ukraine in the international arena. An important factor is the cooperation in the format 4 + 1 in future. The Visegrad Group supports Ukraine's aspirations to become the part of the EU in future.

Key words: The Visegrad Group, Ukraine, cooperation, EU, economy, politics

Анотация. Вышеградская группа – группа из четырех центрально-европейских государств (Польша, Чехия, Венгрия и Словакия), основанная 15 февраля 1991 года. Чехия, Венгрия, Польша и Словакия стали частью ЕС в 2004 году. После присоединения страны V4 не перестали сосуществовать как единая группа, а стали опорой друг для друга в становлении европейских ценностей. Вышеградская группа активно сотрудничает с Украиной в разных сферах и помогает в проведении реформ, представляет Украину на международной арене. Важными являются перспективы сотрудничества в формате 4 + 1. Вышеградская четверка поддерживает стремление Украины в будущем стать частью ЕС.

Ключевые слова: Вышеградская группа, Украина, сотрудничество, ЕС, экономика, политика.

УДК 332.1:330.341.1:001.8

Паризький І. В.

*кандидат юридичних наук, докторант,
ВНЗ «Національна академія управління»*

Paryzkyi I. V.

*Candidate of Law, Doctorant,
«National Academy of Management»*

РОЗВИТОК НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC THOUGHT OF THE PROBLEM OF INNOVATIVE TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ECONOMICS

Анотація. У статті проведено огляд наукових досліджень із проблем інноваційно-технологічного розвитку економіки, показано особливості розвитку наукових досліджень із цієї проблеми у європейському й українському вимірах. Результатом дослідження стала систематизація наукових знань щодо впливу інноваційно-технологічного розвитку на економіку. Проведено періодизацію етапів розвитку досліджень у цій сфері.

Ключові слова: інновація, концепція, економічний розвиток, економічне вчення, науково-технічний прогрес.

Вступ та постановка проблеми. Теоретична концептуалізація проблеми інноваційно-технологічного розвитку економіки ілюструє різноманітність підходів щодо осмислення циклічності і взаємозалежності економічного розвитку від інноваційно-технологічного. Причиною цього є конкуренція, яка стала основною рушійною силою ринкового розвитку, зумовила кількісно-якісну динаміку вдосконалення інноваційно-технологічного розвитку економік держав, що стало основним фактором домінування як на національних ринках, так і в умовах глобалізації світових ринків. Постіндустріалізм як нова формація створює новітні конкурентні умови, у яких держави із розвинутим інноваційно-технологічним складником займають провідне місце в економіці, тим самим реалізують експансію на ринки країн-реципієнтів і загрожують їхній економічній безпеці, перетворюючи їх на сировинні придатки і полігони для інноваційних експериментів. У подібному положенні опинилася й Україна, яка, маючи значний інноваційно-технологічний потенціал, залишається в умовах тривалого переходу від індустріальної до постіндустріальної суспільно-економічної формації. З огляду на це важливо зазначити, що

узагальнення наукового доробку вчених у цьому напрямі досліджень дасть змогу сформулювати концептуальні основи осмислення сучасного стану інноваційно-технологічного розвитку економіки України та сформувати перспективи розвитку інновацій і технологій на сучасному етапі державотворення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Систематизацією наукових напрямів щодо інноваційно-технологічного розвитку України займається значна кількість вчених, таких як О.Л. Богашко, Л.В. Бойко-Бойчук, О.М. Вільчинський, Є.П. Гармашова, В.М. Геєць, З.М. Пересунько, А.В. Колодійчук, А.В. Череп та інші, котрі систематизували напрями розвитку наукової теорії інновацій в економіці. Водночас необхідно відзначити, що розвиток наукової думки у цьому напрямі потребує переосмислення щодо значення інновацій у євроінтеграційних процесах економіки України, консолідування періодів розвитку наукових підходів.

Метою статті є систематизація наукових знань щодо впливу інноваційно-технологічного розвитку на економіку, виділення характерних періодів розвитку наукових досліджень у зазначеній сфері.

Результати дослідження. Генеза наукової думки щодо інноваційно-технологічного розвитку економіки триває з періоду розвитку конкурентних відносин на світових ринках, коли світова фундаментальна і прикладна наука зосередилася на пошуку закономірних умов переваг національних економік. Вчені наводять періодизацію розвитку наукової думки у цьому напрямі, наприклад, О.Л. Богашко [1, с. 25] обґрунтовано виділяє такі періоди, як:

- економічні вчення про інновації доринкової економіки;
- економічні вчення та економічна теорія інновацій нерегульованих ринкових відносин;
- економічні вчення про інновації періоду комунікативної, соціально-ринкової економіки.

У період доринкової економіки перші спогади про інноваційний розвиток містяться у філософських трактатах і збірках правил господарювання, що присвячувались питанням вдосконалення організації праці. У часи стародавнього світу створення чогось унікального, невідомого розглядалось не як зміни виробничо-технологічного характеру, визначені часом, а як втручання божественної волі. Особливості світогляду в античний період вели до того, що виробнича діяльність людини здійснювалась в основному як стилізація природних процесів, наслідування природи, підлаштування під її ритми [1, с. 26].

Інновації існують із миті першого практичного кроку людини в напрямі покращення свого життя. Незважаючи на це, цілеспрямовані дослідження їх як економічного елементу розпочалися лише на початку минулого сторіччя. Але ще у працях давньогрецьких діячів Ксенофонта («Домострой»), Платона («Політика») та Арістотеля («Нікомахова етика») – були перші натяки на інноваційну діяльність [2, с. 204]. Наприклад, у праці Ксенофонта викладені думки щодо поділу праці як інноваційного способу організації виробництва: «Зрозуміло, що людині, яка займається багатьма ремеслами, неможливо виконати все однаково добре... і зрозуміло те, що той, хто проводить час за виконанням обмеженої роботи, той може виконати її найкращим чином» [3, с. 8–9].

В епоху Відродження процес створення нового відобразився у наукових, літературних, художніх, філософських творах. Специфічною особливістю науки цієї епохи був її тісний зв'язок із мистецтвом. Епоха Відродження особливо відзначається великими науковими зусиллями у сфері пізнання і створення нового. Цей розвиток пов'язаний із зародженням капіталістичного способу виробництва та успіхами нового світогляду. Пізніше осмислення економічної творчості з позицій створення чогось нового спостерігаємо у представників Реформації. Реформація підштовхувала до економії, до розвитку промисловості, до відмови від дорогих розваг. Це сприяло нагромадженню капіталу, що вкладався в торгівлю й виробництво. У період первісного нагромадження капіталу виникає перше економічне системне вчення – меркантилізм. Його представники намагаються теоретично обґрунтувати необхідність нововведень і роблять перші спроби їх практичного впровадження в господарське життя суспільства [1, с. 26].

Генеза наукової думки про інноваційно-технологічний розвиток засвідчує, що період економічних вчень та економічної теорії інновацій нерегульованих ринкових відносин розпочинається з появою класичної школи політичної економії, де джерелом аналізу стають не організаційні, а технологічні нововведення, що пов'язано з дослідженням сфери виробництва. Класична політична економія розвивалася як наука про багатство, тому початковим пунктом своїх доктрин представники цієї течії обрали суспільний поділ праці. Фундаментальне значення цього елемента пред-

ставник класичної школи А. Сміт пояснював, по-перше, тим, що поділ праці є причиною, яка стимулює продуктивність, а розвиток виробництва визначає весь добробут країни. У першому розділі «Дослідження природи та причин багатства народів» А. Сміт стверджує, що найбільший прогрес у розвитку продуктивності праці виявився наслідком розподілу праці, що дав поштовх до винаходження машин, які полегшують і скорочують працю [4].

На періодичність економічного розвитку, в тому числі й інноваційного розвитку, вперше вказали англійські вчені Х. Кларк і В.С. Джевонс, які здійснили аналіз динамічних змін в економіці між двома економічними кризами (1793 та 1847 років). Саме їхні дослідження стали підґрунтям для появи теорій циклічного економічного розвитку. Розвиток на рівні національної економіки сучасна теорія описує, спираючись на два підходи, що описують процес розвитку у статичній або динамічній. Одним із перших процесів економічного розвитку намагався дослідити К. Маркс. Система обмежень теоретичних пошуків Маркса представляла національну економіку у вигляді статичної системи, в якій відсутніми були науково-технічний прогрес, безробіття, зовнішня торгівля, кризи. Голландець Я. Ван Гельдерен дійшов висновку, що економічне зростання залежить від зовнішніх факторів, серед яких – поява нових технологій [5]. К. Маркс у праці «Капітал» називає зростання продуктивності праці першим економічним законом, що відображає найбільш загальну основу і внутрішню логіку економічного прогресу, є джерелом і способом підвищення ефективності виробництва. К. Маркс вважав розвиток продуктивних сил базисом, а науково-технічний прогрес – надбудовою, тобто наслідком, а не причиною розвитку виробництва [6].

Початок другого періоду розвитку інновацій характеризується пануванням екологічної кризи XIII–XIV ст. у Західній Європі, що стала наслідком неналежного використання природних ресурсів, відсталості технологій у різних галузях і раптового похолодання, що, своєю чергою, призвело до зuboжіння селян, неврожаїв та голоду. Тривалий військово-політичний конфлікт між Англією і Францією, який ввійшов в історію під назвою «Столітня війна», та друга пандемія чуми ще більше загострили ситуацію: смертність у Європі досягла майже 25 млн. осіб, і знадобилося понад 150 років, щоб населення континенту досягло колишнього рівня. Панування в цей період загальної кризи мало не тільки негативні наслідки. Якщо розглядати її з позиції інноваційного розвитку, то в цей період відбуваються позитивні зрушення інноваційного характеру – розвиток ремісництва сприяв збільшенню кількості як середніх, так і великих виробників промислових товарів і техніки [7, с. 31].

Витоки інновацій можна бачити і у теоретиків-неокласиків політичної економії, таких як В. Джеванс, А. Маршал, Л. Вальрас, К. Вікселл, які акцентують увагу на науково-технічному прогресі як основному факторі розвитку виробництва. Не минула проблеми визначення інновації і марксистська концепція. К. Маркс розглядає науково-технічний процес як надбудову – наслідок розвитку виробництва [8, с. 90].

К. Маркс присвятив питанню відносин між машинами та робітниками окремий розділ «Машини та велика промисловість» у першому томі своєї праці «Капітал», де наголосив на тому, що техніка не призначена для полегшення праці робітника, а є засобом створення додаткової вартості шляхом скорочення робочого дня робітника, а отже, й економії на частці заробітної плати, що припадає на одиницю продукції. У результаті робітник виготовляє більше продукції за той самий проміжок часу, але одержує

таку ж заробітну плату, як і раніше. Вивільнений час він просто дарує капіталісту, чим і примножує його статки. Із розвитком техніки та заміщенням праці механічною на великих промислових підприємствах робітник стає просто наділений свідомістю придатком машини. Особливої критики К. Марксом зазнав технічний прогрес у землеробстві, про який він пише: «Прогрес капіталістичного землеробства є прогресом не тільки в мистецтві грабувати робітника, але і в мистецтві грабувати ґрунт, всякий прогрес у підвищенні його родючості є водночас прогресом у руйнуванні постійних джерел цієї родючості» [9, с. 468]. Проте, незважаючи на свою відверту критику інноваційного розвитку, Маркс погоджується з незворотністю цього процесу. Науково-технічний прогрес у праці Маркса розглядався як надбудова – наслідок виробництва, а не як його рушійна сила [10].

У цей час поступово формуються теорії інновацій, які представлені різними напрямками. При цьому залежно від особливостей та основних тенденцій розвитку ринкової економіки акцент у дослідженнях ставиться на тому чи іншому комплексі проблем. Так, на початку ХХ ст. однією з ключових проблем була проблема циклів. До цього науково-технічний прогрес ще не розглядався більшістю вчених як основний фактор циклічного та інституціонального економічного розвитку. Одним із перших, хто пов'язав причину економічних криз із особливостями відтворення основного капіталу, був видатний український учений-економіст М.І. Туган-Барановський. У праці «Промислові кризи в сучасній Англії, їхні причини і вплив на народне життя» М.І. Туган-Барановський проаналізував різні підходи до пояснення циклічного характеру розвитку виробництва і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не стільки зовнішні обмежувальні фактори, скільки внутрішні властивості економічної системи, які, власне, і породжують циклічність її розвитку [11].

На практиці модель реформ, що базується на інноваційній теорії М.І. Туган-Барановського, в інноваціях та інвестиціях у пріоритетні галузі національної економіки використовує Китайська Народна Республіка. Як зазначає М. Павловський, «китайські реформи проводилися за градуалістською (від англ. gradual – поступовий) концепцією трансформації суспільства, в якій головна роль відводилася стабілізації та розвитку виробництва – у повній відповідності до наукового визначення економічних реформ» [12, с. 21].

Маргінез наукового диспуту у сфері впливу інновацій на економіку досяг свого апогею на рубежі ХІХ і ХХ століть, коли європейські дослідники обґрунтували пряму залежність прибутковості від рівня інновацій. Зокрема, всесвітньо відомий учений австрійської наукової школи Й. Шумпетер [13, с. 56], який у 1909–1911 роках викладав економіку в університеті міста Чернівці, довів, що введення інновацій забезпечить такий динамізм змін у виробничому процесі, який набагато перевищить результати інтенсифікації дії усіх чинників. Й. Шумпетер, один із чисельних класиків світової економічної думки того періоду, розглядав прибуток як винагороду за нововведення. Стосовно нинішньої ситуації в Україні необхідно підкреслити, що заслуга Й. Шумпетера [14] полягає в тому, що він зумів не тільки помітити, але й обґрунтувати виникнення зовсім нового, інноваційного типу розвитку. Світовий досвід ХХ–ХХІ ст. показує, що цей тип розвитку пов'язаний з цілою низкою складників, які його забезпечують, до того ж головним є введення нової технології і виробництво нових товарів. Перехід від старої продукції до нової потребує не тільки переходу до нової

технології виробництва, але й удосконалення його організації, залучення нової висококваліфікованої робочої сили [15, с. 15]. З урахуванням зазначеного, а також світового економічного досвіду еволюції інноваційної моделі розвитку Л.А. Антоненко та Г.І. Рудь констатують, що будь-який учасник виробничого процесу завжди бере участь (у різних управлінських, правових та соціально-економічних полях) у зародженні або реалізації інноваційної ідеї, технологій тощо [16, с. 26–27].

Таким чином, констатуючи розвиток наукової думки у сфері інноваційно-технологічного чинника впливу на економіку, підтримуємо думку Р.С. Зубкова, що період зародження інновації як осмисленого явища характеризується тим, що:

1. Відбулися дві науково-технічні революції: Перша науково-технічна революція (ХV–ХVІІ ст.) та Друга науково-технічна революція (ХІХ ст.), крім цього, відбувається початок Третньої науково-технічної революції.

2. Відбулося три зміни технологічних укладів у світовій економіці: перший технологічний уклад 1790–1830 рр.; другий технологічний уклад 1830–1880 рр.; третій технологічний уклад 1880–1930 рр.

3. Сформувався уклад, який ґрунтувався на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води. Цей період відзначається широким застосуванням парових двигунів і розвитком машинобудування [17].

Напередодні Другої світової війни інноватизація економічної сфери досягла свого апогею: все було підкорене ідеям технічної модернізації. В умовах тоталітарних режимів програми інновацій у економіці упроваджувались пришвидшеними темпами з метою досягти найбільших кількісних показників у економіці. У тоталітарному СРСР це упроваджувалось у формі п'ятирічок та інших експериментів, котрі, між іншим, частіше за все мали трагічні наслідки як для економіки, так і для населення, прикладом чого можна вважати колективізацію сільського господарства.

Погоджуємось із Р.С. Зубковим у тому, що у зазначений період спостерігається значне прискорення проникнення інноваційних явищ у різні сфери суспільного життя. Відбувається наукове становлення інноваційної теорії та окреслюються нові рамки інноваційних досліджень. Саме інновації стають прогресивним рушієм суспільного розвитку та ефективно беруть участь у створенні нового продукту, який суттєво впливає на загальносвітовий економічний ріст. Післявоєнний період потребував значних інноваційних зусиль для відновлення світової економіки, потрібно було створити значне інноваційно-теоретичне підґрунтя для відродження ринкових господарств розвинутих європейських країн [17].

У період нового осмислення (1970-і роки – початок 1980-х років) характерне продовження Четвертої науково-технічної революції та четвертої хвилі технологічного укладу, яка характеризується становленням укладу, який базується на подальшому розвитку енергетики із використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у воєнних, а згодом – і в мирних цілях. На ринку панує олігопольна конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації [18, с. 32]. Відбувається орієнтація на ринковий попит, на наукові розробки, «інноваційне

тяжіння» – це період, пов'язаний із тим, що на Заході науково-технічний прогрес став невід'ємним засобом економічного розвитку. Інноваційні процеси стають основною ланкою для передачі наукових знань у сферу задоволення споживчих потреб, а попит формує напрями розвитку науки [19, с. 262]. Дослідження таких авторів, як Р. Росвелл, К. Фрімен та Н. Розенберг, підтвердили важливість як ринкових, так і науково-технічних факторів в інноваційному процесі, що сприяло появі у 1970-х – середині 1980-х рр. нелінійних моделей інноваційного процесу третього покоління [20, с. 92].

Серед наукових видань, присвячених інноваційній проблематиці, значне місце посідають монографії Інституту економіки і прогнозування НАНУ, Національного інституту стратегічних досліджень, Центру досліджень науково-практичного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАНУ, Ради з вивчення продуктивних сил (РВПС). Зокрема, академіки В. Гесць і В. Семиноженко розглядають інноваційні перспективи України у контексті глобальних постіндустріальних трансформацій [21]. У своїй монографії В. Семиноженко пропонував програму реформ науково-технічної та інноваційної системи України на 2005-2010 рр. [22] Окремо відзначимо монографію (А. Гальчинський, В. Гесць, А. Кінах, В. Семиноженко [23]), в якій проаналізовано десятиріччя українських реформ, визначено стратегічні сценарії України за умов глобалізації і підкреслено значення «інноваційної платформи» для розвитку національної економіки [24, с. 269].

Висновки. Таким чином, теоретична концептуалізація інноваційно-технологічного розвитку економіки представлена у проблемно-хронологічному контексті, де потрібно виділити три періоди розвитку наукової думки. Перший період охоплює наукові концепції з античних часів і до початку XX століття, коли вчені сформували критерії залежності впливу інноваційно-технологічного розвитку на ефективність національних економік. Другий період – XX століття, представлений науковими думками у напрямках теорій економічного розвитку, які виражені у циклічному баченні розвитку національних економік і ринку загалом. У цей період формується осмислення впливу інноваційно-технологічного фактору на економічну безпеку держави, зокрема обґрунтовується стратегічна важливість розвитку інновацій і технологій. Третій період – кінець XX – початок XXI століття, охоплює перехід наукових досліджень цієї проблеми у напрям фундаментальних і прикладних наукових розвідок, котрі здійснюються у межах інституційних проєктів, зокрема в Україні – у науково-дослідних інституціях. У цей час проблема інноваційно-технологічного розвитку економіки стає частиною національної політики, що набуло неабиякої науково-прикладної актуальності у теперішній період державотворення України. У контексті євроінтеграційного вектора розвитку України дослідження інноваційних перспектив національної економіки повинно бути основним пріоритетом стратегічного значення, де одне з ключових місць потрібно відвести методологічним основам осмислення цієї проблеми.

Список використаних джерел:

1. Богашко О.Л. Еволюція теоретичних підходів до інноваційного розвитку в економічній науці / О. Л. Богашко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2. – С. 23–29.
2. Федотов А.А. Основные концепции инновационного развития: исторический анализ / А.А. Федотов // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. – 2008. – Вип. 2. – С. 203 – 208.
3. Череп А.В. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств лікеро-горілчаної промисловості : монографія / А.В. Череп, С.В. Маркова ; Держ. вищ. навч. закл. «Запоріж. нац. ун-т «М-ва освіти і науки, молоді та спорту України». - Запоріжжя : Запоріж. нац. ун-т, 2012. – 283 с.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй/ Адам. Сміт – К. : Вид-во «Port-Royal», 2001. – 590 с.
5. Колодійчук А.В. Теорії інноваційного розвитку промисловості / А. В. Колодійчук. // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_20
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – Том. 26. – Ч. 1. – М.: Государственное издание политической литературы, 1967. – 503 с.
7. Глазко В. Цивілізаційні кризи і революції: генно-культурна парадигма / В. Глазко // Вісн. НАН України. – 2006. – № 9. – С. 24–43.
8. Гармашова Е.П. Развитие теории инновационных процессов / Е.П. Гармашова // Молодой ученый. – 2011. – № 2. Т.1. – С. 90–94.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. В 4 т. / Маркс К. – М. : Политиздат, 1983. – Том 1 : Процесс пр-ва капитала. – 1983. – 737 с.
10. Пересунько З.М. Теоретичні аспекти розвитку інноваційної теорії / З.М. Пересунько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2192>
11. Коваль Л.Л. Михайло Туган-Барановський, життя і наукова діяльність [Текст] // Хроніка – 2000. – Вип. 35–36: Культура і наука світу: внесок України. – С. 381–365.
12. Павловський М. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія) / М. Павловський. – К.: Техніка, 2001. – 312 с.
13. Злупко С.М. Проблеми формування і розвитку національної економіки в науковій творчості Івана Франка // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 55–62.
14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.С. Автономова; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семененко, Э.Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с. – (Антология экономической мысли).
15. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 12–22.
16. Антоненко Л.А., Рудь Г.І. Еволюція поглядів на інновацію: історико - економічний аспект / Л. А. Антоненко, Г. І. Рудь // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2008. – № 628. – С. 24–28.
17. Зубков Р.С. Загальна характеристика та особливості розвитку основних етапів становлення інноваційної теорії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3532>

18. Вільчинський О.М. Проблеми активізації інноваційного розвитку економіки України / О.М. Вільчинський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 30–41.
19. Волошин І. Визначення економічної сутності інновацій як об'єкта обліку і аналізу / І. Волошин // Збірник наукових праць «Економічний аналіз». – 2008. – Вип. 3. – С.261–264.
20. Гармашова Е.П. Развитие теории инновационных процессов / Е.П. Гармашова // Молодой ученый. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 90–94.
21. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
22. Семиноженко В.П. Україна: шлях до постіндустріальної цивілізації / В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2005. – 360 с.
23. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
24. Бойко-Бойчук Л.В. Інноваційні дослідження останніх років в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://istznu.org/dc/file.php?host_id=1&path=/page/issues/24/24/boyko-boychuk.pdf

Анотація. В статті проведено обзор наукових досліджень по проблемам інноваційно-технологічного розвитку економіки, показані особливості розвитку наукових досліджень по цій проблемі в європейському і українському вимірах. Результатом дослідження стала систематизація наукових знань про вплив інноваційно-технологічного розвитку на економіку. Проведено періодизацію етапів розвитку досліджень в цій сфері.

Ключевые слова: інновація, концепція, економічне розвиток, економічне вчення, науково-технічний прогрес.

Summary. The article reviews research on the problems of innovation and technological development of the economy, shows the features of the development of scientific research on this problem in the European and Ukrainian dimensions. The research resulted in the systematization of scientific knowledge on the impact of innovation and technological development on the economy. Periodization of the stages of development of research in this field was carried out.

Key words: innovation, concept, economic development, economic doctrine, scientific and technical progress.

УДК 338.45:621.548(477)

Повханіч А. Ю.

*студентка факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Povkhanych A. Y.

*Student of the Faculty of International Economic Relations
Uzhgorod National University*

ВІТРОЕНЕРГЕТИКА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

WIND POWER AS A KEY ELEMENT OF ENERGY STRATEGY

Анотація. У статті розглянуто проблему розвитку вітроенергетики як одного з основних і доступних джерел альтернативної енергії. Викладаються аргументи щодо використання вітрової енергії в Україні. Дається загальна характеристика розвитку вітроенергетики в світі і в Україні. Порушуються проблеми, що виникають на шляху розвитку вітроенергетики. Зроблено висновок про необхідність стимулювання розвитку відновлювальних джерел енергії з метою стабілізації і зрівноваженого розвитку української національної та світової енергетики.

Ключові слова: вітроенергетика, відновлювані джерела енергії, енергоефективність, вітрова установка, вітропарк.

Вступ і постановка проблеми. Енергетика є основою сучасного життя, що забезпечує економічне зростання, мобільність і комфорт. Але водночас виробництво, постачання та споживання енергетичних ресурсів чинить значний негативний вплив на навколишнє природне середовище і на здоров'я людей. Так, сучасна енергетика емітує значний обсяг викидів вуглекислого газу, метану, оксидів сірки, оксидів азоту і летких органічних сполук. Швидке зростання кількості населення та економічне зростання приводять до щорічного збільшення глобального попиту на енергетичні ресурси, особливо в країнах, що розвиваються. Згідно з прогнозами Міжнародного енергетичного агентства на такі країни до 2035 р. буде припадати 90% зростання сукупного світового попиту на енергію.

У 2050 р. світова економіка зросте в 4 рази і буде споживати на 80% більше енергії, ніж споживає сьогодні [1]. Традиційна енергетика буде не в змозі задовольнити майбутній попит, тому їй на зміну приходить альтернативна енергетика, а саме конкретний її вид – вітрова енергетика.

Мета статті полягає в дослідженні ролі вітрової енергетики в системі електропостачання, ефективності її використання та потенціалу України в розвитку цієї сфери на сучасному етапі. Для досягнення поставленої мети здійснено аналіз переваг і недоліків використання вітрової енергетики та практичних аспектів встановлення такого обладнання, досліджено перспективи розвитку галузі вітрової енергетики в Україні з використанням світового досвіду, узагальнено фактори, які гальмують розвиток цієї галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційну базу дослідження становлять праці вітчизняних науковців, аналітичні матеріали зарубіжних авторів. Питанням ефективності використання вітроенергетики займаються такі вчені, як А. Соловйов, К. Дегтярьов, Л. Хмельницький, А. Ідрісова. Впевненість щодо необхідності розвитку вітроенергетики в Європі та світі виражають Д. Діксон та Дж. Корбетта.

Вищезгадані дослідники однією з основних проблем на шляху розвитку вітроенергетики бачать непослідовні дії з боку політиків, тому вирішення проблеми буде створення продуманих енергетичних стратегій, які будуть чітко окреслювати пріоритетну роль альтернативних джерел на сучасному етапі. Що стосується вітчизняних вчених-дослідників, то більшість з них фокусувалися на перевагах і недоліках вітрових установок, не розглядаючи питання економічних змін у системі електропостачання у зв'язку з активним використанням електроенергії, виробленої таким видом альтернативної енергетики, як вітроенергетика.

Результати дослідження. Останнім часом такі теми, як альтернативні джерела енергії та системи енергозбереження стають в Україні дедалі актуальнішими з кожним днем. В умовах постійного зростання в Україні цін на газ, дизельне паливо, нафту та електроенергію таке обладнання, як вітрогенератори або вітряки, вітроелектростанції є вирішенням проблеми, оскільки дає змогу економити значні фінансові кошти і водночас отримувати повну енергетичну незалежність.

Світовий досвід поширення технологій вітроенергетики – уроки для України. Сьогодні проблема розвитку альтернативної енергетики обговорюється у світовому масштабі, про що свідчить проведення Конференції ООН із питань клімату 2015 року і прийняття Паризької кліматичної угоди, де зазначається: «Підтверджуючи необхідність заохочення загального доступу до сталої енергії в країнах, що розвиваються, зокрема в Африці, за допомогою більш дієвого освоєння поновлюваних джерел енергії...» [2]. Як можемо стверджувати з цієї угоди, альтернативна енергетика займає чільне місце в стратегії боротьби проти глобального потепління, а особливо великий вклад у цю боротьбу може внести вітрова енергетика.

З позиції природничих наук та машинобудування вітер – це переміщення повітряних мас з області високого тиску в область низького, при цьому він має кінетичну енергію, відповідно за наявності енергії може виконуватися робота. Вітрогенераторні установки, вітрогенератори, вітроелектростанції здатні перетворити кінетичну енергію вітру в механічну роботу, яка згодом перетворюється в електричну енергію за допомогою вітрогенераторних установок. Вітрогенератори сучасних конструкцій дають змогу використовувати економічно ефективно енергію навіть найслабших вітрів – від 3 метрів за секунду. За допомогою вітрогенераторів сьогодні можна не тільки вирішувати завдання електропостачання локальних або островних об'єктів будь-якої потужності, а й постачати електроенергію в мережу, отримуючи економічну вигоду [3].

Світовий досвід поширення технологій вітроенергетики свідчить про те, що до основних переваг використання вітрових установок належать:

- екологічність енергії. Електроенергія виробляється за рахунок «чистого» джерела – сили вітру. Вітрові установки не забруднюють навколишнього середовища і не супроводжуються шкідливими викидами;
- відновлювальна енергія. Сила вітру є невичерпним джерелом енергії;

- можливість віддаленого встановлення. Для використання вітрогенераторів не потрібні інші джерела енергії, установки повністю автономні;

- ергономіка. Монтаж обладнання малої потужності займає небагато часу і не потребує складної техніки. Встановлені вітрогенератори займають невелику площу;

- для віддалених місць встановлення вітрових електрогенераторів може бути найкращим і найдешевшим рішенням.

Що стосується недоліків, то більшість науковців погоджуються, що до них належать:

- нестабільність, що полягає у відсутності гарантій отримання необхідної кількості електроенергії;

- відносно невисокий вихід електроенергії. Вітроелектростанції поки що відстають від АЕС і ГЕС за коефіцієнтом використання встановленої потужності. Якщо для АЕС він становить 84%, для ГЕС – 42%, то для вітроелектростанцій – лише 20%, що зумовлено характером самого джерела енергії;

- висока вартість. Вартість будівництва вітроелектростанції становить приблизно 1500–2000 доларів на 1 кВт встановленої потужності, що можна порівняти з витратами на будівництво АЕС і що в кілька разів вище за інвестиційні витрати на будівництво ТЕС;

- небезпека для природного середовища. Оберткові елементи турбіни становлять потенційну небезпеку для деяких видів живих організмів. Згідно зі статистикою лопаті кожної встановленої турбіни є причиною загибелі не менш як чотирьох особин птахів на рік;

- шумове забруднення. Шум від «вітряків» може викликати занепокоєння як диких тварин, так і людей, які проживають поблизу. Проблема зменшення шумів розв'язується шляхом розташування вітроустановок на значних відстанях (допустимих за рівнем шуму – 40–50 децибелів) від житла. Отже, відстань від вітроагрегата до житла має становити 150 м, вітроелектростанції – 250–300 м;

- гео- та метеовимоги до місця встановлення. Проблема всіх вітроенергетичних установок є залежність від погодних умов і неможливість прогнозування графіка вироблення енергії [4].

Також, як і будь-якого роду техніка, вітрогенератори потребують виділення певної території. Турбіни займають лише 1% усієї території вітряної ферми. На 99% площі ферми можливо займатися сільським господарством або іншою діяльністю, що і відбувається в таких густонаселених країнах, як Данія, Нідерланди, Німеччина [5].

Говорячи про недоліки використання вітрогенераторів, варто звернути увагу, що майже кожний з них піддається вирішенню. Нестабільність генераторів компенсується наявністю допоміжних «акумуляторних станцій», а «гостре питання» дорожчез встановлення останнім часом відходить на задній план.

Останнім часом набирають популярності «стартапи», що покликані здешевити використання вітрових установок. Показовим прикладом є проект двох індійських братів Аруна і Анупа Джордж під назвою «Avant Garde Innovations»,

який спеціалізується на розробленні вітряків для приватних домогосподарств, особливістю яких є низька ціна, що стартує від 50 000 рупій (близько 750 доларів) за один пристрій. Підприємці-винахідники створили вітрову турбіну, яка, за інформацією The Times of India, здатна генерувати до 3 кВт * год енергії в день, чого вистачить для живлення невеликого будинку. Головна мета братів – покінчити з «енергетичною бідністю», а одне з неофіційних гасел бренду – «Створити вітряк за ціною айфона». Проект був внесений до списку 20 кращих інновацій в «чистій енергетиці» в рамках Глобальної програми Cleantech [6].

Також у світовій вітроенергетиці існує дискусія щодо абсолютної «відновлюваності» цього типу електроенергії, адже на створення енергетичних об'єктів, які використовують вітроенергетику, доводиться витратити невідновлювані матеріали (зокрема, метали), видобуток і обробка яких далеко не завжди екологічно бездоганні [7, с. 3]. Проте, незважаючи на вищезгадані фактори, розвиток вітрової енергетики в світі набуває обертів (рис. 1).

Як можемо бачити з цього графіка, прогнозована потужність ВЕС у подальші роки переважатиме навіть прогнози розвитку сонячної енергетики.

Широкий розвиток отримало будівництво ВЕС на шельфі у прибережних, в основному мілководних акваторіях у Данії, Нідерландах, Швеції, Великобританії та інших країнах. Нещодавно Нідерландами у Північному морі було запущено один із найбільших у світі офшорних вітропарків «Gemini», що складається зі 150 турбін загальною потужністю 600 МВт. Як очікується, вітрова електростанція забезпечить «чистою» електроенергією 785 тис. будинків у Нідерландах. Також Нідерланди, Данія і Німеччина підписали спільну угоду в Брюсселі 23 березня про будівництво штучного острова, що обслуговуватиме потужну вітрову електростанцію. Острів розташовуватиметься на найбільшій піщаній міліні в Північному морі, яка називається Доггер-банка (за 100 км від берега Англії), займатиме площу 6 км² і буде оточений вітровими електростанціями. Планується, що енергію вироблятимуть понад 10 тисяч вітрових турбін. Завдяки цьому вдасться забезпечити електроенергією близько 80 млн. європейців. Острів стане базою для передачі енергії, що виробляється вітром в Нідерландах, Данії, Німеччині, Великобританії, Норвегії і Бельгії [9].

Вітроенергетичний потенціал України. За даними Міжгалузевого науково-технічного центру вітроенергетики Національної академії наук України територія нашої країни має значні ресурси вітрової енергії, які оцінюються у 30 ТВт х год./рік. На території України придатними для будівництва ВЕС вважаються площі до 7 тис. км² (рис. 2).

Як бачимо, придатними для розвитку вітроенергетики місцями в Україні є карпатський, приазовський, донецький регіони, Харківська й Полтавська області. Найбільший потенціал зі встановлення цього типу обладнання мала Автономна Республіка Крим, яка зараз є частиною тимчасово окупованої території, що є суттєвою втраченою для української вітроенергетики. За розрахунками науковців з Інституту електродинаміки й Інституту відновлюваної енергетики НАНУ за максимального використання сили вітру в цих регіонах можна було б одержу-

вати електроенергію в обсягах, які б давали можливість забезпечити до 50% загального енергоспоживання країни. Сьогодні в Україні побудовано 13 вітроелектростанцій: 10 – в АР Крим (які знаходяться на тимчасово окупованій території), по одній ВЕС у Донецькій і Миколаївській областях, а також одна станція поблизу м. Трускавець у Карпатах. Проте така кількість ВЕС за такого потенціалу є незадовільною. Вітрова енергетика, хоч і декларується пріоритетною галуззю вітчизняної енергетики, все ж не має достатньої підтримки з боку держави, про що свідчить Енергетична стратегія України на період до 2030 року: «Потенціал для розвитку вітрогенерації в Україні, за різними оцінками, може досягати 10–15 ГВт. Однак для будівництва такої кількості вітряних станцій потрібні значні інвестиції – понад 200 млрд. грн., які не можуть бути залучені в нинішній ситуації» [11].

На відміну від країн СНД, тільки Україна сьогодні має налагоджене серійне виробництво ліцензійних ВЕУ. У їх виробництві беруть участь 20 заводів колишнього військово-промислового комплексу, а збирання чи монтаж вітротурбін для ВЕУ здійснює дніпропетровський «Південний машинобудівний завод». Поряд зі створенням нових вітрових установок потрібно задати питання про підвищення ефективності функціонування вже наявних. Наприклад, у Херсонській області за підтримки компанії-оператора «Сивашенергопром» потужність вітроелектростанції, розташованої на озері Сиваш, мають намір збільшити з 3 до 250 МВт за рахунок будівництва 78 сучасних вітроенергетичних установок потужністю 2–3 МВт на наявному об'єкті [12].

Починаючи з 1997 року, коли була прийнята Комплексна програма будівництва ВЕС, вітроенергетика в Україні отримала державну підтримку у вигляді надбавки до тарифу за електроенергію та прямого фінансування. У 2008 році Верховна Рада ввела «зелений» тариф на електроенергію, отриману з альтернативних джерел. Документом передбачалося, що ДП «Енергоринок» повинне купувати таку електроенергію удвічі дорожче за отриману з традиційних джерел. У такий спосіб уряд планував залучати іноземних інвесторів та стимулювати промислове виробництво електроенергії за допомогою вітроенергетичних установок.

В Україні сьогодні набирає обертів використання вітряків малої потужності, які встановлюються домогосподарствами для власних потреб. Невеликі вітроенергетичні установки (від 200 Вт до 20 кВт) привабливі тим, що їх можна досить швидко встановити та вони оптимально підходять там, де немає інших джерел енергії, або коли підключення до наявних мереж занадто дороге. І що важливо – вітроус-

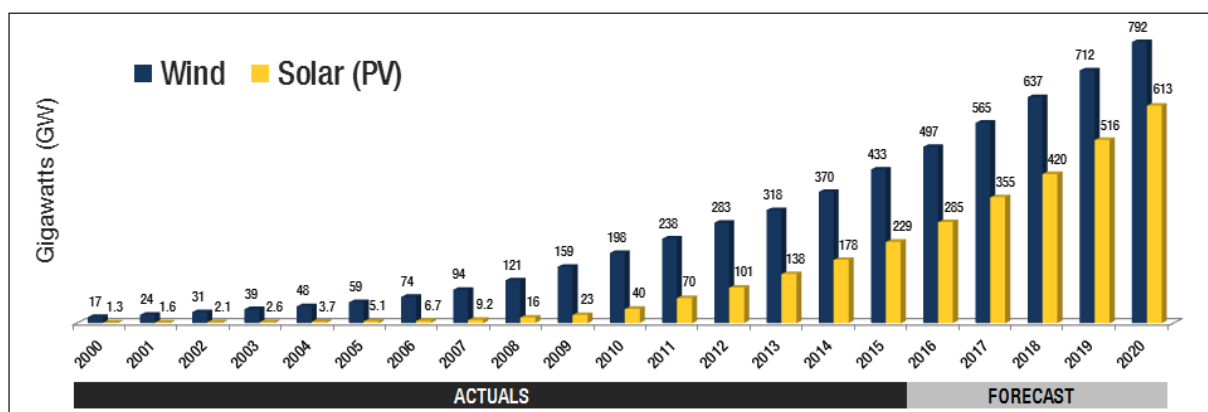


Рис. 1. Дійсні показники і прогноз глобальної установленної потужності ВЕС до 2020 року

Джерело: [8]

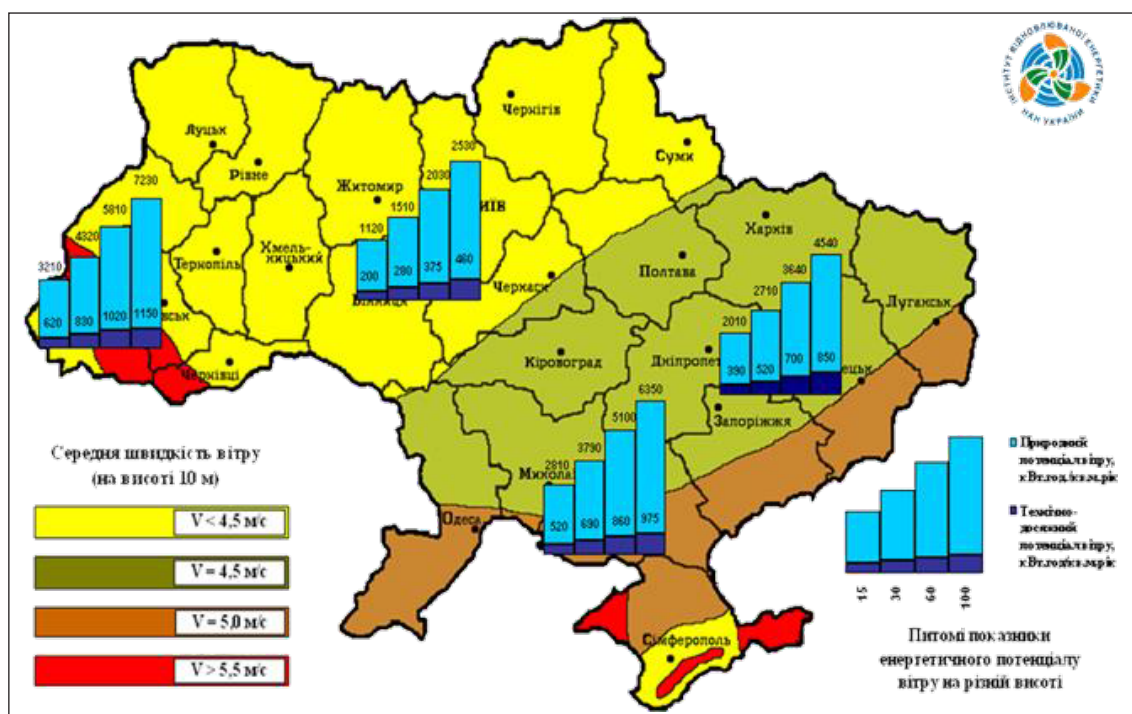


Рис. 2. Потенційні вітрові площі в Україні

Джерело: [10]

тановки потужністю до 20 кВт не вимагають ніяких дозвільних документів та ліцензій на застосування. Електроенергія, що потрібна для живлення середнього будинку, становить 35 кВт на добу, вітряна установка подібної потужності коштує від 30 тис. гривень залежно від виробника та комплектації. Термін окупності вітроенергетичної установки залежно від місцевості, забезпеченості комунікаціями, потужності установки тощо становить від 3 до 8 років. Питомі капітальні витрати для станцій малої потужності коливаються у межах \$800–1000 за 1 кВт встановленої потужності і зменшуються зі збільшенням потужності установок.

Економіка малої вітроенергетики. Основними факторами, які приводять до подорожчання енергії, отриманої від вітрогенераторів, є:

- необхідність отримання електроенергії промислової якості ~ 220 В (застосовується інвертор);
- необхідність автономної роботи протягом деякого часу (застосовуються акумулятори);
- необхідність тривалої безперебійної роботи споживачів (застосовується дизель-генератор).

Одним із найбільш економічно доцільних є отримання за допомогою вітрогенераторів не електричної енергії промислової якості, а постійного або змінного струму (змінної частоти) з подальшим перетворенням його за допомогою трубчастих електронагрівників у тепло для обігріву житла і отримання гарячої води [5].

Для розвитку вітроенергетики урядами різних держав прийнято відповідні законодавчі акти для зниження податку для тих, хто використовує вітроустановки. Наприклад, у Данії 75% вітроустановок є приватною або кооперативною власністю, власники установок звільняються від податку. У США власники вітроустановок отримують державний кредит від 0,5 до 1,5 цента за 1 кВт*год електроенергії, що продається. Цей кредит входить до податку, страхування або плати за землю.

Зараз необхідно приділяти більше уваги вітроустановкам малої потужності. В Україні сьогодні є близько

30 тис. населених пунктів у сільській місцевості, і якби в кожному з них побудувати лише по одному вітроагрегату потужністю всього 1 кВт, то отримали би встановлену потужність 30 МВт.

Не можна стверджувати, що відновлювана енергетика в Україні має якісь пільгові особливості в оподаткуванні, що стимулюють її розвиток. З 1 січня 2015 року, коли набрали чинності численні зміни до ПКУ, та відтоді, як КМУ відмінив Постанову № 444, «енергоефективні» та «відновлювані» господарі опинилися в таких самих податкових умовах, що й інші суб'єкти господарської діяльності, оскільки було скасовано звільнення від оподаткування 50–80% прибутку, отриманого від операцій, пов'язаних із відновлюваними джерелами енергії та енергоефективними заходами, та пільга розміром 25% із земельного податку. [1]

У 2015 році «зелені» джерела виробили тільки 7% світового обсягу електроенергії, а вітрова енергетика з них становила менше ніж 2%. За десятиліття зростання вітроенергетичного сегменту за рахунок субсидій допомогло здешевити виробництво енергії [13, с. 2]. Просування поновлюваних джерел енергії, зокрема вітроенергетики, на ринку електрики впливає не тільки на їхню вартість, а й на інвестиції. У багатьох країнах уряди нав'язували їх системам електропостачання, які не потребували збільшення потужностей, оскільки попит і без того зменшується. Інвестиції, що перевищують потреби ринку, зумовили надмірну пропозицію і зниження цін. У Європі надлишок альтернативної енергії спричиняє серйозні зміни. Оптові ціни на електроенергію там опустилися від близько €80 за МВт*год у 2008 році до €30–50 сьогодні. Все це приводить до того, що інвестиції в поновлювані енергоносії дуже низькі. «В галузі, побудованій навколо собівартості виробництва, альтернативні джерела замахнулися на революцію, яка може виявитися їм «не по зубах». Ринки електроенергії зазвичай працюють за принципом «висхідного ранжирування вартості». У будь-який конкретний період вони

задовольняють попит так: беруть електроенергію спочатку від дешевих постачальників, потім – від других у ціновому рейтингу і так доходять до потрібного обсягу. Ціна, яку платять всім, орієнтована на найдорожчого постачальника в конкретний період. Оскільки для виробництва вітрової енергії паливо купувати не потрібно, вартість такої енергії низька. Це виштовхує дорогих виробників із мережі, а також б'є по оптових цінах», – говорить М. Ренні, який аналізує глобальний ринок компослуг в Ernst&Young [14]. Крім того, вітрова енергетика дає енергію з перебоями, а це означає, що в системах, де інфраструктуру побудували до того, як постало питання безперервності виробництва електрики, підприємства з виробництва традиційної енергії все одно потрібні. Якщо ж ці підприємства будуть витіснені з ринку низьковитратних альтернативними джерелами, то в разі необхідності підстрахувати не зможуть. Але допоки існують заводи, що спалюють вуглеводневі енергоносії, оптові ціни на електроенергію залишаться адекватно високими. Коли від електромережі залежить менше людей, витрати відповідно розподіляються між вузьким колом споживачів.

Роландо Фуентес з Kapsarc – аналітичного центру з Саудівської Аравії, що займається енергетикою, стверджує, що світ опинився в замкненому колі: субсидії стимулюють розширення альтернативних енерговиробничих потужностей, зокрема вітрових, останні знижують ціну на електроенергію, а значить, виробники будь-якої енергії потребують додаткової фінансової підтримки. Теоретично, якщо вітрові електростанції зайняли 100% ринку, оптові ціни на електроенергію впали б до нуля. Це зупинило би будь-які інвестиції, крім субсидованих. Фуентес називає це порочне коло «парадоксом чистої енергії»: «Чим успішніше поширюється альтернативне енерговиробництво, тим дорожчою і менш ефективною стає ця політика».

Вивести вітрову енергетику на нинішній рівень проникнення на ринок було важким і дорогим завданням. У подальшій перспективі і за умови подальших інвестицій проблему можна вирішити переобладнанням електромереж під системи, що працюють значною мірою на вітровій енергетиці. Це повинні бути мережі з великими вмонтованими накопичувальними потужностями; вони повинні бути досить великими, щоб досягати віддалених джерел зеленої енергії, коли швидкість вітру є незадовільною для ефективної роботи вітрогенераторних установок [15].

Висновки. Проведений нами аналіз світового досвіду та української практики дає можливість підсумувати вигоди, які дає вітрова енергетика:

– крок до інтеграції у світову енергетичну систему;

– можливість покращити екологію, зменшивши вплив антропогенних факторів на навколишнє середовище, що приводить до порушення природних екосистем;

– з огляду на постійний ріст цін на енергоресурси – можливість зменшення негативних соціально-економічних наслідків цього процесу за рахунок розвитку соціально доступних видів енергетики, і як результат, підвищення життєвого рівня населення;

– відкривається можливість упровадження нових наукових, стратегічно важливих державних, а також і комерційних інфраструктурних проектів і розвитку енергетичної структури загалом;

– зміцнення і покращення енергетичної системи держави;

– диверсифікація ресурсів альтернативної енергетики (вітроенергетики зокрема) підвищує економічний потенціал країни;

– поява і розвиток нових галузей промисловості, зокрема вітроенергетичного машинобудування.

Без урахування ефективного світового та європейського досвіду, залучення іноземних інвестицій та сучасних технологій національній економіці та територіальним громадам нашої держави навряд чи вдасться реалізувати цей енергетичний пріоритет сталого розвитку, гармонізації цілей поточної життєдіяльності населених пунктів, виробництв та збереження навколишнього середовища.

Можемо констатувати, що активний розвиток вітрової енергетики не впроваджується повсюдно в Україні аж ніяк не через відсутність рентабельності, а через недосконалість законодавства і часом відверте ігнорування економічної та екологічної вигоди від вітрової енергії.

Потрібно створити таку нормативно-правову базу, щоб інвестори та підприємці хотіли вкладати кошти в технології вітроенергетики і розвивати цей бізнес на території України. Стимулом для розвитку вітроенергетичних проектів можуть бути законодавчо передбачені середньострокові податкові та митні преференції, звільнення від земельного податку і податку на прибуток постачальників енергії, яка була вироблена вітровим обладнанням.

Варто зазначити, що, окрім розвитку комерційної вітроенергетики, в Україні за прикладом світової економіки є необхідність розвивати некомерційну, насамперед «сільську», «фермерську». Такі самостійні невеликі системи для живлення віддалених районів слугують децентралізації енергопостачання, дають змогу диверсифікувати джерела енергії і можуть зробити Україну енергонезалежною.

Список використаних джерел:

1. Хайтун С.Д. Человечество на фоне универсальной эволюции: сценарии энергетического будущего / С.Д. Хайтун // Вопросы философии. – 2005. – № 11. – С. 90–105.
2. Рамкова конвенція про зміну клімату. Преамбула // Конференція Сторін, Двадцять перша сесія. – Париж, 30 листопада – 11 січня 2015 р.
3. Вітрогенератори, електростанції, сонячні батареї: покупка в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vetryak.com.ua/>
4. Ветреная ветряная энергетика / [Дегтярев К., Соловьев А.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nkj.ru/archive/articles/22733/>
5. Преобразовательная техника: ветроэнергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spwr.by/stati/vetroenergetika.html>
6. Домашній вітрогенератор за ціною Iphone був розроблений в Індії// Інформаційний портал про альтернативні джерела енергії в Україні та світі «Енергія природи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alternative-energy.com.ua/домашний-ветрогенератор-за-ценой-iphone-бу/>
7. Хмельницький Ю. Ветроэнергетика как путь долгосрочной энергетической стратегии // Российское предпринимательство. – 2011. – 3 січня. – 3 ст.
8. Global Wind & Solar Installations // Forecast International Energy Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fi-powerweb.com/Renewable-Energy.html>

9. Три країни збудують у Північному морі штучний острів для обслуговування надпотужної вітроелектростанції // Наталія Федосенко // Eco town. – 2017. – 10 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecotown.com.ua/news/Try-kraiyiny-zbuduyut-u-Pivnichomu-mori-shtuchnyy-ostriv-dlya-obsluhovuvannya-nadpotuzhnoyi-vitroelek/>
10. Віроенергетика // Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/ae/windenergy>
11. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. // Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071. – 3В. – Прогноз розвитку вітрогенерації
12. На Херсонщині потужність вітроелектростанцій мають намір збільшити з 3 до 250 МВт // Наталія Яковлева // Eco town. – 2017. – 22 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecotown.com.ua/news/Na-KHersonshchyni-potuzhnist-vitroelektrostantsiyi-mayut-namir-zbilshyty-z-3-do-250-MVt/>
13. Идрисова А. // Повышение энергетической эффективности за счет использования регенеративной энергии // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – Выпуск № 20 / том 16. – 2 ст.
14. Clean energy's dirty secret: Wind and solar power are disrupting electricity systems // The Economist. – 2017. – February 25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/news/leaders/21717371-thats-no-reason-governments-stop-supporting-them-wind-and-solar-power-are-disrupting>
15. ВИЭ, «умные» сети и батареи могут погубить традиционную энергетику // Інформаційний портал про альтернативну енергетику «Еко Техніка». – 2017. – 14 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecotechnica.com.ua/stati/2197-vie-umnye-seti-i-batarei-mogut-pogubit-traditsionnuyu-energetiku.html>

Аннотация. В статье рассматривается проблема развития ветроэнергетики как одного из основных и доступных источников альтернативной энергии. Излагаются аргументы использования ветровой энергии в Украине. Дается общая характеристика развития ветроэнергетики в мире и в Украине. Затрагиваются проблемы, возникающие на пути развития ветроэнергетики. Сделан вывод о необходимости стимулирования развития возобновляемых источников энергии с целью стабилизации и устойчивого развития украинской национальной и мировой энергетики.

Ключевые слова: ветроэнергетика, возобновляемые источники энергии, энергоэффективность, ветровая установка, ветропарк.

Summary. The article examines the problem of development of a wind power as a major and affordable alternative energy source. Arguments for the use of wind energy for Ukraine are presented. The problems arising on the way of wind energy development are touched upon. The author concludes that there is a need to promote renewables in order to stabilize and provide sustainable development of Ukrainian national and global energy industries.

Key words: wind power, renewable energy, energy efficiency, wind turbine, wind farm.

Погореленко Н. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи*

*Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Пилипчук Д. С.

*магістр фінансово-економічного факультету
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"

Pylypchuk D. S.

Master of Banking department

Finance and Economics Faculty

Kharkiv Educational and Scientific Institute

SHEE "University of Banking"

РЕГУЛЯТОРНА ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

REGULATORY ACTIVITY OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE IN THE FINANCIAL STABILITY ENSURING

Анотація. У статті розглянуто мету, зміст та складники проведення стрес-тестування для забезпечення фінансової стабільності банківського сектору. Порівняно підходи, які є основою для проведення стрес-тестування. Визначено основні проблеми, які супроводжують функціонування фінансового та банківського секторів. Наведено та охарактеризовано підсумки проведеного діагностичного обстеження банківського сектору. Окреслено подальші напрями розвитку та реформування банківського сектору в контексті забезпечення фінансової стабільності.

Ключові слова: центральний банк, банківський сектор, стрес-тестування, фінансова стабільність, монетарна політика.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває у стані перманентного тиску з боку численних соціально-економічних, кон'юктурних та інституційних факторів, що мають переважно деструктивний вплив та вимагають невідкладних стримувальних заходів.

Для забезпечення фінансово-економічної стабільності як одного з ключових факторів «перезавантаження» кризових явищ та їх поступового подолання необхідне проведення виваженої та ефективної монетарної політики як складника загальноекономічної політики держави. Це зумовлюється тим, що питання фінансової стабільності зафіксовані як цільові у ключових програмних документах Національного банку України, таких як «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [1] та «Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу» [2]. Ці документи декларують фінансову стабільність як чинник, здатний перевести економічний розвиток держави на якісно новий рівень – забезпечення економічного зростання. Саме тому вивчення цієї проблеми набуває особливої значущості та доцільності проведення відповідних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань щодо забезпечення комплексної фінансово-економічної стабільності зробили такі

відомі світові дослідники, як М. Карлберг, Б. Ейченгрін, Н. Сузманн, Дж. Стігліц, Т. Андерсен та інші.

Серед українських вчених варто виокремити роботи Я. Белінської, В. Козюка, В. Лагутіної, О. Барановського, О. Дзюблюка, Л. Примостки, В. Коваленко та інших.

Водночас є низка недостатньо вивчених аспектів механізму забезпечення фінансової стабільності. Зокрема, не розглядається стрес-тестування як важливий інструмент виявлення факторів впливу на фінансово-економічну стабільність та її забезпечення з огляду на сучасні виклики та проблеми.

Метою статті є розгляд підходів до реалізації регуляторної діяльності Національного банку України в частині проведення стрес-тестування як ефективного інструменту забезпечення фінансової стабільності банківського сектору, а також визначення ключових проблем його розвитку на основі аналізу показників діяльності для окреслення подальших перспектив розвитку та реформування.

Результати дослідження. Світові фінансові кризи наглядно демонструють, що навіть великі та системуючі суб'єкти ринку можуть зазнавати серйозних збитків, а деякі – взагалі ставати банкрутами. Аби не допустити їх краху та фатальної дестабілізації, ключові національні регулятори разом із підпорядкованими інституційними утвореннями мають розробляти та впроваджувати адекватні сучасним викликам підходи та методи

визначення проблем, що виникають у банківській системі, аби запобігти критичним ситуаціям та не допустити колапсу місцевого, регіонального чи навіть глобального рівня. Це пояснюється тим, що саме банківський сектор є тим ключовим суб'єктом, стабільність функціонування якого значною мірою визначає стабільний розвиток економічної системи держави загалом.

Центральні банки для діагностики поточного стану банківського сектору, вживання превентивних або протекційних заходів для унеможливлення загрозливого розвитку подій використовують досить широкий спектр методів та інструментів.

Одним із ключових серед них є стрес-тестування. Його основною метою є адекватне оцінювання фактичного рівня стійкості та стабільності на мікро- та макрорівні щодо потенційно можливих деструктивних коливань та негативних тенденцій.

Стрес-тестування дає змогу в кількісному вимірі оцінити ризики щодо неузгодженості позиції банку на ринку та шоківих ситуацій у зовнішньому середовищі – різких коливань валютних курсів, процентних ставок тощо. Національним банком України з метою визначення підходів для здійснення оцінки стабільності банківської системи або окремого банку за межами нормального операційного процесу та встановлення ступеня витривалості у разі виникнення екстремальних подій розроблено методичні рекомендації [3].

Відповідно до цих рекомендацій основним завданням після здійснення стрес-тестування у банку є підготовка превентивних стратегічних і тактичних заходів з метою врегулювання потенційних проблем або несприятливих ситуацій, що можуть мати місце в майбутньому, а також послабити вплив ключових ризиків на банківську діяльність загалом.

Центральні банки по-різному використовують інструменти стрес-тестування з огляду на певні об'єктивні, а подекуди й суб'єктивні обставини. Загалом, маючи приблизно схожі інструменти та системи розрахунків, різні макрофінансові регулятори створюють власні підходи щодо оцінки ризиків у системі.

Так, провідні національні регулятори з метою якісного моніторингу за системними ризиками активно використовують загальносвітову програму оцінки фінансового

сектору Financial Sector Assessment Program (FSAP), розроблену та запропоновану Міжнародним валютним фондом та Світовим банком. Ключовим елементом програми FSAP є макропруденційний аналіз, який дає змогу проводити виважену оцінку слабких та сильних сторін макрофінансової системи. Головною метою використання FSAP є не тільки оцінка стабільності та стійкості фінансового сектору, а й вимір його потенційного внеску в загальноекономічне зростання і розвиток країни [4].

З іншого боку, для виваженого та ґрунтовного аналізу європейською та міжнародною спільнотою були укладені Базельські угоди III, де визначається перелік показників – об'єктів стрес-тестування, а також конкретні рекомендації щодо його проведення [5]. Головною рекомендацією є те, що банки повинні мати достатньо капіталу, який дорівнює 8% від суми активів, зважених на ризик. Крім того, у Базелі III представлені вимоги щодо необхідності врахування можливих сценаріїв розвитку подій. При цьому розрахунок базується на найбільш песимістичному сценарії – вилученні максимального обсягу та припливі мінімальної кількості грошових потоків [6].

Проведемо зіставлення Базельських рекомендацій та рекомендацій, що надають своїм членам Міжнародний валютний фонд та Світовий банк [7]. Порівняння цих підходів здійснено у табл. 1.

Важливим індикатором визначення рівня стійкості серед інших закордонними дослідниками вбачається показник, який можна охарактеризувати як співвідношення основного капіталу банку та загальних активів, зважених за ризиком. Це один із ключових індикаторів фінансової стійкості, який банки зобов'язані підтримувати на прийнятному рівні з огляду на прогностичні значення за результатами стрес-тестування. Провідні європейські банки серйозно ставляться до його виконання. Це підтверджують результати стрес-тестів європейських банків, які свідчать, що найбільші банки виконують вимоги, зазначені у Базелі III [8].

Це підтверджується також особливою увагою Національного банку України до виконання нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу H2, значення якого для банків має бути не менше 10% [9].

Крім рекомендацій Базельського комітету, для визначення ступеня виконання центральними банками окре-

Таблиця 1

Порівняння методики проведення стрес-тестування, яку використовують Міжнародний валютний фонд і Світовий банк, та методики його проведення відповідно до Базельських угод

Методика проведення стрес-тестування з позиції рекомендацій Міжнародного валютного фонду та Світового банку	Методика проведення стрес-тестування відповідно до Базельських угод (Базель II та Базель III)
АНАЛІЗ ЙМОВІРНІСНО-НЕВИЗНАЧЕНИХ ПОДІЙ	МЕТОД ЕЛАСТИЧНОСТЕЙ
у разі неможливості кількісної оцінки ймовірності реалізації сценаріїв, за якими оцінюються ризики	визначення односторонньої зміни об'єкта стрес-тесту внаслідок шоківого коливання значень основних економічних показників
АНАЛІЗ НАЙБІЛЬШ ЙМОВІРНИХ ПОДІЙ	МЕТОД ОЦІНКИ ВТРАТ
визначення «очікуваного ризику» як найважливішої статистичної характеристики й основи прийняття багатьох управлінських рішень	аналіз найбільш ймовірних подій або визначення втрат внаслідок реалізації економічних ризиків
АНАЛІЗ ПОМІРНО-НЕСПРИЯТЛИВИХ ПОДІЙ	СЦЕНАРНИЙ МЕТОД
ValueAtRisk-методика, за якої величина втрат іменується «неочікуваним ризиком» і використовується у поєднанні з «очікуваним ризиком»	аналіз помірно несприятливих подій, що дає змогу виявити максимальний розмір збитку, якого може зазнати інвестор за певний період часу за заданої ймовірності
АНАЛІЗ НАДЗВИЧАЙНИХ ПОДІЙ («ВИНЯТКОВИХ, АЛЕ МОЖЛИВИХ»)	ІНДЕКСНИЙ МЕТОД
аналіз подій, що складно піддаються статистичній оцінці та прогнозуванню, однак за своїми наслідками не можуть бути вилучені з розгляду	побудова «індексів ризику», динаміка значень яких залежить від сукупного впливу основних ризиків, які є істотними і впливають на стійкість

мих держав функції забезпечення фінансової стабільності використовується система індикаторів фінансової стабільності, яку з 2005 року, відповідно до вимог МВФ, імплементує Національний банк України.

Зокрема, на основі методології, викладеної в «Індикаторах фінансової стійкості: Керівництво з компіляції» [10], Національний банк України щоквартально формує та поширює дані щодо індикаторів фінансової стабільності банків за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами.

Зазначимо, що для більшості науковців ці індикатори мають досить інформаційний характер, оскільки за вказаними індикаторами відсутні нормативні (граничні) значення. До того ж, Національний банк України оприлюднює лише відповідний статистичний масив щодо щоквартальної динаміки їхніх значень за відсутності відповідних пояснень та коментарів щодо їх виконання, оскільки базовий документ щодо їх розрахунку [10] містить у собі дуже багато ремарок щодо необхідності подальшого уточнення та роз'яснення змісту цих індикаторів.

На виконання покладеного на нього завдання – досягнення та підтримки цінової стабільності в державі [2] – Національний банк України постійно здійснює аналіз показників функціонування банківського сектору з метою протидії потенційним ризикам, які можуть тією чи іншою мірою, прямо чи опосередковано порушувати стабільність системи.

Система вважається стабільною, якщо вона [9; 11]:

- полегшує ефективний розподіл фінансових ресурсів у просторі та часі;
- дає змогу здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками;
- зберігає здатність виконувати ці найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій.

У своїй макропруденційній політиці Національний банк України виходить з того, що загальносистемні ризики, які викликані зовнішніми та внутрішніми факторами, часто можуть бути наслідком цілеспрямованих дій (або бездіяльності) групи окремих фінансових установ. Саме тому він не тільки проводить цілеспрямований та комплексний

моніторинг виконання банками економічних нормативів, але й контролює загалом їхню політику відповідно до наявних інструментів з метою запобігання ризикам.

На жаль, доводиться констатувати, що основні показники розвитку банківської системи все ще демонструють негативну динаміку.

З іншого боку, Національний банк України здійснює прогнозування основних макроекономічних показників за декількома сценаріями можливого розвитку – базовим, оптимістичним та песимістичним [12].

Порівняння основних прогнозних показників із фактичними значеннями наведено у табл. 2.

Хотілось би відзначити досить високу якість сформованих прогнозів регулятора, оскільки порівняння прогнозних та фактичних значень за ключовими показниками свідчить про відсутність значних розбіжностей.

У «Звіті про фінансову стабільність. Грудень 2016» [12] зазначається, що сьогодні вітчизняний фінансовий сектор є досить вразливим до потенційних «шокових ситуацій». Його основні макроекономічні ризики в поточному році пов'язані із зовнішнім сектором.

Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2016 році зріс до 3,8 млрд. дол. США (4,1% від ВВП) порівняно з 189 млн. дол. США (0,2% від ВВП) у 2015 році [12], насамперед через погіршення умов зовнішньої торгівлі.

У вересні відповідно до прийнятої програми розширеного фінансування МВФ виділив Україні транш обсягом 1 млрд. дол. США. Це стало позитивним сигналом для міжнародних партнерів України та дало змогу отримати додаткове фінансування від інших міжнародних кредиторів. Наприклад, наприкінці вересня 2016 року Міністерство фінансів України розмістило єврооблігації під гарантії уряду США, залучивши, таким чином, 1 млрд. дол. США. Загалом, залучаючи зовнішнє фінансування, Національний банк за 2016 рік наростив міжнародні резерви на 16% [12].

Протягом 2016 року Національний банк України продовжив проводити започатковане у період початку «очищення» банківського сектору загальне діагностичне обстеження та оцінку якості активів та достатності капіталу ще 40 банків. Результати обстеження показали, на

Таблиця 2

Порівняння прогнозованих та фактичних показників НБУ на 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015		2016		2017
	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз
Реальний ВВП, зміна порівняно з попереднім роком, %	–6,8	–9,0	–9,8	2,0	2,3	3,5
Дефлятор ВВП порівняно з попереднім роком, %	14,8	39,0	38,9	12,0	17,1	9,9
Номинальний ВВП, зміна порівняно з попереднім роком, %	7,0	26,4	18,6	14,2	19,8	13,7
Міжбанківський курс гривня / долар США, кінець періоду	15,8	23,5	24,0	24,4	27,2	24,9
Міжбанківський курс гривня / долар США, середній за період	12,0	22,0	21,8	24,1	25,6	24,7
Індекс споживчих цін порівняно з попереднім роком, %	24,9	45,8	43,3	12,0	12,4	8,0
Базовий індекс споживчих цін порівняно з попереднім роком, %	22,8	35,0	34,7	8,5	5,8	6,1
Інфляція цін виробників порівняно з попереднім роком, %	31,8	31,8	25,4	12,5	35,7	10,9
Кредитна процентна ставка в гривні, %	17,2	21,1	21,8	15,8	18,5	13,7
Депозитна процентна ставка в гривні, %	11,7	12,9	13,0	9,3	11,4	7,6
Кредитна процентна ставка у валюті, %	8,7	8,3	8,8	8,4	8,8	8,5
Депозитна процентна ставка у валюті, %	6,7	6,5	6,7	5,8	4,7	5,5
Середньомісячна заробітна плата, %	3480	4256	4195	4958	5183	5628
Реальна заробітна плата, зміна порівняно з попереднім роком, %	–6,5	–18,5	–20,2	2,0	9,0	3,3
Рівень безробіття (МОП)	9,3	11,5	9,1	11,0	9,7	9,4

Таблиця 3

Результати діагностики банків станом на 26.04.2017 р.

	Перша двадцятка	Друга двадцятка	Третя двадцятка
Дати проведення діагностики	01.04.2015 р.	01.01.2016 р.	01.04.2016 р.
Кількість банків, що завершили діагностику	20	19	21
Кількість банків, що не потребували докапіталізації	4	7	10
Надали програми докапіталізації / плани реструктуризації	16	12	11
Виконали Програми / Плани в повному обсязі	8	3	1, очікує на затвердження координаційного комітету

Джерело: [9]

жаль, серйозні та тривалі проблеми більшості українських банків, такі як неадекватне відображення якості активів та високий рівень прихованого кредитного ризику [12].

Стрес-тестування полягало у перевірці ступеня можливості протидії банків макрофінансовим шокам. Виходячи з того, що головною метою проведення тестування було виявлення реальних кредитних ризиків, Національний банк України дотримувався цілої низки ключових принципів, які були задекларовані ним у Меморандумі про економічну і фінансову політику (березень 2017 року) [13]:

- забезпечення міцної фінансової системи;
- посилений нагляд та регулювання банків;
- дотримання усіма банками цілей щодо зменшення та обмеження обсягу операцій з пов'язаними особами;
- забезпечення ефективного корпоративного управління в банках;
- зміцнення режиму реструктуризації корпоративного боргу та захисту прав кредиторів.

За результатами діагностики 40 банків оцінка рівня проблемних кредитів (NPL) зросла із заявлених банками 19% до 43%. Виявлений рівень у 40 банках усе ж менший, ніж у найбільших двадцяти банках (53%). Найбільші розбіжності між заявленим рівнем NPL та оцінкою діагностичного обстеження виявлено у портфелі кредитів суб'єктам господарювання у національній валюті – приріст становить 31 відсотковий пункт [12].

Підсумки проведеної діагностики виглядають таким чином (табл. 3):

З січня 2017 року Національний банк України вводить нові правила оцінки кредитних ризиків у банках. Оновлений документ [14] розроблено з метою усунення істотних прогалин у регуляторному процесі. Це давало змогу банкам формально занижувати показник проблемних кредитів у власному портфелі та загальні обсяги кредитного ризику за активами. Відповідно до попередніх оцінок спеціалістів Національного банку ефект від оновлення постанови буде вкрай близьким до результатів обстеження шістдесяти банків, що проводилося регулятором протягом двох останніх років.

Зазначені оцінки кредитного ризику за новими правилами загалом не будуть зменшуватись, оскільки Національний банк України здійснив у остаточній версії Постанови № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» певні корективи відповідно до проведених консультацій із банками після оприлюднення цього документа [14].

Таким чином, введення регулятором нових правил не стане причиною необхідності залучення додаткового капіталу тими вітчизняними банками, які наразі докапіталізувалися за результатами вже проведених обстежень.

При цьому невеликим банкам, які ще жодного разу не проходили діагностичного обстеження і, відповідно, не мають узгоджених НБУ програм капіталізації, буде надано спеціальний перехідний період для здійснення ними докапіталізації за умови виявлення відповідної потреби під час переходу на нові правила [12].

За оцінками Національного банку України максимальні значення показника проблемних кредитів у портфелях вітчизняних банків вже позаду. Водночас доводиться констатувати, що чималу частку проблемних кредитів, швидше за все, не вдасться повернути до категорії якісних. З іншого боку, у більшості банків, що вже пройшли діагностику, такі кредити відповідним чином зарезервовані або під покриття оцінених збитків залучено капітал у достатньому обсязі.

Необхідний поштовх на шляху покращення якості корпоративного кредитного портфеля може надати прийнятий Закон України «Про фінансову реструктуризацію», що дає унормовані на законодавчому рівні можливості банкам і позичальникам проводити реструктуризацію зобов'язань у відносно короткі терміни [15]. Це дасть змогу банкам суттєво покращити власні кредитні портфелі, очистити їх від неякісних активів та отримати при цьому податкові пільги на розформовані резерви.

Висновки. Основними напрямками забезпечення фінансової стабільності у поточному році є [12]:

- запровадження нового інструменту підтримки ліквідності банків «emergency liquidity assistance» (ELA) – екстреної підтримки ліквідності;
- підвищення стандартів розкриття фінансової та пруденційної звітності банків;
- розроблення дорожньої карти гармонізації банківського регулювання із рекомендаціями Базельського комітету та Директивами ЄС;
- надання до публічного обговорення стратегії національної макропруденційної політики;
- розроблення нормативу щодо коефіцієнту покриття ліквідністю (LCR) для його впровадження у 2018 році;
- впровадження нового наглядового підходу та поступова валютна лібералізація.

Реалізація запланованих заходів сприятиме досягненню фінансової стабільності не тільки банківського сектору, а й через нього – реального сектору з подальшим піднесенням його діяльності на якісно новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>

3. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України: методичні рекомендації, затверджені постановою Правління Національного банку України № 460 від 06.08.2009 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>
4. The Financial Sector Assessment Program (FSAP) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/np/fsap/fssa.aspx>
5. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lw.com/upload/pubcontent/_pdf/pub3947_1.pdf
6. Ачкасова С.А. державне регулювання ліквідності банків України відповідно до вимог Базель III / С.А. Ачкасова, М.А. Устінєнкова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 9. Частина 3. – С. 178–181.
7. Sbarcea I. Implementation of Basel III in the European Banking Sector / I. Sbarcea // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2015. – № 6 (171). – С. 60–65.
8. Financial Stability Review [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
10. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон: Международный Валютный Фонд, 2007. – 324 с.
11. Примостка Л.О. Регулювання діяльності банків в умовах глобальних викликів: монографія / Л.О. Примостка, М.І. Діба, О.О. Чуб та ін.; за ред. Л.О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2012. – 459 с.
12. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>
13. Меморандум про економічну і фінансову політику від 02 березня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=46564506>
14. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: положення, затверджене постановою Правління Національного банку України № 351 від 30.06.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
15. Закон України «Про фінансову реструктуризацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>

Аннотация. В статье рассмотрены цели, содержание и составляющие проведения стресс-тестирования для обеспечения финансовой стабильности банковского сектора. Проведено сравнение подходов, которые являются основой для проведения стресс-тестирования. Определены основные проблемы, которые сопровождают функционирование финансового и банковского секторов. Приведены и охарактеризованы итоги проведенного диагностического обследования банковского сектора. Определены дальнейшие направления развития и реформирования банковского сектора в контексте обеспечения финансовой стабильности.

Ключевые слова: центральный банк, банковский сектор, стресс-тестирование, финансовая стабильность, монетарная политика.

Summary. The paper considers goals, contents and components of the stress test to ensure the financial stability of the banking sector. It conducts comparative approaches, which are the basis for stress-testing. It identifies the main problems that accompany the functioning of the financial and banking sectors. The paper shows and describes the results of the banking sector examinations. It defines the future direction of development and reform of the banking sector in the context of the financial stability ensuring.

Key words: central bank, banking sector, stress testing, financial stability, monetary policy.

Погоріла І. І.

кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Бастул Г. П.

викладач,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Pogorila I. I.

Candidate of Economic Sciences

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Baietul H. P.

Lecturer

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ІНТЕГРАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ (НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО)

INTEGRATION OF THE ELEMENTS ENSURING FISCAL MECHANISMS (REGULATORY AND ORGANIZATIONAL)

Анотація. У статті розглядаються сутність та елементи бюджетного механізму. Сутність поняття «бюджетний механізм» розкривається через його складники та характер зв'язку між ними. Складниками процесу формування та реалізації бюджетного механізму є його правові та організаційні основи, форми та інструменти, за допомогою яких досягаються цілі суб'єктами, що беруть участь у цьому процесі. Економічний та соціальний розвиток будь-якої країни багато в чому залежить від ефективності проведення бюджетної політики. Це, своєю чергою, вимагає належної побудови організаційної та нормативно-правової підсистем, що реалізується через побудову розгалуженої системи розпорядників бюджетних коштів, органів контролю та прийняття низки законодавчих актів. Визначено проблеми в реалізації бюджетної політики. Запропоновано шляхи ефективного розвитку бюджетної політики України на подальші роки.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, бюджетний механізм, організаційне забезпечення, нормативно-правове забезпечення.

Вступ та постановка проблеми. Ефективно побудована бюджетна політика забезпечує перерозподіл значних фінансових ресурсів, що впливає на економічний розвиток держави та добробут громадян. Питання формування ефективної бюджетної політики сьогодні набуває важливого значення.

Результативність бюджетної політики великою мірою залежить від бюджетного механізму. У ньому відображаються напрями бюджетної політики в соціально-економічному регулюванні. Бюджетний механізм містить сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов для соціально-економічного розвитку. З його допомогою органи державної та місцевої влади вирішують завдання, що визначені бюджетною політикою держави. Бюджетний механізм є ефективним інструментом мобілізації, розподілу та використання фондів фінансових ресурсів держави і регулювання бюджетної політики. Для цього необхідно забезпечити взаємодію нормативно-правового та організаційного забезпечення бюджетного механізму. Механізм формування та реалізації бюджетної політики може успішно функціонувати тільки за умови ефективної взаємодії організаційного та правового забезпечення. Потреба у дослідженні цих складників полягає в необхідності чіткого визначення норм та принципів бюджетного процесу, форм реалізації бюджетної політики, а також розмежування прав та обов'язків між усіма учасниками бюджетної системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням бюджетної політики та

бюджетного механізму приділяється значна увага. Особливості функціонування бюджетного механізму та його вплив на соціальну сферу розглядали у своїх працях наступні такі науковці, як О.І. Амоші, З.В. Бойко, А.В. Борсукова, О.Д. Васирик, Л.І. Луніна, І.О. Лютий, Ц.Г. Огонь, В.Н. Опарін, О.Р. Романенко, В.М. Федосов, С.І. Юрій, Н.М. Хижа та ін.

Хоча на тему взаємодії бюджетного механізму та соціально-економічного розвитку суспільства проведено багато наукових досліджень та отримано певні досягнення, питання взаємодії нормативно-правового та організаційно-ресурсного забезпечення бюджетного механізму в Україні залишається недостатньо розглянутим.

Мета статті – дослідження особливостей взаємодії нормативно-правового та організаційного забезпечення бюджетного механізму.

Результати дослідження. Бюджетний механізм є однією зі складних та динамічних економічних категорій. Підходи до тлумачення категорії «бюджетний механізм» відзначаються різним ступенем деталізації його складників [2]. З одного боку, бюджетний механізм – це сукупність форм, методів і заходів організації бюджетних відносин у державі, а з іншого – це практичне представлення фінансових відносин з метою досягнення відповідних цілей і завдань соціально-економічного розвитку держави.

Поняття «бюджетний механізм» в українській науковій літературі застосовується досить широко щодо різних об'єктів спрямування його дії. Наприклад, бюджетний механізм, що забезпечує зростання суспільного добробуту, бюджетний механізм фінансової стабілізації еконо-

міки тощо. Проте загальноприйнятого визначення цього поняття поки що не вироблено, що пояснюється різноманітністю суспільних явищ або проблем, до вирішення яких дослідники намагаються пристосувати структуру бюджетного механізму.

Проаналізувавши наукові здобутки та напрацювання вітчизняних вчених щодо трактування поняття «бюджетний механізм», можна виокремити підходи до тлумачення загальної економічної суті цієї категорії (табл.1).

З наведених вище трактувань бачимо, що деякі науковці розглядають бюджетний механізм як цілісну систему організації та реалізації бюджетних відносин держави. Інші ж пояснюють сутність бюджетного механізму через його структуру і вказують, що це сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, засобів, які використовує держава для організації бюджетних відносин з метою соціально-економічного розвитку суспільства.

За своєю сутністю бюджетний механізм відображає комплексну взаємодію нормативно-правового, організаційно-економічного, ресурсного забезпечення.

Для кращого розуміння суті бюджетного механізму доцільно розглянути його функціональну структуру, а також визначити роль кожного з елементів у системі.

Важливим складником механізму формування та реалізації бюджетної політики є його організаційне забезпечення, яке знаходить своє відображення в системі управління бюджетними коштами. Ефективне формування та реалізація бюджетної політики можливе лише за умови побудови раціональної організаційної системи. Недоско-

нала організація відносин із приводу розподілу повноважень між учасниками системи управління бюджетними коштами приводить до:

- виконання ідентичних завдань різними органами державної влади;
- формування непослідовної нормативної бази;
- скорочення результативності здійснених контрольних функцій;
- відсутності чіткої системи аналізу, оцінки та контролю за цільовим використанням бюджетних коштів;
- формування неефективного механізму планування розвитку соціальної сфери, особливо в частині його фінансового забезпечення;
- неузгодженості між прийняттям важливих державних рішень та фінансовою оцінкою вартості їх реалізації тощо.

Так, Кабінет Міністрів України не забезпечив своєчасного й ефективного виконання заходів із реорганізації та ліквідації органів виконавчої влади за рахунок коштів державного бюджету. Зазначене привело до використання бюджетних коштів із порушенням законодавства і засвідчило, що хаотичні та безсистемні перетворення центральних органів влади не сприяли належному формуванню державної політики, функціонуванню і розвитку відповідних сфер суспільно-економічного життя країни [18].

Звідси випливає, що успішне функціонування бюджетного механізму неможливе без нормативно-правового закріплення. Реалізація бюджетної політики держави відбувається лише тоді, коли її принципи, програми, форми прояву отримують юридично визначену форму.

Таблиця 1

Методичні підходи до визначення поняття «бюджетний механізм»

№	Науковець	Рік	Визначення
1	2	3	4
1	С.В. Ковальчук, І.В. Форкун	2000	Сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку.
2	О.М. Ковалюк	2002	Сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів.
3	Т.Ф. Куценко	2002	Сукупність способів і форм організації бюджетних відносин, що застосовуються суспільством з метою вирішення соціально-економічних проблем розвитку країни.
4	С. Булгакова, Л. Єрмошенко	2003	Сукупність способів організації бюджетних відносин, які застосовує держава з метою забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку.
5	М.М. Артус, Н.М. Хижа	2005	Система економічних заходів впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення і найекономнішого використання з метою забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, визначеного економічною політикою держави.
6	Т.М. Ковальова, С.В. Барулін	2006	Механізм управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно-податкового права.
7	С.І. Юрій, В.М. Федосов	2008	Система встановлених державою форм і методів організації бюджетних відносин.
8	Ю. Пасічник	2008	Сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов для економічного й соціального розвитку
9	П.Ю. Буряк, С.Д. Смолінська	2010	Сукупність засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин та забезпечення належних умов для економічного й соціального розвитку.
10	С. І. Юрій, Й.М. Бескид	2010	Сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів.
11	С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин	2010	Сукупність видів бюджетних відносин, гармонізація їх послідовності і взаємозв'язку у процесі формування та використання централізованого фонду грошових коштів держави.
12	С.Р. Сорока, І.Г. Благу	2011	Сукупність методів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов соціально-економічного розвитку.
13	Словник фінансово-правових термінів	2012	Сукупність фінансових форм, методів, важелів, інструментів, стимулів і санкцій, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих і перерозподільчих процесів, формування і використання централізованого фонду грошових коштів держави, функціонування бюджетної системи та реалізація засад бюджетної доктрини й бюджетної політики держави.

Джерело: складено авторами за [3–16]

Для досягнення соціальної та економічної стабільності органи державної влади під час реалізації бюджетної політики використовують різноманітні системи форм і методів управління бюджетними відносинами держави. Для підвищення результативності функціонування бюджетного механізму необхідна чітка нормативно-правова база. Зростаюча роль зовнішньоекономічної діяльності держави, динамічний розвиток фінансової системи потребує постійного удосконалення норм бюджетного законодавства.

Елементами правового забезпечення є нормативні акти. Визначення основних засад здійснення бюджетної політики на стадіях її планування, виконання та контролю відбувається в межах чинного законодавства.

Базовим законом, який визначає засади бюджетної системи держави, особливості бюджетного процесу, є Бюджетний кодекс України, що набрав чинності з 1 січня 2011 р.

Розроблення та прийняття Кодексу – необхідний та винятково важливий крок у процесі правового забезпечення ефективної та дієвої системи формування та використання фінансових ресурсів України. Бюджетний кодекс України є нормативно-правовим актом вищої юридичної сили. Цей документ складається із шести розділів, які визначають найсуттєвіші аспекти бюджетування в країні.

У Кодексі подається визначення базових термінів, що вживаються в бюджетних правовідносинах, визначено особливості формування дохідної частини, а також здійснення видатків як із державного, так і з місцевих бюджетів.

Як вже згадувалося, на результативність бюджетної політики значною мірою впливає організаційне забезпечення, яке представлене учасниками бюджетного процесу. Саме у Кодексі визначено функціональні зв'язки та розподіл повноважень учасників, їхню відповідальність, заходи впливу за порушення ними бюджетного законодавства.

Важливу роль в ієрархії нормативно-правових актів у галузі бюджету відіграє щорічний Закон України «Про Державний бюджет України», який є найвагомішим серед фінансових законів, адже саме в ньому визначено основні показники бюджету на відповідний рік.

Особливістю затвердження закону про державний бюджет на один фінансовий рік є визначення у ньому

параметрів бюджетних надходжень і видатків, регламентація фінансових правил взаємовідносин держави з громадянами, бізнесом, міжнародними організаціями та іншими країнами.

Відповідно до п. 1 ч. 2 ст. 92 Конституції України Державний бюджет приймається у формі закону, але він є незвичайним законом. Головна мета формування бюджету знаходить своє відображення в реалізації затвердженого бюджету за доходами і видатками, за це відповідають державні органи в певних правових формах. Кінцевою стадією законодавчого процесу, пов'язаного зі звичайним законом, є стадія його прийняття. Однак із прийняттям закону про державний бюджет його дія не завершується і бюджетний процес продовжується [1].

У Законі про бюджет визначено обсяг бюджетних коштів, які розподіляються між розпорядниками бюджетних коштів для виконання покладених на них завдань.

Незважаючи на проведення бюджетної реформи, прийняття Бюджетного кодексу, виконання норм бюджетного закону, багато проблем функціонування бюджетної системи залишаються нерозв'язаними. Необхідність внесення змін до нормативно-правових актів у бюджетній сфері насамперед зумовлена потребою підвищення фінансової незалежності місцевого самоврядування. Запровадження нових механізмів міжбюджетних відносин, яке повинно поступово вирівнювати забезпеченість адміністративно-територіальних одиниць бюджетними коштами, не дає бажаних результатів, оскільки місцевим органам влади не завжди вистачає власних фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, бюджетний механізм відображає взаємодію бюджетних методів, інструментів і важелів, за допомогою яких відбувається розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів держави, що сприяє соціально-економічному розвитку суспільства. Такий ефект від функціонування бюджетного механізму може бути досягнутий за умови узгодженої взаємодії всіх його складників. При цьому варто враховувати, що виникнення нових завдань бюджетної політики повинно супроводжуватись зміною і самого бюджетного механізму. Особливої уваги заслуговує процедура децентралізації, оскільки вона вимагає внесення законодавчих змін до принципів управління, формування фінансових ресурсів територіальних громад, регламентування механізму дії адміністративної системи.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996р. – К.: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996. – 115 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 року № 2456-VI. – С.: ТОВ «ВВП НОТІС», 2012. – 140 с.
3. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с.
4. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : у 3 томах / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій ; за заг. ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005.
5. Пасічник Ю.Б. Бюджетна система України та зарубіжних країн : навч. посіб. / Ю.В. Пасічник – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с.
6. Федосов В.М. Фінанси: Підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Л.Д. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В.М. Федосова. – К. : КНЕУ, 2006.
7. Кудряшов В.П. Фінанси. / В.В. Кудряшова // Херсон: Олді-плюс, 2008.
8. Ковальчук С.В. Фінанси : навчальний посібник / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів : Новий Світ–2000, 2006. – 568 с.
9. Артус М.М. Бюджетна система України : навч. посіб. / М.М. Артус, Н.М. Хижа. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 220 с.
10. Юрій С.І. Антологія бюджетного механізму : монографія / С.І. Юрій, В.Г. Дем'янишин, Я.М. Буздуган. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 250 с.
11. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – С. 28.
12. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України: проблеми теорії і практики / О.М. Ковалюк. – Л. : Вид. центр. ЛНУ, 2002. – С. 277.
13. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. – [2-е изд.]. – М. : Кнорус, 2006. – 208 с.

14. Василик О.Д. Бюджетна система України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
15. Наумова Л.Ю. Бюджетний механізм фінансової стабілізації економіки / Л.Ю. Наумова // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 20.
16. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д.ю.н., проф. Л.К. Воронової]. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011. – 558 с.
17. Офіційний сайт Державної аудиторської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dkrs.gov.ua.

Аннотация. В статье рассматриваются сущность и элементы бюджетного механизма. Сущность понятия «бюджетный механизм» раскрывается через его составляющие и характер связи между ними. Как Составляющими процесса формирования и реализации бюджетного механизма выступают его правовые и организационные основы, формы и инструменты, с помощью которых достигаются конечные цели субъектами, участвующими в этом процессе. Экономическое и социальное развитие любой страны во многом зависит от эффективности проведения бюджетной политики. Это, в свою очередь, требует надлежащего построения организационной и нормативно-правовой подсистем, что реализуется через построение разветвленной системы распорядителей бюджетных средств, органов контроля и принятия ряда законодательных актов. Определены проблемы при реализации бюджетной политики. Предложены пути эффективного развития бюджетной политики Украины на последующие годы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетный механизм, организационное обеспечение, нормативно-правовое обеспечение.

Summary. The article examines the nature and elements of the budget mechanism. The essence of the concept of "fiscal mechanism" is revealed through its parts and the relationship between them. As part of the process of budget formulation and implementation mechanism in favor of its legal and organizational basis, forms and tools with which achieved the ultimate goals entities involved in the process. Economic and social development of any country depends largely on the effectiveness of fiscal policy. This, in turn, requires the construction of appropriate institutional and regulatory - legal subsystems, which is realized through the construction of an extensive system of budget funds of monitoring and adoption of several laws. The problems in the implementation of fiscal policy. The ways of effective budget policy of Ukraine in the coming years.

Key words: budget, fiscal policy, budgetary mechanism, organizational support, regulatory support.

УДК 658.51.011.47

Радіонова Н. Й.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Київського національного університету технологій та дизайну

Radionova N. Y.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,
Kyiv National University of Technologies and Design*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL APPROACHES TO SEARCHING THE RESERVES OF REDUCING THE ENTERPRISES PRODUCTION COSTS

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до пошуку резервів зниження виробничих затрат на підприємстві. Розглянуто різні типи резервів зниження виробничих затрат на підприємстві та проаналізовано їх ознаки. Зазначено внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на мобілізацію резервів зниження виробничих затрат. Розглянуто форми компенсації підприємством несприятливих для нього умов виробничої діяльності. Розкрито напрями планування собівартості продукції, що випускається. Розкрито види собівартості продукції виробничого підприємства. Охарактеризовані організаційно-технічні заходи, спрямовані на зниження собівартості продукції. Розглянуто основні методи калькулювання собівартості продукції та надано рекомендації щодо їх застосування для різних підприємств.

Ключові слова: управління затратами, виробничі затрати, класифікація затрат, зниження затрат, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Сформована на підприємстві система виробничих відносин, що містить різноманітні виробничі та управлінські зв'язки, визначає зміст

процесу виявлення резервів зниження собівартості продукції, оскільки під її впливом формується система економічних інтересів виробничої ланки, задаються цілі й умови

реалізації цих інтересів. Варто підкреслити, що ступінь виявлення резервів зниження виробничих затрат визначається випуском конкурентоспроможної продукції на ринок і прагненням підприємства до реалізації оптимального, з урахуванням конкретної економічної ситуації, варіанту розвитку. У цьому сенсі процеси виявлення і використання резервів зниження виробничих затрат безпосередньо впливають на економічний стан підприємства, його розвиток, усвідомлення об'єктивних цілей та умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оптимізації виробничих затрат на підприємстві знайшли висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів – О.О. Антонця, В.А. Залевського, С. Голова, К. Друрі, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелова, Г.А. Макухіна, М. Чумаченко, І.В. Лісовського, Є.М. Рудніченко та інших. Проте критичний аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних із дослідженням резервів зниження виробничих затрат на підприємстві, що зумовило вибір теми дослідження, його мети та свідчить про його актуальність.

Метою статті є поглиблення теоретико-методичних підходів до пошуку резервів зниження виробничих затрат на підприємстві.

Результати дослідження. Мобілізація резервів зниження виробничих затрат здійснюється на базі взаємопов'язаних процесів, але водночас має самостійне значення. В економічній практиці це знаходить втілення в існуванні двох типів резервів цієї групи. До першого типу належать резерви техніко-організаційного напрямку, що впливають на собівартість продукції і пов'язані із вдосконаленням виробничого процесу. Основними ознаками резервів цього виду є якісна новизна, що лежить в основі технічних та організаційних рішень, якісна і кількісна визначеність, тобто наявність інженерно-економічного обґрунтування резервів. Тому інноваційна спрямованість цих резервів зумовлює їх роль у розвитку конкурентоспроможного виробництва.

Другий тип резервів має інше значення – він базується на реалізації економічних інтересів виробничих ланок, які формуються певною моделлю господарського механізму на підприємстві, що залежить від впливу зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, умов діяльності підприємства [3].

На наш погляд, другий тип резервів є власне внутрішньовиробничим, і на відміну від інноваційних, зміст яких передбачає можливість і необхідність їх поширення, ці резерви відображають, як правило, специфічні умови залежно від типу виробництва, діяльності виробничого підприємства.

Між тим, діяльність підприємства в сучасних умовах приводить до зростання виробничого ризику. Більш відчутними для виробничих підприємств стають наслідки несприятливих умов, пов'язаних із коливаннями ринкової кон'юнктури, неритмічністю матеріально-технічного постачання, неакуратністю постачальників, споживачів тощо. Посилення впливу зазначених факторів припускає переклад якоїсь частини ресурсів у стан страхового запасу, а це впливає на збільшення собівартості продукції.

Існує дві форми компенсації підприємством несприятливих для нього умов виробничої діяльності – пряма і структурна [2]. Використання резервів прямої компенсації передбачає формування напруженої виробничої програми і скорочення при цьому обсягу придбаних матеріальних ресурсів. У підсумку це вимагає переорієнтації на кінцеві результати виконання програми портфеля замовлень з мінімумом затрат.

Компенсація за рахунок структурного фактора припускає певною мірою створення дисбалансу виробничих

пропорцій (натурально-вартісних, номенклатурних тощо), коли загальноекономічні, ринкові умови визначають вигідність положення підприємства. Мобілізація структурних резервів пов'язана з оптимізацією асортиментного складу товарної продукції і натурально-вартісних параметрів економії ресурсів. Причому варто зазначити, що в ринкових умовах матеріальне виробництво має значні резерви обох видів, і перед підприємствами у процесі розроблення стратегії зниження затрат стоїть завдання їх паралельного виявлення і залучення у виробничу діяльність.

Згідно з теоретичними уявленнями виникнення резервів зниження собівартості продукції виражає діалектику економічних інтересів – усвідомлених об'єктивних цілей та умов виробничої діяльності підприємства. Оскільки цілі зумовлюються загальною орієнтацією та конкретними функціями систем економічного управління, передумови виникнення резервів зниження собівартості продукції створюються не стихійно, а є закономірним наслідком реалізації на практиці політики досягнення конкурентних переваг на ринку. Практика проведення перетворень у підходах до управління затратами свідчить, що навіть нововведення не можуть усунути всю сукупність причин, що породжують небажані тенденції на підприємстві. Розкриття конкретних причин виникнення резервів зниження собівартості продукції дає змогу акцентувати увагу на стратегічних проблемах. Особливу увагу під час розгляду зазначених проблем необхідно приділяти практиці роботи підприємства в сучасних економічних умовах.

Під час формування виробничої програми відповідно до портфеля замовлень на підприємстві необхідно визначити можливості зміни ціни на продукцію, що випускається. Така постановка питання була би правомірною і в плануванні показника собівартості. Однак існують відмінності у методиці планування собівартості продукції. Здійснювати планування собівартості потрібно у двох напрямках: по-перше, шляхом привнесення динамічності у групування факторів, що впливають на рівень собівартості продукції, за збереження типових класифікацій. По-друге, шляхом поширення цих угруповань та класифікацій на фактори, що враховуються у плануванні зниження норм і нормативів, тим більше, що встановлення належності будь-якого з них до тієї чи іншої групи не має особливої складності. Приведення у відповідність угруповань і чинників, що впливають на зміну нормативних показників собівартості продукції і враховуються в їх плануванні, треба розглядати як перший крок. Другий крок повинен полягати вуприйнятті певного порядку планування [1]. При цьому на початковому етапі проводяться факторні розрахунки норм і нормативів затрат сировини, матеріалів, заробітної плати, результати яких повинні бути враховані і відображені у відповідній формі документації під час планування собівартості в розрізі адекватних видів затрат. Потім повинно здійснюватися планування за різними факторами ненормативних затрат, що входять до собівартості продукції, до яких належать непрямі затрати і частина прямих затрат. Це дасть змогу уникнути дублювання у розрахунках собівартості продукції і під час розроблення виробничої програми забезпечить комплексний характер організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції.

Крім того, під час виявлення резервів зниження собівартості продукції необхідно передбачати додаткові затрати на здійснення ресурсозберігаючих заходів у поточному році, що повинно супроводжуватися одночасним урахуванням економії від підвищення ефективності використання матеріалів, досягнутої завдяки відповідним заходам попередніх років.

Останнє пов'язане з вирішенням проблеми узгодженого, всебічного управління виробничими затратами і процесами, споживанням матеріалів, що використовуються у виробничому процесі.

У ринкових умовах реалізуються різні підходи до планування виробничих затрат і розроблення стратегії зниження собівартості продукції. У виробничій діяльності підприємства співвідношення використаних матеріалів і затрат створюється переважно стихійно і не є об'єктом цільового управлінського впливу. Між тим, знаходження оптимального співвідношення є обов'язковою умовою зниження собівартості продукції. За своєю економічною природою процеси споживання матеріалів, комплектуючих і формування виробничих затрат взаємопов'язані, їх взаємозв'язок є об'єктивним і виявляється в господарській практиці з позицій комплексного затратного підходу.

Прийнято вважати, що основною умовою зниження собівартості є безперервний технічний прогрес і невикористані можливості на самому підприємстві. Впровадження нової техніки, комплексна механізація і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення технології, впровадження прогресивних видів сировини й матеріалів дають змогу значно знизити затрати виробництва і, як наслідок, собівартість продукції [5].

Зниження собівартості продукції забезпечується насамперед за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці скорочуються затрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення обсягу продукції, що випускається [4]. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більша сума одержуваного підприємством прибутку. Як відомо, основною умовою зниження собівартості є дотримання режиму економії у виробничій діяльності. Послідовне здійснення режиму економії проявляється насамперед у зменшенні матеріальних затрат на одиницю продукції, скороченні затрат на обслуговування виробництва й управління, у ліквідації втрат від браку й інших невиробничих затрат. Матеріальні затрати на виробничому підприємстві займають велику питому вагу у структурі собівартості, тому незначне зниження споживання сировини, матеріалів, палива й енергії під час виробництва одиниці продукції загалом дає значний економічний ефект по підприємству.

Виробничі підприємства мають можливість впливати на величину затрат матеріальних ресурсів, починаючи з їх придбання. Матеріали і комплектуючі входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням затрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників мінімізує затрати на придбання і безпосередньо впливає на собівартість продукції. Необхідно забезпечувати надходження матеріалів і комплектуючих від таких постачальників, які перебувають на невеликій відстані від підприємства, а також транспортувати вантажі найбільш дешевим видом транспорту. Під час укладання договорів на поставку у відділах матеріально-технічного постачання і комплектатції необхідно вибирати такі матеріали і напівфабрикати, які за своїми розмірами та якістю точно відповідали би плановій специфікації, не знижуючи водночас якості продукції.

Основною умовою зниження затрат на матеріали та комплектуючі є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, впровадження технічно обґрунтованих норм затрат.

Водночас скорочення затрат на обслуговування виробництва та управління також знижує собівартість продукції. Розмір цих затрат на одиницю продукції залежить не тільки від обсягу випуску продукції, але і від їх абсолютної суми. Чим менша сума цехових і загальнозаводських затрат загалом по підприємству, тим за інших рівних умов нижча собівартість кожного виробу.

Значні резерви зниження собівартості містяться у скороченні втрат від браку й інших невиробничих затрат. Вивчення причин браку, виявлення місць їх виникнення дає можливість здійснювати заходи з усунення втрат, скорочення і найбільш раціонального використання відходів виробництва.

Масштаби виявлення і використання резервів зниження собівартості продукції багато в чому залежать від того, як поставлена робота з вивчення та впровадження подібного досвіду, наявного на підприємствах конкурентів.

Пропонується використовувати такі види розрахунку собівартості (табл. 1).

Таблиця 1

Види собівартості на виробничому підприємстві

Види собівартості	Характеристика собівартості
Цехова	Входять затрати окремих цехів на виготовлення продукції. Є вихідною базою для визначення проміжних внутрішньозаводських планово-розрахункових цін під час організації внутрішньозаводського господарського розрахунку
Виробнича	Охоплює затрати підприємства на виробництво продукції. Крім цехової собівартості, в неї входять загальнозаводські затрати
Повна	Включає всі затрати, пов'язані з її виробництвом і реалізацією.

Джерело: [6]

Як правило, на виробничих підприємствах застосовуються такі основні методи калькулювання затрат (рис. 1).

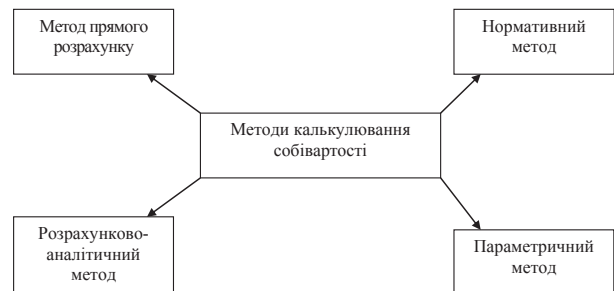


Рис. 1. Методи калькулювання собівартості продукції

Найбільш простий і найменш точний – це метод прямого розрахунку, в якому собівартість одиниці продукції визначається діленням загальної суми затрат на кількість виготовленої продукції. Застосування цього методу обмежене і можливе лише на підприємствах з великосерійним типом виробництва, де виробляють однорідну продукцію. Крім того, він не дає уявлення про затрати за окремими статтями калькуляції.

Нормативний метод калькулювання собівартості продукції застосовується на підприємствах, де чітко організований облік змін фактичних затрат кожного виду матеріалів на одиницю конкретного виду продукції масового виробництва. Він базується на нормах і нормативах використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. При цьому норми і нормативи використання цих ресурсів мають бути прогресивними і розрахунково обґрунтованими.

Найбільш точний і досконалий метод калькулювання собівартості продукції – розрахунково-аналітичний, який дає змогу здійснити всебічний аналіз стану виробництва і можливі зміни. В основу нормативів і норм закладаються техніко-економічні та організаційні умови роботи в проєктованому періоді.

Параметричний метод застосовується у калькулюванні однотипних, але різних за якістю виробів, що полягає у встановленні закономірностей зміни затрат виробництва залежно від якісних характеристик продукції. Як правило, цей метод застосовується на етапах розроблення нової продукції, коли немає комплексу технічної документації та нормативної бази, її собівартість обчислюється тільки як імовірна прогнозна величина. При цьому користуються різними методами прогнозних оцінок, з-поміж яких основними є параметричні методи. Параметричними вони називаються тому, що ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її параметрів – технічних і експлуатаційних показників.

До параметричних методів обчислення собівартості продукції належать метод питомих витрат, баловий, кореляційний, агрегатний. Метод питомих витрат є найпростішим, але найменш точним. Згідно з ним собівартість нового виробу (C_n) обчислюється так [2]:

$$C_n = C_p \cdot P_n, \quad (1)$$

де C_p – питома собівартість аналогічного (базового) виробу, який освоєний виробництвом, грн.;

P_n – параметр нового виробу.

Питома собівартість обчислюється на одиницю головного параметра виробу, тобто такого, що якнайбільше впливає на собівартість (потужність двигунів, вантажопідйомність автомобілів, кранів, об'єм холодильників тощо). Точнішими є методи, які враховують не один, а кілька параметрів. До них належать баловий і кореляційний методи.

Баловий метод ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів виробу на його собівартість. Кожний параметр виробу оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базового виробу ділиться на суму балів усіх параметрів, і в такий спосіб визначається собівартість одного бала (C_b). Після цього собівартість нового виробу обчислюється за формулою [2]:

$$C_n = C_b \sum_{i=1}^n b_{ni}, \quad (2)$$

де n – кількість параметрів, які впливають на собівартість виробу;

b_{ni} – кількість балів за i -м параметром нового виробу.

Кореляційний метод дає змогу встановити залежність собівартості виробу від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічних виробів. У процесі аналізу з'ясовується форма зв'язку (лінійна, степенева) собівартості та основних параметрів виробу, а також його щільність. Кореляційний метод прогнозування собівартості є найбільш точним і поширеним.

Агрегатний метод не є самостійним параметричним методом. Згідно з ним собівартість виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин – агрегатів. Вартість уніфікованих агрегатів береться за наявними цінами, оригінальних – обчислюється за одним із розглянутих вище методів або визначається експертно.

Висновки. Вітчизняним виробничим підприємствам, незалежно від типу виробництва, доцільно у розробленні стратегії зниження собівартості продукції враховувати досвід західноєвропейських виробничих компаній. Керівництву підприємства варто визначити, застосування якого із методів калькулювання затрат буде більш доцільним для управління собівартістю продукції (метод прямого розрахунку, нормативний, розрахунково-аналітичний чи параметричні методи). Таким чином, у будь-який момент часу можна з досить великою ймовірністю оцінити поточні затрати, понесені в зв'язку із виконанням виробничої програми, незалежно від ступеня готовності продукції, і всю увагу зосередити на відхиленнях у графіках кількісних і вартісних показників від виробничого завдання.

Підводячи підсумок, доводиться констатувати, що актуальність цієї складної проблеми поки що не знижується. Залишаючись притаманними сучасній практиці господарського управління, передумови і чинники зниження собівартості продукції накладають серйозні обмеження на виробничу діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Антонець О.О. Адаптивне управління витратами малих машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Антонець Ольга Олександрівна. – Харків, 2012. – 23 с.
2. Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента / В.А. Залевский // Управленческий учет. – 2009. – № 1. – С. 13–15.
3. Козаченко Г.В. Управление затратами предприятия : [монография] / Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Макухин Г.А. – К. : Либра, 2007. – 320 с.
4. Костецька Н.І. Методичні аспекти формування стратегії зниження витрат підприємства / Костецька Н.І. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 443–450.
5. Лісовський І.В., Рудніченко Є.М. Особливості формування системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління затратами промислового підприємства / І.В. Лісовський, Є.М. Рудніченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4 (66). – С. 140–145.
6. Чумаченко М., Білоусова І.П.: П(С)БО 16 «Витрати» перешкоджають роботі на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009р., №10. – С. 3–10.

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к поиску резервов снижения производственных затрат на предприятии. Рассмотрены различные типы резервов снижения производственных затрат на предприятии и проанализированы их признаки. Указаны внутренние и внешние факторы, влияющие на мобилизацию резервов снижения производственных затрат. Рассмотрены формы компенсации предприятием неблагоприятных для него условий производственной деятельности. Раскрыты направления планирования себестоимости выпускаемой продукции. Раскрыты виды себестоимости продукции производственного предприятия. Охарактеризованы организационно-технические мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукции. Рассмотрены основные методы калькулирования себестоимости продукции и даны рекомендации по их применению для различных предприятий.

Ключевые слова: управление затратами, производственные затраты, классификация затрат, снижение затрат, предприятие.

Summary. The article considers scientific and methodological approaches to searching the reserves of reducing the enterprises production costs. Different types of reserves of reducing the enterprises production costs are considered and their characteristics are analyzed. Internal and external factors that affect the mobilization of reserves of reducing the production costs are determined. Forms of enterprises compensation of unfavorable conditions of its industrial activity are considered. Directions of planning the products prime cost are discovered. Types of enterprises products prime cost are discovered. Organizational and technical measures for reducing the productions prime cost are characterized. The basic methods of calculation the productions prime cost are considered and recommendations for their use for different enterprises are given.

Key words: cost management, production costs, cost classification, cost reduction, enterprise.

УДК 332.62(477.7):339.9

Решетнікова О. С.

аспірант

*Національної академії державного управління
при Президентові України*

Reshetnikova O. S.

Postgraduate

*National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine*

КРЕДИТИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК ОДНЕ З ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СФЕРІ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

CREDITS OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS AS ONE OF THE SOURCES OF FINANCING OF ENERGY EFFICIENCY INVESTMENT PROJECTS IN THE SPHERE OF CENTRALISED HEAT SUPPLY

Анотація. У статті досліджено кредитну діяльність провідних міжнародних фінансових організацій (МФО) в Україні, розглянуто умови та особливості надання кредитів МФО суб'єктам господарювання у сфері теплопостачання для фінансування інвестиційних проектів. Проаналізовано проблеми щодо залучення та повернення кредитних ресурсів. Запропоновано шляхи вирішення наявних проблем, зокрема, надано рекомендації в частині вдосконалення чинної нормативно-правової бази, якою регламентуються питання залучення коштів МФО на реалізацію інвестиційних проектів.

Ключові слова: міжнародні фінансові організації, кредитні ресурси, теплопостачання, енергоефективність, інвестиції, інвестиційні проекти.

Вступ та постановка проблеми. Економіка України є сьогодні найбільш незахищеною від ринкової кон'юнктури, яка склалася під тиском не лише економічних, але й політичних факторів. Наслідком цього є глибока фінансова та економічна криза, що проявляється через такі негативні тенденції, як спад виробництва, загальні неплатежі, зростання державного боргу та дефіциту державного бюджету, масштабне безробіття.

Не менш складною є ситуація і в окремих галузях економіки, зокрема, у сфері теплопостачання міст. Відсутність в Україні впродовж останніх десятиліть системної, цілеспрямованої державної політики щодо формування ринкових відносин у сфері теплопостачання спричинила значне погіршення технічного та фінансово-економічного стану підприємств. Недосконала тарифна політика, низька платоспроможність споживачів, хронічна збитковість, накопичені борги минулих періодів, практика клірингових розрахунків привели до критичного фінансового стану теплопостачальних підприємств. Через брак власних фінансових ресурсів у підприємств практично відсутні можливості реалізовувати інвестиційні проекти в модернізацію та реконструкцію системи теплопос-

тачання. Вкрай обмеженими є можливості бюджетів всіх рівнів (як державного, так і місцевих) вкладати кошти в технічний розвиток підприємств. Відсутня зацікавленість і у приватних інвесторів інвестувати в досить ризикований бізнес.

За таких умов чи не єдиним джерелом інвестицій для реалізації проектів технічної модернізації систем теплопостачання в містах України з метою підвищення ефективності споживання енергоресурсів є позики міжнародних фінансових організацій (МФО).

При цьому однією з основних проблем є не залучення кредитних ресурсів, а належне освоєння цих коштів і своєчасне їх повернення в повному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями активно досліджується науковцями, аналітиками та політиками. О. Власюк, Н. Бідник, Т. Бараннік [1–3] та інші досліджували проблеми щодо забезпечення економічної безпеки, енергозбереження та підвищення конкурентоспроможності в Україні. У їхніх роботах, зокрема, наголошується на тому, що є проблеми які стимулюють розвиток енергозбереження в Україні.

Розглянуто результати співпраці України з МФО, основні проекти та аналіз самого процесу кредитування. Досліджувались перспективи розвитку фінансових відносин України та МФО. Однак питання залучення кредитних ресурсів МФО саме в сферу теплопостачання практично не досліджене, а тому потребує додаткового розгляду.

Енергоефективність означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів за сучасного рівня розвитку технології та техніки та дотримання вимог до збереження навколишнього середовища.

Сьогодні одним із нагальних питань є розв'язання проблем підвищення енергоефективності, зокрема, у сфері централізованого теплопостачання. Останнім часом із метою вирішення цієї проблеми розроблялися як державні, галузеві, так і муніципальні програми, де намічались шляхи підвищення енергоефективності, визначалися комплекси заходів задля їх реалізації [4; 5].

Однак вирішення існуючих проблем перекладається здебільшого на населення, а реформи, які проводяться, не дають бажаного результату.

В Україні Наказом Національного органу стандартизації Державного підприємства «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (ДП «УкрНДНЦ») № 125 у 2016 році прийнято національні стандарти України з енергетичного аудиту та енергетичного менеджменту, гармонізовані з міжнародними нормативними документами. Прийнятті національні стандарти позитивно вплинуть на розвиток системи енергетичного менеджменту та енергетичного аудиту в Україні [6].

Найболючішою проблемою є брак коштів для реалізації енергоефективних заходів (на рівні як держави, так і окремих суб'єктів господарювання та споживачів теплової енергії).

Україна з причини відсутності значних зрушень у реформуванні національної економіки, що сповільнює процес залучення позикового та приватного капіталу у формі інвестицій, і сьогодні значною мірою потребує фінансування з боку міжнародних фінансових організацій.

Метою статті є дослідження особливостей залучення кредитів міжнародних фінансових організацій для фінансування інвестиційних проектів у сфері централізованого теплопостачання, виявлення основних проблем щодо залучення та належного освоєння залучених коштів, а також розроблення рекомендацій щодо вирішення наявних проблем.

Результати дослідження.

Україна сьогодні співпрацює, зокрема, з такими міжнародними фінансовими організаціями, як:

- Світовий банк (СБ);
- Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР);
- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Північна Екологічна Фінансова Корпорація (NEFCO);
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) та ін.

Однією з найбільш впливових МФО в Україні є Світовий банк.

Світовий банк являє собою акціонерне товариство, акціонерами якого є 186 країн-членів. У вересні 1992 року Україна стала членом Світового банку.

Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій Світовий банк є другим, після Міжнародного Валютного Фонду (МВФ), кредитором України. Ресурси цієї організації використовуються для підтримки держав-

ного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проектів, які відповідають пріоритетним напрямом економічного розвитку України.

За роки співробітництва Світовий банк затвердив для України понад 50 позик загальним обсягом 10,1 млрд. дол. США. Кошти також були спрямовані на структурні перетворення та реформування фінансового сектору і подальший розвиток банківської системи.

Сьогодні на стадії реалізації перебуває 10 проектів, метою яких є модернізація інфраструктури, серед яких є і проекти з підвищення енергоефективності, в тому числі у секторі централізованого теплопостачання [7].

Основна кредитна установа Світового банку – Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). Сьогодні МБРР – найбільша у світі фінансова організація. У травні 2010 р. Україною було підтримано рішення Банку щодо збільшення статутного капіталу, що забезпечило участь України у його збільшенні та збереженні української частки.

Зважаючи на потенційні економічні та екологічні переваги, які несе в собі підвищення енергоефективності (особливо для теплоенергетичних компаній), Група Світового банку схвалила Інвестиційний проект із підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання (угода про позику між Україною та МБРР № 8387-UA від 26.05.2014 р.).

Загальна вартість проекту – 382 млн. дол. США, а його дія триватиме з 21.11.2014 р. до 30.10.2020 р. Відповідальним виконавцем є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (Мінрегіон). Цим проектом передбачено надання комунальним підприємствам допомоги для підвищення надійності функціонування систем теплопостачання за рахунок проведення робіт із реконструкції систем централізованого теплопостачання (генерації та транспортування тепла), а також поліпшення екологічної ситуації в регіонах [8].

Згідно з фінансовими умовами загальна сума позики становить 382 млн. дол. США, де частка МБРР – 265,5 млн. дол. США, а частка Фонду чистих технологій (далі – ФЧТ) – 50,0 млн. дол. США. Компонент Мінрегіону – 5,5 млн. дол. США. Нерозподілені – 18,0 млн. дол. США.

Істотними умовами надання позик є такі:

- термін погашення для позики МБРР – 18 років;
- пільговий період для позики МБРР – 5 років;
- відсоткова ставка для позики МБРР – на основі LIBOR ± «змінний Spread», яка встановлюється на кожні півроку двічі на рік;
- разова комісія для позики МБРР – 0,25% від суми позики;
- термін погашення для позики ФЧТ – 20 років;
- пільговий період для позики ФЧТ – 10 років;
- відсоткова ставка для позики ФЧТ – 0,75%;
- разова комісія для позики ФЧТ – 0,45% від суми позики;
- послуги Мінфіну – 0,01% річних від вибраної та непогашеної суми субкредиту.

В інвестиційному проекті з підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання беруть участь такі комунальні підприємства, як:

- 1) КП ВМР «Вінницяміськтеплоенерго» – 43,32 млн. дол. США;
- 2) ОКП «Миколаївоблтеплоенерго» – 21,71 млн. дол. США;
- 3) КП «Харківські теплові мережі» – 107,3 млн. дол. США;

- 4) МКП «Херсонтеплоенерго» – 21,6 млн. дол. США;
- 5) КП «Міськтепловоденергія», м. Кам'янець-Подільський – 15,32 млн. дол. США;
- 6) КП «Дніпротеплоенерго» ДОР, м. Дніпро – 22,17 млн. дол. США;
- 7) ТОВ-фірма ТехНова (КЕП Чернігівська ТЕЦ) – 34,9 млн. дол. США;
- 8) КПТМ «Тернопільмісьтеплокомуненерго» – 24,59 млн. дол. США.

Проект спрямований на заміну трубопроводів, модернізацію котелень, встановлення індивідуальних теплових підстанцій та теплових лічильників на рівні будинків із загальною метою підвищити ефективність муніципальних теплоенергетичних компаній. Передбачається, що реалізація цього Проекту дасть змогу суттєво зменшити витрати, поліпшити надійність послуг та підвищити якість теплової енергії.

Окрім підвищення енергоефективності, очікується зменшення викидів парникових газів. Заощадження від споживання природного газу та електроенергії дадуть змогу зменшити викиди вуглекислого газу в містах, у яких реалізовуватиметься проект. Реалізація проекту дасть змогу підвищити енергоефективність, поліпшити надання життєво необхідних послуг та зменшити викиди парникових газів. Очікується також зменшення енергоємності економіки та поліпшення життєдіяльності у містах проекту.

Кредитування інвестиційних проектів в сфері теплопостачання в Україні здійснює також Європейський банк реконструкції та розвитку.

Варто зауважити, що Європейський банк реконструкції та розвитку має статус міжнародної фінансової організації з найвищим кредитним рейтингом. Банк було створено у 1991 р., його членами є 64 країни. Україна є членом ЄБРР з 13.08.1992 р.

Банк має такі цілі та функції, як:

- підтримка економічного розвитку країн Центральної та Східної Європи з метою сприяння переходу їх до відкритої ринкової економіки і приватного підприємництва;
- підтримка країн – отримувачів допомоги у проведенні структурних економічних реформ;
- сприяння інвестиціям у виробництво, а також у сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ним інфраструктуру;
- стимулювання ключових і економічно обґрунтованих проектів, надання технічної допомоги для підготовки, фінансування і реалізації проектів тощо.

ЄБРР здійснює фінансування інвестиційних проектів розвитку у приватному та державному секторах.

У рамках прийнятої стратегії ЄБРР працює у двох напрямках, таких як надання міжнародних кредитів на пільгових умовах під місцеві гарантії та кредитування приватних підприємств на комерційних умовах.

В Україні працює представництво ЄБРР, яке розташоване у Києві.

ЄБРР є найбільшим фінансовим інвестором України. Станом на 1 січня 2015 р. сукупний обсяг фінансування, виділеного Банком Україні, становив €10,4 млрд. в рамках 344 проектів [9].

Європейським Банком Реконструкції та Розвитку у 2007 р. була створена Українська програма підвищення енергоефективності (UKEER) – це кредитна лінія для українських компаній у різних секторах економіки, що мали на меті інвестувати у проекти з енергоефективності та відновлювальної енергетики. Мета – надання цільового фінансування для проектів з енергозбереження та відновлюваної енергетики українським приватним підприєм-

ствам. Кредити надавались через партнерські фінансові установи, а саме місцеві комерційні банки на проекти з:

- використання відновлюваних джерел енергії на власні потреби;
- оптимізації енергоспоживання комерційних будівель;
- модернізації та розширення виробництва з використанням енергоефективного обладнання.

Серед переваг програми варто відзначити незалежну технічну консалтингову підтримку, що надавалась міжнародними та місцевими експертами для підприємств, банків-партнерів та постачальників обладнання за фінансування Австрійського Федерального Міністерства Фінансів.

З 2007 по 2016 р. банками-партнерами програми UKEER були «Банк Форум», «ОТП», «Кредитпромбанк», «Мегабанк», «Райффайзен Банк Аваль» та «Укрексімбанк».

До участі у програмі UKEER були запрошені малі, середні та великі підприємства різних секторів економіки.

Головними критеріями для участі у програмі були використання джерел відновлюваної енергії для власних потреб або скорочення енергоспоживання.

Станом на серпень 2016 р. з моменту створення кредитної лінії було впроваджено 133 проекти з енергоефективності та відновлюваної енергетики; загалом отримано та розглянуто експертами 560 заявок [10]. До реалізації програми було залучено 6 банків-партнерів.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) – Банк Європейського Союзу – фінансує проекти в Україні на основі доручення Ради ЄС та Європейського Парламенту для країн Східного партнерства.

Україна розпочала співпрацю з Європейським інвестиційним банком ще у 2004 році, працюючи над створенням нормативно-правової бази з метою залучення його ресурсів для реалізації інфраструктурних, енергетичних, природоохоронних та інших інвестиційних проектів.

У березні 2014 р. Європейська Комісія оголосила про пакет допомоги Україні на 2014–2016 рр. із бюджетом 11 млрд. євро. Зі свого боку, ЄІБ робить свій внесок у цей пакет, надаючи Україні з березня 2014 р. протягом наступних трьох років позику у розмірі до 3 млрд. євро. Банк ЄС зосереджуватиме свою увагу на інвестиціях в енергетику та інфраструктуру, а також на питаннях доступу малих і середніх підприємств до фінансування [11].

З метою формалізації співпраці прийнято Закон України від 3 лютого 2016 р. № 975-VIII «Про ратифікацію Фінансової угоди (проект «Програма розвитку муніципальної інфраструктури України») між Україною та Європейським інвестиційним банком» [12].

Фінансовою угодою передбачено залучення 400 млн. євро для модернізації інфраструктури житлово-комунального господарства України, в тому числі у сфері теплопостачання.

Серед робіт, фінансування яких передбачено ЄІБ у рамках Проекту у сфері теплопостачання, – нове будівництво (реабілітація існуючих систем централізованого теплопостачання), реконструкція, капітальний ремонт, модернізація, заміна та інші види робіт із цільового замінювання/реабілітації теплоелектроцентралей, теплових котлів, розподільчих мереж (опалення та гарячого водопостачання), трубопроводів, підстанцій, теплообмінників, систем автоматизованого контролю, засобів вимірювання та виведення з експлуатації зайвих елементів тощо.

Загальний період погашення позики ЄІБ (з урахуванням пільгового періоду):

- 22 роки для субпроектів у сфері централізованого теплопостачання та енергоефективності будівель;

– 30 років для проектів у сфері гарячого водопостачання.

Пільговий період:

– 5 років для субпроектів у сфері централізованого тепlopостачання та енергоефективності будівель;

– 8 років для проектів у сфері гарячого водопостачання.

Строки будівництва за субпроектами не можуть перевищувати тривалість пільгового періоду.

Кінцевими бенефіціарами частини позики можуть бути центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, державні та комунальні підприємства (включаючи підприємства, державна чи комунальна частка в яких перевищує 50 відсотків).

Північна Екологічна Фінансова Корпорація (NEFCO) – це міжнародна фінансова організація, створена в 1990 р. країнами Північної Європи. Сьогодні корпорація фінансує широкий спектр екологічних проектів у країнах Центральної та Східної Європи. Діяльність НЕФКО спрямована на проекти, що покращують стан довкілля і водночас є економічно вигідними.

NEFCO фінансує малі і середні пілотні проекти, які демонструють нові можливості, а також проекти, реалізація яких забезпечує скорочення споживання енергії та/або заміну викопних видів палива альтернативними.

Заходи з енергозбереження для будинків комунальної власності, таких як школи, дитячі садки, лікарні та спортивні споруди, є одним з основних напрямів інвестиційної діяльності НЕФКО в Україні. Конкретні заходи можуть включати в себе реконструкцію теплових пунктів, установку в приміщеннях автоматичних систем регулювання температури разом з новими вікнами та дверима.

За програмою DemoUkraineDNH НЕФКО бере участь і в декількох проектах розвитку системи централізованого тепlopостачання в містах України [13].

DemoUkraineDNH – це фінансова програма, що започаткована НЕФКО і реалізується спільно з Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за підтримки уряду Швеції та Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та екології (далі – E5P).

Метою програми є передати українським містам приклади нових рішень та нові технології централізованого опалення разом із міжнародною практикою підготовки проектів, проектування, проведення закупівель, виконання робіт та контролю результатів для покращання енергоефективності та надійності надання послуг тепlopостачання.

Програма підтримує розроблення сталих та енергоефективних демонстраційних проектів, які приводять до принаймні 30% економії енергії та значного зменшення викидів CO₂.

Програма спрямована на те, щоб через виконання конкретних проектів продемонструвати, як можна модернізувати системи централізованого опалення, зробити їх більш енергоефективними та орієнтованими на споживача.

Протягом 2015 р. було завершено впровадження п'яти перших демонстраційних проектів у Вінниці, Житомирі, Кам'янець-Подільському, Олександрії та Полтаві. Проект в Івано-Франківську був завершений у 2016 р. У 2016 р. були підготовлені проекти до впровадження заходів у Чернівцях, Тернополі, Конотопі та Миргороді, але процес було призупинено, оскільки вносилися поправки до процедур погодження муніципальних гарантій Міністерством фінансів України. Відповідна Постанова уряду України була прийнята у серпні 2016 р. Всі проекти плануються реалізувати протягом 2017 р. Всього до кінця 2018 р. буде

виконано близько 20 демонстраційних проектів у різних містах України [14].

Проекти, які мають демонстраційний характер, вимагають застосування технологій та принципів проектування відповідно до найкращої доступної технології та найкращої практики централізованого опалення. Наслідком цього може стати невідповідність застосованих технологій та принципів проектування чинним нормам, стандартам та практиці, які зараз використовуються в Україні.

Загальна сума закупівель програми DemoUkraineDNH становить приблизно 16 млн. євро. Закупівлі для перших демонстраційних проектів розпочалися у 2013 р. Закупівлі на суму приблизно 4 млн. були проведені до кінця 2016 р. До кінця 2017 р. буде проводитись закупівельна діяльність [13].

Рівень споживання енергоносіїв в Україні є практично втричі більшим, ніж у країнах ЄС, тому потенціал для розвитку енергоефективності є величезним. Досвід Німеччини для України є надзвичайно актуальним та корисним. Свого часу Східна Німеччина мала схожі проблеми з надмірним споживанням енергії, тому сьогодні своїм досвідом та технологіями вона успішно ділиться з Україною.

З 2003 р. Банк KfW реалізує проекти фінансового співробітництва у фінансовому та енергетичному секторах, а також у соціальній та громадській інфраструктурі. До кінця 2010 р. Федеральне міністерство з економічного співробітництва та розвитку Німеччини (BMZ) спрямувало понад 120 млн. євро на реалізацію цих інвестиційних проектів в Україні.

Серед кредитних, грантових програм та програм міжнародної технічної допомоги в сфері енергоефективності успішно функціонує Програма Німецько-Українського Фонду (НУФ) фінансування енергоефективності та енергозбереження. Кредитування цієї програми здійснюється через банки-партнери.

Умовами надання кредиту є такі вимоги:

– розмір позики – 100–200 тис. євро;

– відсоток за користування кредитом – EURIBOR+7,5% річних;

– період повернення позики – до 5 років;

– критерії фінансування – понад 50% участі у капіталі належить особам чи компаніям іншим, ніж держава, її орган чи територіальне утворення, або орган місцевого самоврядування [15].

Відповідно до розпорядження КМУ від 25 березня 2015 р. № 276 підписано Меморандум про спільні наміри Уряду України та Уряду Федеративної Республіки Німеччина стосовно незв'язаного фінансового кредиту загальним розміром 500 млн. євро. Окремим пунктом є використання інвестицій для східних областей України. Обсяг фінансування регіонів східної частини – 300 млн. євро [16; 17].

Кредити KfW виділяються на умовах, що термін виплати кредиту становить 15 років, однак перші 5 років позичальники будуть позбавлені від виплати «тіла кредиту»; процентна ставка становить близько 4,5%.

Діяльність міжнародних фінансових організацій має беззаперечне значення для модернізації системи тепlopостачання. Однак не варто забувати *проблеми щодо освоєння та повернення кредитних ресурсів*.

З метою вдосконалення процедури підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, підвищення ефективності використання залучених коштів було розроблено Порядок підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проєк-

тів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями (далі – Порядок), що затверджений Постановою КМУ від 27.01.2016 р. № 70, яка набула чинності 04.03.2016 р. (на заміну Постанови КМУ від 26.11.2008 р. № 1027) [18; 19].

Цей Порядок регулює питання підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються за рахунок фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій, крім МФО, які залучаються як позика чи кредит державою або під державні гарантії.

Варто зазначити, порівняно із зазначеними вище Постановами Порядок підготовки та реалізації проектів дещо змінився, зокрема, в новій редакції пунктами 14 та 15 чітко передбачена необхідність погодження з НКРЕКП проектів договорів з МФО... «Відповідальний виконавець згідно з планом заходів щодо підготовки інвестиційного проекту після отримання від МФО проекту договору України з МФО розробляє документи, зазначені у підпунктах 1–6 пункту 1 додатка 5, та в установленому порядку забезпечує їх погодження з Мініном, МЗС, Мінекономрозвитку, іншими органами виконавчої влади та у разі, коли реалізація інвестиційного проекту матиме вплив на розмір тарифів на товари (послуги), що виробляються (надаються) суб'єктами природних монополій та суб'єктами, що провадять діяльність на суміжних ринках у сферах електроенергетики, теплопостачання, централізованого водопостачання і водовідведення, перероблення та захоронення побутових відходів, на ринках природного газу, нафти та нафтопродуктів, також з відповідними національними комісіями регулювання природних монополій» (п. 15) [18].

Крім того, в Постанові № 70 виправлено двояке трактування Постанови № 1027 щодо визначення техніко-економічного обґрунтування проекту (далі – ТЕО проекту), де цей термін замінено на термін «фінансово-економічне обґрунтування проекту», в якому наводиться більш чіткий опис проекту (додаток № 5 Постанови № 70). Зазначимо, що в Постанові № 1017 не було передбачено необхідність погодження з НКРЕКП проектів договорів з МФО, а у Постанові № 70 ці умови передбачені.

Розглянемо проблеми щодо освоєння та повернення кредитних ресурсів. Сьогодні однією з основних проблем є не залучення кредитних ресурсів МФО (ці установи є відкритими для співпраці та надають кредити на привабливих умовах). Головною проблемою є вчасне та якісне освоєння цих коштів та їх повернення. Серед проблем з освоєнням цих коштів варто виділити затримку тендерів, неякісний відбір виконавця, зловживання у проведенні тендерів. Проблеми повернення кредитних ресурсів зумовлені насамперед девальвацією валюти, погіршенням соціально-економічного стану.

Незважаючи на досить привабливі умови залучення коштів МФО (наявність пільгового періоду, низькі відсоткові ставки), підприємствам вчасно повернути кредитні кошти, як правило, є проблематичним, тому що в тарифах на теплову енергію у сфері централізованого теплопостачання для підприємств не було передбачено коштів не тільки на сплату відсоткових ставок, а й на погашення тіла кредиту. Для того щоб повертати кредит, потрібно передбачати два складники в тарифі – по-перше, в складнику прибутку мають бути передбачені кошти на повернення тіла кредиту, по-друге, в операційних витратах мають бути кошти на обслуговування кредиту (на сплату відсотків, разову комісію, на послуги консультантів, на розроблення певних проектних пропозицій тощо).

Зазначимо, що кошти на повернення тіла кредиту повинні бути в тарифі тоді, коли настає час повернення тіла кредиту, тобто пільговий період закінчується і потрібно повертати тіло кредиту. Щодо коштів на обслуговування кредиту, то вони повинні бути відразу передбачені в тарифі.

Проблема зумовлена недосконалістю нормативно-правової бази.

У Постанові КМУ «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» від 01.06.2011 р. № 869 (далі – Постанова 869), яка до 01.01.2016 р. була чинна для ліцензіатів НКРЕКП, було передбачено що однією з умов залучення кредитних ресурсів є їх погодження з НКРЕКП (п. 22). Проте не було Порядку узгодження з Комісією залучення кредитів МФО. Комісія від 2011 р. так і не розробила зазначений Порядок.

Водночас сьогодні є чинною Постанова НКРЕКП «Про затвердження Порядку формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води» від 24.03.2016 р. № 377 (далі – Постанова № 377), де відсутнє положення щодо необхідності узгодження з НКРЕКП кредитів МФО [20; 21].

Водночас варто відзначити, що проект Постанови № 377 містив положення щодо необхідності узгодження з НКРЕКП проектів договорів з МФО, проте фахівці Міністерства юстиції України на етапі погодження проекту цієї Постанови його вилучили, мотивуючи тим, що таке погодження є перебільшенням повноважень НКРЕКП.

Варто зазначити, що з набуттям чинності ЗУ «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» від 22.08.2016 р. № 1540-VIII, Комісія під час розроблення і затвердження своїх власних нормативних актів, якими, зокрема, є Постанови Комісії, не повинна узгоджувати їх із центральними органами влади. Виходячи з цього, НКРЕКП має право внести зміни в Постанову № 377, щоб повернути в цю Постанову умови Постанови № 869. Зазначимо, що згідно з пунктом 22 Постанови № 869 витрати на сплату відсотків за користування отриманими кредитами та інші витрати, пов'язані із запозиченнями, для провадження ліцензованої діяльності включаються до фінансових витрат, що є складником повної собівартості теплової енергії, її виробництва, транспортування та постачання. Водночас пунктами 22, 25 (Постанова № 869) наголошено, що такі фінансові витрати включаються до розрахунку повної собівартості лише за тими кредитними договорами, запозичення за якими та умови яких узгоджено з уповноваженими органами, а саме НКРЕКП [22].

Висновки. У статті проаналізовано проблеми щодо освоєння та повернення кредитних ресурсів, які виникають у взаєминах України з міжнародними фінансовими організаціями, пов'язані як зі специфікою безпосередньо України, так і самих міжнародних фінансових організацій.

Роль міжнародних фінансових організацій сьогодні в Україні є значною. Завдяки вливанням фінансових ресурсів таких структур, як СБ, ЄБРР, ЄІБ, NEFCO, KfW здійснюється підтримка різних галузей і секторів економіки України, в тому числі підприємств сфери централізованого теплопостачання.

Участь міжнародних фінансових організацій у забезпеченні фінансування інвестиційних проектів в Україні сприяє підвищенню енергоефективності, скороченню споживання енергоресурсів, покращанню якості послуг теплопостачання.

Однак перед тим, як брати кредит, підприємство має усвідомлювати, що кредит – це борг, який потрібно віддавати. Тому варто використовувати цей вид позики так, щоб з його допомогою створити умови для повернення кредиту.

З метою забезпечення належного залучення, освоєння та повернення кредитних ресурсів МФО доцільно:

1) внести зміни в Постанову НКРЕКП № 377 з тим, щоб передбачити необхідність узгодження з НКРЕКП ліцензіатами, які планують взяти кредит МФО, проекту договору з МФО (зокрема, напрямів спрямування інвес-

тицій та впливу на розмір тарифу очікуваного повернення кредитних ресурсів);

2) НКРЕКП розробити Порядок узгодження залучення кредитних ресурсів МФО ліцензіатами Комісії.

У подальшому буде досліджено інвестиційну політику у сфері теплопостачання загалом, особливості державного регулювання інвестиційної діяльності (включаючи аналіз нормативно-правового забезпечення, найбільш перспективні та ефективні заходи Інвестиційної програми, проблеми розроблення та погодження Інвестиційних програм, особливості їх фінансування тощо).

Список використаних джерел:

1. Власюк О.С. «Конкурентоспроможність енергетики: стан, проблеми, перспективи» / О.С. Власюк, Д.К. Прейгер // Стратегічна панорама. – 2009 р. – № 2. – С. 26–35.
2. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.3. – С. 153–157.
3. Бараннік В.О. Ефективність енергоспоживання в державі як індикатор конкурентоспроможності. Міждержавні співставлення [Електронний ресурс] / В.О. Бараннік // Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2010 р. – С. 14–18.
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ier.com.ua>
5. Київська міська рада [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://kmr.ligazakon.ua>
6. Урядовий портал [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>
8. Угода про позику між Україною та МБРР «Проект з підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання» від 26.05.2014 р. № 8387-UA.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про залучення позик від Міжнародного банку реконструкції та розвитку для реалізації інвестиційного проекту «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого теплопостачання України» від 19.03.2014 р. № 296-р.
10. Українська програма підвищення енергоефективності [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukeeper.org>
11. Європейський інвестиційний банк [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.eib.org>
12. Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди (проект «Програма розвитку муніципальної інфраструктури України») між Україною та Європейським інвестиційним банком» від 3 лютого 2016 р. № 975-VIII.
13. Северная экологическая финансовая корпорация [Електронний ресурс] / Режим доступу : <https://www.nefco.org>
14. DemoUkraineDN [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.demon-dh.org.ua>
15. Німецький банк розвитку [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.kfw-entwicklungsbank.de>
16. Тернопільська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.oda.te.gov.ua>
17. Закон України «Про ратифікацію Меморандуму про спільні наміри Уряду України та Уряду Федеративної Республіки Німеччина стосовно нез'язаного фінансового кредиту загальним розміром 500 мільйонів євро» від 15.07.2015 р. № 605-VIII.
18. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок підготовки, реалізації, проведення моніторингу та завершення реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями» від 27.01.2016 р. № 70.
19. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок ініціювання, підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями» від 26 листопада 2008 р. № 1027.
20. Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» від 01.06.2011 р. № 869.
21. Постанова НКРЕКП «Про затвердження Порядку формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води» від 24.-3.2016 № 377.
22. Закон України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» від 22.08.2016 р. № 1540-VIII.

Аннотация. В статье исследована кредитная деятельность ведущих международных финансовых организаций (МФО) в Украине, рассмотрены условия и особенности предоставления кредитов МФО субъектам хозяйствования в сфере теплоснабжения для финансирования инвестиционных проектов. Проанализированы проблемы по привлечению и возврату кредитных ресурсов. Предложены пути решения имеющихся проблем, в частности, даны рекомендации в части совершенствования действующей нормативно-правовой базы, которой регламентируются вопросы привлечения средств МФО на реализацию инвестиционных проектов.

Ключевые слова: международные финансовые организации, кредитные ресурсы, теплоснабжение, энергоэффективность, инвестиции, инвестиционные проекты.

Summary. The article studies the crediting activities of international financial institutions (IFI) in Ukraine, examines the conditions and peculiarities of allowance of IFIs' credit facilities to economic entities operating in the sphere of heat supply for the purpose of financing their investment projects. The article analyses problems related to utilisation and reimbursement of credit facilities. The ways of solving these problems are suggested, namely, the article gives recommendations concerning improvement of the current regulatory legal base that regulates the issues of attracting IFIs' funds to implement investment projects.

Key words: international financial institutions, credit facilities, heat supply, energy efficiency, investments, investment projects.

Рубан М. О.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Ruban M. O.
PhD student at Finance Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

TAX POLICY AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH REGULATION

Анотація. Стаття присвячена питанням визначення ролі податкової політики держави у регулюванні економічного розвитку. Розкрито теоретико-методологічні підходи щодо впливу рівня та структури оподаткування на макроекономічну динаміку. У процесі дослідження здійснено оцінку впливу податків на споживання, податків на доходи і прибуток, майнових податків на економічне зростання. Досліджено сучасні тенденції оподаткування у країнах, які входять до ОЕСР. Обґрунтовано напрями підвищення фіскальної ефективності вітчизняної податкової системи, посилення її регулюючого потенціалу.

Ключові слова: податкова політика, податкова система, податкове навантаження, структура оподаткування, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Макроекономічна динаміка останнього десятиліття свідчить, що наша країна знаходилась у стані фінансово-економічної турбулентності. Після глобальної економічної рецесії простежувалось нестійке економічне зростання у 2010–2011 роках, викликане насамперед відновленням ринків експортної продукції та світової економіки, далі йшла друга хвиля рецесії, негативні наслідки якої були посилені військовим та політичним конфліктом, і лише у 2016 році було зафіксовано незначне зростання реального валового внутрішнього продукту. Перед державою постало складне і багатоаспектне завдання пошуку механізмів забезпечення технологічної модернізації економіки, посилення інституційної спроможності фінансових інститутів, створення фундаментальних основ для відновлення стійкої позитивної динаміки економічного розвитку. Податковій політиці відводиться важливе місце у реалізації зазначеного, про що свідчить положення затвердженої Стратегії сталого розвитку «Україна-2020». Від рівня обґрунтованості рішень у сфері справляння і регулювання податків залежить інвестиційна активність економічних агентів, обсяг тінізації економіки та податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. На сучасному етапі важливим є розвиток теоретичних та методологічних положень формування та реалізації податкової політики, підвищення ступеню її дієвості та адаптивності у забезпеченні передумов для розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дж. Арнолд, Берт Бріс, Крістофер Хеді (*Jens Matthias Arnold, Bert Brys, Christopher Hedy*) [1] у своєму дослідженні дійшли висновку, що податкова політика є одночасно інструментом стимулювання економічного зростання за умов рецесії і фундаментальним чинником забезпечення економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Водночас Енріке Г. Мендоза, М. Мілеси-Фареті, П. Асеа (*Enrique G. Mendoza, Gian Maria Milesi-Ferretti, Patrick Asea*) [3], базуючись на теоретичній концепції та емпіричному досвіді, стверджують, що податкова політика є досить неефективним інструментом впливу на економічний розвиток. Б. Дуглас Бернхейм (*B. Douglas Bernheim*) [2] ґрунтовно дослідив вплив оподаткування на заоща-

дження, які є одним із найбільш важливих факторів забезпечення стійкого економічного зростання. Вагомий внесок у дослідження проблематики впливу інструментів податкової політики на економічний розвиток здійснено низкою вітчизняних науковців – З.С. Варналієм [5], А.М. Соколовською [8], Л.Л. Тарангул [6], І.Я. Чугуновим [9; 10].

З огляду на контрверсійність поглядів науковців щодо ролі податкової політики в забезпеченні економічного розвитку, набору інструментів податкового регулювання щодо реалізації поставлених економічних цілей існує потреба подальших досліджень у цьому напрямі. Крім того, за сучасних умов інституційної трансформації важливим є формування державної податкової стратегії для сприяння економічному розвитку в довгостроковій перспективі та короткострокових податкових стимулів у разі виникнення рецесії.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних засад формування та реалізації податкової політики країни як інструменту регулювання економічного розвитку.

Результати дослідження. Рівень економічного розвитку країни залежить від великої кількості факторів, зокрема від інноваційної спроможності держави, технологічного укладу економіки, обсягів та типу залучених інвестицій, підприємницької активності, рівня людського капіталу, адміністративних бар'єрів та якісного рівня фінансового регулювання економіки, економічної інфраструктури тощо.

Податкова політика відіграє суттєву роль у забезпеченні економічного розвитку, оскільки впливає на всі перелічені вище фактори. Значну увагу науковців та дослідників щодо визначення ролі податкової політики у забезпеченні економічного зростання приділено дослідженню питання структури оподаткування (*tax structure*), яку розглядають як комбінацію податкових ставок та баз окремих податків. У західній економічній літературі прийнято вважати, що структура оподаткування чинить більш вагомий вплив на економічне зростання, ніж рівень оподаткування (частка податкових надходжень у ВВП), з огляду на те, що рівень оподаткування відображає вибір соціально-економічної моделі розвитку держави платниками податків відповідної країни [1]. Однак

надмірний рівень оподаткування знижує показник норми заощаджень та інвестування, здійснює вплив на відтік капіталу підприємств галузей економіки, для яких розмір заробітної плати та податкова система є визначальними для ведення їхньої господарської діяльності. До того ж, співвідношення обсягу податкових надходжень до ВВП не є визначальним критерієм оцінки рівня податкового навантаження та показником ефективності податкової політики. Значущу роль у цьому контексті відіграють показники податкового навантаження у розрізі груп платників податків – юридичних та фізичних осіб.

Очевидно, що обсяг бюджетних витратків безпосередньо залежить від надходжень податків до державного та місцевих бюджетів, тому суспільство має визначитись, який обсяг державного регулювання соціального та економічного розвитку є найбільш для нього прийнятним. Виділяють англосаксонську, азійську, західноєвропейську та скандинавську моделі, які мають свої особливості та суттєво різняться за значенням показника питомої ваги податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті. Так, серед найбільш розвинутих економік світу, які входять до ОЕСР (Організації країн економічного співробітництва та розвитку), за останнє десятиліття найнижчі показники рівня оподаткування – у Мексиці та Чилі (до 20,0%), найвищий – у Данії (47,0%). Зазначене підкреслює важливість характеристики структури податкових надходжень, висвітлення аспекту її впливу на соціально-економічні процеси.

В. Танзі (*Vito Tanzi*) зазначає, що під час формування податкової політики, особливо в країнах із трансформаційною економікою, важливу увагу варто приділяти питанням допустимого рівня перерозподілу валового внутрішнього продукту через податкову систему та структури податкових надходжень у розрізі податків на доходи і прибуток та податків на споживання [4]. Наведені показники суттєвим чином впливають на індекси економічного розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі. Водночас, на його думку, основним завданням фінансової політики держави у сфері забезпечення економічного розвитку є взаємоузгодження та координація податкової політики із бюджетною політикою у сфері витратків. Країни з відкритим типом економіки під час формування податкової системи мають дослідити будову податкових систем інших країн, особливо тих, які є найбільшими конкурентами на ринках збуту товарів, оскільки податкова система використовується в сучасному глобалізованому світі як один із дієвих інструментів підвищення конкурентоспроможності. Крім того, недосконалість податкової системи приводить до виведення капіталу за межі держави, адже глобалізація дає змогу великим платникам податком мінімизувати свої податкові зобов'язання [9].

Податкова політика в розвинутих країнах є переважно ациклічною, натомість у країнах із трансформаційною економікою – проциклічною. Ця тенденція є наслідком реалізації бюджетної політики у сфері витратків, яка є залежною від політичного циклу та носить інерційний характер у частині соціальних витратків і витратків на обслуговування державного боргу. З огляду на зазначене можна дійти висновку, що глибинні зміни системи оподаткування можливі за умови вдосконалення бюджетної політики, запровадження інституційних обмежень щодо росту витратків бюджету, бюджетного дефіциту та джерел його фінансування. Країни з трансформаційною економікою мають значну увагу приділяти питанням посилення якості бюджетних інститутів та підвищення ступеня їх координації.

Варто наголосити, що структуру податкових надходжень можна характеризувати з позиції а) окремо взятих

податків, таких як податок на додану вартість, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок, мито тощо; б) класифікації Організації країн економічного співробітництва (ОЕСР) – податки на доходи і прибуток (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток підприємств, єдиний соціальний внесок), податки на споживання (податок на додану вартість, акцизний податок, ввізне та вивізне мито), майнові податки; в) розподілу податків на прямі та непрямі; г) поділу податків на робочу силу (податок на доходи фізичних осіб, військовий збір, єдиний соціальний внесок), податок на капітал (податок на прибуток підприємств, податок на нерухоме майно, податки на фінансові транзакції), податки на споживання; д) *distortionary taxation* – податки, які впливають на економічне зростання шляхом обмеження можливостей прийняття рішень економічними агентами щодо заощадження та інвестування. До цієї категорії належать податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, податок на прибуток підприємств та майнові податки. Інші податки відносять до *non distortionary taxation* – тобто до податків, які прямо не впливають на рішення економічних агентів щодо ведення їхньої господарської діяльності. Важливим завданням економічної політики держави є пошук резервів посилення фінансової ефективності та забезпечення оптимальної структури податкових надходжень до бюджету з урахуванням інституційних особливостей економіки.

Країни із розвинутою економікою, в тому числі члени Європейського Союзу, значною мірою опираються на пряме оподаткування, найвище фінансове значення має податок на доходи фізичних осіб, фінансова ефективність якого прямо залежить від показника валового внутрішнього продукту на душу населення. Водночас емпіричний досвід свідчить, що «оптимальна» модель структури оподаткування адаптується до різних стадій економічного розвитку та не є універсальною. Для країн з економікою, що розвивається, характерною особливістю є перевагування податків на споживання у структурі системи оподаткування, податок на додану вартість є домінуючим із позиції формування надходжень до бюджету. Наприклад, в Європейському Союзі податки на споживання переважають у структурі бюджетних надходжень в таких розвинутих країнах, як Австрія, Франція, Чехія, а також у країнах, що розвиваються, таких як Польща, Литва, Естонія, Латвія, Болгарія, Словаччина, Угорщина. Заслугує на увагу тенденція до зростання ставок податку на додану вартість, загалом для країн Європейського Союзу за останні п'ятнадцять років ставка збільшилась на понад 2 відсоткових пункти та в середньому становить 21,6 відсотка. Реалізація зазначеного супроводжувалась сукупністю компенсаторних заходів податкової політики щодо протидії наслідкам глобальної економічної рецесії.

Водночас для податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток спостерігаються протилежні тенденції. Так, середньозважена ставка податку на доходи фізичних осіб була знижена на 7,7 відсоткових пунктів, податку на прибуток – на 12,2 відсоткових пункти. Зазначене цілком відповідає рекомендаціям міжнародних фінансових інституцій щодо проведення податкових реформ та посилення позитивного впливу податкової політики на економіку. Країни із розвинутою економікою мають широкую податкову базу сплати податків на споживання, тому задля збільшення обсягів надходжень до бюджету вдаються до збільшення ставки, натомість у країнах із трансформаційною економікою варто зосередитись спочатку на питаннях розширення податкової бази, а потім здійснювати регулювання ставки.

Податки на споживання збільшують ціну товарів, таким чином непрямим методом знижують обсяг реальної матеріальної винагороди за роботу працівника та відповідно впливають на пропозицію робочої сили на ринку праці. Водночас ця група податків є нейтральною для заощаджень та інвестицій у разі стабільності їх ставок та податкової бази. Податок на додану вартість, який є основним серед податків на споживання, застосовується для імпортованих товарів та відшкодовується підприємствам-експортерам. Вочевидь, що у такому разі він жодним чином не впливає на показники ділової активності цих підприємств за умови, що налагоджений прозорий та дієвий механізм відшкодування цього податку. Податки на споживання не мають негативного впливу на динаміку економічного розвитку, механізм їх справляння має тенденцію до універсалізації у більшості країн ОЕСР. Важливим є зведення до мінімуму виключень та пільг сплати ПДВ, підтримка процесів повного переходу на електронне декларування та його автоматичне відшкодування. Нагальним є спрощення податкової звітності, зменшення кількості часових витрат платників податків на її заповнення, в тому числі що стосується бюджетного відшкодування. Приміром, за даними рейтингу «Paying Taxes – 2017» середня тривалість часу платником ПДВ відшкодування в Україні становила 28 тижнів, Грузії – 4 тижні, Литві, Латвії – 6 тижнів, Молдові – 12 тижнів.

Податки на робочу силу та капітал впливають на попит і пропозицію факторів виробництва на відповідних національних ринках та на їх міграцію між країнами. Тому аналіз розподілу податкового навантаження дає змогу оцінити вплив податків на економічне зростання та позиції вітчизняної податкової системи з огляду на конкуренцію залучення іноземних інвестицій. У зв'язку з цим за умов глобалізації економіки та посилення руху основних факторів виробництва, в тому числі капіталу, робочої сили та технологій оцінка рівня податкового навантаження на працю, капітал і споживання здійснюється за допомогою показника ефективних (імпліцитних) податкових ставок. Податок на доходи фізичних осіб (*personal income tax*) здійснює негативний вплив на економічну динаміку, на це впливають два основні чинники – прогресивна шкала ставок та оподаткування заощаджень. Саме тому країни з трансформаційною економікою використовують єдину ставку податку на доходи фізичних осіб, загалом прогресивна шкала оподаткування діє в країнах із високим рівнем ВВП на душу населення. Оподаткування процентних доходів за депозитними вкладами є подвійним оподаткуванням доходів фізичних осіб та впливає на прийняття рішень цих економічних суб'єктів щодо цього виду заощаджень.

Податок на прибуток підприємств також чинить суттєвий вплив на господарську діяльність економічних агентів щодо інвестицій в основний капітал та підвищення технологічної продуктивності, що відображається на макроекономічних показниках держави. Тому низка країн у податковому законодавстві прописують норми, які дають змогу найбільш наукоємним галузям економіки та інноваційно активним підприємствам користуватися цільовими податковими пільгами з цього податку. В Україні можливим є перехід до оподаткування розподіленого прибутку і використання підвищеного коефіцієнту амортизації основних фондів під час реалізації інвестиційних проектів платниками податку.

Майнові податки є невід'ємним складником системи оподаткування розвинутих країн світу, основним різновидом майнового оподаткування є податок на нерухомість, у тому числі житлову. Цей податок переважно зрахову-

ється до місцевих бюджетів і має суттєве фінансове значення, є ресурсом для розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Загалом експерти відстоюють думку, що цей податок має відносно позитивний вплив на економічний розвиток у країнах ОЕСР, оскільки податковим законодавством передбачено можливості надання низки преференцій для власників житлової нерухомості у формі податкового вирахування процентів за житловими кредитами та звільнення від податку на приріст капіталу. Зазначена ситуація приводить до перерозподілу капіталу на користь купівлі нерухомості порівняно з іншими можливими варіантами для інвестування, а це сприятливо позначається на динаміці реального ВВП. У разі підвищення ставок податку на нерухомість інвестори будуть шукати більш вигідні об'єкти для інвестування, аніж придбання нерухомості, що також матиме позитивний вплив на економічне зростання. В українських реаліях податок на нерухомість не забезпечує достатніх надходжень до місцевих бюджетів та не має належного регулюючого значення. Важливим є удосконалення механізму справляння цього податку, зміни бази оподаткування на вартість житла, що потребує ґрунтовних інституційних змін у сфері визначення механізму оцінки вартості житла, формування відповідних реєстрів. Ця процедура має бути вивіреною, і вже після актуалізації бази оподаткування варто переходити до встановлення нових ставок податку, ґрунтуючись на принципах помірності, та встановити належні податкові преференції, які і здійснюють вагомий внесок у прийняття індивідуальними інвесторами рішень щодо подальшого інвестування [2].

Варто зазначити, що в практичному аспекті досить складно оцінити вплив податкової політики на рівень та темпи росту реального валового внутрішнього продукту. Певні заходи податкової політики, що спрямовані на інтенсифікацію ділової активності економічних агентів, за умов рецесії апіорі мають мати короткостроковий ефект, але водночас є підмогою для довгострокового економічного зростання. Елементи податкової системи здебільшого чинять вплив на економічний розвиток у довгостроковому періоді, зокрема, це стосується фінансового регулювання у сфері інвестицій, значень податкових ставок та кількості часу на заповнення податкової звітності у веденні підприємницької діяльності. Стабільність податкової системи багато в чому визначає наміри економічних агентів щодо реалізації своєї діяльності. Інституційні засади розвитку підприємництва, дія механізмів захисту прав власності, прозорий механізм адміністрування податків, а також помірність їх ставок у розрізі груп платників є визначальними умовами для прийняття рішень щодо інвестування в проекти та розвиток бізнесу. Податкова система України з початку її створення перебуває у стані постійної трансформації, пошуку балансів між інтересами держави та платників податків, дифузії лібералізму та консервативного типу західноєвропейської моделі. Зазначене відображається у частій зміні кількості податків, їх ставок, зміни порядку їх адміністрування, адаптації зарубіжного досвіду без відповідної апробації та розрахунку прогнозованої величини результативності впроваджуваних заходів.

Важливим є посилення функціональної ефективності податкової системи, що передбачає пошук суспільного консенсусу щодо розміру податкового навантаження на економіку, забезпечення повного виконання платниками податків їхніх податкових зобов'язань, розвиток податкового адміністрування та вдосконалення законодавчої бази. Податкова система, що включає як основні елементи оподаткування, так і процедури податкового адміністрування,

повинна відповідати таким основним вимогам. По-перше, з огляду на те, що за рахунок податкових надходжень формується близько 80% доходів бюджету, податкова система повинна забезпечувати стійке формування доходних джерел, необхідних для виконання витратних зобов'язань відповідних бюджетів. По-друге, рівень і структура податкового навантаження не повинні погіршувати умови для економічного зростання, спотворювати умови конкуренції, перешкоджати притоку інвестицій. По-третє, податкове адміністрування має здійснюватися на основі мінімізації витрат для економічних суб'єктів за рахунок аналізу впливу податкового навантаження на економіку в розрізі видів економічної діяльності; вироблення єдиного нормативного забезпечення функціонування податкових органів; розвитку системи електронної взаємодії між податковими органами і платниками податків; здійснення контролю і нагляду за дотриманням податкового законодавства.

На сучасному етапі пріоритетними заходами податкової політики у напрямі зниження рівня податкового навантаження для формування сприятливих умов здійснення господарської діяльності є не зменшення податкових ставок, а здійснення інституційних змін системи взаємовідносин фіскальних органів і платників податків, проведення структурної оптимізації видаткової частини бюджету, удосконалення системи бюджетного планування і прогнозування. Важливими пріоритетами в діяльності органів державної фіскальної служби є покращення якісного рівня механізму адміністрування податків, розбудова електронних сервісів для платників податків, удосконалення моделі та інституційних механізмів державного податкового ризик-менеджменту.

У формуванні та реалізації податкової політики держава повинна враховувати такі аспекти, як фіскальні, які передбачають формування відповідного обсягу доходів держави для ефективного виконання покладених на неї функцій; підприємницькі – орієнтовані на формування у суб'єктів господарювання обсягів нерозподіленого прибутку, достатнього для задоволення інтересів їх власників та забезпечення подальшого розвитку; соціальні – акцент

зміщений на формування обсягів доходів домогосподарств, що має забезпечити стабільне відтворення робочої сили; зовнішньоекономічні – повинні забезпечити податкову конкурентоспроможність держави на глобальному та регіональному рівнях з метою створення вигідних умов для іноземних інвесторів, залучення в країну додаткових обсягів капіталу [7].

Висновки. Податкова політика здійснює вагомий вплив на забезпечення процесів економічного розвитку держави. Заходи фіскального регулювання, що спрямовані на інтенсифікацію ділової активності економічних агентів, є підмогою для довгострокового економічного зростання. Елементами податкової системи, які визначають рівень економічного розвитку, є рівень та структура оподаткування. Важливим завданням економічної політики держави є пошук резервів посилення фіскальної ефективності та забезпечення оптимальної структури податкових надходжень до бюджету з урахуванням інституційних особливостей економіки. Необхідним є досягнення суспільного консенсусу щодо розміру податкового навантаження, забезпечення повного виконання платниками податків їхніх податкових зобов'язань, розвиток податкового адміністрування та вдосконалення законодавчої бази. Податки на споживання не мають негативного впливу на макроекономічну динаміку, механізм їх справляння має тенденцію до універсалізації у більшості країн Організації економічного співробітництва та розвитку. Податок на прибуток підприємств чинить суттєвий вплив на господарську діяльність економічних агентів щодо інвестицій в основний капітал та підвищення технологічної продуктивності. Податок на доходи фізичних осіб здійснює негативний вплив на економічну динаміку, оскільки безпосередньо впливає на обсяг заощаджень. Податок на нерухомість має відносно позитивний вплив на економічний розвиток у країнах ОЕСР, оскільки податковим законодавством передбачено можливість надання низки преференцій для власників житлової нерухомості у формі податкового вирахування процентів за житловими кредитами та звільнення податку на приріст капіталу.

Список використаних джерел:

1. Arnold Jens Matthias, et al. (2011) Tax policy for economic recovery and growth // *The Economic Journal*, vol.121, pp. 59–80.
2. Bernheim B. Douglas. (2002) Taxation and saving // *Handbook of public economics*, vol. 3, pp. 1173–1249.
3. Mendoza Enrique G., Gian Maria Milesi-Ferretti, and Patrick Asea (1997) On the ineffectiveness of tax policy in altering long-run growth: Harberger's superneutrality conjecture // *Journal of Public Economics*, vol. 66.1, pp. 99–126.
4. Tanzi V. Fiscal policies in economies in transition / V. Tanzi. – Washington DC : International Monetary Fund, 2004 – 359 p.
5. Варналій З.С. Реформування податкової системи України в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів / З.С. Варналій // *Теоретичні та прикладні питання економіки*. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2011. – С. 69–76.
6. Актуальні проблеми удосконалення податкового регулювання : монографія / [Л. Л. Тарангул та ін.]. – Київ : ДННУ «Акад. фінанс. упр.», 2013. – 524 с.
7. Свищук А. Теоретичні засади податкового регулювання економіки / А. Свищук // *Вісник КНТЕУ*. – 2013. – №. 5. – С. 57–69.
8. Соколовська А.М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки // *Фінанси України*. – 2014. – №. 11. – С. 17–32.
9. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку: монографія / І.Я. Чугунов. – К.: НІОС, 2003. – 488 с.
10. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки // *Вісник КНТЕУ*. – 2016. – №. 5. – С. 5–18.

Анотація. Стаття посвячена вопросам определения роли налоговой политики государства в регулировании экономического развития. Раскрыты теоретико-методологические основы влияния уровня и структуры налогообложения на макроэкономическую динамику. В процессе исследования осуществлена оценка влияния налогов на потребление, налогов на доходы и прибыль, имущественных налогов на экономический рост. Исследованы современные тенденции налогообложения в странах ОЭСР. Обоснованы направления повышения фискальной эффективности отечественной налоговой системы, усиления ее регулирующего потенциала.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоговая нагрузка, структура налогообложения, экономическое развитие.

Summary. This article examines the role of tax policy in economic growth regulation. The theoretical and methodological approaches to assessing the impact of tax level and tax structure on macroeconomic dynamics are revealed. The influence of different tax groups – namely consumption taxes, corporate and income taxes, property taxes – on economic growth is evaluated. The modern tax trends of OECD countries are investigated. Directions to enhance fiscal efficiency and regulatory potential of the national tax system are proposed.

Key words: tax policy, tax system, tax burden, tax structure, economic growth.

УДК 339.13

Селезньова О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Одеської державної академії будівництва та архітектури

Selezneva O. O.

PhD in Economic, Associate Professor

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE MARKETING RESEARCH OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено будівельні підприємства м. Одеси у 2017 р. В опитуванні приймало участь 14 респондентів зі сфери будівництва. Анкетні запитання містять 7 блоків, таких як розмір підприємства, функції маркетингу, найвпливовіші маркетингові фактори, елементи репутації підприємства, заходи зі стимулювання збуту, види реклами, позиціонування у матриці «Репутація – Ціновий сегмент». Розкрито основні принципи управління маркетинговою діяльністю будівельної компанії, лідера ринку – підприємства «KADORR Group». Запропоновано підприємствам житлового будівництва для підвищення ефективності маркетингової діяльності акцентувати увагу на розроблених автором маркетингових заходах.

Ключові слова: маркетингове дослідження, будівельне підприємство, маркетингова діяльність, маркетинг, бенчмаркінг.

Вступ та постановка проблеми. У динамічному ринковому середовищі підприємства перебувають у постійному пошуку ефективних методів управління маркетинговою діяльністю з метою створення стійких конкурентних переваг. Одним із дієвих інструментів у вирішенні цього завдання є дослідження та порівняльний аналіз способів досягнення успіху різними суб'єктами підприємницької діяльності. Таким чином, бенчмаркінг є інструментом управління маркетинговою діяльністю, що заслуговує на увагу дослідників. Для розвитку науково-прикладних положень щодо вдосконалення процесів управління маркетинговою діяльністю суб'єктів господарювання будівництва необхідним стає маркетингове дослідження будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням маркетингової діяльності присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців: Л.В. Балабанова – у розрізі базових аспектів маркетингу [1], Я.О. Власенко – з позиції основ сучасного маркетингу [2]; Ф. Котлер досліджує розвиток маркетингу та його управління, звернувши увагу в останніх публікаціях на перехід від товару до покупця і далі до його душі [3]; О.Ф. Оснач сконцентрував свої наукові розвідки на маркетингу промислових товарів [4]; М.П. Сахачький досліджував аспекти організаційно-економічного механізму управління маркетингом у різних сферах діяльності торговельних підприємств [5] та ін.

Незважаючи на наявність вагомий наукової бази, через постійні зміни в економіці маркетингове дослідження будівельних підприємств залишається актуальним завданням і потребує вирішення науковцями.

Метою статті є маркетингове дослідження будівельних підприємств, що сприятиме посиленню їхньої конкурентоспроможності посередництвом виявлення найвпливовіших на загальну результативність маркетингових факторів, визначення позицій суб'єктів господарювання будівництва та розроблення рекомендацій щодо напрямів розвитку їхньої маркетингової діяльності.

Результати дослідження. Будівельний бізнес складається із дрібних, середніх та великих підприємств, які пов'язані діловими стосунками з іншими галузями економіки. Для виявлення факторів, що впливають на економічну ефективність підприємств будівельної галузі, доцільно зробити вибірку за ідентичним товаром у територіально відокремленому регіоні, провести експертне опитування схожих за виконуваними функціями й розміром суб'єктів господарювання та проаналізувати результати дослідження.

На підставі аналізу статистичних даних [6–8] виявлено, що малі та середні будівельні підприємства належать до групи підвищеного ризику. Тому для проведення опитування обрано саме невеликі суб'єкти господарювання – товариства із кількістю працюючих до 250 осіб та річним доходом до 50 млн. євро (еквівалент, за курсом НБУ).

Вибірку становили підприємства житлового будівництва, оскільки саме цей напрям будівельної галузі відповідає первинним потребам суспільства та стратегічній перспективі розвитку галузі на час дослідження.

Однорідність споживачів забезпечена вибором м. Одеси як одного з найпривабливіших міст для житлового будівництва у зв'язку з географічними та еконо-

мічними чинниками, такими як транспортна розв'язка, торгові шляхи, комунікаційна забезпеченість, сполучення з морською та рекреаційною зонами, збільшення культурно-масових та розважальних закладів, зростаюча потреба у нерухомості та житлі тощо.

За даними Державного комітету статистики Одеська область за обсягом капітальних інвестицій у житлове будівництво займає третє місце після Київської та Львів-

ської областей – 1733 млн. грн. у 2013 р. За загальною площею житла, прийнятого в експлуатацію, Одеська область аналогічно займає третє місце – 637 тис. м² у 2013 р. [9]

У таблиці 1 наведено результати опитування 14 респондентів у відсотковому відношенні до загальної кількості [10, с. 102–106].

За результатами опитування респондентів з обраних для дослідження 14 будівельних підприємств найбільш

Таблиця 1

Результати дослідження підприємств житлового будівництва м. Одеса у 2017 р.

№	Запитання	Варіанти відповідей	Вага відповідей до загальної кількості, %
1.	Розмір підприємства (відповідно до Господарського кодексу України)	– мікропідприємство (до 10 осіб, до 2 млн. євро річний дохід); – дрібне (до 50 осіб, до 10 млн. євро річний дохід); – середнє (до 250 осіб, до 50 млн. євро річний дохід); – велике (понад 250 осіб, понад 50 млн. євро річний дохід)	71 29
2.	Які функції виконує маркетинг на підприємстві?	– реалізація об'єктів; – реклама; – дослідження конкурентів; – ціноутворення; – стимулювання збуту; – дослідження ринку; – PR (участь у телевізійних новинах, публікація статей та прес-релізів тощо); – участь у тематичних виставках; – організація публічних подій (змагання, ярмарки, благодійні заходи, фестивалі)	100 100 71 100 71 50 14 28 7
3.	Які маркетингові фактори найбільше впливають на комерційний результат підприємства?	– репутація будівельного підприємства; – заходи зі стимулювання збуту; – якість обслуговування та виконання замовлення клієнта; – реклама; – PR; – ціна; – місце розташування об'єкта та офісу; – управління відносинами з клієнтами; – наявність відгуків від клієнтів	93 43 100 21 14 100 21 36 28
4.	Що формує репутацію підприємства?	– вік компанії; – якість завершених об'єктів; – дотримання умов та строків здачі будівель та споруд в експлуатацію; – імідж підприємства, офісу; – кількість рекламних звернень; – наявність корпоративного духу	57 100 100 36 28 14
5.	Які заходи зі стимулювання збуту використовуються на підприємстві?	– стимулювання покупців: акції, строкові пропозиції, система лояльності; – стимулювання персоналу відділу збуту: бонуси, премії, розіграші, навчання, корпоративні заходи	36 28 43 50 79 7 14 36
6.	Які види реклами використовуються підприємством?	– зовнішня (біг-борди, транспорт тощо); – реклама у мережі Інтернет; – пряме поштове розсилання; – реклама у ЗМІ (телевізійна, радіо, газети, тощо)	14 28 14 21
7.	Яка Ваша позиція на будівельному ринку у матриці «Репутація – Ціновий сегмент»?	– висока репутація, високі ціни; – висока репутація, середні ціни; – висока репутація, низькі ціни; – середня репутація, високі ціни; – середня репутація, середні ціни; – середня репутація, низькі ціни; – нижче середньої репутація, високі ціни; – нижче середньої репутація, середні ціни; – нижче середньої репутація, низькі ціни	7 57 36

впливовими на економічну результативність маркетинговими показниками були:

- репутація будівельного підприємства, що складається з трьох факторів (вік компанії, якість завершених об'єктів, додержання умов і строків здачі будівель та споруд в експлуатацію);
- заходи зі стимулювання збуту (стимулювання покупців та персоналу відділу збуту);
- якість обслуговування (вміння домовлятися та розуміти клієнта);
- реклама (стимулююча, іміджева та інформаційна);
- співвідношення ціни та якості будівництва об'єктів.

На рис. 1 наведено вплив маркетингових факторів на економічну результативність малих та середніх підприємств житлового будівництва м. Одеса за результатами дослідження у 2017 р.

Для оцінки економічної результативності управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств доцільним має бути позиціонування підприємств.

Автором рекомендовано використовувати матрицю «Репутація – Ціновий сегмент», вектори якої обрано, виходячи з результатів дослідження найвпливовіших маркетингових параметрів у житловому будівництві, з метою визначення стратегічних пріоритетів маркетингової діяльності суб'єктів господарювання.

Згідно з опитуванням підприємства позицінують себе у сегменті високої репутації. Для більш точної та об'єктивної оцінки необхідна консультація незалежних експертів (агенції нерухомості, архітектори, постачаль-

ники матеріалів та обладнання для будівництва) у будівельній галузі щодо позицій суб'єктів господарювання у матриці. Усереднені результати зводяться у мережу позиціонування (див. на рис. 2), з якої можна дійти відповідних висновків щодо ринкових позицій підприємств та обрати напрям розвитку для перспективної стратегії.

Для посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання житлового будівництва проведено також опитування та аналіз господарської діяльності лідера ринку – підприємства «KADORR Group». Вважається, що лідери ринку використовують найефективніші методи та підходи до управління маркетинговою діяльністю, які доцільно використовувати підприємствам-послідовникам для отримання більшого комерційного результату. Тому автор вважає необхідним розкрити основні принципи управління маркетинговою діяльністю будівельної компанії «KADORR Group», що займає найвище положення за репутацією серед конкурентів за результатами опитування експертів.

Головними факторами, що сприяли успіху лідера південного регіону ринку багатоквартирного житлового будівництва України, є такі:

- початковий внесок від номінальної вартості квартири може бути як 100%, так і всього 4%, залежно від індивідуальних можливостей клієнта;
- існує поетапна оплата – безвідсоткова розстрочка до кінця будівництва;
- надається послуга кредитування на термін до 10 років під 9% річних, що дає змогу встановити міні-

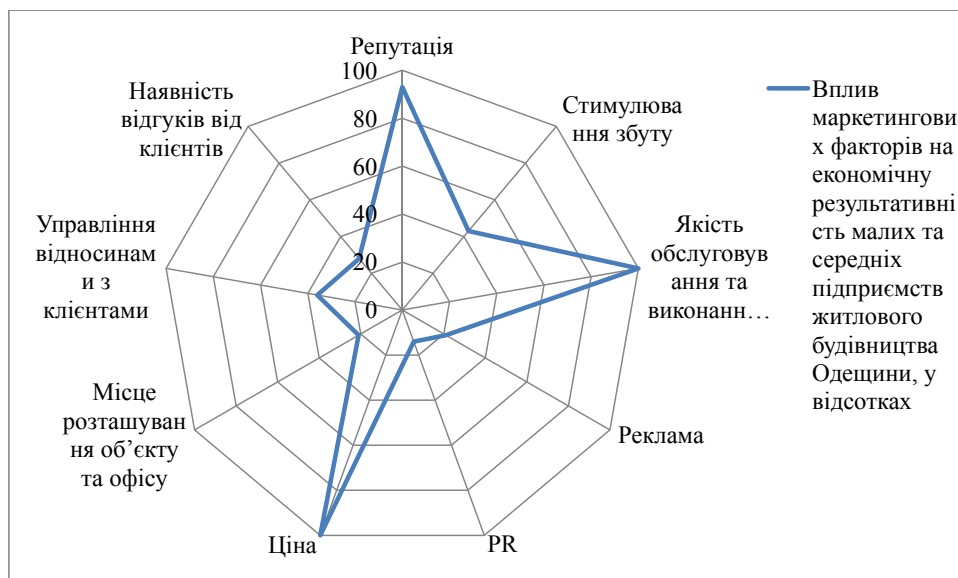


Рис. 1. Вплив маркетингових факторів на економічну результативність малих та середніх підприємств житлового будівництва Одещини у 2017 р., %

Репутація Ціновий сегмент	Ниже середньої	Середня	Висока
Висока ціна		ТОВ «Євробуд», ТОВ «Отрададевелопмент»	ТОВ «Реал-Групп», ТОВ «Укрбудінвест»
Середня ціна	ТОВ «Білд-Про»	ТОВ «Бельведер», ТОВ «БудІнТех»	ТОВ «Квадрат», ТДВ «Одисей-СМУ-11», ТОВ «Рубікон Лтд»
Низька ціна	ТОВ «Сателіт-СВ»	ТОВ «Істок-2001», ТОВ «Тірас»	ТОВ «Альфапівденьбуд»

Рис. 2. Позиціонування малих та середніх підприємств житлового будівництва м. Одеси у матриці «Репутація – Ціновий сегмент» у 2017 р.

мальні щомісячні платежі, доступні широкому колу споживачів;

– можливе повернення вкладених коштів на будь-якому етапі будівництва за бажанням клієнта, з утриманням 6% від загальної суми договору;

– перше підприємство на ринку нерухомості з персональними гарантіями. Кожному покупцеві надається гарантійний лист, в якому засновник, генеральний інвестор і творець «KADORR Group» Аднан Ківан несе персональну відповідальність і гарантує, що об'єкт буде здано якісно і в строк;

– перша компанія на півдні України, що запропонувала своїм клієнтам квартири з ремонтом і системою мікроклімату;

– об'єкти «KADORR Group» відрізняються від інших дизайном та європейською якістю будівництва;

– основним лозунгом компанії є: «Ми ведемо свій бізнес із честю і совістю! Ми дорожимо своєю репутацією! Ми будуємо самі. Будуємо за свої гроші. Будуємо, як для себе. Будуємо, маючи усі дозволу та погодження. Будуємо, незважаючи на ситуацію у фінансово-економічній сфері. Ми будуємо з Божим благословенням! На благо одеситів, улюбленого міста і країни. «KADORR Group» – бізнес із людським обличчям, бізнес із Божим благословенням!». Це підкреслює соціальну відповідальність у роботі підприємства.

З метою найкращого задоволення потреб споживачів «KADORR Group» окрім будівельної діяльності пропонує послуги ресторану, готелю та фітнес-центру, що увійшов до 20 найкращих фітнес-центрів Європи.

Компанія за шість років свого існування на ринку м. Одеси на 1 січня 2017 р. пропонує споживачам торговельний центр «Кадорр», бізнес-центр «Наполеон», бізнес-центр «7-поверховий», бізнес-центр 9-поверховий «Королівські сади», котеджне містечко «Оазис», 28 житлових будівельних комплексів «Перлин», з яких 15 завершено у заявлений строк із відповідною задекларованою якістю. Кожен житловий комплекс здається в експлуатацію у повністю завершеному вигляді, придатному для життя. Сервіс комунального обслуговування – на вищому рівні, відповідає європейським стандартам, із системою охорони, мікроклімату, пожежною безпекою будинків.

Окрім комерційної нерухомості керівник групи А. Ківан збудував для міста арабський культурний центр, де існує вільний вхід для усіх бажаючих, щоп'ятниці провадяться служби у мечеті, існує можливість вивчення арабської мови на безоплатній основі. Також збудовано реабілітаційний центр із сучасним обладнанням для неповносправних дітей-інвалідів у центрі міста, де безоплатно надаються послуги кваліфікованими спеціалістами.

Меценатство голови групи «Кадорр» включає подарункові квартири ветерану АТО, будівництво школи-гімназії «Кадорр Мрія» та сумісний проект дитячого саду «Мрія», початок будівництва лікарні швидкої допомоги у м. Одесі, планування реконструкції траси здоров'я, допомогу муні-

ципальним службам у прибиранні снігу в місті у часи надзвичайних опадів тощо.

Лідер диктує темпи та правила функціонування на ринку. Тому підприємствам житлового будівництва доцільно перейняти основні принципи маркетингової діяльності «Кадорр Груп», щоб отримати переваги на ринку.

Аналіз результатів дослідження показує, що підприємствам житлового будівництва м. Одеси для підвищення ефективності маркетингової діяльності необхідно акцентувати увагу на таких напрямках розвитку, як:

1) орієнтація на краще задоволення потреб споживачів шляхом виконання замовлень у заявлений строк із належною якістю;

2) приділення більшої уваги корпоративній культурі підприємства та мотивації персоналу;

3) підвищення якості обслуговування клієнтів під час переговорів, виконання замовлень та подальшого обслуговування об'єкта нерухомості;

4) пропозиція повного комплексу послуг у галузі;

5) диверсифікація бізнес-портфеля та розширення асортименту відповідно до попиту;

6) розроблення програми лояльності та управління відносинами зі споживачами;

7) посилення PR- та рекламних звернень до цільової аудиторії;

8) впровадження благодійних заходів;

9) організація подій з метою підтримки зв'язків із громадськістю;

10) контроль іміджу посередництвом публікацій та ведення груп інтересів, форумів у мережі Інтернет;

11) розповсюдження сприятливої інформації у засобах ЗМІ;

12) підтримка репутації шляхом збору відгуків та пропозицій клієнтів;

13) контроль якості та строків виконання замовлень;

14) постійний моніторинг ринкових цін, попиту та пропозицій тощо.

Висновки. У сучасних ринкових умовах успіх маркетингової діяльності будівельних підприємств залежить насамперед від репутації та якості виконання задекларованих зобов'язань суб'єктом господарювання. Найвпливовішими чинниками є орієнтація на споживача, відповідність виробленої будівельної продукції очікуванням клієнтів. Вагомий вплив також чинять ціна, корпоративна поведінка та застосований інструментарій маркетингових комунікацій.

Метод бенчмаркінгу свідчить про необхідність участі будівельних підприємств у житті міста та його громадськості як сьогоденної та перспективної цільової аудиторії суб'єктів господарювання. Тому набувають сили такі інструменти маркетингових комунікацій, як паблікрілейшн, організація подій та заходів і партизанський маркетинг, бо потреба у творчому нестандартному підході до подачі інформації і вплив на емоції покупців та громадську думку визначає пріоритети маркетингової діяльності підприємств будівельної галузі.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник / Л.В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.
2. Власенко Я.О. Основи сучасного маркетингу. / Я.О. Власенко, С.В. Карпенко. – К.: Видасництво «Фірма «ІНКОС», 2011. – 328 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф. Котлер, Х. Каргаджая, А. Сетиван; пер. с англ. А. Заякина. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 240 с.
4. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг. Навчальний посібник/ О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 364 с.
5. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств: Монографія. / О.О. Селезньова, М.П. Сахацький, Г.М. Запша // – Одеса: КП ОМД, 2012. – 182 с.

6. Селезньова О.О. Діагностика економічних, політико-правових, науково-технологічних факторів маркетингового середовища будівельних підприємств України [online] / О.О. Селезньова. – Електронний науково-практичний журнал Глобальні та національні проблеми економіки № 6, 2015. – С. 467–471. Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/6-2015/06_2015.pdf
7. Селезньова О.О. Діагностика демографічних, соціокультурних, природних факторів маркетингового макросередовища будівельних підприємств України / О.О. Селезньова // Сталый розвиток економіки. №3'2015 (28). – С. 55–64.
8. Селезньова О.О. Діагностика маркетингового мікросередовища будівельних підприємств України / Ольга Олександрівна Селезньова; за ред.: М.І. Зверькова (голов. ред.) та ін. // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2015. – № 3 (58). – С. 206–213.
9. Житлове будівництво в Україні за 2007–2013 роки. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Державна служба статистики України – Офіційний сайт. Режим доступу: <http://ukrstat.org>
10. Селезньова О.О. Дослідження маркетингової діяльності будівельних підприємств південного регіону / О.О. Селезньова // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку» (Одеса, 24–25 листопада 2016 р.) / Гол. ред. І.А. Педько; відп. за вип. І.А. Ажаман – Одеса: ОДАБА, 2017. – 144 с. – С. 102–106.
11. Селезньова О.О. Бенчмаркінг как инструмент управления маркетинговой деятельностью предприятия / О.О. Селезньова, І.В. Бедний // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми підвищення ефективності економіки та управління в сучасних умовах» (19 грудня 2016 року). – Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. – С. 92–95.
12. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства. / А.Г. Гончарук. – Труды Одесского политехнического университета. 2007, Вып. 1(27). – С. 253–258.

Аннотация. В статье рассмотрены результаты исследования строительных предприятий г. Одессы в 2017 г. В опросе принимали участие 14 субъектов хозяйствования в сфере строительства. Анкетные вопросы состояли из 7 блоков, таких как размер предприятия, функции маркетинга, наиболее влияющие маркетинговые факторы, элементы репутации предприятия, мероприятия по стимулированию сбыта, виды рекламы, позиционирование в матрице «Репутация – ценовой сегмент». Раскрыты основные принципы управления маркетинговой деятельностью строительной компании, лидера рынка – крупного предприятия «KADORR Group». Предложено предприятиям жилищного строительства г. Одессы для повышения эффективности маркетинговой деятельности акцентировать внимание на разработанных автором направлениях развития.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, строительное предприятие, маркетинговая деятельность, маркетинг, бенчмаркинг.

Summary. In the article there were considered the results of research of the construction enterprises of Odessa in 2017. In the survey 14 entities have been taking part, similar by a size and a set of proposed works and services in the field of the construction. The survey questions consisted of 7 blocks: the enterprise's size, the marketing functions, the most influential marketing factors, the elements of the enterprise's reputation, the events for sales promotion, the types of advertising, the positioning in the matrix "Reputation – Price segment". There is an influence of marketing factors on the economic performance of small and medium enterprises of the housing construction in Odessa according to the results of the study in 2017. The most influential marketing indicators on the economic performance were described.

Key words: marketing research, construction enterprise, marketing activity, marketing, benchmarking.

Михайленко О. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій*

Орлова К. Г.

*студентка
Національного університету харчових технологій*

Mikhaylenko O. V.

*Associate Professor,
Candidate of Economic Sciences Department of Regional and Audit
National University of food technologies*

Orlova K. G.

*Student
National University of Food Technologies*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT SYSTEM COMPETITIVENESS ENTERPRISE

Анотація. Розглянуто проблеми управління конкурентоспроможністю продукції, окреслено сутність цього поняття, наведено схему функціонування системи управління конкурентоспроможністю та описано її структурні елементи. Досліджено питання щодо визначення впливу управління якістю продукції та її конкурентоспроможністю на кінцеві результати діяльності підприємства. У статті також удосконалено теоретичні засади системи управління конкурентоспроможністю продукції, проаналізовано чинники і показники конкурентоспроможності продукції, методи оцінки конкурентоспроможності. Визначено шляхи удосконалення конкурентоспроможності продукції на підприємстві.

Ключові слова: конкурентоспроможність, продукція, системний підхід, система управління конкурентоспроможністю продукції.

Вступ та постановка проблеми. Останніми десятиліттями спостерігається посилення конкуренції у всіх сферах діяльності, що є властивим для розвитку економіки загалом. Перед виробниками постає нове завдання – переглянути основи взаємодії між підприємствами та ринком споживання. Керівникам підприємства потрібно мати інструментарій, що дасть їм змогу проводити моніторинг здатності підприємства до конкурентної боротьби. Таким інструментарієм є система оцінки та управління конкурентоспроможністю продукції.

Конкуренція – це досить тонке та гнучке поняття. Якщо на підприємстві або фірмі в умовах скорочення попиту на товар або послугу виникають труднощі, то за таких обставин найбільше зазнають невдачі виробники неякісної продукції, неефективні підприємства. За всієї масштабності конкурентної боротьби виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Однією з таких причин сучасної низької конкурентоспроможності українських товарів та послуг є неспроможність вітчизняних підприємств відстоювати та розширювати частку споживчого ринку, просувати свої товари і задовольняти інтереси та смаки споживачів повною мірою. Крім того дуже важливою проблемою є кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності товару і послуг та управління нею, оскільки це досить трудомісткий, інтегрований процес, який містить взаємопов'язані складники і від якого залежить конкурентоспроможність всього підприємства. Складність управління конкурентоспроможністю підприємства полягає у тому, що немає достатньої кількості теоретичних і практичних методик досягнення та підтримання позицій конкурентоспроможності підприємства. На мій погляд, одним із найдієвіших засобів забезпечення конкурентоспроможності є система управління конкурентоспроможністю. Дослідженням цієї проблеми

займалося багато вчених, таких як Ф. Котлер, М. Портер, Р. Фатхудинов, Г. Азоев, В. Дикань, Т. Маслова, Л. Піддубна, Е. Сапронова, Г. Скудар, В. Холод, Ж.-Ж. Ламбен, В. Благоева, Г.Л. Багієв, А.П. Челенков, А.Ю. Юданов, І.М. Ліфіц та багато інших. У їхніх наукових працях та практичних рекомендаціях продемонстровано різні методичні підходи до управління конкурентоспроможністю продукції. Але існують питання у цій сфері, що потребують докладнішого дослідження та вивчення.

Більша частина авторів зазначають, що конкурентоспроможність – дуже динамічна економічна категорія, на визначення та оцінку якої впливає низка факторів, які теж мають нестатичний характер. Але, незважаючи на важливість цього питання, єдиного та загального підходу, визначення та механізму не запропоновано до сих пір. Управління конкурентоспроможністю продукції сьогодні займає чи не найважливіше місце у загальній системі управління підприємством. Варто зазначити, що поняття «якість» та «конкурентоспроможність» не відокремлюються, адже перша є невід'ємною частиною другої. У результаті досліджень було визначено, що під управлінням конкурентоспроможністю продукції варто розуміти процес ідентифікації, формування, планування, утримання та нарощування конкурентних переваг продукції на кожному етапі створення доданої вартості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності продукції або втримання його на запланованому рівні.

Метою статті є визначення сутності та системи управління конкурентоспроможністю продукції підприємства.

У роботі використані методи логічного узагальнення – у визначенні сутності поняття «конкурентоспроможність продукції»; системний підхід та системно-структурний аналіз – у визначенні системи управління конкурентоспроможністю продукції підприємства.

Результати дослідження. Сьогодні існує досить велика кількість визначень конкурентоспроможності, проте їх аналіз дає підстави визначити, що у найбільш загальному визначенні конкурентоспроможність раціональніше розглядати як властивість продукції, що виражає її здатність бути реалізованою споживачам на конкретному ринку у визначений період часу [1]. Тобто конкурентоспроможність – це ключ до ринкового успіху товару і його виробника, тому вирішення проблеми конкурентоспроможності – найбільш складне завдання в діяльності будь-якого підприємства, що вимагає погодженої, цілеспрямованої роботи всіх підрозділів за керівної ролі служби маркетингу; особливим напрямом діяльності підприємства є розроблення ефективної системи управління конкурентоспроможністю [2]. Під управлінням конкурентоспроможністю продукції варто розуміти процес планування, забезпечення необхідного рівня підвищення конкурентоспроможності продукції за допомогою цілеспрямованого впливу на умови і чинники, що формують конкурентоспроможність. При цьому конкурентоспроможність продукції створюється в рамках функціонування певних процесів – дослідження, розроблення, виготовлення і споживання. [3].

Конкуренція сьогодні – це боротьба між виробниками за конкретного споживача на ринку товарів та послуг. В умовах, коли виробники пропонують приблизно однакову за якістю продукцію з незначною різницею в ціні, основним фактором, який приведе до успіху компанії, стають методи і прийом впливу на клієнта.

Особливої актуальності сьогодні набуває управління конкурентоспроможністю продукції. Цей процес являє собою цілеспрямований вплив на фактори, що формують конкурентоспроможність продукції, до яких традиційно відносять якість, ціну, терміни поставки, імідж підприємства-виробника, рекламу на товар, витрати на подальшу експлуатацію тощо. Сутність управління конкурентоспроможністю продукції полягає в компенсації «слабких місць» концентрацією переваг перед конкурентами.

Ще кілька десятиліть тому наукова теорія конкурентоспроможності практично була повністю відсутня. Перелом внесли роботи сучасного американського економіста Майкла Портера і його концепція цінності товару для споживача [3].

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість вдало та ефективно діяти на конкретному ринку шляхом випуску та реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг. Виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізація завершують кругообіг господарських засобів підприємства, що дає йому змогу виконувати зобов'язання перед бюджетом держави, банками, працівниками, постачальниками і відшкодовувати виробничі затрати. Важливим завданням для кожного підприємства та фірми є досягнення високих показників та результатів щодо конкурентоспроможності своєї продукції та збільшення обсягу її реалізації.

Найскладнішим процесом для підприємства є забезпечення конкурентоспроможності продукції, тому з'являється потреба у використанні для управління конкурентоспроможністю наукових підходів, яких налічується понад 20.

Виготовлення конкурентоспроможної продукції на різних етапах здійснюється безпосередньо через управління процесами її виготовлення та реалізації на ринку. Системний підхід в управлінні конкурентоспроможністю реалізується за допомогою ефективно побудованої системи менеджменту завдяки сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів підтримки та контролю діяльності підприємства щодо конкурентоспроможності.

Необхідність системного підходу в управлінні конкурентоспроможністю зумовлена такими причинами:

- 1) здійснюється на різних адміністративно-господарських рівнях;
- 2) управління конкурентоспроможністю на різних рівнях скеровують на різні об'єкти;
- 3) передбачає різні види діяльності;
- 4) здійснюють на різних стадіях ЖЦТ, а отже – в різних підрозділах підприємства [4].

Варто зауважити, що функціонування системи управління конкурентоспроможністю продукції повинно повністю взаємодіяти із загальною системою управління підприємством чи фірмою, тому що міжнародні стандарти ISO не використовують поняття «управління конкурентоспроможністю», а тільки «управління якістю». Тому система управління конкурентоспроможністю повинна цілком і повністю доповнювати систему управління якістю розробленням конкурентної стратегії, можливостями фірми, аналізом конкурентів, що загалом дає можливість спланувати діяльність та забезпечити конкурентоспроможність продукції чи послуг.

Забезпечення конкурентоспроможності – це управління цілою системою в умовах ринкових відносин, що орієнтується на вирішення таких завдань, як [5]:

- дослідження потреб споживачів та їх розвиток;
- оцінка поведінки та можливостей конкурентів;
- дослідження розвитку ринку;
- дослідження середовища;
- виготовлення товару, що перевершував би товар конкурента.

Система забезпечення високої та якісної конкурентоспроможності має включати такі напрями, як [6]:

- 1) заходи для підвищення технічного рівня і якості продукції, що передбачають:
 - перебудову системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, підвищення культури виробництва, поліпшення умов праці.
 - зміцнення бази та покращення організації НДДКР;
 - прискорену реалізацію структурних зрушень та інвестиційної політики відповідно до пріоритетів НТП і соціального розвитку;
 - підвищення на цій основі ефективності капіталовкладень;
 - організацію ефективної діяльності груп якості та цільового навчання керівного і робочого персоналу, створення соціальних умов якості праці, перебудову завдань і функцій управління якістю продукції;
 - стандартизацію.
- 2) заходи, спрямовані на зниження ресурсоемності продукції, витрат виробництва;
- 3) заходи щодо вдосконалення сервісного обслуговування, реклами, вивчення ринку збуту.

На реалізацію цих заходів потрібно спрямувати економічні та організаційні важелі управління.

Проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно вирішувати на основі узгодженого використання теоретичного і прикладного апарату і доповнювати вирішення проблем такими заходами, як:

- вивчення запитів і переваг потенційних покупців продукції;
- організація моніторингу ринку з метою збору інформації про умови збуту продукції, фірми і товари-конкуренти;
- розроблення єдиної системи показників якості продукції, що використовується як її виробниками, так і споживачем;
- конструювання узагальненої моделі досліджуваної проблеми, в тому числі формування безлічі факторів, що впливають на конкурентоспроможність, і визначення їх взаємозв'язків;

– визначення рівня конкурентоспроможності продукції, що забезпечує заданий обсяг прибутку чи необхідну частку ринку;

– формування спільних підходів до кількісної оцінки конкурентоспроможності продукції, розроблення приватних методів, алгоритмів і процедур вирішення завдань щодо цієї проблеми.

У теперішніх умовах, що характеризуються високим рівнем економічної інтеграції, проблеми конкурентоспроможності є не тільки важливими, але й актуальними і для національної економіки загалом, і для підприємств зокрема. Жорстка конкуренція, широкий асортимент товарів, швидке оновлення їх номенклатури постійно ставлять перед підприємством запитання, як клієнт сприймає вироблену ним продукцію чи надану послугу, які причини успіху або невдачі товару, який реалізовується на цьому ринку. Необхідність аналізу таких проблем викликається і збільшується вартістю розроблення нових виробів, високим ризиком, пов'язаним з їх створенням. Всі ці причини змушують підприємства уважно оцінювати та вивчати конкурентоспроможність вироблення товарів.

Проблема підвищення конкурентоспроможності є дуже важливою для забезпечення прибутковості та подальшого виживання підприємства в ринкових умовах господарювання. Найкращим шляхом підвищення якісних показників продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є управління ними. Управління якістю та конкурентоспроможністю є одним із важливих напрямів управління підприємством, яке визначає цілі та відповідальність у цих сферах.

Забезпечення якості продукції визнано найпріоритетнішим методом ведення конкурентної боротьби на інтенсивному споживчому ринку. Набули поширення стандартизація та сертифікація продукції. Для забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції на підприємствах розробляються та впроваджуються системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів серії ISO 9000-10000 [1, с. 24]. Недоліком цих систем є те, що вони не керуються функціоналом оптимізації якості продукції за економічними показниками. Дуже великий вплив на дохід та витрати підприємства має якість продукції, що, відповідно, впливає на його прибуток та рівень цін на продукцію.

На підприємствах поряд із системою якості необхідно впроваджувати системи, які взаємодіють і доповнюють її та забезпечують якість та конкурентоспроможність за оптимальних витрат і, як наслідок, прибуток виробнику та конкурентоспроможну ціну якісних виробів.

Для досягнення певної цілі необхідно насамперед знати отриманий результат та понесені витрати. Витрати розраховуються традиційними, відомими методами. Результатом є інтегральний показник, який відображає тільки технічний рівень продукції. Цей показник ще не наповнено економічно вигідними споживачеві складниками. Необхідно розраховувати систему показників конкурентоспроможності та соціально-економічної ефективності виробу для споживача, які можуть використовуватись самостійно та за необхідності перетворюватися у єдине число – рейтинг продукції, що означає міру першості одних товарів серед аналогів. Цю систему показників та рейтинг продукції пропонується використовувати як критерії у визначенні результату. Управління конкурентоспроможністю повинно бути рейтинговим,

тобто таким, яке у прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності орієнтується на основний результат – рейтинг та порівнює його з необхідними витратами для досягнення ефективності [2, с. 102].

Цивілізована конкуренція товаровиробників на ринку неможлива без вирішення таких завдань, як встановлення вимог до якості та безпеки товарів, робіт та послуг, регламентація способів формування відношень, які виникають у процесі торгівлі, наявність об'єктивної інформації про продукцію. Механізм конкуренції дає змогу вирішувати ці завдання без органів державного управління, проте, як показує досвід, без регулювання діяльності виробників та продавців на сучасному етапі розвитку економіки України не обійтись.

Нормативно-правова база управління конкурентоспроможністю та якістю продукції містить нормативні акти, які встановлюють чи відміняють юридичні норми (правила поведінки) і видаються уповноваженими органами. Загальна класифікація виділяє серед нормативних документів дві основні групи [3]: Закони України, Укази Президента та підзаконні акти, до яких віднесено Постанови Уряду, акти державних, регіональних та місцевих органів, а також відомчі акти (галузеві та підприємств). До підзаконних нормативних актів, які встановлюють державні, регіональні та місцеві органи, віднесено стандарти. В ринкових умовах саме стандарти та стандартизація є найважливішим складником нормативного забезпечення управління якістю та конкурентоспроможністю продукції. У розвинених країнах світу стандартизація розглядається не лише як засіб отримання додаткового прибутку, а й як метод ведення конкурентної боротьби.

Отже, забезпечення високої конкурентоспроможності продукції буде передбачати розроблення цілісної системи взаємопов'язаних елементів, що мають за основу процеси управління нею. Означена структура системи управління конкурентоспроможністю побудована таким чином, що враховує фактори зовнішнього середовища, які мають певний вплив на організацію, на основі чого здійснюється стратегічний аналіз, що передбачає розроблення конкурентної стратегії.

Висновки. Наукова новизна статті полягає в уточненні показників ефективності системи управління конкурентоспроможністю продукції, яка б цілком відповідала вимогам цільового ринку. Запропоновано в основу її ефективної реалізації покласти контроль за її виконанням, планування, а також мотивацію виконання стратегії. У плануванні конкурентної стратегії необхідно враховувати всі забезпечувальні фактори, що дає змогу аналізувати інформацію і здійснювати коригуючі дії. Ця система є ефективною тому, що охоплює та найповніше враховує всі стадії життєвого циклу продукту і процеси, такі як маркетинг і вивчення ринку; проектування і розроблення продукції; планування і розроблення процесів; закупівля; виробництво чи надання послуг; контроль; упаковка і складування; збут і продаж; монтаж і здача в експлуатацію; технічна допомога й обслуговування; утилізація чи вторинне перероблення продукції після закінчення терміну її використання. Результати дослідження можуть бути використані у процесі практичної діяльності підприємств як елемент формування стратегії та планів розвитку на основі підвищення конкурентоспроможності їх продукції та збільшення сегменту цільового ринку.

Список використаних джерел:

1. Олехнович Г.И. «Конкурентные стратегии на мировых рынках: [курс лекций] / Г.И. Олехнович – М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2005. – 256 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: [учеб. пособие] / Р.А. Фатхутдинов: – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007. – 640 с.

3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
4. Романишин С.Б. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / С.Б. Романишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12
5. Карпюк В.П. Управління конкурентоспроможністю продукції / В.П. Карпюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf
6. Загорянська О.Л. Особливості формування системи управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства / О.Л. Загорянська, Н.М. Литвин // Нові технології №1 (23) – 2009, науковий вісник КУЕІТУ
7. Портер М.Э. Конкуренция [Текст] : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 496 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я [Текст] / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. Т. Р. Тэор. – СПб. : Нева, 2003. – 224 с.
9. Фролова В.Ю. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – 99 с.
10. Донець Л.І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л.І. Донець, А.А. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 101–106.
11. Хмеленко І.І. Дослідження підходів щодо управління конкурентоспроможністю підприємства // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2010. – № 60. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_60/NTU_XPI_60_2010_9.pdf
12. Гриньов А.В. Організація та управління на підприємстві. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 329 с.
13. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. – СПб.: 2010. – 284 с.– 672 с.
14. Піддубний І.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 264 с.

Аннотация. Рассмотрены проблемы управления конкурентоспособностью продукции, определена сущность этого понятия, приведена схема функционирования системы управления конкурентоспособностью и описаны ее структурные элементы. Исследован вопрос определения влияния управления качеством продукции и ее конкурентоспособности на конечные результаты деятельности предприятия. В статье также усовершенствованы теоретические основы системы управления конкурентоспособностью продукции, проанализированы факторы и показатели конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности. Определены пути совершенствования конкурентоспособности продукции на предприятии.

Ключевые слова: конкурентоспособность, продукция, системный подход, система управления конкурентоспособностью продукции.

Summary. The problems of competitiveness management products, outlined the essence of this concept, the scheme management system describes its competitiveness and structural elements. The question to determine the impact of quality management and its competitiveness on the final results of the company. It also improved the theoretical principles of management competitive products analyzed factors and indicators of competitiveness of products, methods for assessing competitiveness. Ways of improving the competitiveness of products in the enterprise.

Key words: competitiveness, products, systems approach, system of competitive products.

Сльозко О. О.

*кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

Тимошенко Т. О.

*аспірант кафедри соціальної і гуманітарної політики
Національної академії державного управління при Президентові України
помічник-консультант народного депутата України,
Апарат Верховної Ради України*

Slozko O. O.

*Candidate of Economic Sciences, Leading Research Scholar,
Institute for Economics and Forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine*

Tymoshenko T. O.

*Postgraduate Student at Department of Social and Humanitarian Policy,
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine
Advising Assistant to the People's Deputy of Ukraine,
Central Office of the Verkhovna Rada of Ukraine*

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

MECHANISMS OF REGULATION OF ACTIVITIES OF INSURANCE COMPANIES IN THE TOURISM SPHERE: THE EUROPEAN EXPERIENCE

Анотація. У статті вивчається європейський досвід діяльності страхових компаній у туристичній сфері. Ця проблема є важливою з позиції етики туризму. У нашій країні більшою мірою розвинений виїзний туризм, а значить, під час здійснення туристських операцій зачіпаються інтереси не однієї держави. Зовнішньоекономічний характер об'єктів туристського страхування проявляється у майнових інтересах туристів і туристичних фірм.

Ключові слова: страхові компанії, туристська діяльність, страхові послуги, директиви ЄС.

Вступ та постановка проблеми. Страхування і сфера туризму мають велике значення для розвитку економіки країни. Послуги, до числа яких належать ці види діяльності, є важливими компонентами національної економіки. Сфера туризму має досить широке поширення і за статистичними показниками займає одне з перших місць в економіці за обсягами наданих послуг.

Туристська діяльність вносить значний вклад в економіку країни, сприяючи створенню нових робочих місць і забезпеченню зайнятості населення, даючи змогу залучати додаткові кошти до державного бюджету, в тому числі валютні, активізуючи зовнішньоторговельний оборот. Страхування – найважливіший елемент економічних відносин і ефективний спосіб відшкодування збитків. Актуальність проблеми дослідження пов'язана з переходом України до відкритої співпраці зі світовим співтовариством. Кожен із розглянутих видів діяльності має зовнішньоекономічну спрямованість, а взаємозв'язок «страхування і туризм» сьогоднішній має яскраво виражений міжнародний характер. Розширення зовнішньоекономічних зв'язків вимагає відповідності всіх сегментів ринку міжнародним стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел показав, що питання сутності регулювання діяльності страхових компаній розглядалися у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М.Я. Дем'яненко, С.А. Навроцький, М.М. Задорожний, З.В. Александрова, В.Д. Базилевич, К.Г. Воблий, О.Д. Заруба, С.С. Осадець, В.В. Шахов, В.К. Райхер та

інші. Варто зазначити, що думки щодо визначення сутності страхування згаданих науковців різняться між собою, що й надає актуальності темі дослідження.

Метою статті є вивчення механізму регулювання діяльності страхових компаній туристської сфери у Європі та можливості його впровадження в Україні.

Результати дослідження. Першими кроками у формуванні спільного страхового ринку ЄС стало вироблення і прийняття принципів створення цього ринку, визнаних усіма його учасниками. Принципами створення єдиного страхового ринку в рамках Європейського Союзу є свобода створення філій усередині країн – членів співтовариства для будь-якого його члена; свобода підприємства страхового продукту в рамках співтовариства для будь-якого його члена без обов'язкового відкриття філій; чесна конкуренція на сумлінних і рівних умовах; неможливість використання заборонених елементів конкуренції (наприклад, самостійний вибір контрактного права і податкового режиму, що може сприяти створенню нерівних умов на території співтовариства).

Основа страхового регулювання в країнах ЄС становлять Директиви ЄС. Перша (основна) директива, на якій базуються всі подальші (73/239/ЕЕС і 79/26/ЕЕС), передбачає правила, що рекомендуються всім країнам – членам ЄС:

- єдині правила фінансових гарантій – платоспроможності і гарантійного фонду страховика;
- єдину групу видів страхування, яка забезпечує уніфікацію страхових продуктів. Страхове регулювання і нагляд поширюються на всі види страхування;

– єдині правила ліцензування. Забезпечують уніфіковані вимоги до ліцензування страхової діяльності на території всіх країн – членів ЄС. Видача ліцензії здійснюється для страховиків країн – членів ЄС відповідно до прийнятої класифікації видів страхування;

– правила, що визначають відповідальність національних органів нагляду за регулюванням страхової діяльності. Вони передбачають розподіл відповідальності між двома групами країн: країнами, в яких випускається страховий продукт, і країнами, які його просувають. Для країн, на території яких розташована головна страхова організація, передбачена відповідальність органів нагляду за платоспроможністю головної компанії за усіма видами її діяльності, включаючи філії. Для країн, які здійснюють просування послуг, передбачена відповідальність органів нагляду за регулюванням технічних резервів і активів, що покривають ці резерви, лише в частині портфеля страхових ризиків.

Друга директива (88/357/ЄЕС, 90/619/ЄЕС) передбачає введення вільного просування страхових послуг на території інших країн – членів ЄС та необхідність контролю за страхуванням великих ризиків. Цей контроль має здійснювати країна, яка просуває страхову послугу.

Третя директива (92/49/ЄЕС і 92/96/ЄЕС) передбачає такі правила, як:

– правило про передачу, поширення страхового портфеля й окремих страхових ризиків. Воно передбачає поділ обов'язків між органами нагляду. Зокрема, обов'язковий контроль масових ризиків, який має здійснюватися країною, що випускає поліс;

– правило єдиної ліцензії. Ліцензія, видана однією із країн – членів ЄС, дійсна для всіх країн ЄС. Це правило передбачає, що будь-яка дочірня страхова компанія самостійно отримує ліцензію, тоді як філія і представництво користуються ліцензією, отриманою від головної організації. Крім того, правило містить вимоги, пропонувані за видачі первинної (при створенні страхової компанії) ліцензії, – вимоги порядності власника і надійності управління;

– правило заборони дрібної опіки щодо попереднього і систематичного узгодження умов поліса, тарифів і математичної бази з боку регулювальних органів (нагляду).

Відповідно до першої директиви страхова компанія повинна надавати всю зазначену інформацію в обов'язковому порядку. Введення ж третьої директиви означає, що органи нагляду мають право вимагати відповідну інформацію лише у разі виявлених порушень. У цьому разі вони можуть заборонити чинні тарифи, відкликати ліцензії тощо.

Правило про дотримання принципу належної якості наданої послуги. Національні правила не повинні бути дискримінаційними, вони мають бути достатніми, тобто не повторювати спільних для співтовариства або змінювати те, що вже прийнято ЄС. При цьому мета і засоби їх досягнення мають відповідати одне одному. У разі невиконання цього принципу передбачається введення санкцій.

Правило про координацію технічних резервів означає дотримання вимог:

– за зобов'язаннями – визначення переліку технічних резервів і їх розрахунків повинні відбуватися відповідно до директиви за річним бухгалтерським звітом і консолідованим звітом страхових компаній;

– за активами – вибір напрямів і обсягів розміщення активів, що покривають технічні резерви, має здійснюватися відповідно до запропонованих рекомендацій. У разі недотримання правил щодо технічних резервів директива додатково передбачає деякі санкції.

Правило про якість і зміст інформації, наданої страховальнику з особистого страхування, містить вимогу про те, щоб надана інформація була достатньою, зрозумілою і порівнянною для різних країн – членів ЄС.

Існує спеціальна директива з кредитного страхування і страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту. Вона передбачає введення додаткових фінансових гарантій для здійснення кредитного страхування: збільшення розміру гарантійного фонду; формування додаткового резерву – резерву коливань збитковості для забезпечення вирівнювання збитковості за роками фінансового циклу.

Крім того, прийняті деякі інші директиви – зі страхування автоцивільної відповідальності, страхування захисту, річного бухгалтерського звіту і консолідованої бухгалтерської звітності – звітності юридичних осіб, пов'язаних між собою за деякими ознаками, наприклад, за власністю (часткою участі в статутному капіталі) та ін.

Нині триває обговорення директив з єдиного страхового контракту, з нагляду за страховими компаніями, що входять до єдиної групи (дочірніми компаніями), з примусової ліквідації страхових компаній. Обговорюється пропозиція щодо створення директиви з питань нагляду (регулювання за фінансовими конгломератами).

Особлива увага в директивах ЄС приділяється організації страхового нагляду. До мінімальних вимог до національних органів нагляду за страховою діяльністю належить здійснення нагляду за фінансовою діяльністю компаній і насамперед нагляду за платоспроможністю і розміщенням активів страхових організацій; розроблення надійних адміністративних і облікових процедур контролю діяльності страхових організацій, а також механізмів внутрішнього контролю, що відповідають типу страхової компанії (її розміру, видам страхової діяльності тощо).

У центрі уваги органу страхового нагляду має бути аналіз платоспроможності страхової компанії, що містить оцінку ризиків, пов'язаних з активами; аналіз актуального ризику; аналіз співвідношення активів прийнятих зобов'язань щодо відповідності між розміщенням активів, з одного боку, і прийнятими зобов'язаннями – з іншого (за валютою, термінами тощо); узгодження між валютою, в якій приймається ризик на страхування, і валютою, в якій страховик виконує свої зобов'язання; аналіз ефективності і прибутковості.

З метою забезпечення стабільного стану національної економіки, ефективного захисту споживача страхових послуг органи страхового нагляду здійснюють фінансовий аналіз страхового ринку своєї країни, що містить дослідження макроекономічних ринкових тенденцій, тенденцій змін у законодавчій базі, демографічній статистиці, аналіз конкуренції, оцінку технічних поліпшень у страховому бізнесі тощо; дослідження фінансового стану окремих страхових компаній – аналіз річних звітів, достатності капіталу, диверсифікованості ризиків, оцінку ринкових ризиків, платоспроможності, ефективності і прибутковості діяльності.

Найважливішим кроком у формуванні єдиного страхового ринку в ЄС є введення правил єдиної ліцензії. Директиви ЄС висувають такі вимоги до видачі єдиної ліцензії, як використання єдиних організаційно-правових форм для створення страхових компаній; обмеження на види діяльності (ця вимога означає, що страхові компанії ЄС поряд зі страховою діяльністю не повинні займатися жодним іншим видом діяльності. Введення цієї вимоги зумовлено особливою соціальною значущістю страхування як інституту фінансового захисту); обов'язковість наявності гарантійного фонду, що забезпечує виконання зобов'язань

страховика перед страхувальниками (розмір його залежить від організаційно-правової форми страхової компанії, диференціюється за видами страхування й обсягами передбачуваних страхових операцій); обов'язковість надання схеми страхових операцій (бізнес-плану, прогнозу) на найближчий період діяльності страхової компанії; наявність чесного, надійного кваліфікованого управління страховою компанією. Висувають вимоги до керівництва компанією, яке має діяти насамперед в інтересах страхувальників. Керівний склад компанії має бути не просто дієздатним, а й відповідальним за всі збитки, яких він може завдати своїй компанії. Чесність і добропорядність власників і членів компанії означає, що ні ті, ні інші не повинні мати кримінального минулого, перебувати під судом, також вони мають розуміти, що «швидких грошей» цей бізнес не дає.

Ця вимога висувається до власників і членів товариства, частка яких у бізнесі становить не менше 10%.

Висновки. У рамках ЄС рівень платоспроможності розраховується окремо для страхових компаній, які займаються страхуванням життя, і для страхових компаній, що займаються іншими видами страхування. Відповідно до директив ЄС нормативний розмір власних коштів розглядається в таких трьох показниках, як маржа платоспроможності, гарантійний фонд, мінімальний гарантійний фонд. Тенденції розвитку моделі контролю платоспроможності в країнах ЄС приводять до необхідності обліку не тільки «технічного ризику», але й ризиків інвестицій, тарифікації та ін. Аналіз нормативно-правової бази країн ЄС показує, що Європейським співтовариством створений еталон регулювання страхової галузі у всіх сферах економіки і в туризмі зокрема.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Страховий ринок України. Монографія. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 374 с.
2. Василюк О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС – 2000. – 416 с.
3. Воблій К.Г. Основы экономики страхования / Воблій К.Г., проф. Киев. ун-та и Коммерч. ин-та. – Киев, 1915. – 412 с. – репринтная копия : [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bibliard.ru/vcd-1626-5-1787/goodsinfo.html>
4. Заруба О.Д. Страхова справа: Підручник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998.
5. Ефимов С.Л. Деловая практика страхового агента и брокера: Учеб. пособие. – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1996.
6. Навроцький С.А. Страхування як самостійна економічна категорія відтворення / Навроцький С.А. // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 37–44.
7. Про страхування: Закон України. від 07.03.96 р. № 85 (зі змінами та доповненнями) : [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець – К.; КЕУ, 1998. – 528 с.
9. Словарь страховика / Ефимов С.Л., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. – М.: ОАО «НПО» Издательство «Экономика», 2000.
10. Ткаченко Н.В. Страхування. Навчальний посібник. – К.: Ліра К, 2007. – 376 с.
11. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.04.01 / Фурман В.М. – Київ, 2006. – 38 с.
12. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: Монографія/ В.М. Фурмана. – К.: КНЕУ, 2005. – 296с.
13. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов / В.В. Шахов – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, 1997. – 311 с.
14. Smith A. The Wealth of Nations / Adam Smith. – London : Prometheus Books, 1991.
15. Офіційний вісник Європейського Союзу ОВ С 224, 30.08.2008. – С. 11.
16. Офіційний вісник Європейського Союзу ОВ L 228, 15.07.2003. – С. 57.
17. Офіційний вісник Європейського Союзу ОВ L 151, 07.06.1978. – С. 25.
18. Офіційний вісник Європейського Союзу ОВ L 185, 04.07.1987. – С. 77.

Аннотация. В статье изучается европейский опыт деятельности страховых компаний в туристической сфере. Эта проблема важна с позиции этики туризма. В нашей стране в большей степени развит выездной туризм, а значит, при осуществлении туристических операций затрагиваются интересы не одного государства. Внешнеэкономический характер объектов туристического страхования проявляется в расположении имущественных интересов туристов и туристических фирм.

Ключевые слова: страховые компании, туристическая деятельность, страховые услуги, директивы ЕС.

Summary. This paper examines the European experience of insurance companies in the tourism sector, these issues are important from the standpoint of ethics of tourism. In our country are more advanced outbound tourism, and, therefore, the implementation of tourism operations affected the interests not of one state. Foreign economic nature of tourism security facilities appears in the location of the property interests of tourists and tourism companies.

Key words: insurance companies, tourist activities, insurance services, EU directives.

Стеценко Б. С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Stetsenko B. S.

PhD, Associate Professor, PhD student Department of Finance
SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

TRANSNATIONALIZATION AS A DECISIVE TREND OF GLOBAL FINANCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Анотація. У статті аналізуються процеси, що притаманні глобальній фінансовій інфраструктурі на сучасному етапі. Розкрито визначальну роль транснаціоналізації у формуванні формату фінансової інфраструктури. Охарактеризовано вплив фінансових ТНК на інноваційний розвиток фінансової інфраструктури. Встановлено причини експансії фінансових ТНК на глобальному рівні. Визначено вплив транснаціоналізації на фінансове господарство України.

Ключові слова: глобалізація, транснаціональна корпорація, фінансова економіка, фінансова інфраструктура, фінансові інституції.

Вступ та постановка проблеми. Серед ключових процесів, що притаманні сучасній глобальній економіці, варто особливо виокремити транснаціоналізацію, яка за останні кілька десятиліть швидко і суттєво видозмінила принципи економічних відносин. Все більше ознак свідчать про те, що ХХІ ст. стало переломним з погляду часткового переміщення економічної (а часто – і політичної) влади від національних держав до провідних транснаціональних корпорацій (ТНК). Такі трансформації, в яких виражена сама сутність та природа глобалізації, – першооснова актуального етапу розвитку світової економіки.

Фактично у світі не залишилося жодної держави, економічна політика якої більшою чи меншою мірою не зазнавала б різноманітного впливу з боку ТНК. Держави також намагаються з більшою чи меншою результативністю впливати на бізнес-стратегію провідних ТНК, в тому числі – і за рахунок опосередкованих заходів, і через прямий вплив на транснаціональний бізнес.

Надзвичайно виразно транснаціоналізація виявляє притаманні їй риси у фінансовому секторі. Якраз фінансові ТНК стали останніми десятиліттями беззаперечним гегемоном світового фінансового господарства. Водночас вказані процеси є надзвичайно суперечливими, особливо для країн із «транзитивними» економіками. Саме тому виникає потреба у детальному аналізі транснаціоналізації як одного з чинників розвитку фінансової інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування ТНК у глобальній економіці, їх впливу на економічні процеси досліджувалося в роботах С. Войтко, В. Гончаренка, І. Кучерової, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, Т. Мусієць, Є. Панченка, Л. Руденко-Сударевої, В. Токаря, Т. Фролової, О. Шкурूपий та ін.

Водночас, на нашу думку, проблематика процесу транснаціоналізації в контексті функціонування фінансової інфраструктури вивчена недостатньо. Насамперед варто акцентувати увагу на питаннях прояву складних суперечностей, які властиві діяльності сучасних ТНК. Ці

суперечності суттєво трансформують і саму фінансову інфраструктуру. Таким чином, виникає потреба в науковому аналізі векторів впливу процесів транснаціоналізації на фінансову інфраструктуру.

Мета статті – доповнити наукові положення щодо впливу процесів транснаціоналізації на сучасну фінансову інфраструктуру.

Результати дослідження. Природним наслідком прояву переваг корпоративної форми організації бізнесу у світовій економіці стало формування надзвичайно потужних транснаціональних корпорацій, які здобули лідерство в усіх без винятку сферах економічного та соціального життя суспільства. Беззаперечним є формування значного впливу з боку найбільших сучасних ТНК на політичні процеси, що, своєю чергою, створює численні загрози для національних держав. Таким чином, саме в останні десятиліття було сформовано принципово нову форму гострого конфлікту інтересів «ТНК – держава», від вирішення якого багато в чому буде залежати економічний світовий порядок.

Саме з цих причин як і сама глобалізація, так і транснаціоналізація стали предметом гострих наукових дискусій – і з позиції сутнісних характеристик, і з позиції аналізу наслідків для економіки. Яким же чином трактують поняття «транснаціоналізація» сучасні вчені?

Зрозуміло, що дефініція «транснаціоналізація» походить від поняття «транснаціональна корпорація» і напряму з ним пов'язана. У зв'язку з цим звернемо увагу на найбільш актуальні наукові підходи до наукового вирішення цієї проблеми. Хоча на перший погляд питання сутності та характеристик транснаціональних корпорацій розкрито досить детально, все ж існують розбіжності щодо окремих змістовних параметрів.

Досить часто вітчизняні та закордонні науковці орієнтуються на підхід, зафіксований на рівні документів міжнародних організацій: «Транснаціональна корпорація – це підприємство, яке об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і

більше країнах, проводить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень» [1].

На нашу думку, в такому підході доцільно насамперед виділити те, що, по-перше, сучасна ТНК розглядається як група підприємств без прив'язки (виділено нами – Б.С.) до їхньої організаційно-правової форми та видів діяльності; по-друге, конкурентна стратегія ТНК реалізується щонайменше у двох країнах; по-третє, основа корпоративного менеджменту будь-якої ТНК – загальна стратегія, незалежно від кількості центрів, в яких приймаються управлінські рішення.

Досить конкретно характеризує дефініцію «ТНК» відомий вітчизняний вчений А. Філіпенко, який стверджує, що «це фірма, яка володіє виробничими, торговельними та іншими активами в кількох країнах, що забезпечують їй прибуток» [2, с. 288].

На відміну від попереднього, підхід А. Філіпенка акцентує увагу насамперед на відносинах власності – ТНК володіє активами в кількох країнах, і ці активи приносять їй прибуток.

Окремі науковці окрім вже виділених вище ознак транснаціональної корпорації вважають за доцільне підкреслити роль сучасних ТНК як лідерів глобального бізнесу. Так, вітчизняний науковець І. Сорока вказує, що ТНК – це «підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать комплекси чи виробництва, що контролюють діяльність компаній, розташованих за межами країни базування, мають велику мережу філій і відділень у різних країнах, займають провідні положення у виробництві і реалізації того чи іншого товару» [3].

На наш погляд, у цьому підході І. Сороки окрім всього треба звернути увагу на той факт, що автор визнає виняткову роль злиття промислового і фінансового капіталу у появі та розвитку сучасних транснаціональних компаній.

Дослідник із США Р. Вернон встановлює досить чіткі кількісні критерії для визначення досліджуваного поняття: «ТНК – це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різної національності; усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів; закордонні продажі групи мають досягати не менше 100 млн. дол. США щороку; групи повинні мати свої філіали більше ніж в одній-двох країнах» [4].

Загалом «кількісний» підхід до виокремлення ознак ТНК є доволі поширеним і на рівні міжнародних організацій. Зокрема, у вже згадуваному документі ООН зазначено, що ТНК відрізняються від інших організацій і інституцій за такими параметрами, як [1]:

- виробництво та/або надання послуг не менше ніж у шести країнах;
- частка найманих іноземних працівників – не менше ніж 25%;
- частка капіталовкладень за кордоном в структурі активів – не менше ніж 25%;
- річний оборот – не менше ніж 1 млрд. дол. США;
- обсяг реалізації товарів за межами головної (материнської) компанії – не менше ніж 20%;
- єдина стратегія управління розвитком підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК.

На нашу думку, навіть просте порівняння критеріїв, запропонованих Р. Верноном, та критеріїв, що зазначені у відповідних документах ООН, дає змогу оцінити шлях, що його здолали ТНК на рубежі XX – XXI ст. Зокрема, якщо в середині минулого століття «звичним» для ТНК був обсяг закордонних продажів 100 млн. дол. США, то вже у XXI ст. цей показник виріс до 200 млн. дол. США.

Отже, наведені визначення поняття «транснаціональна корпорація» свідчать, що у сучасній фаховій літе-

ратурі абсолютна більшість дослідників наділяють його такими змістовними ознаками, як:

- «дифузія» промислового та фінансового капіталу ТНК на рівні кількох країн;
- єдина корпоративна стратегія ТНК;
- значна частка фінансових потоків, що акумулюються закордонними структурними підрозділами ТНК;
- глобальне лідерство за більшістю показників діяльності.

Зрозуміло, що наведені характеристики ТНК відображаються і на позиціях щодо дослідження транснаціоналізації як процесу. Зокрема, вітчизняні вчені В. Шавкун та І. Сушацька розглядають транснаціоналізацію як «процес розширення міжнародної діяльності промислових фірм, банків, сфери послуг, їх виходу за національні межі окремих країн, що приводить до переростання національних компаній у транснаціональні» [5, с. 249].

Як бачимо, транснаціоналізацію, на думку вказаних авторів, можна визначити в контексті експансії фінансового (насамперед) та промислового капіталу за межі національних держав. Проте, на нашу думку, акцент на винятковій ролі банків у транснаціоналізації можна поставити під сумнів, адже на сучасному етапі ми маємо справу з фінансовими конгломератами, в яких поєднані як банки, так і небанківські фінансові інституції. Окрім того, транснаціоналізацію не варто пов'язувати тільки з трансформацією національних компаній у транснаціональні.

Відомий вітчизняний фахівець О. Рогач вважає, що транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК, в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами держави [5].

Таким чином, на відміну від попередніх авторів, О. Рогач аналізує транснаціоналізацію вже винятково в контексті функціонування ТНК, а не перетворення національних компаній у транснаціональні. Звернемо увагу також і на той момент, що у цьому підході транснаціоналізація розглядається на макrorівні – як зростання частки показників зовнішньоекономічної діяльності, яка акумулюється «міжнародними центрами».

Непоодинокими є й наукові позиції, в яких транснаціоналізація розглядається через призму інвестиційного складника, що є цілком природним, оскільки прямі іноземні інвестиції є на сучасному етапі одним із ключових елементів корпоративної стратегії ТНК на зарубіжних ринках: «транснаціоналізація – це процес перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни в іншу (інші) за допомогою прямих іноземних інвестицій, до яких, на відміну від портфельних, відносять інвестиції, зроблені за кордон з метою організації філій або встановлення контролю над іноземними компаніями... Ці інвестиції здійснюються в основному ТНК, які є основою транснаціоналізації» [7].

Беззаперечним залишається той факт що саме транснаціоналізація увібрала в себе чи не усі базові ознаки, характеристики, переваги та недоліки глобалізації. Водночас транснаціоналізація суттєво видозмінила і саму глобальну економіку, і її фінансове господарство. Зокрема, наведемо дані щодо найбільших ТНК світу за обсягом активів (рис. 1).

Дані рис. 1 дають можливість дійти кількох надзвичайно важливих висновків щодо процесу транснаціоналізації та його зв'язку з фінансовою інфраструктурою:

1. За критерієм обсягу активів найбільші ТНК світу є переважно фінансовими інституціями (виділено нами – Б.С.). На наш погляд, така ситуація є цілком природною

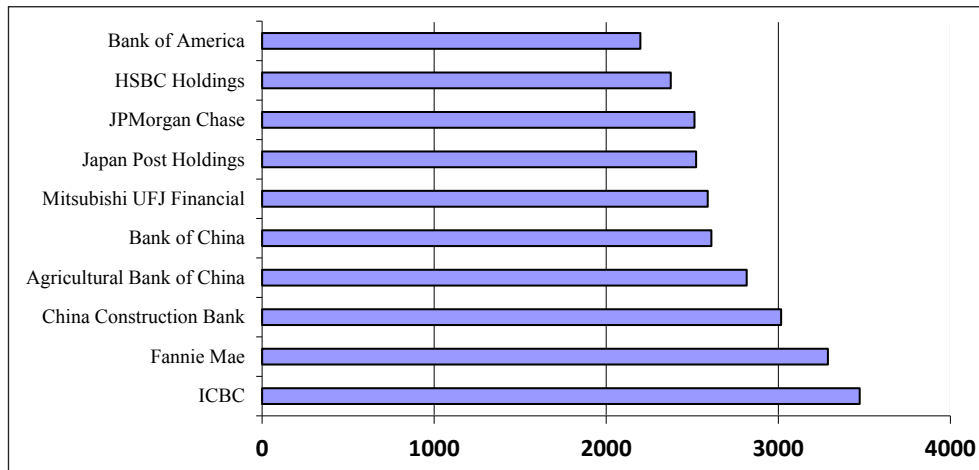


Рис. 1. Топ-10 транснаціональних корпорацій світу у 2017 році за даними Forbes, млрд. дол. США

Джерело: [8]

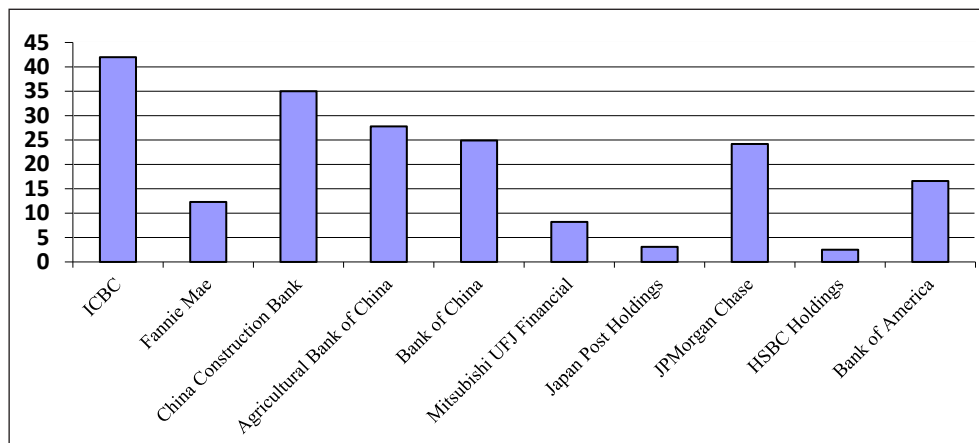


Рис. 2. Прибуток найбільших транснаціональних корпорацій світу (за обсягом активів) у 2017 році за даними Forbes, млрд. дол. США

Джерело: [8]

і повною мірою відображає роль фінансової системи у глобальних економічних процесах. Загальновідомим є той факт, що саме фінансовий капітал виявив найвищу здатність до зростання в умовах глобалізації. В таких умовах фінансові інституції отримали явні переваги над промисловими корпораціями в конкурентній боротьбі, що в результаті і привело до гегемонії фінансових ТНК.

2. Поступово змінюється і географічна структура ТНК. Якщо ще кілька десятиліть тому провідні позиції займали транснаціональні корпорації США, Японії, Німеччини та Франції, то вже зараз вони зіштовхнулися з жорсткою конкуренцією з боку китайських ТНК. На нашу думку, саме китайський досвід свідчить, що переваги ТНК можуть і повинні проявлятися в умовах державної підтримки. Так, можна погодитися з тим фактом, що стратегія розвитку ТНК Китаю багато в чому стала можливою винятково за рахунок відповідної державної політики, проте її результати не можуть не вражати – особливо з позиції генерації прибутку (рис. 2).

3. Об'єктивно провідними фінансовими ТНК світу залишаються банківські інституції. Жодні кризи не здатні похитнути позиції банківського сектору, який перетворився на один із головних механізмів реалізації процесу

транснаціоналізації. Проте треба визнати, що серед провідних фінансових ТНК також представлений і страховий бізнес, іпотечні установи тощо.

4. Одна з головних переваг фінансових ТНК порівняно з традиційними ТНК промислового сектору – висока здатність до інновацій, в тому числі – з позиції сприйняття інноваційних фінансових інструментів та послуг. Саме ця риса, на нашу думку, дає можливість фінансовому сектору демонструвати кращі темпи розвитку в умовах постіндустріальної економіки.

Проте для діяльності сучасних ТНК характерні і значні протиріччя – окремі з них сконцентровані в соціальній та політичній площині. Такі протиріччя характерні і для розвинених країн, і для країн із перехідними економіками. Але вчені підкреслюють, що більш вагомими ці загрози транснаціоналізації є для країн, що розвиваються [9].

1. На внутрішньому ринку країни ТНК створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям, не даючи їм розвиватися.

2. Вільні переміщення фінансового капіталу ТНК можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються.

3. ТНК, маючи свій інтерес у країні, здатні насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу, і пригнічувати розвиток національно-державних інтересів країни.

Інші автори підкреслюють, що «особливого значення набуває співпраця з транснаціональними корпораціями, які, отримавши потенціал нових акторів міжнародних відносин, стають головними рушійними силами світового економічного та соціального розвитку, зацікавленими у зростанні добробуту громадян, що створюють попит на їхню продукцію, і в політичній стабільності, необхідній для реалізації довгострокових проєктів» [10].

Виникає цілком логічне запитання: «Яким чином транснаціоналізація фінансової інфраструктури впливає на вітчизняну економіку?». На нашу думку, в цьому питанні щодо України можна виділити щонайменше два періоди. На першому прихід іноземного капіталу у вітчизняну фінансову інфраструктуру беззастережно сприймався в позитивному контексті. При цьому ігнорувалися і питання національної безпеки, і питання походження капіталу, і проблематика ефективності прямих іноземних інвестицій. Проте досвід неодноразово доводив, що такий підхід у стратегічному контексті є програвшим. Зараз триває пошук ефективної моделі залучення ПІ до вітчизняної фінансової інфраструктури. Насамперед це стосується банківського сектору та страхового ринку.

Висновки. Аналіз впливу процесу транснаціоналізації на глобальну фінансову інфраструктуру дав можливість дійти таких висновків:

1. Сучасна транснаціоналізація стала об'єктивним наслідком глобалізації та акумулювала в собі більшість її переваг та недоліків. Сучасні ТНК перетворилися на найбільш потужних гравців глобальної економіки. Їхня корпоративна стратегія спрямована на максимізацію переваг, що отримуються на різних національних ринках.

2. Найбільший імпульс процесу транснаціоналізації отримав у фінансовому секторі – саме фінансові ТНК здобули лідерство за багатьма показниками. Такі позиції пояснюються насамперед здатністю фінансових інституцій порівняно з промисловими ТНК до інноваційної діяльності.

3. Транснаціоналізація формує низку важливих загроз, особливо для країн із «перехідними» економіками, зокрема, України. Найбільшу активність фінансові ТНК виявляли у вітчизняному банківському секторі та на страховому ринку. У період політичної та економічної кризи 2013–2015 рр. багато фінансових ТНК переглянули власні бізнес-стратегії в Україні, а окремі з них взагалі покинули ринок. Вказані процеси ще раз підкреслюють, що держава повинна за рахунок використання різноманітних регуляторних інструментів впливати на потоки ПІ.

Список використаних джерел:

1. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – UNCTAD, United Nations. New York and Geneva, 2007.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А.С. Філіпенко – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
3. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 35–41.
4. Vernon R. Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril / R. Vernon. – Paris: Calmann Lévy, 1973. – 347 p.
5. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації / В. Шавкун, І. Сухачька // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 6, Т. 1. – С. 248–251.
6. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : [підручник] / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
7. Мовсесян А.Г., Огнівцев С.Б. Мировая экономика : [учебник] / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огнівцев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
8. The World's Biggest Public Companies 2017 Ranking [Електронний ресурс] // Forbes. Official site. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/global2000>. – Назва з екрана.
9. Лимонова Е., Архіпова К. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е. Лимонова, К. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 93–101.
10. Транснаціональні корпорації в неокорпоративній парадигмі / Г.О. Гридасова // Проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 9. – С. 33–44.

Анотація. В статті аналізуються процеси, присущі глобальній фінансовій інфраструктурі на сучасному етапі. Раскрыта определяющая роль транснационализации в формировании существующего формата фінансової інфраструктури. Охарактеризовано впливання фінансових ТНК на інноваційне розвиток фінансової інфраструктури. Установлено причини експансії фінансових ТНК на глобальному рівні. Определено влияние транснационализации на финансовое хозяйство Украины.

Ключевые слова: глобализация, транснациональная корпорация, финансовая экономика, финансовая инфраструктура, финансовые институции.

Summary. In this article the processes inherent to the global financial infrastructure at the modern stage are analyzed. The decisive role of transnationalization in the formation of the current format of the financial infrastructure is disclosed. The influence of the financial TNCs on the innovative development of financial infrastructure is characterized. The causes of the expansion of financial TNCs on the global level are determined. The influence of transnationalization on the financial sector of Ukraine is determined.

Key words: globalization, transnational corporations, financial economics, financial infrastructure, financial institutions.

Тешева Л. В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Tesheva L. V

Associate Professor, PhD in Economics,
Kharkiv Institute of Finance of Kyiv
National University of Trade and Economics

ПРІОРИТЕТНІ ВЕКТОРИ ІНТЕГРАЦІЇ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ФОНДОВИЙ РИНОК

PREFERABLE VECTORS OF INTEGRATION OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET INTO THE GLOBAL STOCK MARKET

Анотація. У статті розглянуто основні характеристики стану фондового ринку України, визначено проблеми його функціонування, запропоновано комплекс заходів для реалізації програми інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у світове фінансове середовище. Фондовий ринок сприяє фінансовій стабілізації та поступовому розвитку національної економіки, а також її захисту від несприятливих зовнішніх впливів. Процес становлення та динамічний розвиток ефективної системи фондових ринків є рушійною силою зростання реального сектору, усієї економіки загалом.

Ключові слова: цінні папери, фондовий ринок, фондова біржа, становлення, інтеграція, модернізація, лістинг, реформування, глобалізація, капіталізація.

Вступ та постановка проблеми. Динамічний розвиток фондового ринку України та поступове зростання його впливу на економіку країни визначає його пріоритетність. Так, за допомогою фондового ринку здійснюється перерозподіл інвестиційних ресурсів і капіталу між галузями, тобто відбувається автоматичне регулювання інвестиційних процесів у економіці країни.

Розвиток ринку цінних паперів сьогодні можна визначити як одне з пріоритетних завдань у комплексі заходів державної економічної політики, визначеної урядом України. При цьому він є важливим показником інтернаціоналізації фондового ринку країни, збільшення обсягу закордонних інвестицій та конкурентоспроможності вітчизняних цінних паперів на світовому фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку фондового ринку України, його значення для економічного зростання країни та пріоритетність процесів його інтеграції у світовий фондовий ринок розглядалась багатьма вченими. Зокрема, заслуговують на увагу роботи таких західних авторів, як Ф. Ален, Р. Бернард, А. Бут, М. Квінтін, Р. Левін, Я. Міркін, П. Хартман, які досліджували сучасні тенденції функціонування світових фондових ринків. Дослідження різних аспектів формування та розвитку ринку цінних паперів України за світовими зразками відображено у працях вітчизняних учених, таких як М. Алексєєв, К. Малишенко, Я. Міркін, Н. Мещерова, О. Мозговий, В. Оскольський, О. Солтис та інші.

Метою статті є дослідження розвитку фондового ринку України та можливостей його реформування, впровадження закордонного досвіду розвитку ринку цінних паперів у сучасних умовах глобалізаційних процесів у світі.

Результати дослідження. Фондовий ринок є важливим елементом економічної системи України. Він виконує низку специфічних функцій в економічній полі-

тиці країни. Саме тому його розвиток та впровадження провідних ідей щодо збільшення його функціональності є пріоритетними завданнями.

Інфраструктура фондового ринку України представлена значною кількістю професійних учасників, серед яких найбільш важливою ланкою є організатори торгів – фондові біржі, діяльність яких спрямована на створення організаційних, технологічних, інформаційних, правових та інших умов для збирання та поширення інформації щодо попиту та пропозиції, проведення регулярних торгів фінансовими інструментами та вирішення спорів між членами організатора торгів тощо [1, с. 145].

Згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) в Україні у 2016 році зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку [НКЦПФР]. За результатами торгів на організованому ринку обсяг біржових контрактів із цінними паперами протягом 2016 року становив 236,95 млрд. грн. Порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року обсяг біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 17,21% (або на 49,25 млрд. грн.) (січень-грудень 2015 року – 286,21 млрд. грн.).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом зазначеного періоду зафіксовано з державними облігаціями України – 211,26 млрд. грн. (89,16% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року) [4].

Характеризуючи дані щодо обсягу біржових контрактів із фінансовими інструментами на організаторах торгів за період 2010–2016 років, можна дійти висновку, що обсяг біржових контрактів із цінними паперами в Україні зростає у кризовий період 2013–2014 років та характеризувався спадом у 2015–2016 роках (див. рис. 1).

З наведених даних видно, що фондовий ринок України у 2013–2014 роках перебував у стані стагнації, а у

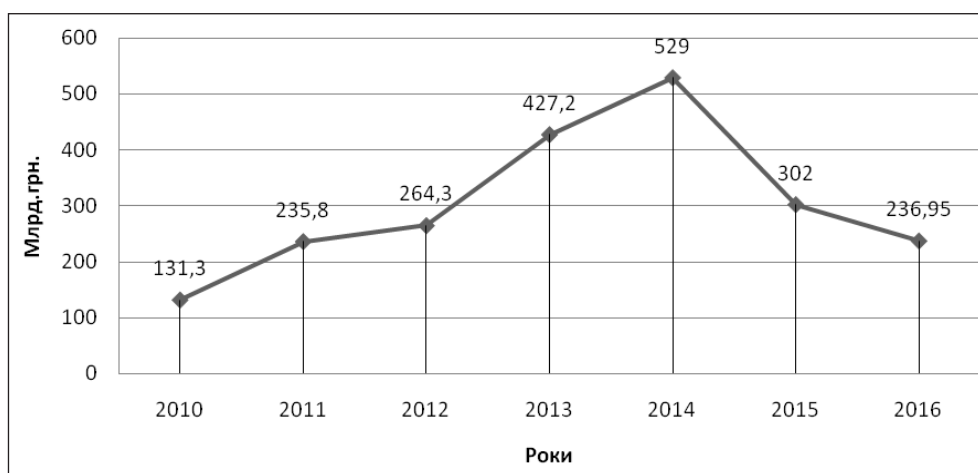


Рис. 1. Динаміка обсягу біржових контрактів із цінними паперами на організаторах торгівлі у 2010–2016 роках, млрд. грн.

Джерело: [7]

2015–2016 роках його функціонування було фактично припинено. Саме тому фондовий ринок поки що є не джерелом залучення інвестицій, а засобом, за допомогою якого власники ефективно виходять із колишнього бізнесу, продаючи його зовнішнім інвесторам, рефінансують борги і створюють інструменти для укладання угод злиття та поглинання компаній.

Останніми роками Україна має достатній економічний потенціал для розбудови національного фондового ринку, темпи зростання якого випереджатимуть динаміку росту валового внутрішнього продукту. Саме тому хаотичний, спорадичний його поступ є неможливим, і з метою впорядкування цього процесу і була підготовлена чітка Стратегія, що й визначить основоположні напрями його подальшого реформування та суттєвої модернізації на усіх рівнях — правовому, інституційному і технологічному.

Так, проект Програми розроблявся у векторі відповідності західним нормам та стандартам, до яких прагне не лише законодавча та виконавча влада в контексті підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом, а й українське бізнес-середовище. Зокрема, підготовленим документом передбачається підвищення ролі ринку цінних паперів у процесах перерозподілу фінансових ресурсів, їх акумуляції для вирішення пріоритетних державних задач, зміцнення фінансового стану організацій та розширення їхніх інвестиційних можливостей. Крім того, регулятор має на меті створення цілісної та ефективної системи ринку цінних паперів та фінансових інститутів, сталого зростання капіталізації фондового ринку та розширення практики залучення інвестицій з використанням фінансових інструментів.

За результатами реалізації попередньої Програми розвитку фондового ринку України на 2012–2014 роки було досягнуто таких результатів, як:

1) залучення в середньому щорічно не менш як 100 млрд. грн. у цінні папери, у тому числі як інвестиції — не менш як 75 млрд. грн. (досягнуто, у 2013 році було залучено 142,03 млрд. грн., у тому числі як інвестиції — 141,77 млрд. грн.);

2) збільшення до 300 млрд. грн. капіталізації лістингових компаній (досягнуто, у 2013 році — 311,73 млрд. грн.);

3) збільшення до 400 млрд. грн. у рік обсягів торгів цінними паперами на біржовому ринку (досягнуто, у 2013 році — 463,43 млрд. грн.);

4) збільшення до 20 відсотків частки біржового ринку (досягнуто, в 2013 році — 27,69%);

5) підвищення відношення капіталізації біржового ринку до валового внутрішнього продукту до 40% (не досягнуто, у 2013 році — 21,43%);

6) збільшення до 50 млрд. грн. загальної номінальної вартості облігацій підприємств, що перебувають в обігу на фондовому ринку (не досягнуто, в 2013 році — 42,47 млрд. грн.);

7) збільшення до 30 млрд. грн. вартості активів інвестиційних та пенсійних фондів (не досягнуто, в 2013 році — 12,23 млрд. грн.) [8].

Згідно з Програмою розвитку фондового ринку України ключовим показником розвитку фондового ринку та фінансової системи країни є частка капіталізації лістингових компаній у ВВП країни. Як свідчать дані, наведені у таблиці 1, акціонерний капітал найбільш розвинений у США та Великобританії, тоді як в Україні ця цифра поки що невелика [2, 8].

За показником капіталізації лістингових компаній (в доларах США) Україна займає 59 місце зі 109 країн із показником 20,7 млрд. дол.

За показником обсягу торгів за даними Світового банку в 2012 році зі 107 країн Україна займає 61 місце з показником 1,2 млрд. дол. Обсяг торгів до ВВП становить близько 1%, відповідно, Україна займає 62 місце зі 107 країн.

Станом на 2012 рік Україна мала 198 лістингових компаній, що передбачає 30 місце зі 110 країн [8].

Капіталізація лістингових компаній фондового ринку станом на 30 червня 2015 року становила 499,02 млрд. грн., що більше на 20,04% порівняно з цим показником станом на 30 червня 2014 року (415,72 млрд. грн.). Збільшення капіталізації свідчить про підвищення вартісної оцінки компаній, акції яких перебувають в обігу на фондових біржах [9].

Глобалізація як процес економічної інтеграції та уніфікації національних систем на фондовому ринку має свою специфіку прояву. В інституційному аспекті глобалізація визначається присутністю іноземних інвесторів на національному фондовому ринку.

За інформацією Державної служби статистики станом на 1 січня 2016 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України, дорівнював

Таблиця 1

Відношення капіталізації лістингових компаній до ВВП у 2009–2012 рр., %

Район	Назва країни	2009	2010	2011	2012
	США	108,5	108,9	104,3	114,9
БРІК	Бразилія	72	72,1	49,6	54,6
	Росія	70,5	67,5	42,9	43,4
	Індія	86,6	95,9	54,9	68,6
	Китай	100,3	80,3	46,3	44,9
Європа	Франція	75,3	75,6	56,6	69,8
	Німеччина	39,3	43,5	32,9	43,4
	Італія	15	15,6	19,7	23,8
	Великобританія	128,1	137,7	118,7	122,2
СНД	Польща	31,4	40,5	29,9	36,3
	Вірменія	1,6	0,3	0,4	1,3
	Казахстан	50	41	23	11,5
	Україна	12,6	15,9	13,7	19,7

\$43 371,4 млн. Такий показник виявився на 5,2% меншим за результат початку 2015 року. Останнім часом у нашій країні спостерігалось уповільнення темпів зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій, причому торік у деяких галузях був зафіксований приплив іноземних інвестицій.

У 2015 році іноземними інвесторами в українську економіку було внесено \$3763,7 млн. прямих інвестицій. З країн Європейського Союзу надійшло \$2007,3 млн. (53,3% загального обсягу), з інших країн світу – \$1756,4 млн. (46,7%) [6].

Таким чином, під час розгляду основних віх розвитку фондового ринку України було виявлено низку проблемних питань, які стоять на шляху інтеграційних процесів у міжнародне фондове середовище. Так, до основних із них можна віднести надмірну кількість фондових бірж, низький рівень капіталізації, ліквідності ринку, високу фрагментарність біржової та депозитарної структури, відсутність досконалого механізму взаємодії між біржами, обмежену кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, відсутність ліквідних цінних паперів, низький рівень використання похідних цінних паперів, недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку тощо.

Саме тому вирішення більшості наведених проблем є першим кроком на шляху до міжнародного співробітництва у рамках фондових відносин. Способи вирішення проблем наведені у таблиці 2 [1; 2; 8].

Сучасні тенденції розвитку міжнародного фондового ринку характеризуються неперервним процесом об'єднання в єдину міжнародну мережу. Тобто відбувається процес глобалізації, який, з одного боку, виникає за рахунок послідовного еволюційного розвитку, а з іншого – сучасний процес глобалізації фондових ринків характеризується прискореними, асиметричними та різноспрямованими темпами розвитку, відбувається уніфікація національних ринків.

Глобалізація супроводжується формуванням нових самостійних ринків для державних запозичень, банківських послуг та корпоративних цінних паперів, які зумовлюють ускладнення взаємодії між сегментами ринку та сприяють формуванню дисбалансів.

Фінансовий ринок України, наслідуючи світові тенденції, співпрацює з міжнародними фінансовими ринками, і наслідки цих процесів справляють значний вплив на розвиток українського фондового ринку. Але, на жаль, обсяг торгів цінними паперами на чинному фондовому ринку України не перевищує 4–6% всіх угод із цінними

паперами. Інші угоди укладаються поза біржами, тобто відходять до тіньового сектору економіки.

Доступ українських емітентів до іноземних майданчиків – не менш важливий крок у напрямі стрімкого розвитку ринку цінних паперів.

Входження на вітчизняний фондовий ринок цінних паперів іноземних емітентів та розміщення й обіг цінних паперів українських емітентів за межами України – це ще один крок до глибшої інтеграції українського фінансового ринку в міжнародні ринки.

Централізація фондового ринку забезпечила б ефективне функціонування системи фіксації прав власності на цінні папери за допомогою створення єдиної національної депозитної системи. Для цього необхідно уніфікувати діяльність зберігачів і регістраторів та створити центральний депозитарій на базі міжрегіонального фондового союзу шляхом поєднання його з національним депозитарієм. Також необхідно внести зміни у законодавство щодо форми існування цінних паперів, що приведе до формування нового інституту депозитарної установи, та об'єднати діяльність центрального депозитарію та депозитарію НБУ.

Орієнтація на досягнення ефективних результатів діяльності фондового ринку можлива лише за умови збалансування межі управління зверху і рівня самоорганізації знизу. Під час реалізації своїх функцій держава «запускає» механізми самоорганізації економіки й коригує збої, що виникли в цьому механізмі, але не підміняє його адміністративним регулюванням, оскільки результатом цієї підміни нерідко є тоталітаризм і, як наслідок, падіння ефективності економічної системи.

Висновки. Глобальний фондовий ринок поступово все більше набуває характеру всесвітнього ресурсу капіталів, що супроводжується гармонізацією національних законодавств країн світу, приведенням їх до єдиних міжнародних стандартів, стандартизацією діяльності операторів ринку та фінансових інструментів. Україна має адаптуватися до нових міжнародних стандартів, викликів і тенденцій у цій сфері. На це і повинна бути спрямована вітчизняна законотворча політика.

Розвиток фондового ринку України характеризується дуже повільним створенням передумов для його подальшого зміцнення, удосконалення системи захисту прав інвесторів та інтеграцією в міжнародний фондовий ринок.

Для підвищення ефективності фондового ринку України необхідне здійснення низки заходів, до яких відносять збільшення обсягів торгів на біржах до рівня, відповід-

Таблиця 2

Основні заходи щодо інтеграції українського фондового ринку у світовий фінансовий ринок

Проблемні моменти у розвитку фондового ринку України	Заходи щодо вирішення проблем
Неконкурентоспроможність фондового ринку: – фактична відсутність ринку похідних та іноземних цінних паперів; – відсутність достатньої пропозиції інвестиційно-привабливих інструментів фондового ринку	Впровадження системи заходів щодо сприяння обігу іноземних цінних паперів на території України. Створення умов для сприяння обігу на території України цінних паперів українських емітентів, емісія яких здійснена відповідно до законодавства іноземної держави та які розміщені за кордоном. Сприяння проведенню вітчизняними учасниками ринку транскордонних операцій з іноземними цінними паперами.
Неефективна політика щодо інвесторів та функціонування ринкової інфраструктури: – невідповідність критеріїв поділу акціонерних товариств їхній суті; – недосконалість механізму захисту прав власників боргових цінних паперів	Гармонізація законодавства ЄС у частині системи розкриття інформації публічними акціонерними товариствами. Запровадження механізму запобігання виводу активів емітента у разі дефолту. Диференціювання підходів до регулювання порядку випуску корпоративних облігацій залежно від активності емісійної діяльності компанії; створення правового механізму випуску конвертованих облігацій.
Недостатня інформаційна прозорість фондового ринку: – через недостатню прозорість інформації; – через недостовірність, несвоєчасність та необґрунтованість інформації про діяльність учасників ринку	Розроблення та затвердження єдиного нормативно-правового акту щодо забезпечення ефективного процесу розкриття інформації про діяльність учасників ринку; впровадження стандартів розкриття інформації. Подання інформації емітентами у формі річного, квартального та поточного звітів НКЦПФР.
Невідповідність законодавчої бази щодо регулювання фондового ринку світовим стандартам: – необхідність дерегуляції законодавства про клірингову діяльність; – необхідність запровадження європейських стандартів пруденційного та консолідованого нагляду; – необхідність покращення міжнародного та національного співробітництва у регулюванні фондового ринку.	Забезпечення фактичної демонополізації клірингової діяльності зі встановленням однакових вимог до осіб, що здійснюють клірингову діяльність; скасування невиправданих вимог щодо обов'язкового поєднання клірингу з банківською діяльністю. Запровадження в Україні вимог Європейського Союзу щодо достатності капіталу професійних учасників фондового ринку. Посилення взаємодії між НКЦПФР та іншими державними органами з метою своєчасного та відповідного регуляторного впливу на порушників законодавства, а також забезпечення відповідною інформацією регуляторів ринків цінних паперів іноземних держав. Підвищення якості державного регулювання фондового ринку. Покращення міжнародного та національного співробітництва у регулюванні фондового ринку.

ного завданням розвитку економіки країни, розвиток інтернет-трейдингу, застосування нових інструментів на біржових ринках, формування прогресивної нормативної бази, а також підвищення активності іноземних інвесторів на українському фінансовому ринку.

Сьогодні ефективного функціонування вітчизняного фондового ринку можливо досягти за рахунок оновлення нормативно-правової бази, враховуючи помилки поперед-

ніх періодів та керуючись набутим досвідом. Реалізація таких стратегічних орієнтирів дасть можливість оцінити дії, спрямовані на покращення функціонування фондового ринку на середньостроковий період, сприятиме підвищенню його інвестиційного потенціалу, перетворить ринок на важливий системоутворюючий елемент вітчизняної фінансової системи та підвищить його роль у забезпеченні економічного зростання України.

Список використаних джерел:

1. Алейнікова Н.М. Функціонування фондового ринку України в умовах економічної нестабільності фінансового середовища / Н.М. Алейнікова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – №4(46). – С. 144–149
2. Баула О.В. Перспективи інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у світовий фондовий ринок / О.В. Баула, Т.Л. Никитюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 255–261.
3. Васильєв О.В. Сучасні трансформації інфраструктури фондового ринку України та Європи / О.В. Васильєв, А.І. Німкович // Економіка розвитку. – 2016. – №4(80). – С. 16–22.
4. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2016 року [Електронний ресурс]: аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>
5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>
6. Новини Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/news/weekly_news/235287.html

7. Офіційний сайт ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fbp.com.ua>
8. Проект Програми розвитку фондового ринку 2015–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>
9. Руда О.Л. Функціонування фондового ринку України, проблеми та перспективи розвитку / О.Л. Руда // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С. 794–798.

Аннотация. В статье рассмотрены основные характеристики состояния фондового рынка Украины, определены проблемы его функционирования, предложен комплекс мероприятий по реализации программы интеграции отечественного рынка ценных бумаг в мировую финансовую среду. Фондовый рынок способствует финансовой стабилизации и постепенному развитию национальной экономики, а также ее защите от неблагоприятных внешних воздействий. Процесс становления и динамичное развитие эффективной системы фондовых рынков является движущей силой роста реального сектора и всей экономики в целом.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовый рынок, фондовая биржа, становление, интеграция, модернизация, листинг, реформирование, глобализация, капитализация.

Summary. The article is devoted to consideration of the main features of the Ukrainian stock market condition. The problems of its operation are identified, a set of measures to implement the program of integration of the domestic securities market into global financial environment is proposed. A stock market provides financial stability and gradual development of the national economics and protects it from disadvantageous external influences. A process of formation and dynamic development of an effective system of stock markets is considered to be a driving force for effective growth of the real sector and economics on the whole.

Key words: securities, stock market, stock exchange, formation, integration, modernization, listing, reformation, globalization, capitalization.

УДК 330.131.5

Трач Р. В.

*кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет будівництва і архітектури*

Trach R. V.

*PhD in Economics
Kyiv National University of Construction and Architecture*

ІНФОРМАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION MODELING AS ONE OF THE KEY FACTORS OF INNOVATIVE CONSTRUCTION ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто актуальні питання, проблеми та виклики інноваційного розвитку будівельних підприємств. Технологічне оновлення будівельної галузі на основі інновацій необхідне для формування конкурентної переваги в стратегічній перспективі у зв'язку з посиленням глобальної конкуренції на ринку будівельних послуг. Впровадження в практику комп'ютерних методів інформаційного моделювання (Building Information Modeling) всіх ключових стадій будівельного процесу та інших передових ІТ-технологій значною мірою змінило обличчя галузі. Запропоновано застосування інформаційного моделювання як одного із ключових чинників сталого розвитку підприємств будівельної галузі.

Ключові слова: інновації, сталий розвиток, інформаційне моделювання, BIM, будівництво.

Вступ та постановка проблеми. Основним завданням інноваційного розвитку будівельної галузі є створення конкурентних переваг у стратегічній перспективі, які формують безпечне і комфортне середовище життєдіяльності людини, що відповідає високим світовим стандартам якості, для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни. Досягнення конкурентних переваг має бути засноване на інноваційному переозброєнні будівельної галузі, формуванні інноваційних компетенцій, інжинірингових схем організації управління життєвим циклом будівельного об'єкта, застосуванні інформаційного моделювання з метою підвищення про-

дуктивності праці, зниження енергоємності, матеріалоємності і собівартості будівельної продукції.

Будівельна галузь вносить істотний внесок у створення і розвиток сучасної інфраструктури національної економіки, від якої залежить функціонування галузей, підприємств реального сектору.

Конкурентоспроможність будівельної галузі є важливим чинником забезпечення її стійкості, яка гарантує зайнятість населення, комфортність середовища проживання, якість житла, відіграє вирішальну роль у скороченні викидів парникових газів. Подальший розвиток будівельної галузі, як і інших сфер економіки, пов'язаний

з інноваційною активністю, інноваційною діяльністю, результатом якої повинні бути нові будівельні матеріали, будівельні технології проектування, будівництва, експлуатації будівель і споруд, вихід на нові ринки будівельних послуг (експорт), а також перехід до нових управлінських технологій (створення інжинірингових компаній) та ін.

Інноваційний розвиток будівельної галузі базується на реалізації національних, регіональних і корпоративних інноваційних програм, проєктів розвитку її інноваційного потенціалу та інноваційної культури будівельного виробництва.

До основних проблем інноваційного розвитку будівельної галузі варто віднести технологічну відсталість, роз'єднаність і закритість, які чинять значний вплив на зниження конкурентоспроможності будівельної галузі та проявляються в недостатньому забезпеченні високопрофесійними працівниками, інженерно-технічним персоналом; недостатній обсяг інвестицій, інформаційну непрозорість галузі; невідповідність процесів будівельного виробництва міжнародним стандартам; незначну кількість великих будівельних компаній, здатних підтримувати весь цикл будівельного виробництва (проекування – будівництво – експлуатація); недостатню активність в області трансферу і комерціалізації інноваційних розробок у будівельне виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності запровадження і розвитку інформаційного моделювання в будівництві досить активно вивчається іноземними вченими, зокрема Т. Козловою, В. Талаповим, Л. Трофимовою, А. Томаном, Л. Устиновичус та іншими. В Україні дослідження проблематики BIM займаються А.С. Білик, М.А. Беляєв, А.І. Тесьолкін, М.С. Барабаш, К.І. Київська.

Проте є ще значна частина питань, які потребують наукового обґрунтування та вирішення. Одне з них – дослідження актуальних питань, проблем і викликів інноваційного розвитку будівельних підприємств та можливості застосування інформаційного моделювання як одного з ключових чинників сталого розвитку підприємств будівельної галузі.

Метою статті є аналіз актуальних питань, проблем і викликів інноваційного розвитку будівельних підприємств та можливості застосування інформаційного моделювання як одного з ключових чинників сталого розвитку підприємств будівельної галузі.

Результати дослідження. Будівельна галузь належить до низько- і середньотехнологічних сфер економіки, внаслідок чого інноваціям та інноваційній діяльності приділяється менше уваги, ніж у високотехнологічних галузях і виробництвах. Але з огляду на високу питому вагу будівельного виробництва в національній економіці перехід до високотехнологічного виробництва будівельної галузі забезпечить економічне зростання і будівельної галузі, і національної економіки загалом, оскільки багато інших сфер діяльності взаємодіють із будівельною.

Технологічне оновлення будівельної галузі на основі інновацій необхідне для формування конкурентної переваги в стратегічній перспективі у зв'язку з посиленням глобальної конкуренції на ринку будівельних послуг; прискоренням інноваційно-технологічного розвитку та реіндустріалізації світової економіки; вимогами, що їх диктують нові технології в області виробництва будівельних матеріалів, енергозбереження, енергоефективності; екологічними проблемами.

У сучасній економічній літературі вкоренилася думка, що зараз світ переживає нову індустріальну революцію, за своїми масштабами і наслідками, можливо, більш глибоку, ніж та, що була в XVIII – XIX ст. Ця революція ради-

кально перетворює форми діяльності людей, форми їхньої організації, характер їхніх відносин. Дослідники розходяться в думках про основні тенденції цієї революції, але висновок про те, що необхідність змін, здатність до них є імперативною вимогою нашого часу, є загальноовизнаним. Як зазначає В. Распопов, «у сучасній конкурентній боротьбі насамперед боротьба йде не за володіння ресурсами, матеріальними цінностями, а за здатність до змін (нововведень)» [1].

Й. Шумпетер встановив наявність відносин коротко- і довгострокових зв'язків у процесі техніко-технологічних змін, виявив умови накопичення і поширення нововведень, описав чинники, що позитивно або негативно впливають на використання змін [2].

Більш широкий підхід до змін продемонстрував П. Друкер, який вважав, що це більш економічне і соціальне поняття, ніж технічне, оскільки навіть у разі техніко-технологічних змін змінюються цінність і споживчі якості, які отримуються споживачем із ресурсів. П. Друкер визначав їх як особливий інструмент, засіб, за допомогою якого вони прагнуть утворити новий вид продукту або послуги [3].

У сучасній літературі підкреслюється системний характер змін – це не результат якоїсь однієї, часткової зміни у виробничому процесі або в організації управління, а результат сукупності взаємодій, які змінюють всю систему промислового підприємства. В.М. Распопов і В.Л. Тамбовцев визначають їх як комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей [4].

Будівництво є галуззю, що невинно розвивається. Одним із пріоритетів є застосування парадигми сталого розвитку, реалізація якого стає основою на етапі всього життєвого циклу будівлі (проекування, будівництво, експлуатація та знесення/реконструкція). Реалізація цієї ідеї вимагає ефективного управління інформацією про будівлю протягом усього життєвого циклу.

Виклики, що стоять перед будівництвом на шляху до підвищення його ефективності, були також ідентифіковані в доповіді «Rethinking Construction», заснованій на досвіді будівельної галузі Великобританії [5], основними з них є:

- можливість використання повторюваних елементів процесу проєкування в разі будівництва схожих будівель;
- збільшення інтегрованості будівельного процесу і звуження співробітництва між його учасниками – відсутність безперервності між подальшими етапами спричиняє ускладнення в обміні інформацією і в процесі впровадження інновацій;
- можливість вчинення дій одночасно з повним усвідомленням їх впливу на кінцевий результат процесу;
- можливість удосконалення пропонуваного продукту (будівель) за рахунок спостереження та аналізу за раніше реалізованими проєктами;
- удосконалення виробництва і доставки специфічних елементів для проєкту завдяки кращому обміну інформацією між проєктантом і виробником.

Інша публікація прогнозує напрями, які будуть ключовими для будівництва впродовж подальших 20 років від дати публікації статті (2011). Авторами врахована значна кількість та різноманітність завдань щодо будівлі та відображені такі питання, як:

- вимоги, пов'язані з якістю будівлі, стосуються значної кількості параметрів, які накопичуються в процесі цілого життєвого циклу будівлі. Їхня кінцева вартість визначається в процесі проєкування, тому проєктант повинен мати доступ до інструментів аналізу і моделювання середовища;

- необхідність кращого розуміння потреб кінцевого споживача в контексті переходу від розрахунку короткострокових витрат і цінності будівлі (визначених у момент передачі будівлі у користування) на довгостроковий підхід, що враховує цілий цикл існування об'єкта;

- необхідність багатоаспектного проектування, що враховує різного типу запити і критерії, які повинні бути взяті до уваги для отримання оптимального продукту. Виникає потреба в забезпеченні проектантом різноманітними інструментами, що допомагають здійснити аналіз і моделювання будівлі, спираючись на максимальну кількість інформації;

- необхідність забезпечення доступу до інформації про будівлю впродовж цілого періоду її існування, що є особливо складним на етапі користування, який залежно від передбаченого сценарію, що реалізовується, може становити кілька десятків або навіть понад сто років. Також після закінчення цього періоду має бути доступна інформація на тему використаних у будівлі матеріалів і виробів разом з інструкціями з їх демонтажу і рециклінгу.

Істотною характеристикою не лише українських, а й світових будівельних підприємств є їхній консерватизм і повільність щодо впровадження та поширення нових технологій. Будівельний комплекс у рейтингу інноваційно активних галузей провідних економічних держав займає одне з останніх місць. У спеціальній літературі за будівництвом давно закріпився ярлик «неповороткої галузі» (laggard industry). Головним аргументом, що підтверджує справедливості цієї характеристики, є те, що у багатьох дослідженнях міститься посилання на вкрай низьку питому вагу складника НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) в загальній структурі витрат будівельних компаній. Наприклад, за даними американського міністерства енергетики в США підприємствами будівельного комплексу інвестується в інноваційний розвиток 0,3–0,4% від загального обсягу продажів, тоді як в середньому в інших галузях промисловості на ці цілі відраховується 3–4%. Схожі оцінки є і в більшості будівельних підприємств Західної Європи [6].

Безумовно, наведена характеристика далеко не повною мірою відображає реальну інноваційну картину в будівельному комплексі. Так, необхідно робити істотну поправку на те, що значна частина нових технологічних розробок, які впроваджуються у будівництві, приходить туди з інших галузей промисловості – металургії, лісової і деревообробної, хімічної галузей тощо.

Однак навіть з урахуванням цієї необхідної корекції загальна оцінка будівельних підприємств як таких, що не вирізняються особливою схильністю до інновацій, видається цілком об'єктивною. Інерційність підприємств будівельного комплексу визначається декількома факторами. Насамперед це тривалий час експлуатації будівель та споруд, протягом якого можуть виявитися недоліки застосовуваної технології. У зв'язку з цим будівельні підприємства вкрай обережні у виборі нових матеріалів або способів будівництва. Друга причина консерватизму – висока відповідальність будівельників за результат, оскільки через застосування невідповідної технології або помилки у проектуванні може виникнути безпосередня небезпека для життя значної кількості людей.

Однак завдяки впливу низки факторів ситуація серйозно змінилася буквально за останнє десятиліття. Консервативна будівельна галузь, швидше за все, буде просто змушена відмовитися від своїх усталених традицій і піти на цілу низку радикальних змін. Так, швидке впровадження у практику комп'ютерних методів інформаційного моделювання (англ. Building Information Modeling,

BIM) всіх ключових стадій будівельного циклу та інших передових IT-технологій вже значною мірою змінило обличчя галузі.

Всього через кілька десятиліть може змінитися практично до невпізнання і сам набір використовуваних у галузі матеріалів та технологій [7].

Будівельна галузь вважається консервативною у частині впровадження нових технологій. Іншою складністю є саме будівництво з його специфічними проблемами, що не цілком дозріло для такої революційної технології. Підприємству часто не вигідна та прозорість, яку дає ця технологія, адже в «нечіткому» проекті легше збільшити витрати за кошторисом, приписати якісь непотрібні операції, матеріали, які потім не знадобляться. А в BIM все це реалізувати неможливо, там дуже добре видно, що і де потрібно зробити, і головне – скільки це буде коштувати. А така прозорість проекту зручна не всім.

Ідея BIM походить із періоду початків CAD (80-ті роки XX ст.), коли вона була вперше концептуально описана науковцями і запроваджена в програмному забезпеченні перших версій програм CAD. У цьому періоді BIM фактично позначав тривимірне графічне моделювання, збагачене додатковими можливостями.

В основі технології BIM лежить концепція об'єктно-орієнтованого параметричного проектування (моделювання) будівель. І це параметричне моделювання є однією з тих принципових особливостей, які відрізняють BIM-програми від всіх інших CAD-систем проектування.

Незважаючи на активний розвиток напрямку інформаційного моделювання сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого визначення цієї категорії. На нашу думку, найбільш вдало процес інформаційного моделювання в будівництві описано у звіті Building SMART International [8].

Building Information Modeling – це творчий процес генерації та використання даних про споруду, її проектування, будівництво й експлуатацію під час повного життєвого циклу. BIM створює можливість доступу до інформації про об'єкт всім зацікавленим учасникам інвестиційно-будівельного процесу.

Недостатня інноваційна активність будівельних організацій пояснюється меншим рівнем глобалізації, ніж у галузях промисловості, переважно через тривалість будівельного циклу, наявність великої кількості мікро-, малих і середніх підприємств, які вимушено консервативні, оскільки не можуть спрямувати інвестиції на дослідження, а також не володіють достатніми компетенціями, щоб оцінити і використовувати високотехнологічні інновації. З цієї причини інновації в будівельній галузі в усіх розвинених країнах так само здійснюються переважно великими підприємствами, будівельними холдингами, мережевими об'єднаннями. Мережева організаційна структура дає змогу надавати послуги в кількох областях будівельної діяльності одночасно, залучати до виконання будівельних робіт різних постачальників будівельних матеріалів та обладнання, забезпечувати взаємодію суб'єктів будівельного виробництва за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій і інформаційного моделювання.

Організаційний механізм взаємодії суб'єктів інвестиційно-будівельного комплексу має різноманітні форми – від традиційного генпідрядного типу організації будівельного виробництва на основі підрядних торгів до проектно-будівельного типу організації і професійного управління з новою організаційною структурою організатора будівництва, в ролі якого може виступати мережеве об'єднання; у цьому разі забудовник є генеральним підрядником, представляє інтереси замовника під час вибору з альтернативних варіантів проектування, будівництва,

експертизи, кошторисних витрат, постачальників, проектно-будівельних фірм та ін. [9].

Такі мережеві об'єднання можуть здійснювати будівельні роботи під ключ і включати до свого складу підприємства з проектування, будівництва, постачання обладнання, будівельно-монтажних робіт, технічної підтримки, інженерного супроводу інвестиційно-будівельних проектів.

Основною перевагою мережевої організаційної структури, є те що функціонує вона на основі інформаційного моделювання, є можливість поєднувати окремі стадії реалізації будівельних проектів, вводити об'єкти окремими пусковими комплексами, здійснювати контроль за ходом реалізації проектів, вносити в них суттєві зміни і скорочувати тривалість інвестиційного циклу (до 30% порівняно з традиційною формою підрядних відносин).

Темпи і масштаби технологічного прогресу в галузі будуть залежати від ступеня та швидкості переходу на автоматизовані методи будівництва і масового впровадження робототехніки і технологій з мінімальним втручанням людей. Так, багато експертів сьогодні сходяться на думці, що однією з ключових тенденцій найближчих десятиліть у будівельній індустрії повинен стати прискорений перехід від традиційних технологій зведення будинків безпосередньо на будмайданчиках (on-site manufacturing) до збірно-модульного (офсайтного) житлового будівництва і далі – до практично конвеєрного виробництва будинків з уніфікованих панельних або модульних компонентів, спроектованих за допомогою комп'ютерів.

У розвитку будівельної індустрії за минулі півтора десятиліття можна виділити дві основні тенденції, такі як

«зелене будівництво» і застосування технології інформаційного моделювання будівлі [10].

Хоча ці два напрями видаються різними, але насправді залежність між ними очевидна. Цілі «зеленого будівництва» досяжні лише за умови тісної взаємодії всіх учасників не тільки проектно-будівельного процесу, а й експлуатації будівлі, що зафіксовано в концепції інтегрованого проектного процесу. Реалізувати цю концепцію на практиці дає змогу застосування технології інформаційного моделювання будівель.

Висновки. У інноваційних аналітиків галузь будівництва давно стала зразком несприйнятливості до нових технологій. Низькі витрати на НДДКР, консерватизм проектувальників, підрядників і самих споживачів, непереборна тяга до традиціоналізму контролюючих органів – ось далеко не повний перелік характерних ознак цієї індустрії. З усіх промислових сфер інновації в будівництво приходять практично найпізніше. Однак завдяки впливу низки факторів ситуація серйозно змінилася буквально за останнє десятиліття. Так, швидке впровадження в практику комп'ютерних методів інформаційного моделювання всіх ключових стадій будівельного циклу та інших передових ІТ-технологій значною мірою змінюють обличчя галузі.

Технологічне оновлення будівельної галузі на основі інновацій необхідне для формування конкурентної переваги у стратегічній перспективі у зв'язку з посиленням глобальної конкуренції на ринку будівельних послуг; прискоренням інноваційно-технологічного розвитку та реіндустріалізації світової економіки; вимогами, що їх диктують нові технології в галузі виробництва будівельних матеріалів, енергозбереження, енергоефективності; екологічними проблемами.

Список використаних джерел:

1. Распопов В.М. Управление изменениями. – М. : Магистр, 2009. – 334 с.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
3. Друкер П. Бизнес и инновации / пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. – М. : Вильямс, 2007. – 423 с.
4. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 154 с.
5. Egan J. : Rethinking Construction, The report of the Construction task Force, HMSO, UK, 1998.
6. Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы: отчет. – М.: Инновационное бюро «Эксперт», 2007. – 245 с.
7. Черняк Л. Интернет вещей: новые вызовы и новые технологии / Л. Черняк // Открытые системы. 2013. № 4.
8. Building SMART International, raport 31.01.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buildingsmart.pl/bimpl.htm>. – Назва з екрану.
9. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Перспективы информационного обеспечения взаимодействия участников инвестиционно-строительного комплекса / Л.А.Трофимова, В.В. Трофимов // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (87). – С. 86–89.
10. Козлова Т.И., Талапов В.В. Опыт информационного моделирования памятников архитектуры. Архитектура и современные информационные технологии [Електронний ресурс] – Режим доступу: – <http://www.marhi.ru/AMIT/2009/3kvart09/Talapov/Article.php>.

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы, проблемы и вызовы инновационного развития строительных предприятий. Технологическое обновление строительной отрасли на основе инноваций необходимо для формирования конкурентного преимущества в стратегической перспективе в связи с усилением глобальной конкуренции на рынке строительных услуг. Внедрение в практику компьютерных методов информационного моделирования (Building Information Modeling) всех ключевых стадий строительного процесса и других передовых ИТ-технологий в значительной степени изменило лицо отрасли. Предложено применение информационного моделирования, как одного из ключевых факторов устойчивого развития предприятий строительной отрасли.

Ключевые слова: инновации, устойчивое развитие, информационное моделирование, BIM, строительство.

Summary. The article deals with current issues and challenges facing innovative development of building enterprise. Using of information modeling as one of the key factors of sustainable development of the construction enterprise is studied. Technological upgrade of the construction industry by using the innovation is necessary for the formation of strategic competitive advantage in the future due to the increase of global competition in the construction market, acceleration of innovation and technological development and reindustrialization of world economy. Technological innovation is associated with the application of new technologies in the building materials production, energy conservation and efficiency, salvation of environmental problems. Rapid implementation of Building Information Modeling of all key stages of the construction cycle and other advanced IT-technology have greatly changed the face of the industry.

Key words: innovation, sustainable development, information modeling, BIM, construction.

Турчіна С. Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

Turchina S. G.

PhD in Economics, Professor Associate
Sumy National Agrarian University

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE ECONOMY IN TERMS OF UKRAINE INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто економіку знань як особливість світогосподарського розвитку на сучасному етапі. Розглянуто зміни позицій розвитку України у світовій економіці на основі аналізу показників рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Досліджено складники економіки знань, особливу увагу приділено значенню освітнього чинника. Наведено приклади системних реформ у галузі освіти у провідних країнах світу, надаються загальні рекомендації щодо підвищення якості освіти. Доводиться, що реформи для створення економіки знань повинні бути найбільш пріоритетним напрямом в економічній стратегії держави.

Ключові слова: світове господарство, економіка знань, інноваційний розвиток, глобалізація, інтелектуальний капітал, науково-технічний розвиток, національне господарство, наука, освіта.

Вступ та постановка проблеми. Початок XXI століття у розвинених країнах світу ознаменувався стрімким становленням економіки знань. Виробництво, розподіл і використання знань є основою розвитку економіки країн – світових лідерів інноваційного розвитку. Україна перебуває на роздоріжжі між інноваційним розвитком і остаточним закріпленням за собою статусу аграрно-сировинної держави у глобальній економіці. Порівняно з країнами ЄС наша держава перебуває на досить низькому рівні технологічного розвитку, хоча є донором інтелектуальних ресурсів для розвинених країн світу – Німеччини, Канади, США, Ізраїлю та багатьох інших. Досі зберігаються високі бар'єри входження вітчизняних виробників на європейський ринок.

Тому одним із ключових чинників послідовної інтеграції України до світового господарства, підвищення конкурентоспроможності, прогресивних зрушень в економіці країни є продукування нових знань у межах стратегії інноваційного розвитку. Перехід до економіки знань є ключовим завданням сучасної економічної науки. Для реалізації такого складного завдання в сучасних умовах надзвичайно актуальною є проблема дослідження механізму активізації і посилення ролі знань як інструменту інноваційного розвитку в умовах інтеграції України до світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування і розвитку економіки знань, її складників на рівні національного і світового господарства приділена значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як О. Білоус, А. Бронська, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, В. Іноземцева, С. Крамер, Я. Корнаї, І. Крутий, О. Кузьмін, Д. Лук'яненко, Б. Санто, Е. Тоффлер, А. Філіпенко, Л. Федулова, Р. Хусаїнов та ін.

Високо оцінюючи значний вклад вказаних учених у вирішення проблем розвитку економіки знань, варто зауважити, що багато теоретичних та практичних питань в цьому напрямі є невирішеними та дискусійними. Це стосується дослідження умов, факторів та особливостей

розвитку основних складників економіки знань, зокрема ролі та значення освітнього чинника в умовах інтеграції України до світового господарства.

Метою статті є дослідження умов, факторів та особливостей розвитку економіки знань як інструменту інноваційного розвитку в умовах інтеграції України до світового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із найбільш відомих ірландських літературних діячів, лауреат Нобелівської премії Д.Б. Шоу говорив: «Коли люди обмінюються товарами у чесній торгівлі – кожен залишається при своєму, коли люди обмінюються ідеями – кожен стає вдвічі багатшим». Так, у сучасних умовах успіх у бізнесі залежить вже не стільки від використання природних ресурсів, скільки від продукування ідей, своєчасного отримання необхідної інформації, розроблення та впровадження у виробництво новітніх технологій тощо.

Провідні закордонні компанії вже в середині 1990-х рр. почали створювати системи управління знаннями, які дають їм змогу використовувати всю сукупність коштів, методів і технологій для нарощування компетенцій організації, перетворення знань в інтелектуальний капітал компанії, збільшення її вартості [1]. Держави, які активно розвивають освіту, інформаційні технології, інновації, науку та інші складники економіки знань, досягли найбільшого економічного ефекту, що виражається у зростанні валового внутрішнього продукту, покращенні якості життя населення, суттєвих темпах розвитку економіки.

Отже, економіка знань або економіка, що створена на засадах знань (англ. Knowledge economy) – економіка, в якій більшу частину валового внутрішнього продукту забезпечено діяльністю з виробництва, оброблення, зберігання і розповсюдження інформації і знань. Тобто в її основу закладено інтелект. Останній у перекладі з латини (intellectus) означає пізнання, розуміння, розум. У словнику іноземних слів інтелект визначається як «розум, розумова здатність людини мислити» [9].

У словнику С. Ожегова зазначається: «Інтелект – це здатність до мислення, розумове начало у людини» [10].

Виходячи із наведених трактувань, на нашу думку, інтелект у широкому розумінні можна визначити як здатність людини накопичувати і генерувати знання.

Американський вчений П. Друкер обґрунтував появу нової економіки – економіки знання і нового суспільства – суспільства знання. У науковій праці він відзначає: «інтелектуальні працівники володіють своїми «засобами виробництва», що полягають у їхніх знаннях, тому традиційні працівники значно більше потребують місця на виробництві, аніж виробництво потребує їх. Що стосується інтелектуальних працівників, то поки що не про всіх можна сказати, що підприємства потребують їх більше, ніж вони потребують підприємства». Інтелектуальні працівники та підприємства для ефективної роботи повинні являти собою симбіоз, у якому кожна зі сторін однаково буде потребувати іншої [4].

Відомий український вчений В. Гесць економіку знань характеризує так: «Це економіка, в якій головним фактором є процеси накопичення та використання знань; спеціалізовані (наукові) знання, як і повсякденні, стають важливим ресурсом, який поряд із працею, капіталом і природними ресурсами забезпечує зростання і конкурентоспроможність економічної системи» [3, с. 257].

Цікавими є наукові доробки Л. Федулової, в яких зазначається, що створення ефективних механізмів комерціалізації знань дає змогу прискореннями темпами вирішувати такі важливі завдання, як підтримка темпів зростання економіки та її конкурентоспроможності на світових ринках [11, с. 75].

Досліджуючи визначену проблематику, ми приєднуємось до думки науковців [9], які вважають, що для економіки знань характерною є підвищена увага до питань створення доданої вартості за рахунок використання інтелектуальної власності. Доказом цього є показники рейтингу глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Index 2016–2017, який презентували на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. Варто відзначити, що лідерами є Швейцарія та Сінгапур, Україна ж має невтішні позиції, перебуваючи на 85 місці серед 138 країн, втративши шість пунктів порівняно з попереднім періодом. Індекс конкурентоспроможності України за семибальною шкалою становить 4 бали – це найгірший результат за останні чотири роки. У 2016 році втрачено позиції за сімома складниками індексу, найбільше – за ефективністю ринку праці, рівнем розвитку фінансового ринку, охороною здоров'я та початковою освітою [13].

Оцінка ефективності ринку праці, що зазвичай вважалася конкурентною перевагою України, раптово знизилася на 17 позицій. Така ситуація пояснюється падінням оцінки відповідності оплати праці її продуктивності на 25 пунктів та оцінки здатності країни втримувати таланти. Зниження останньої зафіксовано на 13 позицій. Таку ситуацію можна пояснити, розглянувши дослідження А.М. Бронської, яка доводить, що через неможливість фінансувати власний бізнес чимало талановитих стартаперів переїхали до країн ЄС чи США. Ці держави створили більш лояльні умови доступу до капіталів, ефективно переманюючи українські мізки [2]. Також низький рівень оплати інтелектуальної праці, відсутність умов для реалізації творчих здібностей спричинили відтік молоді з наукової сфери, що зумовило негативні вікові зміни кадрового складу українських науковців та привело до суттєвого його старіння.

Отже, доречним буде вказати на важливість економіки знань, проте в нашій державі й досі недостатньо уваги приділяється розвитку її складників. Варто наголосити

на особливому місці освітнього чинника, адже освіта є сферою нематеріального виробництва, значення якого в сучасній економічній системі постійно зростає.

Результатом (продуктом) освіти є освітні послуги, які доволі різноманітні та мають низку специфічних властивостей. Так, досліджуючи проблематику, пов'язану з розвитком економіки знань, ми встановили, що на зовнішньому ринку вітчизняні вищі навчальні заклади поки що вважаються дуже слабкими конкурентами порівняно не тільки з першою десяткою світових лідерів (Стенфорд, Оксфорд, Гарвард та ін.), а й з першою сотнею. У рейтинг QS World University Rankings 2015/2016 увійшли тільки шість українських університетів: Київський національний університет ім. Шевченка (позиція 421–430); Харківський національний університет ім. Каразіна (позиція 491–500); НТУУ Київський політехнічний інститут (позиція 551–600); Донецький національний університет і НТУ «Харківський політехнічний інститут (позиція 700+); Сумський державний університет (позиція 701+). Тому реформи для створення економіки знань (або інноваційної економіки) повинні бути найбільш пріоритетним напрямом в економічній стратегії країни.

Виходячи з викладеного, можна узагальнити наукові погляди авторів [12, с. 150], що «інноваційна економіка ґрунтується на знаннях, і це означає, що основним капіталом будь-якої економічної структури стає інтелектуальна власність, людський капітал, інноваційні розробки та «ноу-хау», а не матеріальні активи і традиційні ресурси, що ще раз свідчить про трансформацію матеріальної основи капіталу в інтелектуальну».

Чимало економістів, зокрема І.А. Крутій та Ю.В. Новікова, вважають, що й у трансформаційних економіках інвестиції в освіту є прибутковим вкладенням коштів з досить швидкою окупністю. Вони стверджують, що строк окупності інвестицій в освіту коливається в межах від 3 до 6 років, а в середньому становить 4,5 року. З огляду на те, що близько 40% заробітків у трансформаційних економіках є тіньовими, реальний строк окупності може знизитися до 3 років. Отже, випускник ВНЗ, який після отримання диплому може працювати майже 40 років, протягом 34–37 років буде отримувати чистий дохід від своїх освітніх інвестицій. Це означає, що загальні сумарні доходи від освіти багаторазово перевищують загальні сумарні витрати на отримання спеціальності [8].

Таким чином, основним завданням системи освіти, яка покликана слугувати потребам інноваційного розвитку, має бути забезпечення побудови економіки знань із підвищеною увагою до питань створення доданої вартості за рахунок комерціалізації інтелектуальної власності.

Усвідомлення доленосної ролі освіти в розвитку сучасного суспільства стало основою для прийняття багатьма країнами світу стратегічних проєктів і програм, у яких зроблені основні напрями розвитку національних систем освіти розглядаються як вирішальний фактор досягнення конкурентоспроможності країн у світовому просторі та забезпечення сталого економічного і соціального розвитку. Навіть у провідних освітніх країнах світу останніми десятиліттями відбуваються системні реформи в галузі освіти, передусім вищої. Зокрема, в США та Великобританії, які презентують «атлантичну модель», що характеризується інституційною та фінансовою автономією ВНЗ, потужним самоврядуванням, непрямим контролем з боку держави, наявністю спеціалізованих агентств-посередників та тісним зв'язком ВНЗ із бізнес-структурами, відбувається поступове одержавлення та соціалізація освіти. Натомість у країнах із «континентальною моделлю» (переважна більшість країн Європи) завдяки Болонському процесу відбу-

ваються ще більш суттєві трансформації, спрямовані на перебудову всієї європейської освітньої системи та її консолідацію. На особливу увагу заслуговує досвід реформування системи освіти в Японії, яка відібрала й реалізувала найбільш ефективні управлінські рішення під впливом формальних і неформальних інституційних чинників у різних моделях вищої освіти [2].

Водночас необхідно вказати й на важливість наявного в країні освітньо-інноваційного потенціалу та системи стимулювання творчої праці, яка мало чим відрізнялася від системи оплати праці у сфері матеріального виробництва. Це свідчить про те, що держава мало зацікавлена у стимулюванні творчої праці і в розвитку та реалізації інтелектуального потенціалу населення країни. З іншого боку, безліч нових ідей, технологій, які могли б реально сприяти розв'язанню гострих соціально-економічних проблем сьогодення, залишаються надбанням лише їх авторів, а у кращому разі для авторів – реалізуються зарубіжними фірмами. Водночас не є секретом і той факт, що українська наука недостатньо інтегрована до міжнародних результатів досліджень, іноді роботи наших вчених перегукуються зі світовими аналогами попередніх років. Це створює передумови для недостатнього рівня наукових статей для їх публікації в журналах з високим індексом цитування.

Як позитив можемо відзначити прийняття у 2014–2016 роках знакових законів і в Україні: «Про вищу освіту» та «Про наукову та науково-технічну діяльність». Варто наголосити, що в останньому науково-дослідним установам та вищим навчальним закладам надається право ставати співзасновниками господарських товариств, використовуючи як статутний капітал права інтелектуальної власності у розмірі, що відповідає результатам незалежної оцінки об'єктів. При цьому згідно із Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» наукові та освітні заклади державної форми можуть використовувати кошти, отримані від комерційної діяльності господарських товариств [6].

На продовження цієї ініціативи варто зазначити, що в навчальних програмах вищих навчальних закладів з'являються дисципліни, що мають прямий стосунок до

вивчення об'єктів інтелектуальної власності, до їх комерціалізації. Так, в аспірантурі Сумського НАУ передбачено викладання дисципліни «Реєстрація прав інтелектуальної власності», де молоді науковці зможуть набути базових знань із проведення патентного пошуку тощо. Такий підхід започатковує прискорення інтеграції вітчизняної науки і техніки до передових технологій світу.

Отже, тільки та країна, яка спроможна забезпечити пріоритетний розвиток науки (продувати нові знання) і випереджаючи освіту (яка забезпечує індивідуальний розвиток людини, її соціалізацію, допомагає адаптуватися в стрімко змінних умовах), зможе претендувати на гідне місце у світовій спільноті, бути конкурентоспроможною.

Для досягнення необхідних позитивних змін в обсягах і динаміці макроекономічних показників та входження до групи найрозвиненіших країн світу Україні необхідно перейти до інноваційної моделі структурної перебудови економіки. Для цього передусім потрібно створити дієву національну систему розвитку економіки знань, що потребує нової якості людського капіталу, а отже – створення адекватної і динамічної системи освіти, яка повинна ґрунтуватися на принципах всеосяжності, неперервності, доступності та оновлення. Сучасна освіта має бути інтегрована з наукою, виробництвом і бізнесом.

Висновки. Розвиток економіки знань є чи не найбільш примітною ознакою сучасного життя у глобальному світі. Ці процеси докорінно змінюють традиційні уявлення про природу і характер суспільного виробництва, чинники його розвитку, шляхи досягнення високого рівня добробуту людей і взагалі про світ, у якому живе і діє сучасна людина.

Конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного в державі освітньо-інноваційного потенціалу. Система освіти має створювати людський капітал нової якості і забезпечувати потреби у ньому держави, науки і бізнесу, ефективну взаємодію з усіма складниками національної інноваційної системи. Необхідний системний пошук рішень проблем інституційного, інвестиційного та інноваційного характеру з огляду на нові можливості комерціалізації інтелектуальної власності.

Список використаних джерел:

1. Бочарова М.А. Создание системы управления знаниями в бизнес-организациях : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.А. Бочарова. – М., 2011. – 22 с.
2. Бронська А.М. Форми державного фінансування освіти в сучасних умовах / А.М. Бронська // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2006. – Випуск 4 (36). – Ч. 1. – С. 9–15.
3. Геец В.М. Социально-экономические трансформации при переходе к экономике знаний / В.М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. д.э.н. Л.Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 430 с.
4. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с. : ил. – Парал. тит. англ.
5. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37–38, ст.2004 – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 3, ст.25. – 2016. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
7. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 45, ст. 434. – 2016. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.
8. Крутий И.А. Эффективность инвестиций в человеческий капитал (с индивидуальной точки зрения) [Электронный ресурс] / И.А. Крутий, Ю.В. Новикова // Режим доступа: <http://www.sga.ru>.
9. Кузьмін О.Є. Концептуальні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Кузьмін, О.А. Ліпич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11 (125). – С. 137–144. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2011_11/APE-11-2011/137-144.pdf.
10. Ожегов, С.И., Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов ; под ред. проф. Л.И. Скворцова. – 27-е изд., испр. – М. : Издательство, 2010. – 736 с.
11. Федулова Л.І. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.І. Федулова; НАНУ країни; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600 с.

12. Хусаїнов Р.В., Данченко Л.Г. Институційні умови та механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / Р.В. Хусаїнов, Л.Г. Данченко // Стан та проблеми розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ / за ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочінський», 2015. – 236 с.
13. Global Competitiveness Report| World Economic Forum 2016–2017 [electronic source]: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Аннотация. В рамках проведенного исследования экономика знаний представлена как особенность мирового хозяйственного развития на современном этапе. Рассмотрено изменение позиций развития Украины в мировой экономике на основе анализа показателей рейтинга глобальной конкурентоспособности. Исследованы составляющие экономики знаний, особое внимание уделено значению образовательного фактора. Приведены примеры системных реформ в области образования ведущих стран мира, изложены общие рекомендации относительно повышения качества образования. Доказывается, что реформы для создания экономики знаний должны быть наиболее приоритетным направлением в экономической стратегии государства.

Ключевые слова: мировое хозяйство, экономика знаний, инновационное развитие, глобализация, интеллектуальный капитал, научно-техническое развитие, национальное хозяйство, наука, образование.

Summary. As part of the study, the knowledge economy is presented as a feature of economic development at the present stage. Consider changes position of Ukraine in the global economy by analyzing the performance ranking of global competitiveness and determined the main obstacles of development. The parts of “knowledge economy” was researched, and the most the educational factor. The study contain the systematic examples of reforms in leading countries and general recommendations for improvement of the education quality. Article proves that reforms to create the knowledge economy should be the top priority of the economic strategy of the country.

Key words: world economy, knowledge economy, innovative development, globalization, intellectual capital, science and technical developments, national economy, science, education.

УДК 339.5:330.15

Цибуляк А. Г.

*кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Tsybuliak A. G.

*Candidate of Political Sciences,
researcher of international finance department,
Institute of International Relations
of Kyiv National Taras Shevchenko University*

РЕГІОНАЛЬНІ ВЕКТОРИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

REGIONAL VECTORS OF INFLUENCE OF ECOLOGIZATION ON INTERNATIONAL COMMERCIAL RELATIONS

Анотація. Стаття присвячена дослідженню регіональних векторів впливу екологізації на розвиток міжнародних торговельних відносин. Визначено показники, які характеризують загальні умови економічного, енергетичного, демографічного, географічного розвитку, що мають вплив на екологічні особливості функціонування регіонів та формування їх торговельних орієнтирів. Доведено, що, незважаючи на глобальний характер процесів екологізації міжнародної торговельної взаємодії, спостерігаються певні регіональні особливості пристосування торговельно-виробничих систем до умов сталого розвитку. Виокремлені регіони, які здійснюють переважний вплив на розвиток міжнародних торговельних відносин. Обґрунтовані основні орієнтири впливу зазначених регіонів на формування екологізаційних засад торговельно-економічного співробітництва.

Ключові слова: регіональні вектори впливу, екологізація, міжнародні торговельні відносини, торговельно-економічне співробітництво, торговельно-виробничі системи.

Вступ та постановка проблеми. Світове господарство на сучасному етапі розвитку функціонує в умовах законодавчого й об'єктивного впливу глобалізаційних процесів,

наслідком чого є переплетення економічних, політичних, фінансових, екологічних, культурних, соціальних інтересів його суб'єктів. Серед них суттєве значення мають

екологічні проблеми розширення міжнародної торговельної взаємодії, що є визначальною домінантою сталого розвитку глобальної економічної системи, регіональних та національних господарських механізмів її формування.

Розвиток глобальної економічної системи на етапі її переходу до екологічно-орієнтованого функціонування висуває нові вимоги до всіх її складників. Незважаючи на глобальний характер процесів екологізації міжнародних торговельних відносин, варто відзначити наявність певних регіональних особливостей пристосування торговельних та відповідних виробничих систем до умов екологічного сталого, безпечного для навколишнього середовища розвитку. Інтенсифікація виробничих потужностей з метою забезпечення зростаючого попиту на продукцію, розвиток систем транспортного сполучення для перевезення вантажів, розширення форм та методів економічної співпраці між регіонами світу, залучення значної кількості вичерпних природних ресурсів до процесів міжнародного виробництва, розподілу та споживання спричиняє погіршення екологічної ситуації в світі та приводить до формування регіональних передумов розвитку торговельно-екологічної співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження взаємодії процесів екологізації та міжнародної торговельної взаємодії знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як К. Андерсон, Н. Андрєєва, О. Балацький, Дж. Бегін, Б. Буркинський, О. Веклич, В. Грищенко, Б. Данилишин, Г. Дейлі, Д. Есті, П. Ерліх, Н. Корнійчук, Л. Купінець, Л. Мельник, Х. Нордстром, Т. Панайоту, С. Писаренко, М. Раушер, Е. Семенюк, І. Синякевич, С. Стівенс, Ю. Туниця, І. Уолтер, Жд. Фарлей, Дж. Холдрен та ін. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання регіонального впливу екологізаційних процесів на здійснення міжнародної торговельної співпраці, вектори трансформації зовнішньоторговельних відносин у контексті врахування регіональних векторів взаємодії.

Метою статті є визначення регіональних векторів впливу екологізації на розвиток міжнародних торговельних відносин та обґрунтування на цій основі трансформаційних змін у торговельно-екологічному співробітництві.

Результати дослідження. Екологічна детермінанта розширення міжнародної господарської співпраці набуває суттєвого значення в контексті ускладнення взаємодії економічного, виробничого, торговельного та природно-ресурсного потенціалів світового ринку. Причини цього варто вбачати насамперед у нерівномірності забезпеченості різних країн та регіонів ресурсною базою для розширення виробничих можливостей, їхніх екологічних характеристик, необхідних для раціонального розвитку експортного складника зовнішньоторговельного співробітництва; різному ступені доступності природних ресурсів, необхідних для реалізації засад екологізаційного функціонування економічних систем; неузгодженості розвитку виробничих та торговельних процесів на регіональному рівні з характеристиками та можливостями навколишнього природного середовища.

Серед основних регіональних векторів, які мають значний вплив на ступінь екологізації експортного виробництва, варто виділити географічно-кліматичні, соціально-демографічні, економічні, інфраструктурні, науково-технічні, політико-правові (рис. 1):

Зазначені вектори формують особливості екологізації виробничого та торговельного потенціалу регіонів світу. Водночас ступінь наділення зазначеними передумовами дає змогу виокремити ті регіони, які здійснюють переважний вплив на екологізацію розвитку міжнародних

торговельних відносин. Провідна частка у світовому експорті (56%) належить ЄС, США, Китаю і Японії [3]. Це є підставою для розгляду зазначених країн та регіонів як визначальних суб'єктів у контексті дослідження регіональних векторів впливу екологізації на розвиток міжнародних торговельних відносин. Водночас варто відзначити, що поряд із зазначеними регіонами важливу роль у світовому експорті починають відігравати країни, що розвиваються, в яких зосереджені виробничі потужності розвинених країн. Серед них варто виділити Таїланд, Індію, Індонезію, Гонконг, Сінгапур та ін. [4] (табл. 1):

Зауважимо, що саме наділення низькою інфраструктурних та природно-кліматичних передумов зумовлює входження таких країн, як Саудівська Аравія, Катар, ОАЕ до структури експортоорієнтованих лідерів світового ринку в торгівлі продукцією паливної та гірничодобувної промисловості. Наявність значних запасів нафти та орієнтація галузевої структури торгівлі на цей вид ресурсів визначає їхні експортні пріоритети, проте обмеженість відносних передумов розвитку торговельного співробітництва на дає змоги розглядати зазначені країни як визначальні суб'єкти щодо формування екологічних пріоритетів зовнішньоторговельних відносин [5].

За період 1980–2015 рр. спостерігаються певні трансформаційні тенденції в галузевій структурі провідних регіонів, які мають свій прояв у динамічному зростанні всіх галузевих складників експорту в період 1980–2000 рр. із переважанням темпів росту експорту хімічної, сільськогосподарської продукції та у зростанні частки США в експорті паливної та гірничодобувної продукції і Китаю в експорті готових виробів у період 2000–2015 рр. Варто зауважити, що зазначені регіони не тільки визначають провідні світові тенденції у зовнішньоторговельній співпраці, а й є потужними партнерами у внутрішньорегіональній взаємодії (табл. 2):

Зазначені регіональні особливості торговельної співпраці в комплексному симбіотичному поєднанні з передумовами розвитку їхнього екологічного складника дають змогу визначити систему зведених показників, які мають екологічне спрямування, і є підґрунтям для формування пріоритетних напрямів екологізації господарств розглянутих країн.

З огляду на вагоме значення вказаних регіонів у реалізації стратегічних орієнтирів міжнародних торговельних відносин їхня екологічна активність є ключовим фактором впливу на розвиток екологічного складника глобальної виробничої та торговельної взаємодії. Це знаходить свій прояв у таких площинах формування екологізаційних засад експортоорієнтованого виробництва, як, по-перше, розроблення ініціатив щодо лібералізації торговельної співпраці, в тому числі у сфері екологічної продукції. Йдеться передусім про так звані міжнародні угоди нового покоління. Серед них важливе значення має Трансатлантична угода про торгове та інвестиційне партнерство між США та ЄС, яка може забезпечити до 17% зростання експорту США та ЄС; угода між США та 11 країнами Тихоокеанського й Північно- та Південно-Американського регіонів, що є найбільшою угодою США про вільну торгівлю з регіоном, на який припадає близько половини торгівлі держави; угода із заснування регіональної зони вільної торгівлі, що пропонує Китай країнам, залученим до Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва.

Крім того, з 2014 року ЄС разом з іншими окремими членами СОТ розпочали переговори щодо лібералізації світової торгівлі екологічними товарами з метою укладання Угоди про екологічні товари (EGA) для усунення бар'єрів у торгівлі товарами, які мають вирішальне

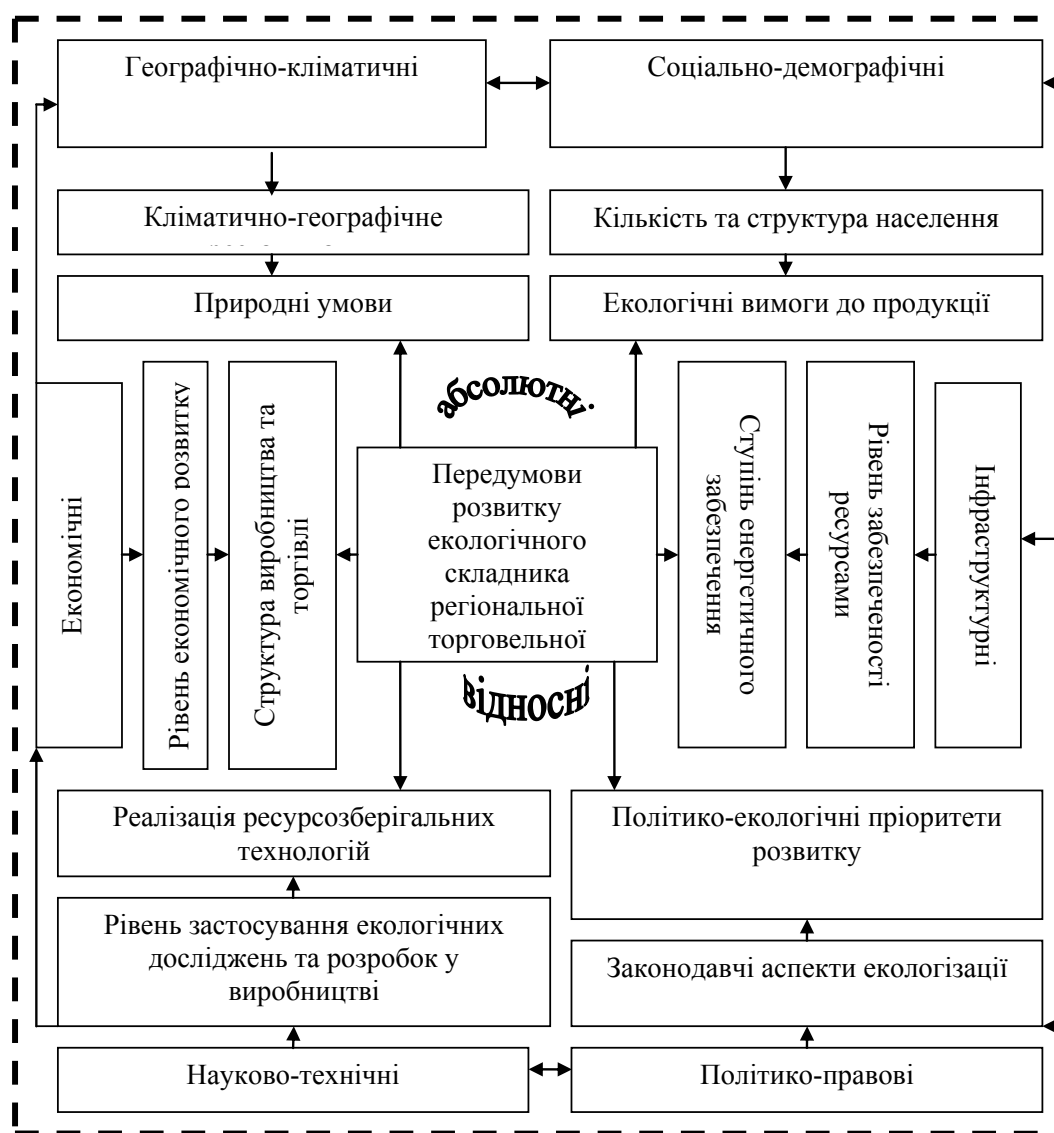


Рис. 1 Регіональні вектори впливу на розвиток міжнародної торговельної співпраці

Складено автором за матеріалами [1; 2]

Таблиця 1

Галузева структура провідних експортерів світу в 2015 році

Експорт сільськогосподарської продукції, млн. дол.	2015 рік	Експорт продукції паливної та гірничодобувної промисловості, млн. дол.	2015 рік	Експорт готових виробів, млн. дол.	2015 рік
ЄС (в межах об'єднання)	583 458	ЄС (в межах об'єднання)	439 276	ЄС (в межах об'єднання)	4 240 224
ЄС (за межами об'єднання)	156 425	ЄС (за межами об'єднання)	136 237	ЄС (за межами об'єднання)	1 599 072
США	160 797	Російська Федерація	229 508	Китай	2 145 738
Бразилія	80 000	Саудівська Аравія	155 515	США	1 125 761
Китай	72 532	США	141 761	Японія	545 076
Канада	63 594	Австралія	107 927	Корея	470 756
Індонезія	39 772	Канада	104 490	Гонконг	448 210
Таїланд	36 465	Норвегія	65 117	Мексика	311 807
Австралія	35 975	Катар	62 952	Сінгапур	265 752
Індія	35 378	ОАЕ	68 042		
Аргентина	34 558	Китай	54 485		

Джерело: Складено автором за матеріалами [4]

Напрями торговельної співпраці США з ЄС, Японією, Китаєм у 2015 році

Напрями торговельної співпраці	США – ЄС	США – Японія	США – Китай
Експорт, млрд. дол., в т. ч.: експорт сільськогосподарської продукції, %	272,2 4,4	65, 1 18,6	116 4,2
Імпорт, млрд. дол., в т. ч.: імпорт сільськогосподарської продукції, %	426 4,7	138,5 0,4	482 0,9
Основні статті експорту	літаки устаткування фармацевтична продукція оптичні та медичні інстру- менти електричне устаткування	оптичні та медичні інстру- менти літаки електричне устаткування м'ясо	літаки електричне устаткування устаткування різне зерно, насіння, соеві боби
Основні статті імпорту	устаткування автомобілі фармацевтична продукція оптичне та медичне устат- кування органічні хімікати	літаки устаткування електричне устаткування оптичні та медичні інстру- менти літаки	електричне устаткування устаткування меблі та постіль іграшки та спортивне обладнання взуття

Джерело: Складено автором за матеріалами [3; 4]

значення для захисту навколишнього середовища і пом'якшення наслідків зміни клімату. Серед її учасників – США, Японія, Європейський Союз, Китай, а також Канада, Північна Корея, Сінгапур, Туреччина та ін. [6]. Переважно це країни, які є лідерами з виробництва екологічних товарів. Йдеться насамперед про товари, які безпосередньо сприяють захисту навколишнього середовища і пом'якшенню наслідків зміни клімату.

Сьогодні головними експортерами на європейському екологічному ринку є Німеччина, Франція та Великобританія, на які припадає 55% торгівлі екологічними товарами ЄС [7]. Найбільшими екологічними ринками у ЄС є Франція та Німеччина. США також є прихильником лібералізації торгівлі екологічними товарами та послугами, зокрема такими, як вітрові турбіни, фільтри для очищення води, сонячні водонагрівачі. За рахунок скорочення тарифів на екологічні товари вони можуть розраховувати на поліпшення доступу до технологій захисту навколишнього середовища [8].

Варто зауважити, що на сучасному етапі розвитку світової економіки серед головних експортерів екологічних товарів і послуг на світовому ринку, крім США, Канади, Японії та країн – членів ЄС, є Китай, який за останні роки значно збільшив обсяги експорту. Основною причиною таких зростаючих змін є визначення урядом Китаю стратегії зростання обсягу виробництва екологічно чистих товарів, що передбачає, зокрема, розвиток гідроенергетики, використання енергії вітру, сонячної енергії й енергії біомаси як умову підвищення конкурентоспроможності на ринку екологічних товарів та послуг.

По-друге, розроблення нормативно-правових засад забезпечення ефективної екологізації виробничо-торгівельного потенціалу. Показовим прикладом варто вважати досвід ЄС у забезпеченні регулювання екологічних засад розвитку суспільства. У ЄС розроблена раціональна структура регулюючих органів, що беруть участь у розробленні й реалізації екологічної політики. Законодавчі акти та правові норми є обов'язковими для виконання всіма країнами – членами ЄС. Законодавчі стандарти ЄС щодо обмеження імпорту також мають на меті забезпечити певний рівень екологічного захисту. У США на охорону навколишнього середовища спрямована дія федеральних

законів; крім них, у кожному штаті є свої закони, а також діють нормативні документи з охорони навколишнього середовища на рівні міст і округів. Провідне значення в регулюванні екологічних засад функціонування у США має Агентство з охорони навколишнього середовища. Поліпшенню екологічної ситуації в Японії значно сприяла структурна перебудова японської економіки і винесення промислових підприємств, особливо забруднюючих виробництв, за кордон.

По-третє, високий ступінь економічного розвитку дає можливість виділяти значні фінансові ресурси для реалізації екологічних ініціатив. Зважаючи на це, економічно розвинені країни характеризуються зростаючою динамікою закордонних інвестицій, натомість країни, що розвиваються, є донорами інвестиційних ресурсів (рис. 2):

У досліджуваних регіонах найбільші обсяги закордонних екологічно спрямованих інвестицій є характерними для Європейського Союзу та США. За період 2010–2015 рр. вони мали загалом зростаючу динаміку із незначним зменшенням внаслідок впливу світових кризових економічних явищ. Основним донором екологічних інвестицій серед провідних регіонів є Китай та ЄС. Значні обсяги іноземних інвестицій в екологічну сферу ЄС зумовлені значними фінансовими ресурсами, якими володіють члени об'єднання.

По-четверте, запровадження екологічного податку, основною метою якого є регулювання екологічних засад діяльності підприємств-виробників продукції, в тому числі експортної орієнтації, а також акумулювання фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані на подальший перспективний екологізаційний розвиток (рис. 3):

Таким чином, найбільшою у ВВП є частка екологічних податкових надходжень таких країн, як Німеччина та Великобританія, тобто держав – членів ЄС. Проте варто відзначити високі темпи зростання зазначеного показника у Китаї в період 2010–2015 рр.

По-п'яте, розроблення та застосування ресурсозберігальних технологій. Варто зауважити, що зростання обсягів попиту та пропозиції на світовому ринку змушує виробників товарів та послуг функціонувати в умовах жорсткої конкуренції. З одного боку, це викликає необхідність використовувати різноманітні методи та інструменти зниження



Рис. 2. Обсяги екологічно спрямованих інвестиційних проектів за групами країн у 2010–2015 рр.

Складено автором за матеріалами [4]

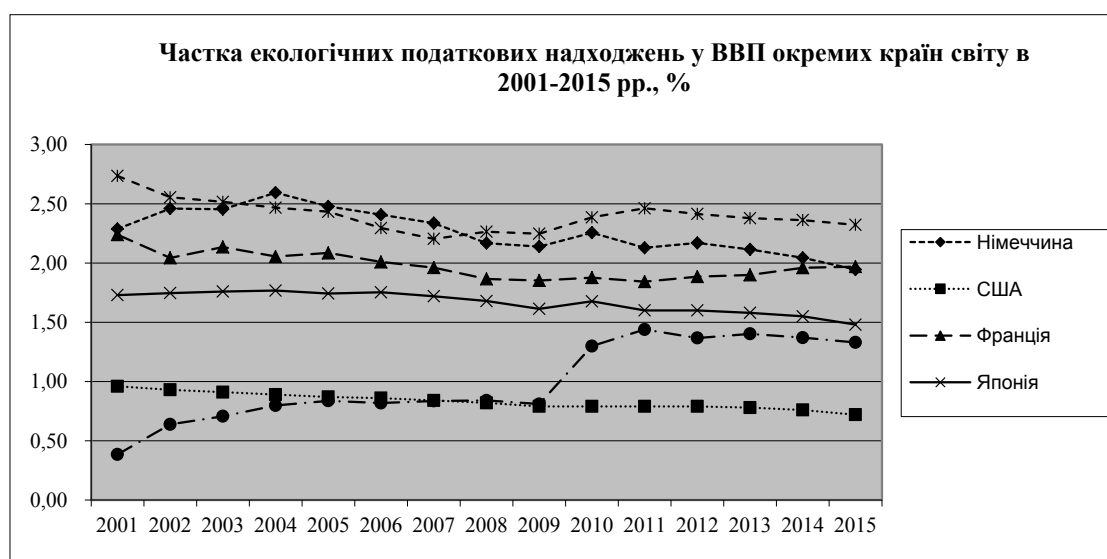


Рис. 3 Частка екологічних податкових надходжень у ВВП окремих країн світу в 2001–2015 рр.

Складено автором за матеріалами [5; 9]

виробничих витрат, що часто пов'язане з перенесенням виробництва з розвинутих країн на територію країн, що розвиваються, з більш прийнятними торговельно-економічними умовами, що може становити певну загрозу для екологічної ситуації на локальному рівні. З іншого боку, така ситуація змушує шукати шляхи підвищення конкурентоспроможності за рахунок оптимізації якості продукції, виготовлення її з екологічно чистої сировини та з дотриманням екологізаційних засад виробництва [10].

Важливе значення у зв'язку з цим мають умови виробництва, які різняться залежно від геополітичного розташування країн, рівнів економічного розвитку, обсягів природно-ресурсних потенціалів, а також способів природокористування. Йдеться насамперед про пошук ресурсозбережних технологій його розширення з метою зменшення негативного навантаження на природне серед-

овище [5]. За період 2010–2015 рр. найвища частка витрат на проведення зазначених заходів припадає на США та Японію, що зумовлено переважно високим рівнем їхнього технологічного та економічного розвитку. Водночас високі темпи росту витрат на екологічні дослідження та розроблення демонструє Китай, що пов'язано, на нашу думку, зі змінами в екологічній політиці цієї країни та швидкими темпами її економічного розвитку останніми роками.

По-шосте, застосування у виробництві відновлювальних джерел енергії, що має позитивний вплив на екологічні показники розвитку регіонів. Серед регіонів із найвищою часткою використання відновлювальної енергетики у забезпеченні виробничих процесів варто виокремити ЄС та Китай. При цьому варто відзначити, що темпи росту використання відновлювальної енергетики у період

2010–2015 рр. є значно вищими у Китаї, що відповідає загальним тенденціям розвитку регіону.

Висновок. Таким чином, визначальний вплив на розвиток міжнародної торговельної співпраці мають регіони, на які припадає найбільша частка зовнішньоторговельних операцій на світовому ринку. Саме їхні регіональні особливості екологізації торговельної взаємодії визначають глобальні тенденції розвитку екологічного складника міждержавної торговельно-економічної співпраці. Ці особливості пов'язані переважно із забезпеченням екологічних засад виробництва експортоорієнтованої продукції, а також створенням дієвого законодавчого підґрунтя торговельної співпраці в контексті екологічних перетворень сучасного світу. Серед основних регіональних особли-

востей екологізації міжнародної торгівлі варто відзначити зростання частки в обсязі експорту екологічних товарів, розроблення ініціатив щодо лібералізації торговельної співпраці, в тому числі у сфері екологічної продукції; реалізацію нормативно-правових засад забезпечення ефективної екологізації виробничо-торговельного потенціалу; високий рівень фінансування екологічних проектів; запровадження екологічного податку та використання податкових надходжень із метою оптимізації екологізаційних засад виробництва; розроблення та застосування ресурсозбережних технологій у створенні продукції; застосування у виробництві відновлювальних джерел енергії, що має позитивний вплив на екологічні показники розвитку світового господарства.

Список використаних джерел:

1. Купінець Л. Інструменти екологічної безпеки у міжнародній торгівлі / Л. Купінець, С. Харічков // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 71.
2. Daly H. Ecological economics: Principles and applications / H. Daly, J. Farley. – N.Y., 2010. – 544 p.
3. Trade profiles 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
4. UNCTAD Handbook of Statistics. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
5. Energy, transport and environment indicators. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>
6. Environmental goods agreement. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
7. Environmental goods and services sector. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained>.
8. Trade in environmental goods and services: opportunities and challenges. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intracen.org>.
9. UNEP Year Book 2014: emerging issues in our global environment. – UNEP. – 71p.
10. Anderson K. Effects on the environment and welfare of liberalising world trade: the cases of coal and food // K. Anderson and R. Blackhurst (Editors). The Greening of World Trade Issues. – London: Harvester Wheatsheaf, 1992. – P. 145 – 172.

Аннотация. Статья посвящена исследованию региональных векторов влияния экологизации на развитие международных торговых отношений. Определены показатели, характеризующие общие условия экономического, энергетического, демографического, географического развития, влияющие на экологические особенности функционирования регионов и формирование их торговых ориентиров. Доказано, что, несмотря на глобальный характер процессов экологизации международного торгового взаимодействия, наблюдаются определенные региональные особенности приспособления торгово-производственных систем к условиям устойчивого развития. Выделены регионы, которые осуществляют преобладающее влияние на развитие международных торговых отношений. Обоснованы основные ориентиры влияния указанных регионов на формирование экологизационных основ торгово-экономического сотрудничества.

Ключевые слова: региональные векторы влияния, экологизация, международные торговые отношения, торгово-экономическое сотрудничество, торгово-производственные системы.

Summary. This paper is dedicated to investigation of regional vectors of influence of ecologization on development of international trade relations. It defines indicators characteristic of general conditions of economic, energy, demographical, and geographical development having impact on ecological specific features of functioning of regions and formation of their trade benchmarks. It proves that, regardless of the global nature of processes of ecologization of international trade relations, certain regional specific features are detectable in adaptation of trade and production systems to conditions of steady development. It distinguishes regions having the greatest impact on development of international trade relations. The paper substantiates basic benchmarks of influence of the said regions on formation of ecological principles of trade and economic co-operation.

Key words: regional vectors of influence, ecologization, international trade relations, trade and economic co-operation, trade and production systems.

Клопов І. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та інформаційних технологій,
Запорізька державна інженерна академія*

Klopov I. O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics
and Information Technologies,
Zaporozhye State Engineering Academy*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE RENEWABLE ENERGY DEVELOPMENT STRATEGY

Анотація. В статті запропонована структура стратегії розвитку відновлювальної енергетики. Сформульовано мету, задачі та принципи стратегії розвитку відновлювальної енергетики. В основу стратегії покладено організаційно-економічний механізм регулювання розвитку відновлювальної енергетики. Запропоновано сценарії розвитку відновлювальної енергетики України на найближчу перспективу. Запропоновано модель енерго-інфраструктурного кластера, що відображає взаємозв'язки і відносини між учасниками ринку відновлювальної енергетики.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, організаційно-економічний механізм, енергетична стратегія, сценарії, відновлювальні джерела енергії.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні важливою особливістю розвитку світового господарства є вирішення питань енергобезпеки та енергоефективності, у зв'язку з чим, особливі надії покладаються на виробництво енергії за допомогою відновлювальних природних джерел сонячного світла, вітру, води, теплової енергії земних надр. Актуальність дослідження обумовлюється наступними ключовими моментами: виснаження потенціалу традиційних джерел енергії дорожнеча і трудомісткість їх видобутку, зростання цін на енергоносії, необхідність диверсифікації джерел енергії та оптимізація паливно-енергетичного балансу країни.

У зв'язку з цим актуальності набувають дослідження, спрямовані на розробку стратегій розвитку відновлювальної енергетики, як масштабах держави так і в масштабах регіону, області, міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні нароби проблеми висвітлені в працях О. Адаменка, Д. Аєнова, В. Бєседіна, О. Амоши, Й. Петровича, І. Алексєєвої тощо. Серед праць зарубіжних дослідників науковий і практичний інтерес становлять роботи Д. Бойлса, К. Киржинової, Г. Шеєра, Б. Хорєва, Д. Твайдела, П. Смітта, П. Томпсона, С. Заколей та інших.

Розробки названих вчених здебільшого присвячені вивченню окремих видів виробництва та споживання енергії. Проте постає необхідність в розробці стратегії розвитку відновлювальної енергетики.

Метою даної роботи є розробка стратегії розвитку відновлювальної енергетики на основі організаційно-економічного механізму.

Результати дослідження. Важливими механізмами регулювання і узгодження процесів розвитку систем енергопостачання, підвищення ефективності використання енергетичного потенціалу відновлювальних джерел енергії є енергетичні стратегії та програми. В енергетичній стратегії конкретизуються цілі і завдання довгострокової енергетичної політики, що відповідають економічним,

соціальним і політичним інтересам держави, в ній визначаються головні напрямки взаємопов'язаного розвитку паливно-енергетичного комплексу та галузевих систем енергопостачання на перспективу. Структура стратегії розвитку відновлювальної енергетики представлена на рис. 1.

З урахуванням мети стратегії розвитку відновлювальної енергетики, яка відповідає, на нашу думку, меті державної енергетичної політики та існуючих проблем в енергетичній галузі, сформулюємо завдання стратегії розвитку відновлювальної енергетики:

- підвищення ефективності реалізації енергетичного потенціалу відновлювальних джерел енергії;

Статистичні дослідження підтвердили наявність істотного зв'язку між енергетичним потенціалом держави і рівнем її економічного розвитку [1]. При цьому під енергетичним потенціалом будемо розуміти відновлювальні енергетичні ресурси і умови території, які можуть бути використані в господарстві з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу для отримання енергії, а також механізми їх залучення в господарський оборот в даний час або в майбутньому періоді для досягнення поставлених цілей [4]. Ефективне використання власних відновлювальних джерел енергії дозволить знизити залежність енергетики держави від поставок з інших енергетичних систем, підвищуючи тим самим ступінь прогнозованості процесів енергозабезпечення і стійкість державного паливно-енергетичного комплексу.

- підвищення ефективності використання енергії, енергозбереження та зниження енергоємності ВВП;

В умовах обмеженості енергетичних ресурсів особливо гостро стоїть проблема енергозбереження і підвищення енергетичної ефективності державної економіки.

Енергозбереженню сприятиме реконструкція систем енергопостачання підприємств і окремих промислових об'єктів, використання енергоефективного обладнання в малому і середньому бізнесі, енергоефективної побутової

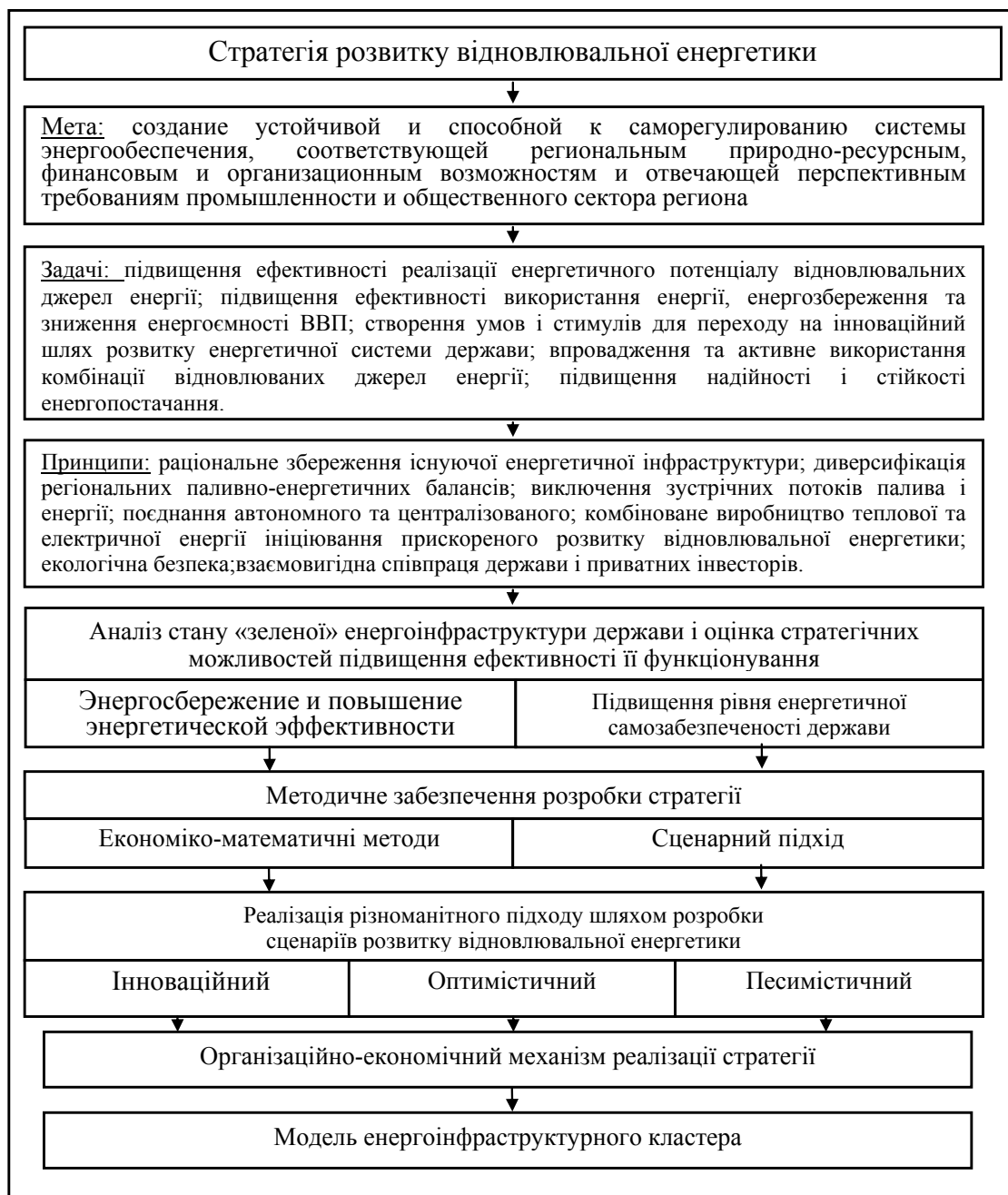


Рис. 1. Структура стратегії розвитку відновлювальної енергетики

техніки населенням, установка енергозберігаючих ламп освітлення і датчиків включення-виключення світла, організація моніторингу використання енергоресурсів, функціонування навчальних центрів енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності.

Зниження енергоємності валового продукту можна досягти за рахунок структурних змін в промисловості, активним розвитком менш енергоємних видів виробництва, впровадженням енергозберігаючих технологій на всіх стадіях виробництва, розподілу, передачі і споживання енергоресурсів, зниженням втрат електроенергії в розподільних мережах. Основою енергозбереження повинно стати використання відновлювальних джерел енергії для генерування тепло та електроенергії. Оптимізація споживання паливно-енергетичних ресурсів призведе і до часткового вивільнення бюджетних коштів,

створюючи можливість їх перерозподілу в соціально значущі проекти.

– створення умов і стимулів для переходу на інноваційний шлях розвитку енергетичної системи держави;

Рішення інституційних проблем і питань організаційного характеру, пов'язаних з впровадженням нових ефективних способів виробництва і передачі енергії, розробка комплексу заходів додаткового стимулювання на основі пільгового оподаткування підприємств паливно-енергетичного комплексу, активне впровадження сучасні технології, фінансування за рахунок бюджетних коштів інноваційних проектів в сфері відновлювальної енергетики, з акцентом на екологічну безпеку. Сприяння в створенні позитивного іміджу відновлювальної енергетики.

– впровадження та активне використання комбінації відновлюваних джерел енергії;

Важливим стратегічним завданням має стати розвиток непаливної енергетики на основі комбінації відновлюваних джерел енергії, що призведе до скорочення навантаження на екологію з боку підприємств паливно-енергетичного комплексу та зниження залежності державної енергетичної системи від паливних ресурсів, що завоюються з інших держав. Залучення різних видів відновлювальних джерел енергії в систему енергопостачання дозволить диверсифікувати структуру паливно-енергетичного балансу. Реалізація даного завдання позитивно позначиться і на екологічну безпеку держави.

– підвищення надійності і стійкості енергопостачання;

З огляду на стратегічну значимість паливно-енергетичного комплексу для соціально-економічної системи держави, важливо організувати надійне забезпечення внутрішнього економічно обґрунтованого попиту на енергоресурси з відновлювальних джерел енергії відповідної якості та за прийнятними цінами. Вирішення цього завдання зумовлює необхідність реалізації заходів з модернізації технічної бази паливно-енергетичного комплексу. Це дозволить знизити ймовірність аварій на об'єктах енергопостачання і розвитку кризових ситуацій, підвищити стійкість енергетики до зовнішніх і внутрішніх природних і техногенних впливів.

Кожна з перерахованих вище завдань, сприяючи досягненню головної стратегічної мети – створення стійкої і здатної до саморегулювання системи забезпечення державної енергетичної безпеки на основі відновлювальних джерел енергії, в той же час може бути предметом розгляду в рамках відповідних регіональних енергетичних програм.

Базові принципи енергетичної стратегії включили наступні положення:

– раціональне збереження існуючої енергетичної інфраструктури;

Стан основних фондів енергетичної інфраструктури характеризується високим ступенем зношеності. Підключення нових генерацій на основі ВДЕ до енергомережі може призвести до підвищення навантажень і поставити під загрозу її надійність і безпеку.

Доцільно використання сучасної обчислювальної техніки та інфраструктури зв'язку для управління навантаженням, тобто мова йде не про перманентну заміну зношених основних фондів енергосистеми держави, а про реконструкцію та модернізацію в тих випадках, коли це можливо.

– диверсифікація регіональних паливно-енергетичних балансів;

Моноструктура паливно-енергетичного балансу є неприпустимою. Диверсифікація дозволить виключити залежність економіки від будь-якого одного енергоносія, що буде сприяти підвищенню стабільності функціонування та надійності державної енергосистеми. Необхідно розумне залучення в систему енергозабезпечення різних джерел відновлювальної енергетики.

– виключення зустрічних потоків палива і енергії;

Незважаючи на достатню самостійність енерговиробників, що виникла в результаті структурних перетворень галузі, жоден регіон України не є енергетично автономним, що зумовлює необхідність забезпечувати узгоджене функціонування паливно-енергетичних комплексів всіх областей. Тому в рамках реалізації даного принципу важливо оптимізувати не тільки внутрішньорегіональних, а й міжрегіональні потоків палива і енергії.

– поєднання автономного та централізованого.

Останнім часом об'єкти відновлювальної енергетики все частіше стали розглядатися як більш дешева і якісна

альтернатива централізованим тепломережам (можливість скоротити втрати теплової енергії при транспортуванні, знизити витрати споживачів, можливість більш раціонального і ефективного використання паливних ресурсів, що особливо актуально для регіонів, що не надто власної ресурсною базою). Однак при цьому необхідно співвідносити витрати на реконструкцію теплопостачання конкретного об'єкта з можливим економічним ефектом від впровадження автономних систем на ВДЕ.

– комбіноване виробництво теплової та електричної енергії;

В ході виробництва теплової енергії одночасно повинна вироблятися і електроенергія та навпаки. Комбіноване виробництво електроенергії і тепла дозволяє використовувати до 85-90% теплоти палива, при цьому значна її частина перетворюється в електрику. Сучасні технології дозволяють поєднувати виробництво тепла і електроенергії і в режимі автономного енергопостачання.

– ініціювання прискореного розвитку відновлювальної енергетики;

Даний принцип передбачає створення умов та фінансування заходів щодо розширення використання відновлювальних джерел енергії, пов'язаних з розробкою техніко-економічних обґрунтувань використання ВДЕ, установкою теплових насосів, сонячних батарей і колекторів, вітрогенераторів, будівництвом енергоємних виробництв в безпосередній близькості від геотермальних джерел енергії.

– екологічна безпека;

Паливно-енергетичний комплекс є одним з основних джерел забруднення навколишнього природного середовища. Розвиток енергетики на основі відновлювальних джерел енергії має відповідати зростаючим вимогам охорони навколишнього середовища.

– взаємовигідна співпраця держави і приватних інвесторів.

Створення сприятливих умов та формування фінансової зацікавленості приватних інвесторів у вкладенні коштів в відновлювальну енергетику, орієнтація на приватну підприємницьку ініціативу в реалізації завдань розвитку ПЕК, участь приватних інвесторів в управлінні у секторах енергетики при збереженні визначальної ролі держави сприятиме динамічному розвитку енергосфери.

Мета стратегії розвитку відновлювальної енергетики держави, завдання, вирішення яких необхідне для досягнення мети, і принципи, що визначають об'єктивні закономірності функціонування енергетичної системи, багато в чому універсальні і можуть служити основою для формування енергетичних стратегій і програм будь-якого територіального утворення, полегшуючи їх розробку.

Однією з найбільш важливих особливостей стратегічного планування в умовах переходу значної частини підприємств галузі на ринкові засади діяльності є підвищений рівень невизначеності, обумовлений двома причинами:

– складна внутрішня структура енергетичної системи, що включає в себе як державні структури, що регулюють найбільш важливі аспекти енергетики, так і організації, що працюють на господарському принципі;

– різноманітність і динамічність зовнішніх умов і факторів, що роблять як прямий, так і опосередкований вплив на роботу паливно-енергетичного комплексу. З огляду на динамічний характер таких взаємодій і досить тривалий період, на який формується стратегія, невизначеність процесів у розвитку енергетики підвищується.

Для успішного розвитку відновлювальної енергетики в сучасних умовах при розробці стратегій повинен бути врахований фактор невизначеності. Найбільш ефектив-

ною методологією розробки стратегії в даному випадку буде поєднання двох підходів: економіко-математичного та сценарного.

Сценарний підхід для цілей формування стратегії розвитку відновлювальної енергетики є доцільним в силу відсутності очевидних перспектив розвитку ПЕК держави.

В основу «Інноваційного» сценарію покладено перехід до «зеленого» зростання завдяки демонополізації, дезінтермедіації (усунення надлишкових посередників) і децентралізації. Дана траєкторія розвитку можлива при стійкому зростанні української економіки, диверсифікації її структури, сприятливій внутрішньо- і зовнішньополітичній обстановці, поліпшенні інвестиційного клімату та забезпечення доступу компаній енергетичного сектора до

фінансових ресурсів і нових технологій на міжнародному ринку. Сукупність цих умов забезпечить послідовне технологічний розвиток вітчизняної ВЕ.

«Песимістичний» сценарій. В умовах даного сценарію Україна буде істотно відставати від розвинених країн, в яких до 2035 р очікується розвиток відновлювальних джерел поряд з газовою генерацією. Темпи зростання ВДЕ в енергобалансі країни виявляться мінімальними і не вплинуть на споживання газу. Існуючі українські державні програми стимулювання ВЕ не ставлять амбітних завдань, а зазначені в них цільові показники досягнуті не будуть. У деяких районах – там, де це буде економічно доцільно, продовжиться будівництво окремих об'єктів генерації малої потужності на ВДЕ.

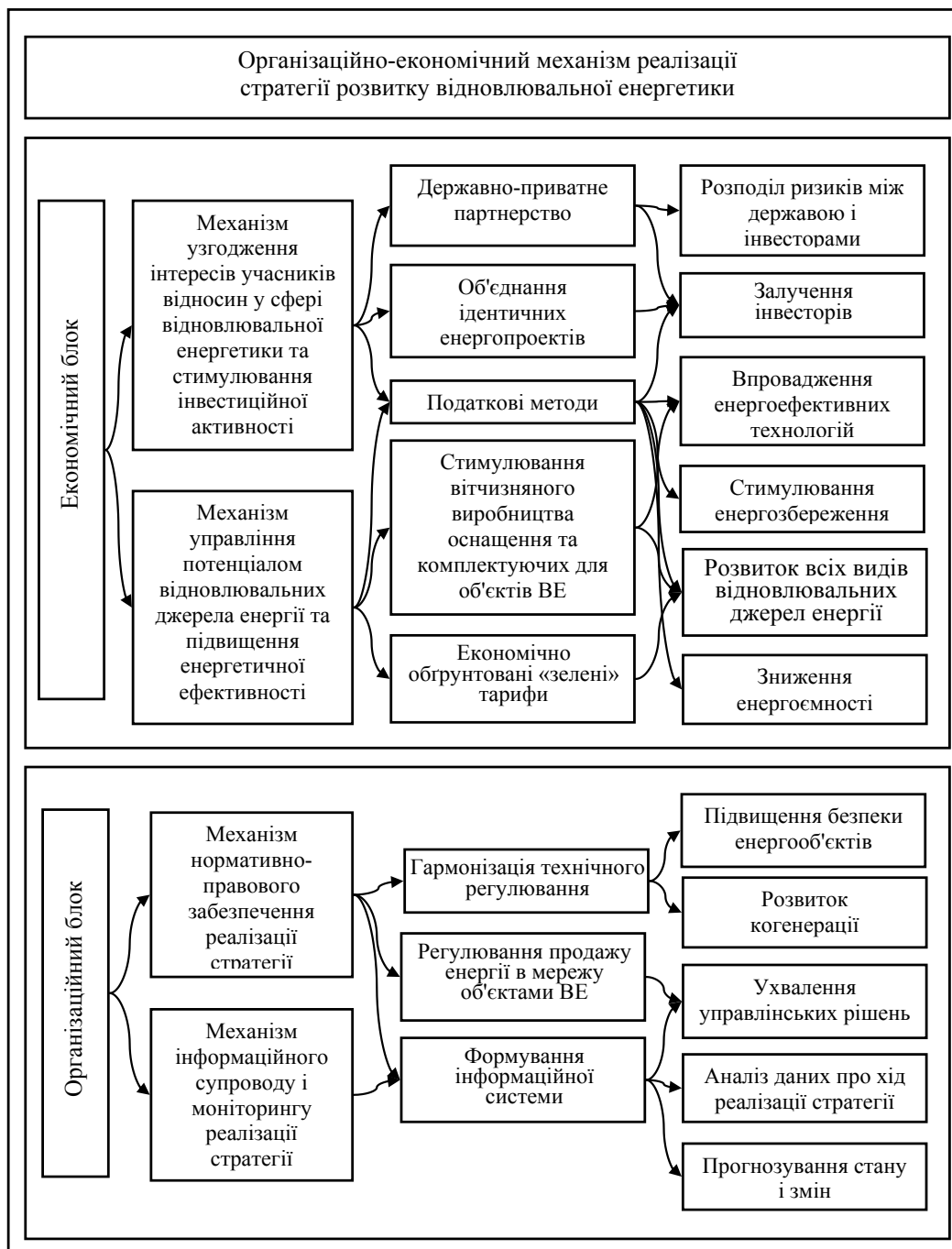


Рис. 2. Структура організаційно-економічного механізму реалізації стратегії розвитку відновлювальної енергетики

«Оптимістичний» сценарій. Передбачає перехід до прискореного розвитку ВЕ при збереженні провідної ролі держави і монопольного енергетичного ринку. Основними його передумовами виступають виснаження дешевих запасів вуглеводнів і суттєве падіння світового попиту на них. Така ситуація визначить необхідність диверсифікації вуглеводневих галузей економіки в напрямку глибокої переробки і отримання широкої номенклатури продуктів із стійкою доданою вартістю, а також диверсифікації сектора енергетики в сторону розвитку ВЕ для підвищення доступності енергії і зниження тарифного навантаження на кінцевого споживача, ослаблення залежності тарифів від волатильності цін на вуглеводні.

Лібералізація енергетики, значно розширила можливості регулювання паливно-енергетичного комплексу. Поряд з адміністративно-командними методами управління, до процесу координування галузі стали активно залучатися і економічні методи. Подальший рух в сторону зміцнення і вдосконалення ринкових засад функціонування відновлювальної енергетики, створення необхідних стимулів для поступального розвитку енергетичної інфраструктури і досягнення головних стратегічних цілей розвитку паливно-енергетичного комплексу, визначених в енергетичній стратегії розвитку відновлювальної енергетики, вимагає розробки організаційно-економічного механізму, що відповідає сучасним потребам енергетичної інфраструктури.

В узагальненому вигляді структура організаційно-економічного механізму реалізації стратегії представлена наступною схемою (рис. 2).

Кожен з допоміжних механізмів даної структури є складна система взаємопов'язаних елементів та інструментів, спрямованих на досягнення єдиної поставленої задачі – максимальної ефективності управління відновлювальною енергетикою з метою досягнення найвищих результатів функціонування даної галузі національної економіки.

Для того щоб розроблений економічний механізм успішно функціонував, необхідно узгодити його функції з моделлю взаємодії всіх учасників енергетичних відносин, в рамках якої можлива реалізація намічених заходів.

З урахуванням структури учасників енергетичного ринку України, стану системи енергозабезпечення та основних напрямків стратегії розвитку відновлювальної енергетики найбільш ефективним підходом до організації взаємодії енергетичних підприємств і досягнення поставлених стратегічних цілей і завдань є кластерний підхід.

Під кластером зазвичай розуміється об'єднання підприємств і організацій на добровільних засадах при тісній співпраці з науковими установами та органами державної влади з метою підвищення ефективності своєї діяльності і сприяння прогресивному економічному розвитку. У сучасній економічній науці кластери вважаються найбільш раціональною системою організації виробничої взаємодії.

Рамки кластера підвищують вимоги до результатів роботи кожної компанії, що входить в кластер, а й надають більше можливостей для реалізації актуальних проєктів в технічній, фінансовій, освітній сферах, що сприяють розвитку енергетики території. Особливо ефективним є застосування кластерних технологій в сферах, найбільш привабливих з точки зору можливостей реалізації інноваційних проєктів.

Потенціал кластеризації в енергетичному комплексі фахівцями оцінюється дуже високо. Перспективність цього напрямку підтверджується також наявністю позитивного як світового, так і вітчизняного досвіду.

Крім розвитку «традиційного» типу кластера, характерного для великої енергетики, в основі якого одна або

кілька великих конкурентоспроможних компаній, останнім часом широкого поширення набувають мережеві форми взаємодії організацій, загальною метою функціонування яких є забезпечення потреб промислового сектора і населення в тепловій і електричній енергії.

На наш погляд розвиток відновлювальної енергетики держави доцільно представити через регіональні кластери.

Регіональні кластери відновлювальної енергетики з точки зору їх функціональної орієнтованості і спільності основних цілей діяльності його учасників, на наш погляд, правомірно називати енергоінфраструктурними. Відмінність енергетичного кластера від інфраструктурного при цьому полягає в тому, що розвиток першого передбачає перетворення енергетики з інфраструктурної (що забезпечує) складової промисловості в самостійну галузь, що експортує свою продукцію в інші регіони країни і за кордон. Другий же тип кластера: енергоінфраструктурний – формується і функціонує з єдиною метою – об'єднання можливостей для ефективного, надійного, безперебійного, якісного енергозабезпечення всіх галузей економіки регіону, а також життєдіяльності людей.

З огляду на високу значимість системи енергозабезпечення регіону для стану його економічної і соціальної сфер, можна стверджувати, що головною рушійною силою в процесі проєктування і створення сприятливих умов функціонування і подальшого розвитку регіонального енергоінфраструктурного кластера відновлювальної енергетики повинні стати органи державної влади.

У роботі знайшли відображення основні переваги енергоінфраструктурного кластера, що виражаються в ряді позитивних економічних ефектів: створення умов для поширення і впровадження в технологічний процес енергоінфраструктурних підприємств передових досягнень науки в галузі відновлювальної енергетики, формування сукупного досвіду реалізації ефективних енергетичних проєктів, вибір найкращих з них з метою їх подальшого активного використання, підвищення ступеня інвестиційної привабливості регіону, гнучкості і мобільності енергоінфраструктури, завдяки превалюванню малих підприємств у складі кластера.

При правильному функціонуванні кластера можливе виникнення мультиплікативний ефект, надають згодом позитивний вплив і на інші сфери виробничо-господарської діяльності регіону.

Розроблена модель енергоінфраструктурного кластера, що відображає взаємозв'язки і відносини між учасниками кластера, представлена в схематичному вигляді (рис. 3).

Впровадження моделі енергоінфраструктурного кластера в систему управління енергозабезпеченням регіону дозволить значно підвищити ефективність її функціонування, в разі правильної реалізації моделі.

Довгостроковий успіх реалізації кластерних ініціатив залежить не тільки і не стільки від ступеня ефективності державного (регіонального) управління внутрішніми процесами розвитку кластера, а й значною мірою визначається усвідомленістю необхідності об'єднання в кластер його учасниками – головним чином, організаціями енергетичної сфери.

Висновки. Розроблена структура стратегії розвитку відновлювальної енергетики, що базується на результатах аналізу стану енергетичної інфраструктури держави і оцінці стратегічних можливостей підвищення ефективності її функціонування. Стратегія розвитку ґрунтується на реалізації багатоваріантного підходу до розвитку енергосистеми, що сприяє підвищенню достовірності прогнозованих напрямків розвитку відновлювальної енергетики в умовах невизначеності.



Рис. 3. Модель енергоінфраструктурного кластера

Список використаних джерел:

1. Бартанов С. А. Влияние энергетического потенциала на экономику регионов Приволжского федерального округа / С. А. Бартанов // Регионология. – 2009. – № 4. – С. 74-81.
2. Киржинова К. Н. Разработка организационно-экономического механизма реализации стратегии развития региональной энергетической инфраструктуры. / К. Н. Киржинова, А. Ш. Хуажева // Казанская наука. – 2012. – № 2. – С. 81-84.
3. Киржинова К. Н. Теоретические аспекты формирования энергетической стратегии региона в условиях энергодефицита: цели, задачи, принципы / К. Н. Киржинова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 3 – С. 86-91.
4. Лукашов Г. А. Методические подходы к оценке энергетического потенциала региона / Г. А. Лукашов // Нефтегазовое дело. – 2011. – № 2. – С. 347-354.

Аннотация. В статье предложена структура стратегии развития возобновляемой энергетики. Сформулированы цель, задачи и принципы стратегии развития возобновляемой энергетики. В основу стратегии положен организационно-экономический механизм регулирования развития возобновляемой энергетики. Предложены сценарии развития возобновляемой энергетики Украины на ближайшую перспективу. Предложена модель энерго-инфраструктурного кластера, отражает взаимосвязи и отношения между участниками рынка возобновляемой энергетики.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, организационно-экономический механизм, энергетическая стратегия, сценарии, возобновляемые источники энергии.

Summary. The article presents the structure of the strategy of renewable energy development. The purpose, tasks and principles of the strategy of renewable energy development are formulated. The basis of the strategy is the organizational and economic mechanism for regulating the development of renewable energy. The scenarios of development of renewable energy of Ukraine for the near future are proposed. The model of the energy-infrastructure cluster, which reflects the relationships and relations between the participants in the renewable energy market, is proposed.

Key words: renewable energy, organizational and economic mechanism, energy strategy, scenarios, renewable energy sources.

Сурай А. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

Suray A. S.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management
and Business Administration,
Cherkasy State Technological University

ГЕОІНФОРМАЦІЙНИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

GEOINFORMATION APPROACH TO THE REGULATORY SYSTEM OF BUSINESS ENVIRONMENTAL DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

Анотація. В статті розглянуто регулювання ділового середовища на засадах активного використання геоінформаційних підходів. Регулювання рекомендовано провадити за трьома напрямками: кластеризація (за рівнем розвитку ділового середовища регіону); зонування; стратегічне картування (рекомендовано запровадити Стратегічну карту територіального розвитку України, що включатиме 6 кластерів). Розглянуто характеристики кожного з кластерів, регіони, які його формують та рекомендовані заходи регуляторної політики, покликані реалізувати активізацію розвитку ділового середовища регіонів та можуть стати дієвим підґрунтям реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.

Ключові слова: концепція, ділове середовище, геоінформаційний підхід, регіональний підхід, регулювання ділового середовища, кластер.

Постановка проблеми. В Україні ще не склалося комплексного розуміння ролі ділового середовища як інституту визнання й закріплення змін, орієнтованих на гармонізацію економічних і соціальних інтересів, необхідності формалізації всіх процесів та явищ, що формують систему ділового середовища регіону, відсутності дієвої моделі ділового середовища регіону та механізмів відповідного цільового регулювання. Зазначимо, що не дивлячись на вагомий обсяг наукових розробок та значні досягнення в сфері вивчення основ регулювання розвитку ділового середовища регіону, ряд моментів теоретичного, методичного і практичного характеру з окреслення підходів, інструментів регулювання, – залишається остаточно не вирішеним, дискусійним, вимагає уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості регулювання ділового середовища висвітлено у працях таких зарубіжних учених як Лебон Г. [1], Парсонс Т. [2], Милль Дж. С. [3]. Інституційні проблеми регулювання розвитку вивчали Л. фон Мізес [4], Радемахер Г. [5] та ін. Сучасні автори – такі як Полянська А. [6], Попов О.Є. [7] та інші доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Постановка завдання. Метою статті є формулювання концепції регулювання ділового середовища на засадах активного використання геоінформаційних підходів і відповідних механізмів, інструментів та технологій.

Виклад основного матеріалу. Регулювання ділового середовища на засадах активного використання геоінформаційних підходів та відповідних механізмів, інструментів та технологій виявляється найбільш актуальним в умовах диференціації регіонів за культурно-ментальною специфікою, геополітичними, соціальними, економічними характеристиками та значною поляризацією рівня розвитку регіо-

нів України. Регулювання ділового середовища на засадах геоінформаційних підходів регіонального менеджменту передбачає залучення таких інструментів: кластеризація; зонування (зони екскалації); стратегічне картування.

Автором в попередніх дослідженнях запропонований алгоритм оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів України, останнім етапом якого є отримання інтегрального індексу розвитку [8, с. 182-188]. Інтегральний індекс є похідною результативною, отриманою внаслідок комбонування параметрів різних елементів ділового середовища – економічної (господарської, фінансової й комунікаційної), правової, політичної, соціальної, інформаційної, екологічної, інноваційної підсистем. Він дає можливість отримати найбільш об'єктивну кількісну характеристику ділового середовища певної території (у нашому випадку регіону або групи регіонів). Обчислений на базі акумульованих даних, що надає офіційна статистика як в розрізі регіонів України, так і в цілому по країні, він найменше піддається маніпуляції і може бути об'єктивним кількісним критерієм для розробки диференційованої регуляторної політики.

Оцінка рівня розвитку ділового середовища (регіонів і міст), дає змогу зробити висновок про посилення поляризації розвитку. Розрив у показниках рівня розвитку економічної підсистеми регіонів-лідерів і регіонів-аутсайдерів посилюється протягом 2005-2015 рр. Протягом періоду дослідження ділового середовища 2005-2015 рр. регуляторна регіональна політика регламентувалась двома документами: з 2001 до 2014 рр. діяла «Концепція державної регіональної політики» та з 2014 р. до сьогодні діє «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.» [9]. Зазначені документи уособлюють два типи регіональної регуляторної політики.

У межах Концепції державної регіональної політики 2001 р. диспропорції регіонального розвитку трактувались

як явища негативні і такі, що потребують обов'язкової нейтралізації засобами державного та регіонального регулювання. Про це свідчать такі положення Концепції «внаслідок дії різноманітних історичних, природно-географічних, економічних факторів, а також неоднакових темпів проведення реформ, змін у системі господарювання та структурі власності в регіонах України значно збільшилася територіальна диференціація рівня економічного розвитку та можливостей соціального забезпечення громадян, що призводить до суттєвих негативних наслідків». регіональна політика потребує «поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування в напрямку збалансування диспропорцій розвитку» [10, с. 21-22]. 3 грудня 2014 р. в Україні діє «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.», що змінила вектор регіонального розвитку з орієнтації регуляторної політики на вирівнювання регіонів у напрямку політики їх розвитку. Це підтверджують і положення Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [10]. Наведемо стрижневі відмінності двох окреслених вище напрямів регулювання регіонального розвитку (табл. 1).

Перехід на політику активізації розвитку регіонів, покладену в основу «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.» походить із доцільності державної підтримки тих територій, котрі володіють потенціалом генерування економічного зростання країни в цілому. Це обумовлює необхідність переоцінки території України з позицій диференціації регіонів за рівнем розвитку. Інструментом такої оцінки/переоцінки є моніторинг, методика якого подана у попередньому розділі дослідження. Моніторинг дасть змогу отримати кількісний критерій диференціації регіонів з метою верифікації економічної, інноваційної, екологічної, соціальної політик, окреслення масштабів цільового фінансування регіонів, кластерів, створених не за галузевою, а за територіальною ознакою.

Тестування моніторингу на основі статистичних даних 24 регіонів України за період (2005, 2010, 2015 рр.) показало надзвичайну мінливість та нерівномірність у розвитку територій, незважаючи на політику згладжування дисбалансу рівня розвитку регіонів, яка проводилася до 2014 р. Очевидно, що з переходом до політики активізації розвитку регіонів мінливість та нерівномірність у розвитку регіонів може посилитися. Це вимагатиме сучасної та

адекватної реакції з боку як державних, так і регіональних органів управління, переадресацію державної підтримки у випадку появи застійних тенденцій у діловому середовищі одних територій та/або проривів у економічному розвитку інших територій.

Моніторинг як інструмент діагностики ділового середовища, гнучка політика адресної підтримки, побудована за його результатами, насправді, являє собою механізм регулювання ділового середовища регіонів. Елементом цього механізму рекомендовано впровадити кластеризацію територій, результатом якого рекомендовано запровадити Стратегічну карту територіального розвитку України. Стратегічна карта територіального розвитку України – це документ, що міститиме результати оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів України як в описовому, так і в кількісному еквіваленті, графічну інтерпретацію, та підлягатиме щорічній переоцінці засобами методики оцінки рівня розвитку ділового середовища, запропонованої автором. У процесі моніторингу необхідно спиратися як на оцінки, отримані за результатами використання авторської моделі оцінки рівня розвитку ділового середовища (вона розкриє регіональну картину), так і на висновки експертів «Forbes» – яка пропонує більш локальні дані – міста з найсприятливішим діловим кліматом. На нашу думку, саме з міст необхідно розпочинати та впроваджувати процеси регулювання, вони виступатимуть своєрідними осередками ескалації бізнесу в межах кластерів.

Завдання, які покликані вирішити Стратегічна карта територіального розвитку України, включають:

- окреслення кордонів територій, регіонів, що дасть можливість розробляти та впроваджувати диференційовану регіональну політику;
- надання кількісної і якісної характеристики динаміки розвитку регіонів України і екстраполювання тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів кожної з наведених зон;
- обґрунтування стрижневих напрямів формування системи розвитку сільських територій;
- оцінку тенденцій та спрямованість міграційних процесів у регіонах України та, відповідно, формування умов щодо впровадження механізмів регулювання міграційними процесами;
- проведення регіональної синхронізації стрижневих програм інфраструктурних зрушень (інноваційних, інвестиційних, енергетичних, сільськогосподарських, туристичних і транспортних).

Таблиця 1

Стрижневі відмінності двох напрямків регулювання регіонального розвитку

Державна політика	Політика згладжування дисбалансу рівня розвитку регіонів (Концепція державної регіональної політики 2001 р.) [10]	Політика активізації розвитку регіонів (Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.) [9].
Основні характеристики	Виокремлення регіонів за принципом збалансування в межах країни соціально-економічного ресурсу	Створення регіонів – «зон ескалації бізнесу», що продукують інвестиційно-інноваційний вплив на інші регіони
Адміністративно-територіальна будова	Консервування адміністративно-територіальної будови.	Розширення дислокації для формування системи «кластерів ескалації» у національних масштабах, гнучкість адміністративно-територіальної будови з визнанням за зонами ескалації варіативного підпорядкування
Стрижневий механізм регулювання	Спрямування державних та регіональних інвестицій слабо розвиненим регіонам за допомогою ринкового механізму	Спрямування державних та регіональних інтересів на посилення зв'язку «кластери ескалації» як з глобальною економікою, так і з іншими територіями з метою полегшення трансферу інновацій

Джерело: авторська розробка

Стратегічна карта територіального розвитку України може виступати в ролі базису з метою визначення:

- локації об'єктів капітального будівництва як державного, так і регіонального рівня (стратегічних об'єктів, пов'язаних з енергетикою, обороною, транспортом, зв'язком, космічною діяльністю);
 - формування та локації територій специфічного призначення (заповідників зі специфічними умовами функціонування та користування);
 - розвиток регіонів, що являють собою культурну спадщину та регіони з особливим режимом регулювання.
- Формування Стратегічної карти територіального розвитку України необхідно проводити, корелюючи її з розробкою всіх інших державних програм, пов'язаних з територіальним регулюванням на всіх рівнях, особливо карти територіального розвитку регіонів, областей, міст та районів.

У процесі кластеризації територій України у світлі процесів Євроінтеграції рекомендовано виділити з їх сукупності (рис. 2):

- кластер ескалації бізнесу міжнародного рівня (КЕМР);
- кластер ескалації бізнесу державного рівня (КЕДР);
- кластер ескалації бізнесу регіонального рівня (КЕРР);
- кластер зниженого потенціалу розвитку ділового середовища (КЗПРДС);
- кластер стагнації та депресії (КСД);
- регіональний кластер ескалації інноваційних процесів (РКЕІП).

Наведена кластеризація, власне, є інтерпретацією кластерів, отриманих засобами математичного розрахунку в попередніх розділах дослідження – (кластер високого, помірного, середнього, низького та найнижчого розвитку ділового середовища), але з певними поправками: під час віднесення певного регіону до кластеру Стратегічної карти враховується не тільки його диспозиція за інтегральним індексом рівня розвитку, а й позиція міста, що, як правило, є обласним центром регіону в рейтингу міст з найбільш сприятливим кліматом ведення бізнесу. Винятком такого правила розподілення на кластери Стратегічної карти є регіональний кластер ескалації інноваційних процесів, критерієм віднесення до певного регіону виступають показники інтегрального проміжного індексу інформаційної та технічно-інноваційної підсистем ділового середовища.

Розглянемо докладніше характеристики кожного з кластерів, регіони, які його формують та рекомендовані заходи регуляторної політики, покликані реалізувати активізацію розвитку ділового середовища регіонів, що можуть стати дієвим підґрунтям реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.

За результатами авторської оцінки, на статус кластеру ескалації бізнесу міжнародного рівня в Україні можуть безперечно претендувати м. Київ та м. Львів. Також рекомендовано віднести до КЕМР ще й Київську та Львівську області. Це аргументовано такими чинниками:

- значним розміром інтегрального індексу розвитку ділового середовища регіону в період з 2005 до 2015 рр.;
- позитивною динамікою інтегрального індексу розвитку ділового середовища в період з 2005 до 2015 рр.;
- високими показниками підсистем ділового середовища – проміжними інтегральними індексами.

На роль кластеру ескалації бізнесу державного рівня рекомендовані регіони, що за результатами етапу кластеризації були віднесені до другого діапазону за інтегральним індексом ділового середовища (помірного розви-

тку) – це Харківська, Вінницька, Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська області.

Вищезазначені регіони характеризуються високим потенціалом розвитку, значною самодостатністю та ефективністю. Обрані області мають потенціал, який в змозі генерувати позитивні тенденції на інші регіони країни – і, в першу чергу, інноваційні та інвестиційні процеси. Державне та регіональне регулювання в цьому контексті необхідно спрямувати не стільки на стимулювання позитивних тенденцій розвитку вказаних регіонів, скільки на стимулювання, створення їх кореляції з глобальною економікою та менш розвиненими регіонами України. Також регіони, що входять до зон ескалації бізнесу державного рівня, можуть бути перспективними з позицій впровадження пілотних проектів з високою капіталізацією та перспективою отримання високого економічного та соціального ефекту за низького рівня ризику.

Як зон ескалації бізнесу регіонального рівня рекомендовано розглядати регіони, ранжовані в інтервалі середнього розвитку ділового середовища за авторською методикою. Рекомендовані до включення Хмельницька, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Миколаївська, Запорізька та Тернопільська області. Саме ці регіони вимагають активізації процесів інвестування на державному та регіональному рівні, що повинні бути спрямовані, насамперед, на оздоровлення та розвиток інституційної інфраструктури.

Водночас, оцінка ділового середовища регіонів України виявила території з надзвичайно низьким рівнем розвитку – кластеру зниженого потенціалу розвитку ділового середовища. Це Закарпатська, Житомирська, Херсонська області. Ці регіони мають низький рівень розвитку інноваційної підсистеми ділового середовища та потребують особливої уваги з боку установ державного та регіонального регулювання. Наведені у пропонованій сукупності регіони не рекомендовано позиціонувати як кластер ескалації бізнесу, але вони мають потенціал виступати в такому статусі в майбутньому.

Кластер стагнації та депресії – регіони, що не знайшли свого відображення в структурній будові Стратегічної карти територіального розвитку України, демонструють процеси застою і є депресивними. У даних регіонах (Сумській, Рівненській, Чернігівській областях) інструментами регіонального регулювання необхідно створити умови для рівномірного (за територіальною ознакою) доступу жителів до бюджетних послуг з метою забезпечення конституційних прав населення відсталого регіону.

Гарантії отримання бюджетних послуг рекомендовано реалізувати, використовуючи соціальні трансферти. Основними параметрами таких трансфертів виступатимуть соціальні стандарти (фінансові параметри бюджетної забезпеченості). Саме регіони, що демонструють процеси застою, низький рівень інноваційно-інвестиційних процесів, тобто області з мінімальним рівнем інтегрального індексу розвитку ділового середовища, матимуть можливість отримати статус «особливої економічної зони». Ще один з дієвих інструментів стимулювання розвитку ділового середовища регіону – запровадження пілотних проектів.

До регіонального кластеру ескалації інноваційних процесів рекомендовані регіони, що знаходяться на позиції лідерів за інтегральним індексом інформаційної підсистеми – це Київська, Львівська, Дніпропетровська, Харківська області. Також статус РКДІС необхідно надати регіонам з високими показниками проміжного індексу розвитку технічно-інноваційної підсистеми, а саме Одеському та Запорізькому регіонах. У цих областях створена

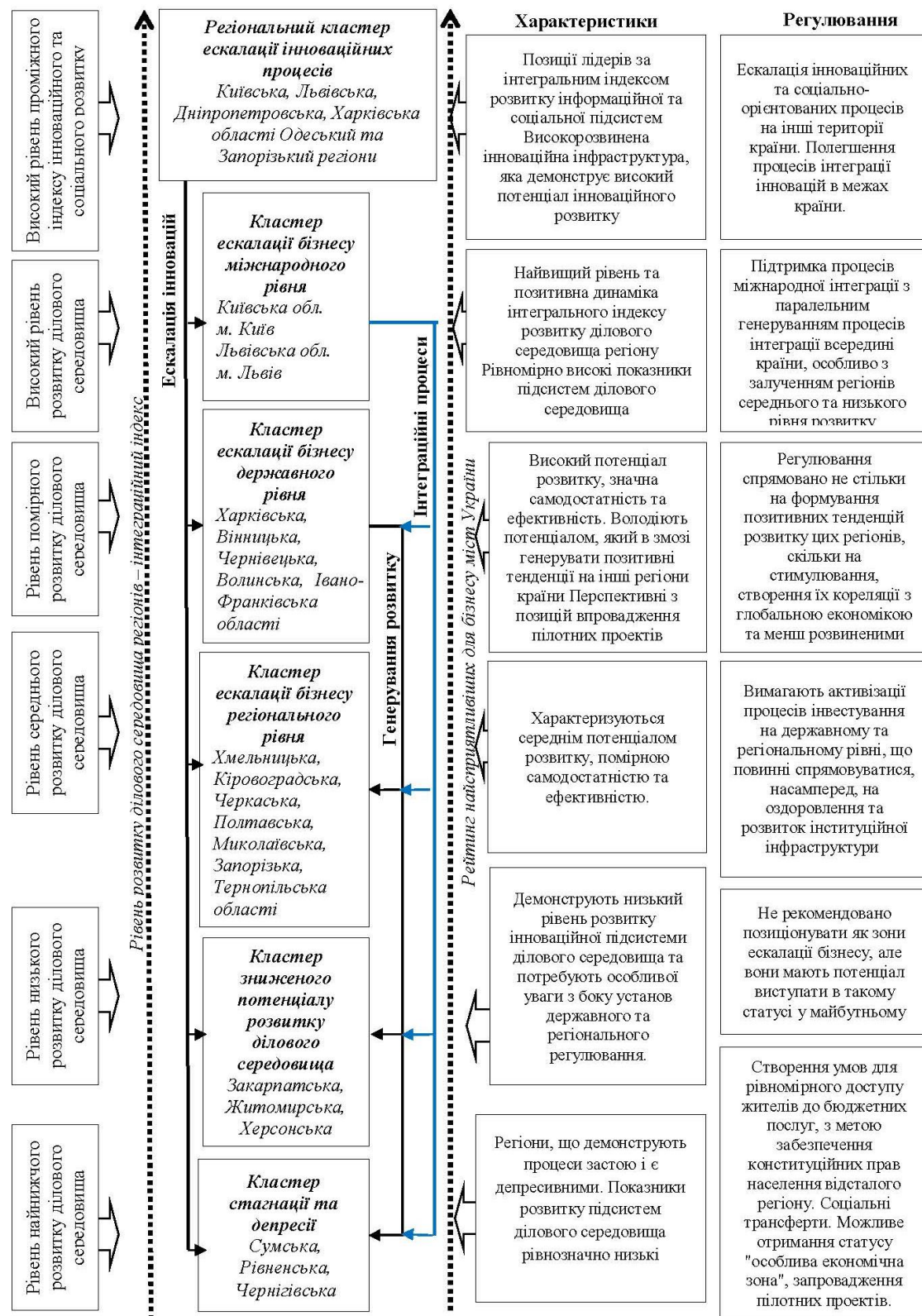


Рис. 1. Структурна будова Стратегічної карти територіального розвитку України

Джерело: авторська розробка

високорозвинена інноваційна інфраструктура, яка демонструє високий потенціал інноваційного розвитку.

Висновки та напрями подальших досліджень. Отримані результати кластеризації території України рекомендовано використовувати в межах програм щодо секто-

ральної бюджетної підтримки в Україні Європейським Союзом. Йдеться про п'ять програм регіонального розвитку: «Інноваційна економіка та інвестиції», «Сільський розвиток», «Розвиток людського потенціалу», «Розвиток туризму», «Загальноукраїнська солідарність» [11]. Кожна

з цих програм спрямована на реалізацію заходів «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 р.».

Окрім розробки Стратегічної карти територіального розвитку України в межах якої сформовані кластери ескаляції бізнесу та Регіональний кластер ескаляції інноваційних процесів, регулювання регіонального розвитку ділового середовища має включати: формування та впро-

вадження особливих економічних зон у регіонах України; запровадження пілотних проектів, соціально-економічних трансформацій як на державному, так і регіональному рівні; формування та удосконалення нормативно-правової документації державного та регіонального рівнів з метою запровадження механізмів втілення інноваційного інструментарію соціально-економічної політики.

Список використаних джерел::

1. Лебон Г. Психология социализма / Пер. с фр. СПб.: Макет, 1995. – с. 18
2. Talcott Parsons, «The Theory of Human Behavior in its Individual and Social Aspects» The American Sociologist Vol. 27. no. 4. Winter 1996. pp. 13-23.
3. Милль Дж. С. Основы политической экономии. / Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейковского. В 3 т. М.: Прогресс. 1981.
4. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат поэкономической теории / 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005, с. 878, с. 235.
5. Радемахер Г., Теплиц О. Числа и фигуры. (опыты математического мышления). М.: Гос. изд-во физико-математической литературы, 1962, 263 с., с. 152.
6. Полянська А. Аналітичний аспект дослідження макроекономічних тенденцій, що впливають на розвиток підприємства / А. Полянська // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(3). – С. 313-318.
7. Попов О. Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О. Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169–173.
8. Сурай А.С. Методичні основи моніторингу ділового середовища України: індекс рівня розвитку в регіональному розрізі / А.С. Сурай // Науковий економічний журнал «ІНТЕЛЕКТ XXI». – Київ. Національний університет харчових технологій, 2017. – Вип. 2 – С. 182-188.
9. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF#n11>
10. Концепція державної регіональної політики затверджено Указом Президента України від 25 травня 2001 року, – N 341/2001.
11. Прес-центр ініціативи «Децентралізація влади» [Електронний ресурс]. Офіційний сайт. – Режим доступу: decentralization.gov.ua/news/5357

Аннотация. В статье рассмотрено регулирование деловой среды на основе активного использования геоинформационных подходов. Регулирование рекомендуется проводить по трем направлениям: кластеризация (по уровню развития деловой среды региона); зонирование; стратегическое картирование (рекомендуется ввести Стратегическую карту территориального развития Украины, включающую 6 кластеров). Рассмотрены характеристики каждого из кластеров, регионы, которые его формируют и рекомендуемые меры регуляторной политики, призванные реализовать активизацию развития деловой среды регионов и могут стать действенным основой реализации Государственной стратегии регионального развития на период до 2020 г.

Ключевые слова: концепция, деловая среда, геоинформационный подход, региональный подход, регулирование деловой среды, кластер.

Summary. The article deals with the regulation of the business environment based on the active use of geoinformation approaches. Regulation is recommended to be carried out in three areas: clustering (in terms of the level of development of the business environment in the region); zoning; strategic mapping (it is recommended to introduce the Strategic Map of Ukraine's territorial development, which includes 6 clusters). The characteristics of each cluster are considered, the regions that form it and the recommended regulatory policy measures designed to realize the activation of the development of the business environment of the regions and can become an effective basis for the implementation of the State Strategy for Regional Development for the period until 2020 are considered.

Key words: concept, business environment, geoinformation approach, regional approach, business environment regulation, cluster.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 13

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,90.
Підписано до друку 29.06.2017 р. Замов. № 2906/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.