

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 18

Частина 2

Ужгород-2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

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

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 3 від 22 березня 2018 року.

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

ЗМІСТ

Дяченко Б. І., Стець Д. І. РОЛЬ КРАЇН «ВЕЛИКОЇ СІМКИ» У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ.....	6
Ерфан Є. А. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ПРАЦІВНИКІВ	10
Zhuravlova Yu. O. PUBLIC GOODS AS A FACTOR OF HUMAN DEVELOPMENT OF THE COUNTRY.....	14
Завербний А. С., Багнюк С. М. ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛИВА УКРАЇНИ ТЕХНІЧНИМ РЕГЛАМЕНТАМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	21
Зеленко О. О. КУЛЬТУРА СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН РЕГІОНУ.....	25
Ільченко Т. В. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	29
Касьяновський Є. В. ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ІНДИКАТИВНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЯК ОСНОВИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР.....	33
Касянок К. Г. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ.....	38
Кібенко К. А. ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	44
Коваленко В. В., Піддубна В. Г. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ У СВІТЛІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ З ПИТАНЬ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ.....	48
Колінець Л. Б. НАСЛІДКИ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	54
Колодяжна І. В. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ.....	58
Коніна М. О. ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	62
Кучмєєв О. О. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	66
Лихоносова Г. С., Кривонос Н. Ю. МАРКЕТИНГОВІ ВАЖЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	70

Мартинов А. А., Чернодубова Е. В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАЗОВИХ КАТЕГОРІЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
Мартинова Л. В. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК.....	79
Мисюк В. О. ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	86
Михайленко Н. О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ БАГАТОВИМІРНОГО ОЦІНЮВАННЯ.....	90
Міщенко В. І., Холодилова А. О. ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ТА НАГЛЯДУ ЗА НИМ.....	95
Москалик Л. Р., Москалик Р. Я. ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО ПОШИРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ: ТЕСТУВАННЯ МОДЕЛІ ДЛЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ І СНД.....	100
Наберухін В. А. ОБЛІКОВО-ОЦІНОЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В БАЛАНСАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
Ніконенко У. М. ДИНАМІКА СВІТОВИХ ЦІН НА СИРОВИННІ РЕСУРСИ: КРИЗОВІ ЦИКЛИ ПОВЕДІНКИ.....	108
Овчаренко А. С. МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНОМУ ТОВАРНУМУ РИНКУ.....	115
Осадча Г. Г., Ополонець І. П. ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД».....	120
Паламарчук Т. М., Русак О. П. АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	125
Палінчак М. М., Дяченко І. Б., Рошко С. М. ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	130
Панасюк В. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	134
Панченко В. Г. ІННОВАЦІЙНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: НОВІ ПРОЕКЦІЇ НЕОМЕРКАНТИЛІЗМУ.....	139
Пахота Н. В. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	144

Петровська О. М., Голіченко М. С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	148
Пірникоза П. В. НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ЕНДОГЕННИЙ ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	153
Пішенін І. К. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ.....	160
Потійко С. В. СТРАХУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	163

Дяченко Б. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Стець Д. І.

*бакалавр факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Diachenko B. I.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Stets D. I.

*Bachelor of Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

РОЛЬ КРАЇН «ВЕЛИКОЇ СІМКИ» У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Анотація. У статті досліджено роль країн «Великої сімки» – лідерів світового господарства у сучасних міжнародних економічних відносинах, особливості їх функціонування, визначено ключові фактори, що зумовили досягнення цими країнами лідерських позицій за показниками соціально-економічного розвитку та рівня якості життя.

Ключові слова: країни «Великої сімки», країни-лідери, світове господарство, соціально-економічний розвиток, якість життя.

Вступ та постановка проблеми. В умовах сучасної глобалізації помітну роль відіграє рівень економічного розвитку країн та якості життя, адже саме від цих показників залежить досягнення країнами лідерських позицій. Країни-лідери мають можливість виявляти нові міжнародні загрози для подальшого їх вирішення. «Велика сімка» є одним із найважливіших суб'єктів міжнародних економічних відносин, оскільки саме проблеми економіки належать до причин створення групи. З огляду на це досить важливого значення та актуальності набуває обґрунтування ролі країн «Великої сімки» у сучасних міжнародних економічних відносинах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження глобального лідерства країн-лідерів у сучасних міжнародних економічних відносинах, його ролі, умов та чинників присвятили свої праці низка вчених, таких як Н. Бейн [1], Дж. Кіртон [2], В. Луков, М. Сафонов [3], П. Мартін, В. Дашичев, П. Куцик [4] та інші.

Метою статті є аналіз ролі країн «Великої сімки» у сучасних міжнародних економічних відносинах, визначення умов і чинників досягнення ними глобального лідерства, а також аналіз основних соціально-економічних показників цих країн.

Результати дослідження.

Стратегії формування і розвитку таких провідних країн, як США, Великобританія, Канада, Німеччина, Франція, Італія та Японія мають свої певні особливості. Ці стратегії засновані на моделі певного економічного розвитку в тій чи іншій країні. Загальними закономірностями в розвинених країнах є те, що механізмом їх дії є розвинена ринкова економіка, а також застосування інноваційних моделей розвитку.

Країни «Великої сімки» вирізняються з-поміж інших притаманним їм глобальним лідерством. Тому варто насамперед розглянути фактори, які впливають на досягнення країною статусу глобального лідера.

Першим і досить вагомим чинником є передова економіка, яка визначається не лише високим рівнем ВВП,

але також і значенням країни на світовому ринку торгівлі товарами та послугами, участю іноземних інвестицій у капіталі країни. Також важливими є капіталовкладення у провідні галузі промисловості, які можуть впливати та світову економіку. Основним джерелом передової економіки є здібності людей, тобто інтелектуальний капітал [4]. Цей фактор забезпечує зростання виробничого потенціалу без відповідних витрат на сировинні ресурси. Тобто особливістю передової економіки є, зокрема, інвестиції в людський капітал, удосконалення сфери соціального обслуговування та забезпечення.

Не менш важливу роль у формуванні країн-лідерів відіграють інновації. Центр новин ООН визнав Великобританію, США, Швейцарію, Німеччину, Нідерланди та Швецію світовими лідерами у сфері інновацій. Слід відзначити, що пріоритетними напрямками розвитку інноваційної діяльності для Німеччини, США та Великобританії є проведення космічних досліджень, розвиток енергетичної галузі, сфери охорони здоров'я, біо- та нанотехнологій, інформаційні та комп'ютерні технології [5, с.188].

Для того щоб зрозуміти частку впливу країн «Великої сімки» на систему міжнародних економічних відносин загалом та окремо країн, що входять до її складу, проаналізуємо соціально-економічні показники кожної з них.

З наведених даних таблиці видно, що у сучасних умовах, як і протягом останніх десятиліть, лідером у світовій економіці залишаються Сполучені Штати Америки. Так, розмір номінального ВВП шести аналізованих країн становив 17 237,7 млрд. дол. США, а Сполучених Штатів Америки – 19 362,1 млрд. Отже, за цим макроекономічним показником США перевершує Японію майже у 4 рази, Німеччину – у 5,3 рази, Францію і Великобританію – у 7,5 рази, Італію – у 10 разів, а Канаду – в 11,8 рази. США перевершує вище названі країни і за розміром ВВП в розрахунку на душу населення. Це лідерство забезпечується насамперед перевагою США над іншими країнами як за масштабами і багатством ринку, так і за рівнем на-

Таблиця 1
ВВП країн «Великої сімки» станом на 2017 рік [6]

Країни	Розмір номінального ВВП, млрд. доларів США	Розмір ВВП на душу населення, тис. доларів США
1	2	3
Великобританія	2565,0	38,8
Німеччина	3651,8	44,1
Італія	1921,3	31,6
Канада	1640,3	44,7
США	19362,1	59,4
Франція	2574,8	39,6
Японія	4884,5	38,5
Разом	36599,8	42,4

уково-технічного розвитку та високим ступенем насиченості господарства інформаційними технологіями. Найвищий рівень ВВП у світі свідчить, що США витрачають більше будь-якої іншої країни на поточне споживання та інвестиції. Основними джерелами ВВП у США є: інноваційні високотехнологічні продукти, фінансові послуги, також виробництво бензину, машин, верстатів, техніки, авіабудівні та аерокосмічні товари, електроніка, телекомунікації, продукти хімічної промисловості, споживчі товари, видобуток корисних копалин.

Друге місце за рівнем ВВП займає Японія. Вона являє собою велику острівну країну практично без природних паливних ресурсів. Такий рівень розвитку забезпечується побудовою економіки країни на так званих «трьох китах» – високих технологіях, туризмі та розвиненій структурі експорту й імпорту. Серед основних джерел ВВП – електронне обладнання, транспортне машинобудування, автомобілебудування і суднобудування [7].

Третю позицію займає Німеччина. У 2017 році обсяг ВВП збільшився на 174 млн. дол. США, основною причиною цього явища було те, що жителі збільшили свої витрати на 1,9%, тоді як уряд країни збільшив видатки на 2,8%. І додатково збільшилися інвестиції в країну.

Економічний підйом Франції у 2017 році був забезпечений зростанням споживчих витрат. Взагалі Франція – високорозвинена ядерна і космічна країна. Провідна галузь промисловості – машинобудування. Розвинуті електротехнічна і радіоелектронна промисловість, а також хімічна, нафтопереробна і нафтохімічна промисло-

вість, що забезпечує їй четверте місце за розміром ВВП серед аналізованої групи країн.

П'яте місце займає Великобританія, вона «підкріплюється» сферою фінансових послуг та промисловістю, зокрема гірничодобувною – 2,2% ВВП. Не менш важливу роль відіграє видобування нафти і газу з Північного моря, що значно зменшує витрати держави.

За останнє десятиліття Італія, яка посідає шосте місце серед країн «Великої сімки», пройшла дві рецесії, збільшила свій зовнішній борг, а тому рівень її ВВП відновлюється досить повільно. Невисокий рівень ВВП характеризується великою часткою безробітних та нерівномірністю в доходах між індустріально розвинутою північною частиною та кризовим станом на півдні країни.

Щодо Канади, то її рівень ВВП у 2017 році збільшився на 0,7% порівняно з 2016 роком. Це було зумовлено зменшенням інвестицій в основний капітал компаній, спадом у гірничій та нафтодобувній галузях та зменшенням експорту країни [6].

Не менш важливими економічними показниками значної ролі країн-лідерів світового господарства у сучасних міжнародних економічних відносинах є частка країн у світовому експорті товарів та послуг, що відображає табл. 2.

Як бачимо, в рейтингу країни-члени «Великої сімки» поступаються місцями лише декільком країнам і загалом займають досить помітні позиції. У всіх країнах спостерігається тенденція до збільшення кількості експорту, що свідчить про їхню зростаючу роль у сучасній системі міжнародних економічних відносин. Найбільшу частку в експорті мають США (основними статтями є капітальні і промислові товари в Канаду, Мексику, Китай та Японію) та Німеччина (устаткування і машини, транспортні засоби, що експортуються до Франції, США, Великобританії та Італії).

Частку країн-лідерів у світовому імпорті товарів та послуг характеризує табл. 3.

Аналізуючи таблицю, варто відзначити, що аналізовані країни також займають лідируючі позиції в імпорті товарів та послуг, що свідчить про їхню значну роль у сучасному світовому співтоваристві. США посідають перше місце (основні партнери: ЄС (43,8%), Німеччина (4,7%) Китай (19%), Канада (14,1%), Мексика (12%), Японія (6,4%).

Соціальні аспекти відображає індекс людського розвитку в країнах (табл.4) та рівень безробіття (табл. 5).

Наведений індекс людського розвитку відображає прогрес, досягнутий як у другій половині ХХ ст., так і на початку ХХІ ст. В десятку лідерів увійшли Німеччина,

Таблиця 2

Частка країн «Великої сімки» в експорті товарів та послуг у 2016–2017 роках [8]

2016 рік			2017 рік		
1	2	3	4	5	6
Місце в рейтингу	Країна	Експорт (млн. дол. США)	Місце в рейтингу	Країна	Експорт (млн. дол. США)
2	США	\$1,471	2	США	\$1,576,000
3	Німеччина	\$1,283	3	Німеччина	\$1,401,000
4	Японія	\$641,400	4	Японія	\$683,300
6	Франція	\$505,400	6	Франція	\$541,300
9	Італія	\$436,300	9	Італія	\$499,100
10	Великобританія	\$412,100	10	Великобританія	\$436,500
11	Канада	\$402,400	11	Канада	\$433,000

Таблиця 3

Частка країн «Великої сімки» у світовому імпорті товарів та послуг у 2017 році [8]

Місце в рейтингу	Країна	Імпорт (млн. дол. США)
1	США	\$2,205,000
3	Німеччина	\$987,600
4	Японія	\$629,800
5	Великобританія	\$581,600
6	Франція	\$525,400
8	Канада	\$419,000
13	Італія	\$372,200

Таблиця 4

Список країн-лідерів за індексом людського розвитку (за даними Human Development Report 2016 року)

Місце в рейтингу	Країна	Індекс людського розвитку
4	Німеччина	0.926
10	США	0.920
10	Канада	0.920
14	Великобританія	0.909
17	Японія	0.903
21	Франція	0.897
27	Італія	0.887

Джерело: [9, с. 198]

США та Канада, що, безумовно, є свідченням високого рівня життя та соціального розвитку цих країн.

Дані табл. 5 засвідчують, що рівень безробіття у країн-лідерів залишається помірним, проте в Італії та Франції він є значно вищим. Причиною такого стану є заходи жорсткої економії, вжиті для боротьби із кризою державного боргу.

Таблиця 5

Список країн-лідерів за рівнем безробіття на початок 2018 року

Місце в рейтингу	Країна	Рівень безробіття
134	Італія	11,1%
112	Франція	8,9%
78	Канада	5,8%
58	Великобританія	4,4%
56	США	4,1%
49	Німеччина	3,6%
28	Японія	2,4%

Джерело: [10; 11; 12]

Аналізуючи вищезгадані соціально-економічні показники кожної з країн-лідерів світового господарства, можемо оцінити вплив цієї групи на систему міжнародних економічних відносин загалом.

Економічно розвинені країни входять до складу «Великої сімки», відіграють значну роль у світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах, що зумовлено найвищими частками ВВП в аналізованих країнах, а також рівнем технологічного прогресу. Разом ці країни можуть впливати на політику в офіційних світових інститутах. Наприклад, майже 50% голосів у Світовому банку і Міжнародному валютному фонді належить саме цим країнам-лідерам. Вони мають і величезний вплив у Світовій організації торгівлі і Раді Безпеки Організації Об'єднаних Націй. Варто відзначити, що саме через ці формальні міжнародні інститути реалізуються рішення «Великої сімки» [13].

Вплив країн-лідерів на розвиток світового господарства зумовлений також розвитком та спеціалізацією економіки кожної з них. Протягом тривалого часу лідером у світовій економіці залишаються Сполучені Штати Америки. Це лідерство забезпечується значними інвестиціями у сферу інновацій, розвиненими зв'язками з іншими країнами щодо експорту та імпорту товарів і послуг, а також

Таблиця 6

Прогнозовані показники розміру ВВП у 2030–2050-х роках Британського центру економічних та ділових досліджень [14]

2017 р.		2030 р.		2050 р.	
Країна	ВВП (млрд. дол. США)	Країна	Прогноз розміру ВВП (млрд. дол. США)	Країна	Прогноз розміру ВВП (млрд. дол. США)
США	19,362	Китай	36 112	Китай	61 079
Китай	11,937	США	25 451	Індія	42 205
Японія	4 884	Індія	17 138	США	41 384
Німеччина	3 651	Японія	6006	Індонезія	12 210
Франція	2574	Індонезія	5486	Бразилія	9164
Великобританія	2 565	Бразилія	4996	Мексика	8014
Індія	2 439	Росія	4854	Японія	7914
Бразилія	2 080	Німеччина	4590	Росія	7575
Італія	1 921	Великобританія	3586	Німеччина	6338
Канада	1 640	Франція	3418	Великобританія	5744
Південна Корея	1 529	Саудівська Аравія	3212	Саудівська Аравія	5488
Росія	1469	Південна Корея	2818	Франція	5207
Австралія	1 390	Італія	2591	Пакистан	4253

високим рівнем розвитку економіки. Якщо говорити загально про всіх учасників «Великої сімки», то слід наголосити на тому, що у цих країнах наявний досить великий потенціал науково-технічних досліджень, що відіграє помітну роль у сучасному світовому господарстві.

Отже, підсумовуючи вищесказане та беручи до уваги проаналізовані показники розвитку, можна стверджувати, що країни-лідери займають помітне місце у сучасній системі міжнародних економічних відносин. Але чи залишатимуться вони на перших місцях через 2, 3 чи навіть 4 десятиліття?

У табл. 6 розглянемо прогнозовані показники розміру ВВП.

Згідно з результатами досліджень, до 2050 року США поступляться місцем Китаю, який стане найбільшою економікою в світі. Незважаючи на втрату першого місця, економіка США залишатиметься найуспішнішою завдяки дешевій енергії та значним інвестиціям в країну. Для Франції ситуація передбачається досить негативна. Економічне становище цієї країни погіршуватиметься з кожним роком. Якщо у 2017 році Франція займала 5 місце за

розміром ВВП, то, згідно з прогнозами, до 2050 року вона займе 12 місце. Досить сумна картина спостерігається в Італії, яка до 2050 року втратить свої позиції – з 9 місця в 2017 році до 17 місця в 2050 році. Очікується, що лідерами стануть Китай, Німеччина, Японія та Індія.

Висновки. Країни «Великої сімки» відіграють надзвичайно важливу роль у сучасній системі міжнародних економічних відносин, проте, згідно з дослідженнями, перспективи поширення глобального лідерства цих країн у майбутньому є досить відносними. Згідно з прогнозами, оскільки США, Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Японія та Франція вже довго фігурують на міжнародному ринку, їхній потенціал поступово спадатиме, і вони втратять свої позиції. Однак ніхто не знає напевно, що чекатиме на світ у майбутньому, та все ж високий рівень інвестицій і науково-технічного прогресу, висококваліфіковані учені та інженери, розвиток інформаційного простору дають змогу США, Канаді, Німеччині, Італії, Великій Британії, Франції та Японії бути зразком для наслідування для інших країн, а отже, чинити значний вплив на розвиток світового господарства.

Список використаних джерел:

1. Bain N. History Of The G7 Summit: The Importance Of American Leadership / N. Bain. URL: <https://tspace.library.utoronto.ca/html/1807/4806/document.html>.
2. Kirton J. Coexistence, cooperation, competition: G Summits / J. Kirton. URL: <http://www.g20.utoronto.ca/biblio/kirton-aspenia2009.pdf>.
3. Сафонов М.В. Роль «Большой восьмерки» в регулировании современных мировых политических процессов : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. полит. наук : спец. 23.00.04 «Политические проблемы» / М.В. Сафонов. М., 2003.
4. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. Львів: Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.
5. Ступак С.М. Світові тенденції розвитку інвестиційно-інноваційних процесів / С.М. Ступак // Вісник Одеського державного економічного університету. Одеса, 2010. С. 188–198.
6. International Monetary Fund // World Economic Outlook Database / January 2018. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>.
7. Economic Forecasts from the World's Leading Economists // GDP in Japan. URL: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/japan/gdp-usd-bn>.
8. Central Intelligence Agency // The World Factbook / 2017. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html>.
9. Human Development report 286 c. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.
10. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>.
11. The Japantimes News. URL: <https://www.japantimes.co.jp/news/2018/03/02/business/economy-business/japans-jobless-rate-falls-24-year-low-2-4-january/>.
12. Trading Economics // Germany Unemployment Rate. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/unemployment-rate>.
13. How does the G7 work? URL: <http://www.g7italy.it/en/how-does-work>.
14. Economic Outlook "The World in 2050" 2017. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-slide-pack-feb-2017.pdf>.

РОЛЬ СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЕРКИ» В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Аннотация. В статье исследована роль стран «Большой семерки» – лидеров мирового хозяйства в современных международных экономических отношениях, особенности их функционирования, определены ключевые факторы, обусловившие достижение этими странами лидерских позиций по показателям социально-экономического развития и уровня качества жизни. Ключевые слова: страны «Большой семерки», страны-лидеры, мировое хозяйство, социально-экономическое развитие, качество жизни.

THE ROLE OF THE G-7 COUNTRIES IN THE MODERN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Summary. The article examines the role of the G-7 countries, the leaders of the world economy in modern international economic relations, the peculiarities of their functioning, and the key factors that determined the achievement of leadership positions by these countries in terms of socio-economic development and quality of life.

Key words: G-7 countries, leading countries, world economy, socio-economic development, quality of life.

Ерфан Є. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Erfan Y. A.

*Candidate of Economic Sciences
Docent, Associate Professor at the Department
of International Economic Relations of Uzhhorod National University*

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Анотація. У статті досліджено особливості міжнародної міграції висококваліфікованих працівників, проблеми та наслідки інтелектуальної міграції. Проаналізовано основні напрями та центри тяжіння мігрантів у світі. Охарактеризовано фактори впливу на міжнародну міграцію висококваліфікованих кадрів. Визначено місце України в міжнародній міграції висококваліфікованої робочої сили.

Ключові слова: міжнародна міграція, інтелектуальна міграція, «витік мізків», висококваліфіковані працівники, міграційні процеси, безвізовий режим, міжнародна мобільність.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному світі значних масштабів набула міждержавна інтелектуальна міграція. Між країнами переміщуються значні потоки трудових ресурсів високої і вищої кваліфікації різних спеціальностей і професій.

Сьогодні інтелектуальна міграція є серйозною проблемою у світі. Головним чином ця проблема стосується країн із менш стійкою економікою. Держави не в змозі задовольняти достатньою мірою всі потреби населення, а населення не бажає миритися з відсутністю достатньої уваги. З цього випливає бажання виїхати в інше місце, в іншу країну, де праця більш високо оплачується, де більшою мірою цінується розумова робота. Це вигідно для приймаючих країн, оскільки вони часто мають можливість вибирати більш висококваліфіковані і гідні кадри.

Для країн, які втрачають своїх інтелектуалів, явище «відпливу умів» проявляється з гіршого боку. Якщо міграція є тимчасовою, то може приносити користь країні-донору у формі додаткового капіталу. Але здебільшого міграція здійснюється на тривалі терміни або на весь період життя. Через це країна втрачає частину свого інтелекту.

Інтелектуальна міграція як явище суперечливе і неоднозначне вимагає конкретних заходів щодо її впорядкування, яке повинне здійснюватися за допомогою міжнародно-правового регулювання міграційних процесів з урахуванням глобальних інтересів світового співтовариства, об'єктивних можливостей окремо взятих держав і особливостей розвитку народонаселення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці міжнародної міграції висококваліфікованих працівників приділяли увагу багато вчених. Наприклад, О. Груздінський розглядає міжнародну науково-технологічну співпрацю, її причини, переваги та бар'єри, звертає увагу на можливість міждержавної кооперації без «впливу інтелекту»; В. Федорінов акцентував свою думку на необхідності формування і розвитку ефективного ринку інтелектуальної власності в Україні; Л. Леденцова описує відтік молодих спеціалістів та студентів, що навчаються за кордоном, розглядає сучасний етап «відпливу молодих умів» у контексті інтернаціоналізації освіти та глобалізації інтелектуальної еліти.

Дослідженням проблем міжнародної інтелектуальної міграції присвячені роботи таких науковців, як Дж. Солт,

А. Вільямс, Р. Іредейл, Г. Горн, Дж. Орефісе, Е. Ровенштайн та ін. Однак у зв'язку зі введенням безвізового режиму між Україною та ЄС відбулися зміни у міграційних процесах. Тому ця тема не є досить вивченою та становить інтерес для системного вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей міжнародної міграції висококваліфікованих робітників, визначенні проблем та наслідків «відтоку мізків».

Результати дослідження.

Явище інтелектуальної міграції притаманне майже всім країнам, і особливо тим, в яких попит на фахівців із вищою освітою значно меншим, ніж їх пропозиція. Ринок праці не в змозі забезпечити висококваліфікованих фахівців робочими місцями, оскільки розвиток економіки країни не забезпечує відповідного працевлаштування фахівців із вищою освітою. У такому разі країни стають так званими інтелектуальними донорами, оскільки значна частина їх високоосвічених громадян мігрує, як правило, до економічно розвинених країн.

Однею з характерних закономірностей сучасної міждержавної міграції наукових кадрів є значне і постійне збільшення її масштабів, залучення у світовий міграційний оборот кадрового потенціалу науки більшості країн світу.

Помітно зростає активність країн третього світу у залученні вчених, які, на відміну, наприклад, від США та Німеччини, пред'являють попит на наукові кадри не тільки вищої, але й середньої кваліфікації. Великий попит на вчених, насамперед на професорсько-викладацький склад, існує в Китаї, який не приховує свого інтересу до вчених із країн Східної Європи та СНД.

Міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів є одним із видів міжнародної міграції та одержала назву інтелектуальної міграції, або «відпливу умів». «Витік мізків» – процес, за якого з країни або регіону емігрують учені, фахівці та кваліфіковані робітники з економічних, рідше політичних, релігійних чи інших причин. Цей термін визначається енциклопедією Britannica як «міграція освічених або професійних кадрів з однієї країни, сектора економіки або галузі в іншу, зазвичай для одержання кращої оплати або умов життя» [1].

У конкуренції за перевагу в залученні інтелекту як носія і генератора сучасних наукових знань і високих технологій першість належить США. З середини 1970-х рр. і до

початку XXI ст. вони залучили 250 тис. висококваліфікованих фахівців, понад 18% зайнятих у сфері інформаційних технологій США становлять іноземці [2].

В останнє десятиліття у зв'язку зі швидким економічним розвитком зростає міграція висококваліфікованих фахівців до Республіки Корея, Сінгапуру, Таїланду, Малайзії, Індонезії, Гонконгу, Китаю.

В Україні, як і в деяких сусідніх країнах, високий рівень освіти, особливо в технічному і фізико-математичному напрямі. Україна має значний потенціал в інноваційних галузях, зокрема у сфері ІТ.

Дослідження міграційних процесів свідчать, що відносно більшу привабливість для високоосвічених потенційних мігрантів має ЄС порівняно зі Сполученими Штатами. Під час громадських консультацій, проведених "Blue card", потенційні та фактичні мігранти відзначили сильну привабливість кількох держав-членів ЄС, таких як Німеччина (32%), Франція (11%), Нідерланди (8%) та Сполучене Королівство (7%), США (30%), Канада (27%), Норвегія (14%) та Австралія (11%). ЄС загалом високо оцінює такі фактори, як добробут та охорона здоров'я, рівень заробітної плати та можливості працевлаштування [3].

В умовах жорсткої конкуренції Європа привертає увагу працівників до актуальних професій. Близько 25% мігрантів, що перебувають натеper в ЄС, мають вищу освіту порівняно з понад 35% у країнах, які не є членами ОЕСР [4]. 22% мігрантів, які прибули до Європи між 2006 та 2016 роками, були віком від 25 до 29 років, 53% – у віці від 25 до 39 років. Крім того, основна маса мігрантів відзначається серед працездатного населення у віці 25–64 років, що становить майже три чверті усього населення. Проте ЄС, як правило, залучає малограмотних мігрантів, тоді як країни, що є членами ОЕСР, більш прихильні до високоосвічених мігрантів [5].

Особливою проблемою для роботи в державах-членах ЄС є те, що національна політика, спрямована на залучення висококваліфікованих працівників, не надає громадянам третіх країн право на проживання та роботу в країнах ЄС. Для довгострокового проживання висококваліфікованих працівників на території ЄС була заснована «Blue Card», яка являє собою схвалений дозвіл на роботу в ЄС (Директива Ради 2009/50/ЄС) та дозволяє висококваліфікованим громадянам, що не є членами ЄС, працювати та жити в будь-якій країні в межах Європейського Союзу, за винятком Данії, Ірландії та Об'єднаного Королівства, які не підпадають під цю пропозицію. Термін «Blue Card» був придуманий аналітичним центром Bruegel, натхненним «Green card» Сполучених Штатів.

На відміну від віз в США, європейська система «Blue card» забезпечує більший захист працівників, а саме дозволяє возз'єднувати сім'ю, а власники «Синіх карток» ЄС не залежать від своїх роботодавців під час подачі заявки на довгострокове проживання.

Щодо робочої сили США, то вона становить близько двох третин від рівня ЄС, і має порівняно низькі темпи трудової міграції, однак США приймає близько 200 000 кваліфікованих трудових мігрантів щороку, а трудова міграція в Канаду, Нову Зеландію та Австралію приблизно вдвічі перевищує середнє значення в ЄС щодо розміру їхніх ринків праці.

Згідно з опитуванням інституту «Gallup», 33% всіх висококваліфікованих працівників світу, які планують мігрувати, віддають перевагу ЄС порівняно з 19%, які віддають перевагу Сполученим Штатам, а 48% обирають інші країни світу (Китай, Австралія, Швейцарія, Росія, Нова Зеландія) [6].

США для залучення мігрантів застосовують політику, керовану попитом, і найбільше зацікавлені у висококвалі-

фікованих мігрантах із третіх країн з культурних та економічних причин. Вискокваліфіковані працівники-мігранти можуть виходити на ринок праці США на тимчасовій основі або як законні постійні жителі (з так званою «зеленою картою»).

Очікується, що протягом наступних двадцяти років попит на вищу освіту буде різко зростати. За прогнозами, до 2030 року понад 200 мільйонів висококваліфікованих працівників віком від 25 до 34 років будуть мати вищу освіту у всіх країнах ОЕСР. Важливо, що 40% інтелектуальних працівників будуть винятково з Китаю та Індії, тоді як Сполучені Штати та ЄС становитимуть трохи більше ніж 25%. Очікується, що до 2040 року кількість студентів у всьому світі досягне 414 мільйонів [7].

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена різними причинами: політичними, релігійними, національними, расовими, сімейними тощо, але головними причинами залишаються економічні. Це насамперед нерівномірність економічного розвитку різних країн, що зумовлює незбігання попиту на робочу силу з її пропозицією у різних регіонах світової економіки.

Однією з найважливіших причин міжнародної трудової міграції є відмінності у рівнях заробітної плати, які дуже значні у країнах розвинутих і тих, що розвиваються.

Як бачимо на рис. 1, за інформацією Євростату, станом на 1 січня 2017 року найвищий рівень мінімальної заробітної плати (1999 євро на місяць) встановлений у Люксембурзі. Ще 6 країн ЄС мають середньомісячну мінімальну зарплату, яка перевищує 1,3 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Франція).

У США мінімальна заробітна плата встановлена (у перерахунку на валюту ЄС) на рівні 1192 євро на місяць.

Серед країн ЄС найнижчі рівні мінімальних зарплат встановлені у Болгарії (235 євро) та Румунії (275 євро), що у 6–8 разів нижче рівня найзаможніших країн Євросоюзу.

Україна за рівнем мінімальної заробітної плати відстає від найбідніших країн ЄС (110 євро). Найбільші падіння мінімальних зарплат у доларовому еквіваленті сталися у 2009 (на –17%), 2014 (на –31%), 2015 (–42%) роках. У 2017 році відбулося зростання мінімальної зарплати (рис. 2).

Якщо порівнювати поточний рівень мінімальної заробітної плати України та окремих країн пострадянського простору, то можна побачити, що тут цифри є більш близькими. Так, мінімальна заробітна плата у Білорусі у перерахунку на євровалюту становить 127 євро на місяць, у Росії – 123 євро, у Казахстані – 69 євро на місяць.

Для українських трудових мігрантів основними факторами «притягання» є висока якість життя закордоном, висока заробітна плата, можливість професійної самореалізації, стабільна політична система та високоякісна освіта [9].

Якщо порівнювати вікову категорію, то можна сказати, що українські трудові мігранти беруть участь у міграції у більш зрілому віці (в середньому у 34 роки). На короткотермінову міграцію припадають 64%, а на довготермінову міграцію – 71% саме у продуктивному віці 18–44 років. Переважно люди, які старші 45 років, більше беруть участь у короткостроковій трудовій міграції, тоді як вікова група людей 30–44 років спрямована на довготермінову міграцію.

Треба зазначити, що українські трудові мігранти мають найвищий відсоток освіченості (37%) серед мігрантів, які мають завершену вищу освіту. Проте це не означає, що освіта і досвід відповідають потребам ринку праці України або країни призначення. Як відзначають аналітики, велика кількість освічених та талановитих людей, які працюють за кордоном, сприяють певному рівню «витоку мізків».

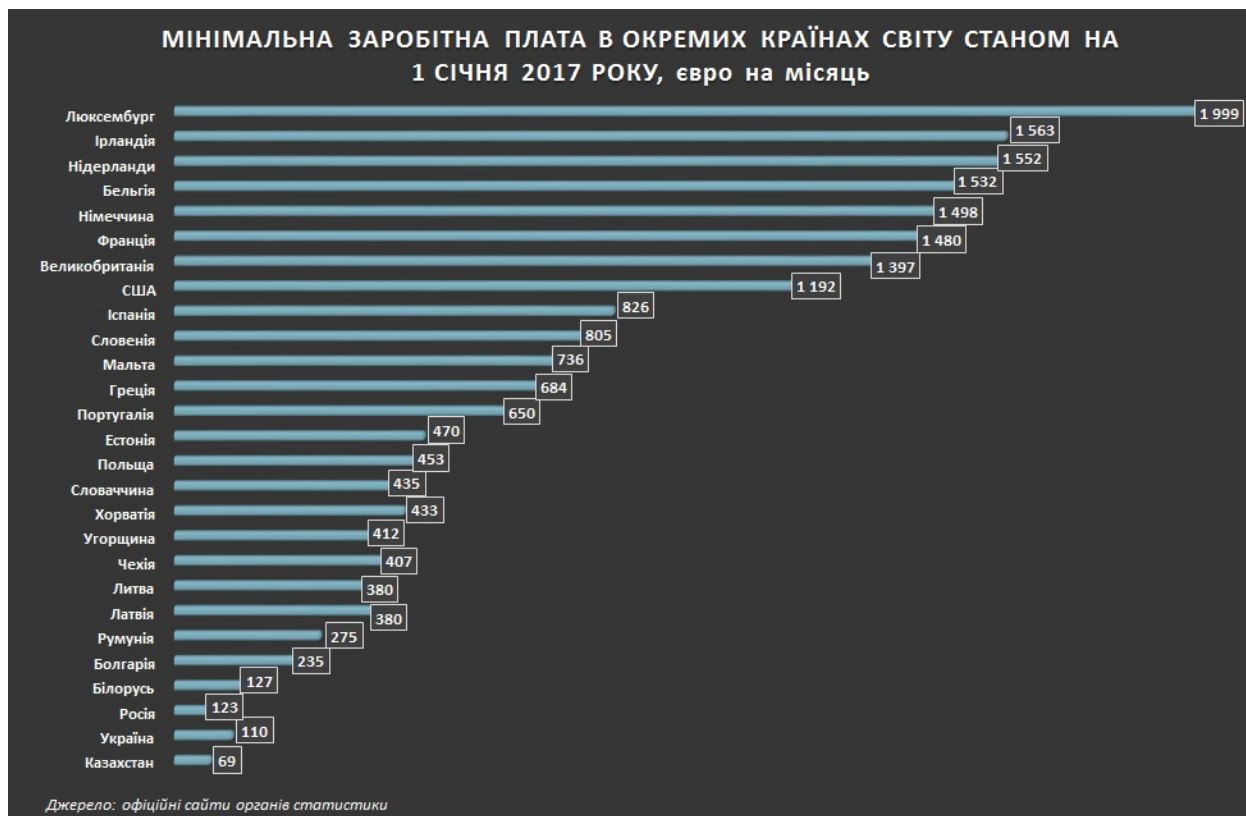


Рис. 1. Мінімальна заробітна плата в окремих країнах світу станом на 2017 р.

Джерело: [8]

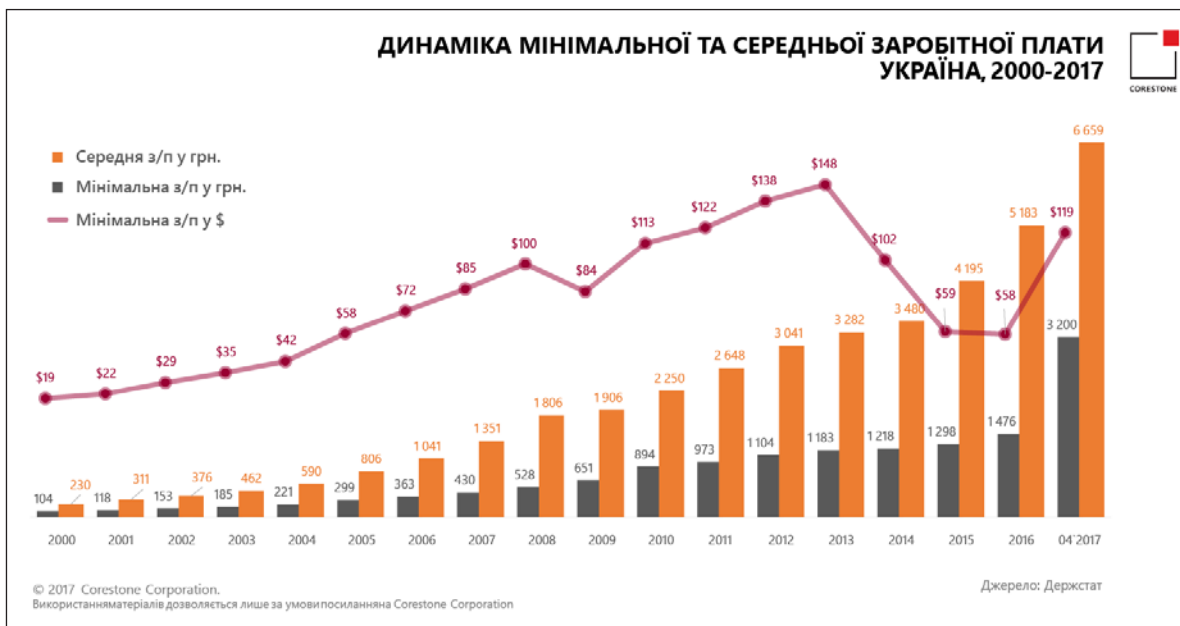


Рис. 2. Динаміка середньої та мінімальної заробітної плати в Україні в 2000–2017 р.

Джерело: [10]

Через зменшення народжуваності, старіння населення та зростання дефіциту трудового потенціалу європейські країни зацікавлені у надходженні робочої сили з-за кордону.

Сьогодні Україна для ЄС є одним із найбільших джерел постачання мігрантів, а країни ЄС – головним на-

прямом міграції для українців. Оцінки щодо кількості українських мігрантів в Європі не є точними у зв'язку з відсутністю повністю стандартизованих визначень та специфіки міграційної статистики в країнах – членах ЄС. У різних джерелах вони коливаються біля цифри 1 млн. осіб.

Введення безвізового режиму між Україною та ЄС сприятиме подальшому розвитку міграції, адже для українців це – можливість вільного пересування Європою та повноцінна присутність на загальноєвропейському міграційному просторі.

Зі введенням безвізового режиму частка тих, хто має намір здійснити подорож до Європи, закономірно збільшилася – на 50%. Хоча найбільш поширеною метою тих, хто планує скористатися безвізовим режимом, є відпочинок, 23% респондентів заявили, що збираються виїхати до ЄС із метою працевлаштування, чим зумовлені серйозні проблеми. Адже без віз можна здійснювати лише короткочасні подорожі (до 90 днів упродовж 180 днів) із приватною метою (туризм, відвідання друзів чи родичів, пошук бізнес-партнерів, участь у семінарах, конференціях). Право на працевлаштування не передбачається [11].

Використання українцями безвізового режиму для заробітків за кордоном може привести до збільшення нелегальної трудової міграції, з якою пов'язані значні ризики для особи, а також вкрай негативні наслідки для країни, аж до призупинення безвізового режиму.

Оскільки за рівнем життя наша держава значно поступається європейським сусідам, які до того ж стимулюють прибуття якісної та кваліфікованої робочої сили з-за кордону, необхідної для розвитку їх економік, еміграційні втрати населення цілком вірогідні. Водночас, як показав досвід інших країн-сусідів ЄС, які тримають курс на євроінтеграцію, можливість безвізових поїздок активізувала міжнародну мобільність, проте не привела до масового відпливу населення, а інколи навіть зменшила еміграцію. З одного боку, завдяки можливості вільно подорожувати зникла потреба в перебуванні за кордоном триваліший час, а з другого – на інтенсивність міграції впливало покращання ситуації на батьківщині в результаті активної співпраці і допомоги з боку ЄС.

Ризиком інтенсифікації міграції з України в напрямі ЄС є помолодшання її складу, що зазвичай супроводжує спрощення процедур переїзду. Опитування, проведене Фондом «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучеріва в червні 2017 року, показало, що у вільному пересуванні Європою насамперед зацікавлені молоді люди до 30 років (60% проти 39% загалом, 21% для осіб, старших 60 років), що й закономірно. Саме ця категорія населення є найбільш мобільною, краще освіченою, зі знаннями іноземних мов. Молодь приваблює не лише подорожування, а і навчання за кордоном [12].

Навчання за кордоном часто є кроком до подальшої еміграції. Адже значна частина громадян, які здобувають освіту в зарубіжних державах, не повертаються на Батьківщину після завершення навчання.

Зростання міжнародної мобільності громадян завдяки набутим українцями можливостям безвізових поїздок до ЄС сприятиме поглибленню контактів між людьми, розвитку економічної та культурної співпраці, пошуків політичного діалогу, прискоренню модернізації країни. Водночас воно може привести до активізації міграційних процесів, що особливо ризиковано в умовах демографічної кризи. Тому поряд із забезпеченням належного функціонування безвізового режиму необхідно зосередитися на ліквідації причин міграції українців за кордон, передусім фахівців, молоді. Реальним запобіжником втрат людських ресурсів, спричинених еміграцією, може бути лише успішне реформування та розвиток України.

Породжені міграцією виклики та проблеми вимагають від уряду України спільних з ЄС адекватних відповідей, що мають бути реалізовані через засоби мігра-

ційної, соціальної, економічної, зовнішньоекономічної політики, захисту прав людини тощо. Найбільш важливим у цьому аспекті є вдосконалення державної міграційної політики. Її завдання мають бути спрямовані не на зменшення міграційних потоків з України до ЄС, адже в умовах глобалізації та євроінтеграції України це фактично неможливо. Її мета – забезпечення подальшої реалізації євроінтеграційних намірів у площині міграції «Україна – ЄС» та отримання державою і суспільством максимальних вигід від неї.

Загалом для зменшення масштабів інтелектуальної міграції держава має спрямувати свою політику на розвиток та ефективне використання інтелектуального потенціалу шляхом:

- активного залучення талановитої молоді до наукової діяльності;
- забезпечення фінансування наукової сфери на достатньому рівні;
- забезпечення гідної заробітної плати у науковій сфері;
- подолання корупції на всіх рівнях, а насамперед в освіті;
- забезпечення оновлення матеріально-технічної бази науково-дослідної сфери;
- визначення пріоритетних для держави наукових напрямів, за якими має здійснюватися підготовка наукових кадрів;
- створення сприятливих умов праці з оснащеними необхідними технічними засобами лабораторіями, що сприятиме реалізації творчого та інтелектуального потенціалу;
- підвищення рівня соціальної захищеності працівників наукової сфери;
- стимулювання вітчизняного бізнесу до ефективного використання наукових розробок українських учених;
- забезпечення більш тісної співпраці вищих навчальних закладів з науково-дослідними інститутами;
- здійснення системи заходів щодо тих учених і спеціалістів, які здобули міжнародне визнання (створення для них нових лабораторій, інститутів тощо);
- підвищення ефективності науки й освіти загалом [13, с. 4–11].

Висновки. Інтелектуальна міграція є складним явищем, яке неоднозначно впливає на соціально-економічний розвиток країн-донорів та країн-реципієнтів.

Сьогодні офіційні статистичні джерела не в змозі оцінити реальні масштаби інтелектуальної міграції через відсутність єдиних уніфікованих методичних підходів щодо вимірювання інтенсивності міграційних процесів висококваліфікованих працівників. Це негативно позначається на можливості оцінки кількісних та якісних параметрів інтелектуального заробітчанства. Тому першим важливим кроком у державній політиці щодо підвищення інформаційного рівня статистичної інформації є впровадження найсучасніших технологій її обробки.

Глобалізація економіки суттєво прискорює процеси міжнародної міграції робочої сили. Україна на міжнародному ринку праці посідає одне з провідних місць серед країн-донорів з інтелектуального ресурсу та фактично бере участь в економічному розвитку країн світу. Ця участь має певні протиріччя й потребує удосконалення. І доки країна залишається донором населення, засобами державної міграційної політики необхідно забезпечити законні та впорядковані міграційні переміщення, захистити права мігрантів, використати переваги та мінімізувати негативні наслідки міграції.

Список використаних джерел:

1. Global Statistics, Brain Drain. URL: cap-lmu.de/fgz/statistics/brain-drain.php.
2. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції населення / Е.М. Лібанова, О.В. Позняк. 2002. С. 118.
3. Chaloff J. The framework for labour migration in European Union countries and the policy impact of the EU Blue Card Directive. 2016 С. 4.
4. Regional integration and labour mobility linking trade, migration and development / United Nations. URL: http://www.unescap.org/sites/default/files/STESCAP2688_No81.pdf.
5. Kancs A., Ciaian P. The EU Blue Card – Managing Migration Challenges and Opportunities for Developing Countries. 2015. С. 2.
6. Gubert F. and Jean-Noël Senne. Europe as a Single Labour Market Destination. 2016. С. 135.
7. Chaloff J. Labour Migration Policy Development in the EU: Policy Features and Influence of Directives. 2016. С. 9.
8. Економічний клуб. І ЗНОВУ ПРО ГРОШІ: МІНІМАЛЬНІ ЗАРОБІТНІ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/i-znovu-pro-grosi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti>.
9. Ляшенко О.М. Особливості трудової міграції України / О. Ляшенко, Ю. Шампанюк // Молодий вчений. 2016. № 4. С. 125.
10. Економічний клуб. МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА: УКРАЇНА ТА ЄС. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/minimalna-zarobitna-plata-ukrayina-ta-yes>.
11. Migrants in Europe. A Statistical Portrait of the First and Second Generation Eurostat (2015). URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-statistical-books/>.
12. КМИС: для трудоустройства в ЕС собираются ехать 17% украинцев. URL: <https://mresearcher.com/2017/05/kmis-dlya-trudoustrojstva-v-es-sobirayutsya-ehat-17ukraintsev.html>.
13. Горда М.В. Интеллектуальная миграция: проблемы та шляхи їх вирішення в Україні / М.В. Горда, Г.О. Зелінська // Молодий вчений. 2017. № 3 С. 4–11.

**ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ
ВИСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОТНИКОВ**

Аннотация. В статье исследованы особенности международной миграции высококвалифицированных работников, проблемы и последствия интеллектуальной миграции. Проанализированы основные направления и центры притяжения мигрантов в мире. Охарактеризованы факторы влияния на международную миграцию высококвалифицированных кадров. Определено место Украины в международной миграции высококвалифицированной рабочей силы.

Ключевые слова: международная миграция, интеллектуальная миграция, «утечка мозгов», высококвалифицированные работники, миграционные процессы, безвизовый режим, международная мобильность.

FEATURES OF INTERNATIONAL MIGRATION OF HIGH-SKILLED WORKERS

Summary. In this article the features of international migration of high-skilled workers, problems and consequences of intellectual migration are investigated. The main directions and centers of gravity of migrants in the world are analyzed. The factors influencing the international migration of high-skilled personnel are described. The place of Ukraine in international migration of high-skilled labor is determined.

Key words: international migration, intellectual migration, brain drain, high-skilled workers, migration processes, visa-free regime, international mobility.

UDC 330.341

Zhuravlova Yu. O.
*Candidate of Sciences in Public Administration (PhD),
Doctoral Student
Odessa National Economic University*

Журавльова Ю. О.
*кандидат наук з державного управління,
докторант
Одеського національного економічного університету*

PUBLIC GOODS AS A FACTOR OF HUMAN DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Summary. The article examines the impact of such public goods as education, healthcare, and the environment on the human development of the country. The state of health, education, environment in Ukraine is considered. It is noted that health is an indicator of the level, method, and quality of life of people. Education enhances the general intellectual and cultural level of society. The level of education and the state of the environment directly affect the health of the population. Human development depends on life expectancy, knowledge gained, access to resources that provide a decent standard of living.

Key words: human development, public goods, education, health, environment.

Formulation of the problem. The development of society in recent years shows the impact on human development of such public goods as education, healthcare, the environment. The above factors of human development have a significant influence on solving a whole range of socio-economic, political, and humanitarian problems. Therefore, the issue of improving the health of the population, the level of education and environmental protection occupy an important place in the development of the country.

Analysis of recent research and publications. Human development in Ukraine is devoted to the collective monograph edited by Libanova E.M. [1], sustainable human development is being studied by Ivashchenko T.Yu. [2], an econometric improved model of estimation and forecasting of human development is offered by O.M. Lyashenko and O.Ya. Kovalchuk [3], the comparative analysis of components of the index of development of human potential is carried out by Moroz V. [4], diagnosis and evaluation of the development of the human potential of the country are studied in the research of Stepanchuk S.O. [5], educational risks in the context of human development are in the field of view of Khmelevskaya O.M. [6] and others.

Setting objectives. The main purpose of human development is to create a comfortable environment for the provision of a material wealth of people and the opportunity to live a long and healthy life. Therefore, the purpose of the work is to study the impact of public goods such as education, healthcare, and the environment on the human development of the country.

Presentation of the main research material. By definition of UNDP, "Human development is the process of providing people with a wider choice. Fundamentally, this choice can be endless and change over time. But at all levels of development, the main aspects of human development are the ability to live a long and healthy life, to acquire knowledge, and to have an access to the resources necessary for a decent standard of living. In the event that there is no access to these basic elections, the person will not have access to other possibilities. Thus, human development has two parties, one of which is the formation of human capabilities, such as improving health, knowledge, etc." [7, p. 11].

The component of the Human Development Index (HDI) combines three basic dimensions of human development. The expected life expectancy at birth reflects the ability to lead a long and happy life. The average and expected duration of training reflects the ability to learn, and the gross national income per capita reflects the ability to achieve a decent standard of living [8, p. 3].

Such components of human development as health and education were considered. Health is a major factor in the development of human potential. According to the European Regional Office of the World Health Organization (WHO), the current state of health of the population of Ukraine is characterized by high rates of morbidity and mortality, low life expectancy, lack of access to appropriate medical care [9].

The analysis of Figure 1 shows that during 2008–2017 the existing Ukrainian population decreased by 3788.2 thousand people (8.2%), including urban population – by 2 186.5 thousand people (6.9%); rural – by 1 601.7 thousand people (10.9%). The share of the urban population in the total number of 69.23% is in 2017.

The analysis of Table 1 shows that the consolidated budget expenditures on healthcare during 2000–2016 increased by 0.2% to GDP, while the total expenditures decreased by 1.2%. Decrease: the total mortality rate – by 1.7%, the mortality rate of children under 1 year of age – by 4.5%.

The key indicator of HDI is life expectancy. In countries with high levels of health – a high average life expectancy. At the same time, among the factors influencing the average life expectancy, there are the following factors, which take people's lives, namely: armed conflicts, natural disasters, epidemics, pandemics.

The analysis of Table 2 shows that during 2000–2015 the average life expectancy at birth in Ukraine increased by 3.55 years, in the European Union – by 3.65 years. At the same time, the average life expectancy at birth in Ukraine is 8.35 years lower than in the countries of the European Union; in particular, the average life expectancy at birth in men is less by 10.4 years, women – by 6.3 years.

As regards the health of citizens, Ukraine is one of the lowest ranking places in the European region. Thus, in the rating of the health status of the citizens of different

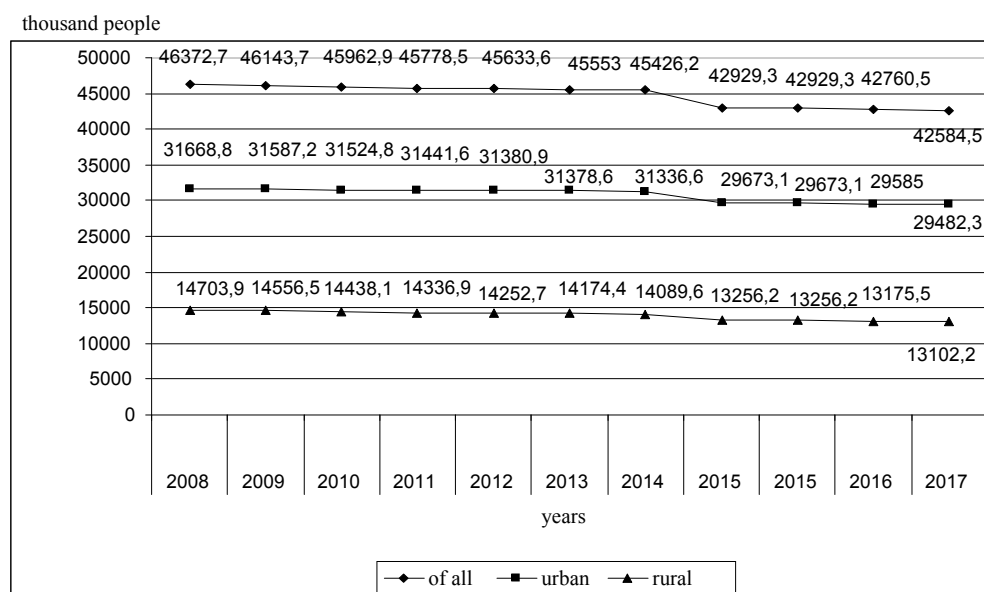


Fig. 1. Dynamics of the existing population of Ukraine

Note: data for 2015–2017 are given without taking into account the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and the city of Sevastopol.

Source: [10]

Table 1

Some indicators of human development

	years								
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Consolidated Budget Expenditures on Health Care, % to:									
- GDP	2,9	3,5	4,1	3,8	4,1	4,2	3,6	3,6	3,1
- Total Expenditures	10,2	10,9	11,8	11,7	11,9	12,2	10,9	10,4	9,0
Total mortality rate, %	15,4	16,6	15,3	14,5	14,5	14,6	14,7	14,91	13,7 ¹
Mortality rate of children under 1 year of age, %	11,9	10,0	9,1	9,0	8,4	8,0	7,8	7,9	7,4
Number of population per physician, persons	218	209	203	203	209	208	230	229	228

¹ Information is formed without data on Donetsk and Luhansk regions

Source: [11, p. 3; 12, p. 53]

Table 2

Average life expectancy at birth by gender

	years						
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ukraine							
both articles	67,8	70,4	71,0	71,1	71,3	71,35	71,35
men	62,1	65,3	66,0	66,1	66,3	66,3	66,4
women	73,5	75,5	75,9	76,0	76,2	76,4	76,3
EU28							
both articles	76,05	78,75	79,05	79,15	79,5	79,8	79,7
men	72,6	75,6	75,9	76,1	76,5	76,8	76,8
women	79,5	81,9	82,2	82,2	82,5	82,8	82,6

Source: compiled by the author on the basis of [12, p. 131, 132]

countries, as determined by the Bloomberg Agency in 2013, Ukraine ranked 99th among 145 countries of the world [9].

Figure 2 shows that mortality from the disease of the circulatory system is 67.2% in the structure of total mortality, and mortality from oncological diseases – 13.5%. In fact, these two classes of diseases account for almost 80% of the annual loss of the population of Ukraine.

The analysis of Figure 3 shows that during 2000–2009, Ukraine has an increase in fertility by 12 799 people (24.9%),

in 2010 there is a decline, in 2011 and 2012 we see an increase in fertility, with 2012 the highest birth rate – 520 705 males. From 2013 to 2016, the tendency towards fertility decline stands at 123 668 people (23.8%).

One indicator of the quality of the health system is the infant mortality rate.

The analysis of Figure 4 shows that among the causes of mortality among children under the age of 1 year predominate perinatal conditions (53.1%) and birth defects, deformities

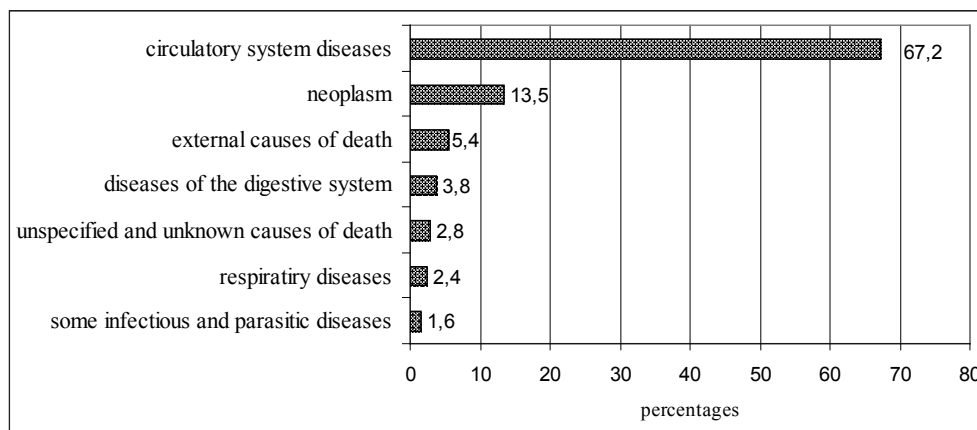


Fig. 2. The number of deaths due to death in 2016

Source: [12, p. 109, 110]

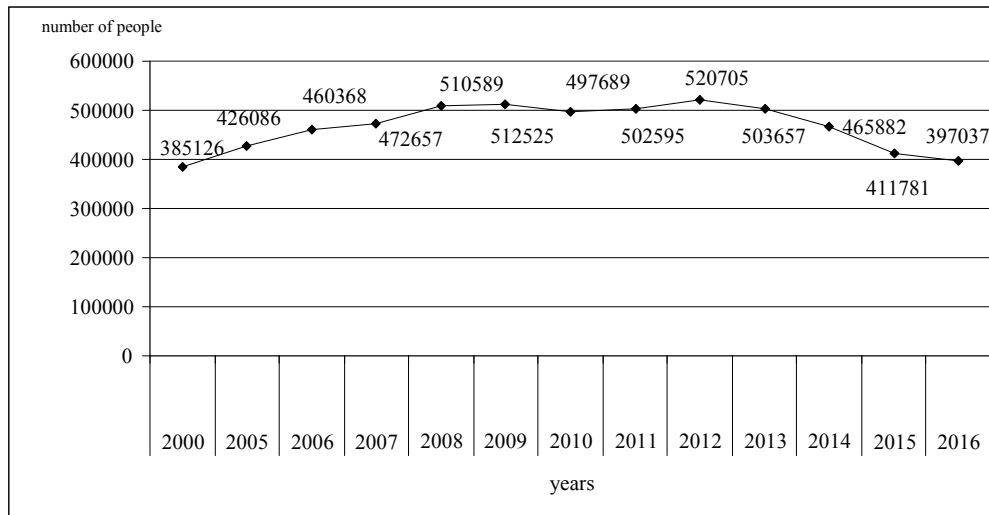


Fig. 3. Birth rate in Ukraine, 2000–2016

Source: [12, p. 41]

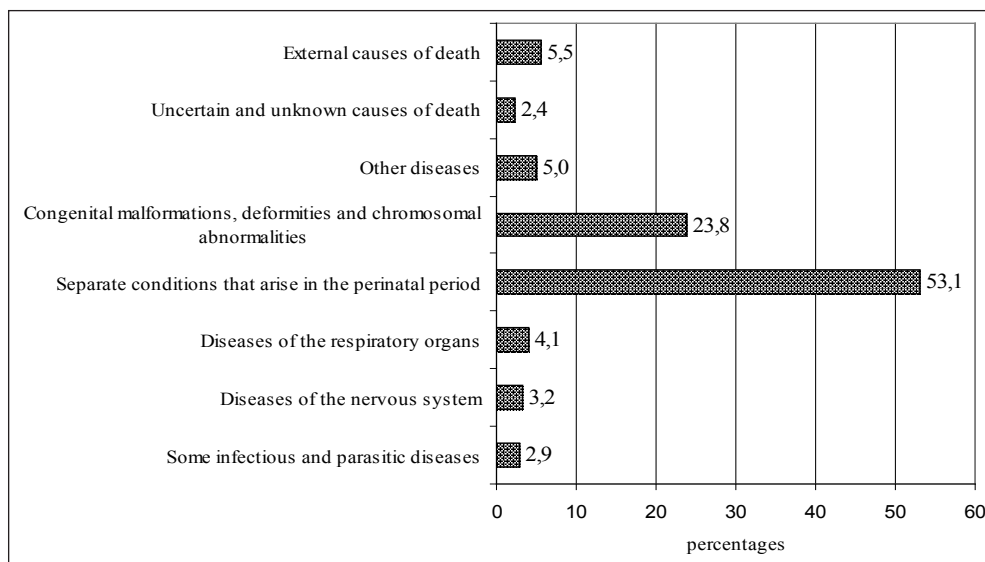


Fig. 4. Structure of causes of death of children under 1 year in 2016

Source: [12, p. 105]

and chromosomal abnormalities (23.8%). These causes determine 76.9% of deaths among children under the age of 1 in Ukraine. At the same time, infant mortality in Ukraine is twice as high as the European Union countries [9].

Recently, there was a difficult situation with the spread of certain infectious diseases, in particular, the bark. For example, in the city of Odesa from 322 patients with confirmed kidney disease registered in 2018, 96.3% had not been vaccinated with measles; one dose of vaccine was received in 3.4% of patients and 0.3% of patients with measles received two doses of the vaccine [13].

The analysis of Table 3 shows that in 2016 vaccines for children aged 0-2 years covered by: tuberculosis – 72.4%; diphtheria/tetanus – 35.0%; coughing – 34.9%; poliomyelitis – 70.3%; hepatitis B – 41.3%; haemophilic infection – 48.0%; measles, epidemic mumps, rubella – 61.4%. This indicates a real threat of infection, the incidence of which has been reduced to isolated cases (diphtheria, tetanus, etc.) and which measures have been taken to eliminate them (measles, poliomyelitis).

It should be noted that as of 01.01.2017 the implementation of the vaccination plan against tuberculosis among children of the first year of life with BCG vaccine was 75.5%; The primary vaccine complex against poliomyelitis (three vaccinations in 2, 4, and 6 months) was vaccinated with 170 832 children under one year of age (47.4% of the planned amount); the primary vaccine complex against coughing, diphtheria and tetanus (3 vaccines in 2, 4, and 6 months of the ACP vaccine) in all regions of the country, a total of 171 401 children under one year of age (47.5% of the number of children scheduled for vaccination) were vaccinated; 322 637 children under the age of one year were vaccinated against measles, mumps and rubella with a combined PDC vaccine, (87.8% of the planned number of children to be vaccinated); the primary vaccine complex against hepatitis B (3 doses – in the first day of life, 1 month, 6 months) – 180 608 children of the first year of life were vaccinated (50.8% of the planned quantity) [14].

Ukraine remains the leader in HIV and tuberculosis rates. As of 01.07.2017, 136965 HIV-infected citizens of

A number of children aged 0-2 years inclusive, who made the appropriate vaccination against certain infectious diseases in Ukraine in 2016*

Type of vaccine	Number of children 0-2 years inclusive, persons		Specific gravity of vaccinated children in % of children subject to vaccination
	which were to be vaccinated	which has been vaccinated	
Vaccination against:			
tuberculosis	374366	270937	72,4
diphtheria/tetanus	389809	136353	35,0
coughing	389809	135947	34,9
poliomyelitis	389809	274118	70,3
Hepatitis B	389809	161074	41,3
haemophilic infection	389809	187034	48,0
Measles, epidemic mumps, rubella	422768	259665	61,4

*Infant tuberculosis data are provided for infants; diphtheria/tetanus, pertussis, poliomyelitis, hepatitis B, and haemophilic infection – for children of one year; bark, epidemic mumps, rubella-two years.

Source: [11, p. 55]

Ukraine were present at the AIDS service under the medical supervision, of which 41 524 were AIDS patients. During the six months of 2017, the prevalence of HIV infection (323.7 per 100 000 population) and AIDS (98.1), as compared to the same period in 2016, was 5.5% and 14.4%, respectively [15, p. 5].

Especially threatening is the untimely treatment of patients with medical assistance, the late detection of tuberculosis and the combined forms of HIV/tuberculosis, which results in a high mortality rate from tuberculosis and is the result of the absence of an integrated approach to combining prophylactic and therapeutic programs at the state and regional levels into a single effective counteraction system [14].

The state of the environment is directly influenced by the health and life of people. Air pollution is considered one of the leading elements of the human habitat, which has a detrimental effect on its health. Permanent atmospheric pollution affects the general morbidity of the population. A direct correlation is established between the intensity of air pollution and the state of health, as well as the growth of chronic non-specific diseases, such as atherosclerosis, heart disease, lung cancer, and the like. Contaminated air significantly reduces immunity: affects the respiratory system, contributing to the emergence of respiratory diseases, catarrh of the upper respiratory tract, laryngitis, laryngotracheitis, pharyngitis, bronchitis, pneumonia [16, p. 36]. Unfortunately, in recent years, Ukraine has recorded an increase in emissions of harmful substances into the atmosphere due to reduced consumption of natural gas and more intensive use, in particular, coal or fuel oil for production, heating of premises, etc. [17].

Problem is the issue of providing people with quality drinking water. Thus, in Ukraine, centralized water supply is provided by more than 90% of cities and 22% of villages (from 2.7% in Rivne region to 98.6% in Kherson). Residents of 1270 villages and settlements of southern regions (approximately 950 thousand people) still use imported water. Over 30% of the length of the water supply system is in an emergency and inferior condition [18, p. 52].

In 2015, the share of investigated samples of drinking water from sources of decentralized water supply that did not meet the sanitary requirements was 32.7% for sanitary-chemical (above the level of the indicator for 2014–2013–2012 – 31.4%, 30.4%, and 29.3%) and 18.0% according to bacteriological indicators (above the level of 2014–2013 – 15.5%, 16.7% and 2012 – 16.2%) [16, p. 79].

Consequently, the non-conformity of drinking water quality with regulatory requirements is one of the reasons for the spread of many infectious diseases in the state (viral hepatitis A, typhoid, rotavirus infection, etc.) and non-infectious diseases (diseases of the digestive system, cardiovascular, endocrine system, etc.).

So, in 2016, an outbreak of intestinal infection has been reported in Izmail, Odesa region. The reason for this was rotaviruses and new viruses that got into the body of the victims due to the use of low-quality drinking water, the pollution of which occurred as a result of torrential rains. Among the victims – 678 people, including 386 children. 93% of people with symptoms saw the relationship between their infection and the use of raw drinking water, another 3% associated diseases with eating home-made dairy products, and 4% believed that poisoning provoked vegetables and fruits, washed under running water with water [19].

The deterioration of environmental conditions can have a negative impact not only on the health of the population but also on heredity. Many innate diseases, as well as physiological immaturity of new-borns, are associated with deterioration of the environment.

The next indicator of human development is education, which is the basic element of the country's development and human potential, an instrument of scientific and technological innovation that influences the socio-economic development and the competitiveness of the state. When considering the system of education should take into account the demographic situation of the country, which affects not only the market consumption of educational services but also on the education system itself.

The analysis of Figure 5 shows that during 2009/2010 – 2015/2016 academic years, the number of 9-year graduates decreased by 237 637 people (42%); 11 classes – 152 399 people (41.2%).

The analysis of Table 4 shows that from 2010 to 2017, the number of registered for the training of EIT decreased by 192 628 people (44.4%) including the graduates of the current year – by 100 282 people (34.2%), and in 2017, the EIT was mandatory as a state final certification (SFE).

During the years 2013–2017, the volume of the state order for initial training (junior specialist, bachelor, specialist, and master on the basis of complete general secondary education) decreased from 203 122 to 145 252, i.e. by 57 870 (28.5%) [36].

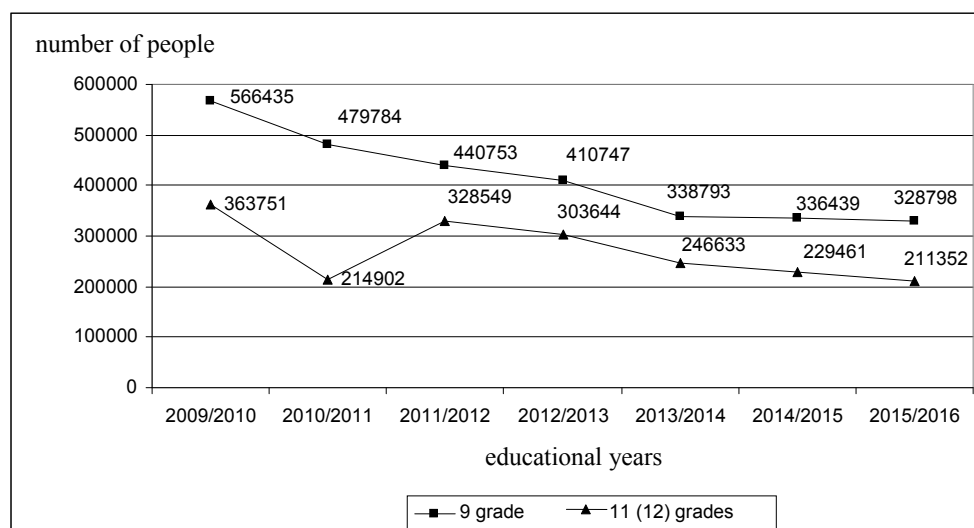


Fig. 5. Dynamics of the issue of 9th and 11th-grade pupils (12th grade) by general secondary education institutions

Source: compiled by the author for [20–27]

Table 4

The number of high school graduates registered for external independent evaluation

	years							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Graduates of high school	433517	257322	328540	322088	297036	288977	267167	240889
incl. this year	293067	161827	260264	238090	219198	221104	200538	192785

Source: compiled by the author for [28–35]

Table 5

The number of people who studied in educational institutions (at the beginning of the school year, thousand people)

Educational establishments	Educational years							
	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	
Total	7224	7013	6815	6648	5762	5692	5718	
In institutions of general secondary education	4299	4292	4222	4204	3757	3783	3846	
Institutions of professional (vocational) education	434	409	423	391	316	304	286	
In institutions of higher education	2491	2312	2170	2053	1689	1605	1586	
<i>incl.</i>								
Colleges, technical schools	361	357	345	329	251	230	217	
Universities, academies, institutes	2130	1955	1825	1724	1438	1375	1369	

Source: [37, p. 50]

Analysis of Table 5 shows that during 2010/2011 – 2016/2017 academic years, the number of people studying in educational institutions decreased by 1 506 thousand people (20.8%), including: institutions of general secondary education – by 453 thousand persons (10.5%); institutions of professional (vocational) education – by 148 thousand people (34.1%); colleges, technical schools, schools – 131 thousand people (39.9%); universities, academies, institutes – by 761 thousand people (35.7%).

In the long run, the demographic factor will continue to affect, in particular, the employment of the employed population.

Conclusions. Thus, we can conclude that one of the factors that influence human development is such public goods as education, health, environment. Human development depends on the longevity of life, knowledge gained, access to resources that provide a decent standard of living. Health is the economic resource of society and the main condition for the reproduction of potential because only healthy and educated population can provide economic and scientific and innovative development of society.

References:

1. Human development in Ukraine. Innovative Types of Employment and Prospects for their Development / Ed. E.M. Libanova; Institute of Demography and Social Studies them Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine. – K., 2016. – 328 p.
2. Ivashchenko T.Yu. Sustainable human development as the main vector of social and economic transformations in the 21st century / T.Yu.Ivaschenko // Social-labor relations: theory and practice. – 2015. – № 2. – P. 195–199. Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2015_2_25.
3. Lyashenko O.M. Forecasting Model of World Human Development: Econometric Approach / O.M. Lyashenko, O.Ya. Kovalchuk // Ukrainian Journal of Applied Economics, 2016. – T. 1. – No. 2. – P. 73–85.
4. Moroz V. Comparative analysis of components of the index development of human potential, defined for Ukraine in 2009. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-2-29.pdf>.
5. Stepanchuk S.O. Current state of development of human potential in the national economy of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/9_7.pdf.
6. Khmelevskaya O.M. Educational Risks in the Context of Human Development / O.M. Khmelevskii // Demography and Social Economics, 2016. – No. 3(28). – P. 145–157.
7. Human Development Report 1995. – New York Oxford University Press 1995. – 230 p.
8. Human Development Report 2016. Human Development for Everyone. – 286 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf.
9. Recommendations of the parliamentary hearings on the topic "On Health Care Reform in Ukraine": Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine dated April 21, 2016. No. 1338-VIII. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>.
10. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Healthcare facilities and morbidity of the population of Ukraine in 2016. Statistical bulletin. – Kyiv, 2017. – 92 p.
12. Demographic Yearbook "The Population of Ukraine for 2016". – Kyiv, 2017. – 134 p.
13. Official site of the city of Odessa. [Electronic resource]. – Access mode: <http://omr.gov.ua/>.
14. Official site of the Center for Public Health of the Ministry of Health of Ukraine. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://phc.org.ua>.
15. HIV infection in Ukraine. Newsletter – Kyiv, 2017. – No. 48. – 39 p.
16. National report on the state of the environment in Ukraine in 2015. – K.: Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine, Physical person-entrepreneur Grin D.S. – 2017. – 308 p.
17. Official site of the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <https://menr.gov.ua/>.
18. Sustainable Development Goals: Ukraine. National Report 2017. – K.: Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, 2017. – 176 p.
19. Official site of the city of Izmail. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.izmail-rada.gov.ua/>
20. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2016/17 academic year. Statistical bulletin. – K., 2017. – 100 p.
21. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2015/16 academic year. Statistical bulletin. – K., 2016. – 100 p.
22. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2014/15 academic year. Statistical bulletin. – K., 2015. – 100 p.
23. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2013/14 academic year. Statistical bulletin. – K., 2014. – 100 p.
24. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2012/13 academic year. Statistical bulletin. – K., 2013. – 99 p.
25. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2011/12 academic year. Statistical bulletin. – K., 2012. – 100 p.
26. General educational institutions of Ukraine at the beginning of 2010/11 academic year. Statistical bulletin. – K., 2011. – 100 p.
27. Official report on conducting EIT in 2017. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
28. Official report on conducting EIT in 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
29. Official report on conducting EIT in 2015. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
30. Official report on conducting EIT in 2014. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
31. Official report on conducting EIT in 2013. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
32. Official report on conducting EIT in 2012. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
33. Official report on conducting EIT in 2011. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
34. Official report on conducting EIT in 2010. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://testportal.gov.ua>.
35. Official site of the Ministry of Education and Science of Ukraine. [Electronic resource]. – Access mode: <https://mon.gov.ua>.
36. Ukraine in figures 2016. Statistical collection. – K., 2017. – 240 p.

СУСПІЛЬНІ БЛАГА ЯК ЧИННИК ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено вплив таких суспільних благ як освіта, здоров'я, навколишнє середовище на людський розвиток країни. Розглянуто стан здоров'я, освіти, навколишнього середовища в Україні. Зазначено, що здоров'я – показник рівня, способу та якості життя людей. Освіта підвищує загальний інтелектуальний та культурний рівень суспільства. Рівень освіти та стан навколишнього середовища напряму впливають на стан здоров'я населення. Людський розвиток залежить від тривалості життя, отриманих знань, доступу до ресурсів, які забезпечують гідний рівень життя.

Ключові слова: людський розвиток, суспільні блага, освіта, охорона здоров'я, навколишнє середовище

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА КАК ФАКТОР ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Аннотация. В статье исследуется влияние таких общественных благ как образование, здравоохранение, окружающей среды на человеческое развитие страны. Рассмотрено состояние здоровья, образования, окружающей среды в Украине. Отмечено, что здоровье – показатель уровня, образа и качества жизни людей. Образование повышает общий интеллектуальный и культурный уровень общества. Уровень образования и состояние окружающей среды напрямую влияют на состояние здоровья населения. Человеческое развитие зависит от продолжительности жизни, полученных знаний, доступности к ресурсам, которые обеспечивают достойный уровень жизни.

Ключевые слова: человеческое развитие, общественные блага, образование, здоровье, окружающая среда.

Завербний А. С.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*
Багнюк С. М.
*студент
Національного університету «Львівська політехніка»*

Zaverbnyi A. S.
*PhD (Economics), Associate Professor
Associate Professor of Foreign Trade and Customs Department
Lviv Polytechnic National University*
Bahniuk S. M.
*Student of Foreign Trade and Customs Department
Lviv Polytechnic National University*

ПРОБЛЕМИ ТА ПОТЕНЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛИВА УКРАЇНИ ТЕХНІЧНИМ РЕГЛАМЕНТАМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Анотація. У статті розглянуто проблеми забезпечення відповідності автомобільного палива України технічним регламентам ЄС. Виокремлено економічний, екологічний та соціальний чинники проблеми. Наведено основні причини невідповідності пального українських НПЗ технічним регламентам ЄС. Запропоновано можливі шляхи вирішення.

Ключові слова: автомобільне паливо, технічні регламенти, бензин, дизельне паливо, стандарти «Євро».

Вступ та постановка проблеми. Станом на 2018 р. досягнення людства є надзвичайними. Які тільки винаходи та технології не були придумані, однак інновації з'являються знову і знову. Але, незважаючи на науково-технічний прогрес, лише близько двох століть тому люди почали замислюватися над тим, скільки шкоди їхня діяльність приносить світові. Забруднення атмосферного повітря – один із основних типів антропогенного забруднення. Воно полягає у викиді в атмосферу хімічних речовин, твердих частинок і біологічних матеріалів, здатних шкودити людині та іншим живим організмам. Внаслідок спалення автомобільного палива утворюється величезна кількість газоподібних сполук, що є однією із причин забруднення атмосфери. Наука рухається вперед, удосконалюється склад автомобільного палива, принцип його очищення під час згоряння, а також здійснюється випуск електроавтомобілів. В умовах економічної нестабільності України для прискорення вступу країни у ЄС та успішного виконання Угоди про асоціацію з ЄС (повна назва – Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони) автомобільне паливо за всіма критеріями повинно відповідати технічним регламентам, що діють у Європі. На жаль, таке паливо доступне для продажу не на всій території держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням удосконалення автомобільного палива та приведення його до європейських норм, а також скороченням вихлопних газів під час його згоряння займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Адам М. Бойес, М.І. Борисов, Д.М. Голден, М.Г. Грубель, Джастін Д.К. Бішоп, М.З. Джейкобсон, О.О. Діденко, Ніалл П.Д. Мартін, М.А. Подригало, С.К. Сінха, В.В. Славін, І.Л. Трофімов та інші.

Метою статті є розроблення пропозицій щодо удосконалення забезпечення відповідності автомобільного палива технічним регламентам ЄС.

Результати дослідження. Проаналізувавши праці науковців, зокрема Г.І. Архіпова, можна стверджувати, що транспортний комплекс – одне з найпоширеніших джерел забруднення навколишнього середовища [1]. Негативний вплив на довкілля також мають силові агрегати теплоелектроцентралей, які використовують мазут та дизельні приводи бурових установок. У цій ситуації з метою зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище М.А. Подригало у своїх роботах наголошує на необхідності відповідності вітчизняного автомобільного палива європейським регламентам [2]. В умовах євроінтеграції доцільним є виділення складових частин проблеми забезпечення відповідності автомобільного палива в Україні: економічної, екологічної, соціальної. Деталізуємо кожен з них.

Економічний складник забезпечення відповідності автомобільного палива в Україні в умовах євроінтеграції. Згідно зі статистичними даними, в Україні середній вік транспортних засобів становить майже 21 рік. Відповідно можна констатувати про їх невідповідність екологічному стандарту «Євро-0». У зв'язку з динамічною девальвацією національної валюти України у поєднанні з різким скороченням реальних доходів і, відповідно, купівельної спроможності громадян у 2015 році обсяги продажу пересічно вживаних транспортних засобів у країні становили 80 тис. штук [3]. За умов різкого зубожіння населення українці не спроможні купувати дорожчі авто. Населення практично не встигає належним чином оновлювати автомобільний парк відповідно до високих екологічних стандартів. Окрім того, динамічно зростають ціни на автомобілі. Інша ситуація відбувається в ЄС, де стандарт вводиться, як правило, систематично, але лише один раз за 5 років, а зростання цін відбувається зазвичай поступово (органічно). У результаті цього на дорогах України сьогодні спостерігається сильний контраст: новітні автомобілі (BMW, Audi та ін.) поруч із 35-річними «Ладами», 15-річними «Ланосами» та 45-річними «Запорожцями». Аналізуван-

ня статистичних даних та даних асоціації «Укравтопром» показало, що в грудні 2016 р. первинний ринок вживаних автомобілів в Україні сягнув рекордно високого результату – 5603 автомобілів. Це 39% загального обсягу первинних реєстрацій автомобілів в Україні. Зростання відносно грудня 2015 р. становить теж рекордну величину – 55% [4]. Динамічність ввезення (імпортування) вживаних автомобілів в Україну продемонстрував саме сегмент легкових автомобілів. У грудні 2016 р. імпорт сягнув 4170 штук, що перевищило аналогічний показник грудня 2015 р. втричі. За 2016 рік у сегменті легкових автомобілів було зареєстровано 17 417 одиниць, що на 22% більше аналогічного показника 2015 р. Причому значне зростання імпорту почалося з вересня аналізованого року. З липня 2016 р. в Україні почав діяти Закон № 3251 «Про внесення змін до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів» [5]. Як показує аналізування, українці використовують право на ввезення одного старого автомобіля з ЄС за зниженими акцизами максимально можливо. Згідно з даними «Укравтопрому», найпопулярнішими серед вживаних автомобілів є авто європейського походження Renault (3626 штук), Volkswagen (3183), Skoda (1790), Opel (1585), Mercedes-Benz (923). Тобто попит на вживані автомобілі є досить значним [6]. Якщо говорити про пальне, то індекс Євро означає рівень вмісту в паливі речовин, що впливають на токсичність вихлопу, але, з іншого боку, він же визначає і рівень експлуатаційних якостей палива. У країнах ЄС діє стандарт EN 228, який суттєво суворіший за український ДСТУ 7687:2015 [7]. Насамперед це стосується експлуатаційних характеристик палива, але також є різниця і в класифікації типів бензину. Українське паливо класів Євро 3 і Євро 4, на жаль, не досягає сучасних європейських стандартів. І лише бензин, зазначений в Україні індексом Євро 5, дійсно відповідає європейським вимогам. Але таке паливо продається лише на деяких вітчизняних АЗС, причому переважно у столичному регіоні країни. Подібною ситуація є також і з дизельним паливом. Український ДСТУ 7688:2015, визначаючи вимоги до дизпалива класів Євро 3, Євро 4 і Євро 5, відповідає європейському стандарту EN 590 лише в частині Євро 5. А вітчизняні вимоги до палива класу Євро 4 і 3 взагалі не відповідають вимогам EN 590 [8]. Саме через цю невідповідність українського пального автомобілісти надають перевагу перевіреним міжнародним мережам, де суворіше ставляться до дотримання заявлених норм (технічних регламентів) і відкрито декларують, яким стандартам відповідає те чи інше пальне. У компаніях, які працюють на українському та європейському ринках, діють єдині стандарти для всіх країн присутності, відповідно і підхід до класифікування палива є також європейським. З економічної позиції варто

було б довести до відповідності європейським стандартам українське пальне, адже все ж українці хочуть купувати вітчизняний продукт. Зараз пальне Шебелинського заводу на АЗС «Укргазвидобування» є найкращим в Україні серед вітчизняних виробників, але, на жаль, воно є недостатнім на всій території України.

Екологічний складник забезпечення відповідності автомобільного палива в Україні в умовах євроінтеграції. Метою євростандартів є скорочення викидів шкідливих вихлопів, таких як оксид азоту (N_2O); окис вуглецю (CO_2); вуглеводні; тверді частинки [9]. Вищенаведені викиди регулюються для більшості типів транспортних засобів, включаючи легкові автомобілі, вантажні автомобілі, поїзди, трактори, баржі, за винятком морських суден і літаків. Для кожного типу транспортного засобу застосовуються різні стандарти. Їх дотримання визначається шляхом запуску двигуна під час стандартизованого циклу випробувань [10]. Невідповідні транспортні засоби не можуть бути продані в ЄС, але нові стандарти не застосовуються до транспортних засобів, що вже є на дорогах. Нові моделі повинні відповідати поточним чи запланованим стандартам. Ці стандарти, безперечно, несуть позитивний ефект. Представники SMMT (Товариство виробників двигунів та трейдерів), спираючись на результати проведеного ним дослідження, стверджують, що для того, щоб виробити таку саму кількість забруднюючих речовин, як один автомобіль, сконструйований в 1970-х рр., необхідно задіяти 50 сучасних авто. SMMT наводить такі цифри: вміст монооксиду вуглецю у бензині знижується на 63%, у дизелі знижується на 82% у 2014 р. порівняно з 1993 р.; вміст вуглеводнів у бензині знизився на 50% з 2001 р. до 2014 р.; вміст оксиду азоту знизився на 84% з 2001 р. до 2014 р.; частка частинок у дизельному пальному знизилася на 96% у 2014 р. порівняно з 1993 р. [10]. Оскільки бензинові та дизельні двигуни виробляють різні типи викидів, вони підпадають під різні стандарти. Наприклад, дизель виробляє більше твердих частинок (або сажі), що приводить до впровадження дизельних фільтрів для твердих часток. Надзвичайно важливо знати стандарт викидів у вашому автомобілі. Новий план уряду щодо скорочення забруднення повітря був оголошений у січні 2016 р. і вимагає відповідності стандарту Євро-5 для всіх імпортованих з-за кордону автомобілів. Цим фактично вводиться повна заборона на ввезення авто, що виготовлені раніше 2008/2009 рр. (або обов'язкове переобладнання двигуна під чинний екостандарт), оскільки реально екологічний стандарт Євро-5 в країнах ЄС та США почав діяти в 2009 р. і, відповідно, автовиробники почали випуск автомобілів з Євро-5 після 2009 р. З 01.01.2018 р. в межах Угоди про Асоціацію з ЄС встановлено новий рівень ставок ввізного мита на автомобілі, який є нижчим, ніж у попередні роки [11]. Для легкових автомобілів Угодою передбачено перехідний період тривалістю сім років.

Таблиця 1

Хронологія впровадження європейських регламентів на паливо в Європі та Україні

Стандарт викидів	Застосовується до нових легкових автомобілів у Європі, починаючи з:	Застосовується до більшості ввезених автомобілів у Європі, починаючи з:	Введений в Україні з:
Євро 1	1 липня 1992 р.	31 грудня 1992 р.	–
Євро 2	1 січня 1996 р.	1 січня 1997 р.	1 січня 2006 р.
Євро 3	1 січня 2000 р.	1 січня 2001 р.	1 січня 2013 р.
Євро 4	1 січня 2005 р.	1 січня 2006 р.	1 січня 2014 р.
Євро 5	1 вересня 2009 р.	1 січня 2011 р.	1 січня 2016 р.
Євро 6	1 вересня 2014 р.	1 вересня 2015 р.	заплановано ввести в дію з 1 січня 2020 р.

За цей час ставки ввізного мита поступово знижуватимуться до нуля. Держава заохочує переходити на екологічно чисті автомобілі, таким чином, розмитнення транспортних засобів, оснащених винайково електричними двигунами (одним або декількома) становить 0% від митної вартості. Саме так держава заохочує переходити на екологічно чисті автомобілі. Щодо визначення стандарту вихлопних газів автомобіля, то Європейською Комісією була розроблена спеціальна таблиця, в якій показано різні категорії Євро, які застосовуються у Європі до нових моделей автомобілів, затверджених після певної дати (див. табл. 1) [12].

Кожен автомобіль, проданий після зазначених дат, повинен відповідати певним стандартам. Щоб вони відповідали новим стандартам, деякі автовиробники впровадили селективне каталітичне відновлення (SCR), в якому реагент з редуруючою рідиною вводять через каталізатор у вихлоп дизельного автомобіля. Хімічна реакція перетворює оксид азоту у нешкідливу воду та азот, які викидаються через вихлопну трубу. Як показує аналізування, з кожним наступним роком норми викидів для автомобілів суттєво скорочуються. Висвітлення динаміки скорочення шкідливих викидів у процесі оновлення європейських стандартів для бензинових (див. рис. 1) та дизельних (див. рис. 2) автомобілів.

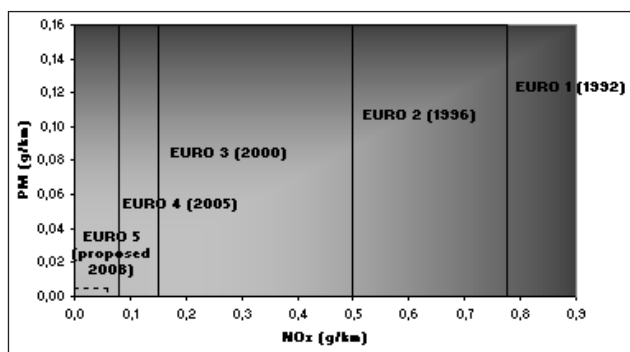


Рис. 1. Спрощена діаграма прогресії європейських норм викидів для бензинових автомобілів [10]

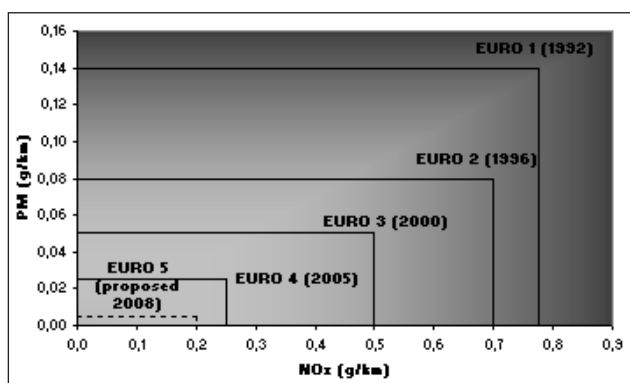


Рис. 2. Спрощена діаграма прогресії європейських норм викидів для дизельних автомобілів [10]

Соціальний складник забезпечення відповідності автомобільного палива в Україні в умовах євроінтеграції. Відкриття нових заводів із перероблення чи приведення пального у відповідність до стандарту євро мало б не лише позитивний економічний ефект, оскільки розвивалося б національне виробництво, але і соціальний, оскільки виникли б нові робочі місця, розвивалася б інфраструктура, зайнятість населення зросла б, платоспроможність теж. Європейський суд затвердив основні напрями політики ЄС

у сфері клімату та енергетики до 2030 р. Основним їх пріоритетом є скорочення викидів парникових газів до 2030 р. на 40% порівняно з рівнем 1990 р. Сьогодні, за даними Міжнародного енергетичного агентства (IEA), ЄС вдалося знизити викиди CO₂ від спалювання палива на 21% щодо рівня 1990 р., при тому, що в США об'єм таких викидів підвищився на 8%, а в Китаї – аж на 333%. IEA підраховує тільки викиди від спалювання палива, однак і ці дані дозволяють побачити загальну картину, адже викиди енергетики становлять близько 2/3 від світових викидів парникових газів [13]. Крім того, у грудні 2015 р. було підписано Паризьку угоду з клімату, спрямовану на скорочення викидів вуглекислого газу, уповільнення зростання глобальних температур і надання допомоги країнам у боротьбі з наслідками зміни клімату. Паризька угода фактично приходить на зміну Кіотському протоколу, учасники якого брали на себе відповідальність за скорочення парникових викидів. Суть кліматичних угод безпосередньо зачіпає автомобільну промисловість, оскільки автомобілі є одним з основних джерел шкідливих викидів в атмосфері. За даними IEA, у 2014 р. близько 23% викидів від спалювання палива припадало на транспорт, а попри усі зусилля зменшити кількість шкідливих викидів спромоглися лише деякі регіони, зокрема ЄС. Саме тому Україні необхідно удосконалити екологічну політику держави та редагувати законодавчу базу, аби кількість автомобілів, які не відповідають європейським стандартам викидів шкідливих речовин, скорочувалась, а українці змогли купувати більш екологічно чисті автомобілі. Першим кроком є встановлення рівня нульового податку на розмитнення електрокарів, але, на жаль, громадянин України із середнім заробітком не може дозволити собі придбати таке авто. Тому, аби відповідати технічним регламентам ЄС, нашому уряду необхідно вжити заходів задля покращення екологічної якості ринку автомобілів країни. Пальне Шебелинського заводу – це бензини та дизель вітчизняного виробництва, які за усіма показниками якості та екологічності відповідають стандарту Євро-5. Пальне від національного виробника – Шебелинського ВПГКН ПАТ «Укргазвидобування» – можна придбати у мережі АЗС «Укргазвидобування» (м. Харків та Харківська область) та у мережах АЗС-партнерів («БРСМ-Нафта», компанія «SUNOIL», Полтавська компанія ПП «Наdejда», Компанія «Автотранс») [14]. Компанія «Укргазвидобування» перейшла на виробництво палива стандарту Євро-5 ще в другій половині 2016 р. Результати випробувань зразків бензинів автомобільних А-92-Євро5-Е5, А-95-Євро5-Е5 та палива дизельного ДП-3-Євро5-В0 виробництва Шебелинського ВПГКН, які були досліджені в акредитованому випробувальному центрі ТОВ «Інспекторат Україна» на відповідність вимогам ДСТУ 7687:2015 та ДСТУ 7688:2015, черговий раз підтверджують високу якість нафтопродуктів Шебелинського ВПГКН та повну відповідність вимогам державних стандартів [7], [8], [14]. На українському ринку є чимало автозаправних станцій, які є представниками міжнародних паливних компаній. Кількість АЗС світових брендів в Україні постійно зростає, адже на них продають пальне таких же стандартів, як і в Європі, не відрізняючи країну кінцевого споживання. Є багато причин, чому українські НПЗ не можуть виробляти паливо, яке відповідає тим технічним регламентам ЄС. В основному це стосується законодавчого, політичного та економічного питань. По-перше, законодавча база України стосовно виробництва та реалізації пального досі не є досконалою. Оскільки підпільні нафтопереробні заводи продають паливо з великими частками присадок та заборонених хімічних добавок, такі підприємства не сплачують податків і не дотримуються не лише встановлених норм, але і правил безпеки. По-друге,

сучасні українські політики не всі розмежовують поняття «власного бізнесу» та «політичної діяльності» – їм вдається це поєднувати. Таким чином, досі існують так звані клани, одні підприємці покривають інших, деяка частка закупівель так і залишається непрозорою. По-третє, сучасне економічне становище України є скрутним. Застаріле обладнання та технології на вітчизняних НПЗ гальмують процес виробництва якісного пального. виправити таку ситуацію можливо, якщо держава розпочне жорстке контролювання виробництва та реалізації пального, будуть введені заборони та штрафи, ліквідуються тінюві НПЗ, усі закупівлі здійснюватимуться відкрито та прозоро. Для того щоб спонукати виробництво пального, яке відповідатиме технічним регламентам ЄС, варто залучати інвесторів або ж продавати частку акцій вітчизняних НПЗ, аби отримати кошти для модернізації таких підприємств. Торговельні операції з автомобільним паливом екологічного класу Євро-4 з 1.01.2018 р. заборонено положеннями Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів, дизельного, суднових та котельних палив, затвердженого постановою Кабміну від 1.08.2013 р. № 927. Технічний регламент розроблено відповідно до вимог Директиви 98/70/ЄС Європарламенту і Ради від 13.10.1998 р., а також Директиви 2005/33/ЄС Європарламенту і Ради від 6.07.2005 р. Згідно з документом, обіг бензинів і дизельного палива класу Євро-3 було припинено з 1.01.2016 р., Євро-4 – з 1.01.2017 р. Автомобільне паливо Євро-5 можна продавати безстроково [15]. У зв'язку з останніми подіями, що відбуваються в Україні, та ухваленими законодавчими змінами позиції тінювих виробників пального було істотно потіснено. Більшість підпільних міні-НПЗ, число яких 10 років тому сягало ледь не півтори сотні, зараз простоюють. Скорочення тінювих НПЗ сприяло введенню акцизного податку на компоненти моторних палив, що позбавило таких сумнівних виробників сировинної бази. Обов'язок перевіряти АЗС в Україні покладено на Держспожив-

службу, яка здійснює контроль за дотриманням вимог законодавства щодо захисту прав споживачів та правил торгівлі нафтопродуктами. У 2017 р. територіальні органи служби перевірили 177 АЗС, встановивши порушення у 61% заправок. При цьому з перевірених 2,92 млн л нафтопродуктів було припинено реалізацію всього 82,31 тис. л. До адміністративної відповідальності притягнуто 71 людину. Контролювання за виконанням обов'язкових вимог технічного регламенту, що передбачає заборону обігу автомобільного пального класу Євро 4, буде здійснювати Державна екологічна інспекція [16]. Помилковою є думка, що посилення вимог до палива і підвищення стандартів його якості вплине на зростання ціни на ці нафтопродукти. Проте введення повноцінного контролю з боку держави і зачистка тінювих НПЗ можуть спричинити здорожчання палива.

Висновки. Нафтопереробний сектор України є перспективним за умови постійного оновлення технологій, впровадження інновацій та виробництва пального, яке відповідатиме не лише державним стандартам, але і європейським нормам. На жаль, натепер увесь потенціал у цій сфері країна не використовує, адже українська законодавча база поки ще не остаточно адаптована до європейських стандартів (хоча зроблено перші кроки), в країні проводиться АТО, процвітає тінювий сектор економіки, а також занадто високий рівень корумпованості влади. Крім того, український менталітет поки не дозволяє жити прозоро та чесно, дотримуючись тих же законів про перевезення через митний кордон держави автомобілів іноземної реєстрації. Однак, незважаючи на все вищезазначене, Україна має потенціал та може проявити себе у нафтопереробній сфері, зокрема у паливному секторі. Слід докласти максимум зусиль для створення прозорого повноцінного ринку, на якому недобросовісна конкуренція зникне, а трейдери торгуватимуть якісним паливом і чесно конкуруватимуть, борючись за свого покупця. Вирішивши в майбутньому вказані проблеми, Україна буде бажаним партнером на європейському паливному ринку.

Список використаних джерел:

1. Архіпова Г., Ткачук І., Глушков С., 2009. Аналіз впливу відпрацьованих автомобільних газів на стан атмосферного повітря в густонаселених районах. Вісник НАУ № 1, с. 78–83.
2. Подригало М., Внукова Н., Каленіченко А., 2010. Аналіз та прогнозування європейських екологічних норм для автомобільного транспорту та аналогічні нормативи в Україні. Екологія і промисловість: науково-виробничий журнал № 1, с. 4–9.
3. НафтоРинок, 2017. Страсті по Євро-6. URL: <http://www.nefterynok.info/uk/statti/strast-po-vro-6>.
4. Укравтопром, 2016. Статистика продажів автомобілів. URL: <http://ukrautoprom.com.ua/uk/statistika/statistika-2016>.
5. Закон України «Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів». № 1389-19 від 31.05.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1389-19>.
6. Автоцентр, 2017. Розбираємося, що означає бензин Євро? URL: <https://www.autocentre.ua/ua/opyt/toplivo/razbiraemysachto-oznachaet-benzin-evro-355358.html>.
7. Держспоживстандарт України, 2016. ДСТУ ISO 7687:2015 Бензини автомобільні Євро. Технічні умови. Київ: Держспоживстандарт України.
8. Держспоживстандарт України, 2016. ДСТУ ISO 7688:2015 Паливо дизельне Євро. Технічні умови. Київ: Держспоживстандарт України.
9. Русіло П.О., Костюк В.В., Афонін В.М., 2008. Вплив на довкілля автомобільного транспорту на всіх стадіях його життєвого циклу. Науковий вісник НЛТУ України, вип. 18.3, с. 85–89.
10. Вікіпедія, 2017. Євро-1. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE-1>.
11. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та ЄС, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони № 984_011 від 30.11.2015. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page. European Commission, 2015. Low carbon technology. URL: https://ec.europa.eu/clima/policies/lowcarbon_en. [Accessed 2 December 2017].
12. International Energy Agency, 2018. Oil market report. URL: <http://www.iea.org/>.
13. Укргазвидобування, 2017. Переробка і реалізація. URL: <http://ugv.com.ua/uk/page/pererobka-i-realizacia>.
14. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Технічного регламенту щодо вимог до автомобільних бензинів, дизельного, суднових та котельних палив» від 1 серпня 2013 р. № 927, зі змінами № 973 від 22.12.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/927-2013-%D0%BF>.
15. 112 UA, 2018. АЗС перейшли на паливо Євро-5: Чи зростуть ціни? URL: <https://ua.112.ua/mnenie/azs-pereishly-na-palyvo-evro-5-chy-zrostut-tsin-y-429828.html>.

ПРОБЛЕМЫ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТОПЛИВА УКРАИНЫ ТЕХНИЧЕСКИМ РЕГЛАМЕНТАМ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы обеспечения соответствия автомобильного топлива Украина техническим регламентам ЕС. Выделены экономическая, экологическая и социальная составляющие проблемы. Приведены основные причины несоответствия топлива украинских НПЗ техническим регламентам ЕС. Предложены возможные пути решения.

Ключевые слова: автомобильное топливо, технические регламенты, бензин, дизельное топливо, стандарты «Евро».

PROBLEMS AND POTENTIAL POSSIBILITIES OF FORMATION SYSTEM OF PROVIDING AND COMPLIANCE OF UKRAINIAN AUTOMOBILE FUEL WITH THE TECHNICAL REGULATIONS OF THE EUROPEAN UNION

Summary. In this work there have been considered the problems of ensuring compliance of Ukrainian automobile fuel with the technical regulations of the EU. There was identified economic, ecological and social components of the problem. The main reasons for the non-conformity of fuel of Ukrainian refineries with the technical regulations of the EU are presented. Possible solutions were suggested.

Key words: automobile fuel, technical regulations, gasoline, diesel fuel, Euro standards.

УДК 331.105.6

Зеленко О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і туризму
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Zelenko O. O.

*PhD in Economics, associated professor,
associated professor in World Economy and tourism department
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

КУЛЬТУРА СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН РЕГІОНУ

Анотація. На основі проведеного аналізу у статті ідентифіковане поняття культури соціального діалогу у сфері економічних відносин регіону. Визначено, що феномен культури соціального діалогу є відособленою частиною економічної культури та включає в себе культуру ділового спілкування, але ні в якому разі не є їй тотожним. Узагальнення результатів попередніх досліджень дало змогу визначити соціально-економічні умови формування культури соціального діалогу на регіональному рівні. Також визначено її відмінні риси, принципи та функції. Виявлено сучасні особливості прояву культури соціального діалогу в регіонах України.

Ключові слова: соціальний діалог, культура, економічні відносини, регіон, цінності, норми, сталий розвиток.

Вступ та постановка проблеми. До певного часу існувала думка, що економічному середовищу не притаманні певні правила поведінки. Головна мета – отримання доходу та нарощування прибутків, а яким шляхом буде досягнута ця мета – неважливо. Але еволюція економічних досліджень доводить, що у цій сфері відносин також накопичено певний базис цінностей, норм поведінки, якими мають користуватися учасники економічної діяльності.

Виникнення культури у сфері економічних відносин зумовлене людським фактором, адже дійові особи тут також люди – представники різних соціальних класів, кожен із яких має власні пріоритети, але їх досягнення вимагає від кожного дотримання певних умов суспільної взаємодії; їх ігнорування приведе до зниження ефективності економічної діяльності.

Особливим інструментом реалізації ефективних економічних відносин стає соціальний діалог, який є за собою комунікації між різними соціальними класами. У світлі тенденції його застосування не тільки у сфері соціально-трудова відносин окремих підприємств, але й на мезорівні для організації економічних відносин регіону актуальним стає питання визначення складників культури соціального діалогу в економічній сфері окремих територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття економічної культури не є новим для наукового середовища. Ним дуже часто оперують як закордонні, так і вітчизняні вчені.

Так, цікавим є підхід російських соціологів Т. Заславської та Р. Ривкіної [1, с. 105–113], які підтверджують еволюційний підхід до виникнення феномену економічної

культури як результату розвитку соціально-економічних відносин під тиском певних потреб та інтересів окремих соціальних груп, на тлі яких на певному етапі зароджуються конкретні традиції, цінності та норми поведінки.

М. Лукашевич [2], досліджуючи соціологію економіки, зазначає, що економічну культуру слід розглядати як проекцію загальної культури на сферу соціально-економічних відносин, тому що вона містить ті самі елементи (цінності, норми, правила поведінки тощо).

Дещо інший підхід пропонує Г. Соколова [3], яка під економічною культурою розуміє певний спосіб економічного мислення та шаблони поведінки, матеріальні цінності та норми, які «виконують роль соціальної пам'ятки економічного розвитку».

Складнішим є завдання аналізу виявлених попередніх публікацій щодо визначення поняття культури соціального діалогу у сфері економічних відносин.

Найбільше до цієї мети наблизилися органи Національної служби посередництва і примирення, які у своїй діяльності оперують поняттям «правова культура учасників соціального діалогу» [4], маючи на увазі юридичну освіченість населення та безпосередньо громадських активістів, які беруть участь у соціальному діалозі в межах діяльності профспілкових організацій.

Решта авторів розглядають поняття культури у поєднанні з поняттям соціального діалогу опосередковано: переважно йдеться про формування культури в межах організації (тобто на мікрорівні) як окремого господарюючого суб'єкта. Серед таких публікацій можна відзначити роботи Г. Назарової [5], яка розглядає управління організаційною культурою на основі ключової ролі рядових працівників підприємства; І. Ворончака [6], який розглядає соціальне партнерство як передумову формування організаційної культури як інструменту стратегічного управління діяльністю підприємства.

Огляд останніх досліджень та публікацій засвідчив, що у сучасній науковій літературі визначене поняття економічної культури, натомість відсутнє визначення культури соціального діалогу, який є основою ефективної взаємодії в економічному середовищі в межах життєдіяльності конкретної території.

Мета статті – ідентифікація поняття та характеристика складників культури соціального діалогу у сфері економічних відносин на регіональному рівні.

Результати дослідження. Враховуючи наявність соціального складника, для того щоб визначити основу поняття «культура соціального діалогу», варто звернутися спочатку до визначення терміна «культура».

Сьогодні немає єдиного визначення цього багатогранного поняття. Ще у середині ХХ століття А. Кребер та К. Клакхон зробили першу спробу зібрати всі можливі підходи до трактування культури, представивши загалом на суд свій твір «Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions» [7]. Тоді дослідники у власній книзі акумулювали близько 180 варіантів визначення цього поняття, але вже через 30 років на Всесвітньому конгресі у Торонто (1983 р.) таких варіантів налічувалося декілька сотень.

Повертаючись до суті дослідження, все-таки спробуємо стверджувати, що під терміном «культура» варто розуміти історично накопичені матеріальні та моральні цінності, норми та правила поведінки, що сприяють встановленню врівноваженого існування соціуму.

Поняття культури розглядається під різними кутами зору та досліджується в межах культурології, історії, антропології, соціології, філософії, психології, етнографії, політології, а тепер вже і в межах економічної науки.

Наближаючись поступово до поняття «культура соціального діалогу», варто до вже визначеного терміна додати «соціальна». А. Фурман та О. Моршакова визначають «соціальну культуру» як окремий напрям культури, що врегульовує спільне життя людей [7, с. 26]. Вони розглядають феномен соціальної культури як цілісної концепції, яка знайшла відображення не тільки у філософії, але й у політиці, економіці, іншими словами, у тих сферах, де існує безпосередня взаємодія між людьми. Саме цим соціальна культура відрізняється від загального поняття культури.

В. Пазенок [9] ще у 1990 р. розглядав соціальну культуру у двох аспектах: 1) у широкому сенсі під соціальною культурою розуміється весь накопичений досвід організації життя конкретного досліджуваного суспільства; під організацією розуміється система спілкування, епізодичної взаємодії та спільної діяльності конкретних індивідів чи соціальних груп; 2) у вузькому сенсі під соціальною культурою мається на увазі сукупність накопичених знань про генерацію соціальних процесів, про соціальну сферу, де реалізуються основні життєві потреби людини.

Поступово звужуючи коло досліджень, варто перейти до визначення поняття «культура спілкування», адже соціальний діалог сам по собі є різновидом спілкування між членами суспільства в умовах організації та виробництва суспільних благ.

Отже, культура спілкування передбачає сукупність моральних та етичних норм, а також правил поведінки, які знаходять свій зовнішній прояв у повсякденній життєдіяльності людини. Поділяючи спілкування на вербальне та невербальне (словесне спілкування та мову жестів), більшість фахівців, що досліджують цю сферу прояву культури як такої, наголошують на важливості поєднання та усунення протиріч між вербальними та невербальними символами, які генеруються кожною людиною в процесі спілкування.

Нарешті, прагнучи визначити поняття «культура соціального діалогу», не можна не повернутися знову до загальної економічної культури, яку розглядають як сукупність цінностей, норм, правил ділового поведіння, що передбачають шанобливе ставлення до різних форм власності, до виробничої та комерційної діяльності як інструментів задоволення соціальних потреб окремої людини чи групи осіб. Саме економічна культура зумовлює типи економічної поведінки учасників економічної діяльності. Саме типи економічної поведінки зумовлюють особливості спілкування у процесі реалізації економічної діяльності.

Таким чином, проаналізувавши наявні визначення глобальних концепцій культури та економічної культури як такої, можна стверджувати, що культура соціального діалогу у сфері економічних взаємовідносин – це сукупність світоглядних позицій, економічних цінностей, правил та норм поведінки, що проявляються у процесі вербальної та невербальної комунікації між учасниками економічної діяльності.

Як уже зазначалося раніше, переважно в контексті формування соціального діалогу йшлося про рівень окремих організацій, але зараз сам процес соціального діалогу не вміщується у межі діяльності окремих підприємств: назріла потреба його впровадження на регіональному рівні для налагодження ефективних відносин між представниками регіональних органів влади, бізнесу та населення території. Тому це визначення потребує певного коригування.

Отже, культура соціального діалогу на регіональному рівні – це сукупність історично сформованих матеріальних та нематеріальних економічних цінностей, правил

та норм поведінки органів влади, представників бізнесу та громади регіону, що проявляються у процесі їх комунікації, генерованої з метою організації економічної діяльності задля задоволення соціальних потреб окремих осіб, групи індивідів чи усього населення цієї території.

Також необхідно зауважити, що поняття культури соціального діалогу в економічному середовищі на будь-якому рівні не можна ототожнювати з поняттям культури ділового спілкування: перше є значно ширшим і, на відміну від другого, передбачає не тільки формальне дотримання зовнішніх норм поведінки та правил етикету, але і поступове вироблення спільних для учасників діалогу соціально-економічних цінностей, що сприятимуть подальшому сталому економічному розвитку. Таким чином, культура ділового спілкування є частиною культури соціального діалогу, але не тотожним йому поняттям.

Розглядаючи поняття культури соціального діалогу в межах регіону, необхідно уточнити, що у цьому разі йдеться про культуру спілкування між різними соціально-економічними класами, що формуються під впливом певних соціально-економічних умов життєдіяльності мешканців регіону, таких як [10, с. 25–29]:

- зайнятість населення, її повнота та різновиди (зокрема, важливе значення для формування культури соціального діалогу має співвідношення офіційної та неофіційної зайнятості);
- розшарування за суспільним розподілом праці (працевлаштованість в аграрному чи промисловому секторі, на керівній посаді чи на посаді пересічного службовця, фізичний чи інтелектуальний характер роботи тощо);
- фізичне, психічне та морально-етичне навантаження у процесі трудової діяльності (складність, ризикованість, комунікативність виконуваної роботи);
- приналежність до різних професійних груп чи до категорії самозайнятих (робота за наймом, що передбачає наявність певної кваліфікації, чи самостійна організація своєї праці без чіткої орієнтації на наявний рівень власної освіти);
- відношення до власності на засоби виробництва (їх наявність чи відсутність, їх обсяг, форми та різновиди);

- відношення до управлінської діяльності в процесі організації економічних відносин (рівень управління, економіко-правові засади, офіційний чи неофіційний статус керівної посади);

- наявний рівень освіти та кваліфікації, а також її професійна спрямованість та рівень престижності.

Усі перераховані чинники зумовлюють рівень культури соціального діалогу, за їх станом можна судити про ступінь розвитку культури спілкування у економічному середовищі регіону. Враховуючи той факт, що ситуація за кожним чинником формує особливі унікальні умови, культура соціального діалогу, незважаючи на наявність законодавчо-закріплених стандартів, буде диференціюватися залежно від умов життєдіяльності регіонів, навіть у межах однієї держави.

Враховуючи все вищезазначене, можна виділити певні характеристики культури соціального діалогу на регіональному рівні, які відособлюють її від поняття економічної культури (рис. 1).

Перший блок наведеної схеми відображає характеристики, які уособлюють культуру регіонального соціального діалогу в економічній культурі загалом. Як окремий елемент економічної культури регіону культура соціального діалогу являє собою вербальне та невербальне відображення цінностей, норм та правил економічної поведінки, сформованих на основі акумульованого історичного досвіду та сучасних соціально-економічних потреб мешканців регіону. Іншими словами, це культура спілкування учасників економічної діяльності на регіональному рівні, до складу яких входять представники різних соціальних класів: влади, власників бізнесу та економічно-активного населення.

Наступна відмінна риса – це спрямованість культури соціального діалогу на управління людською діяльністю із залученням активної частини населення регіону, адже сама концепція соціального діалогу передбачає залучення до процесу комунікації всіх зацікавлених сторін або їх уповноважених представників.

Другий блок схеми присвячено принципам культури регіонального соціального діалогу у сфері економічних відносин. Серед них варто дещо пояснити принцип ре-

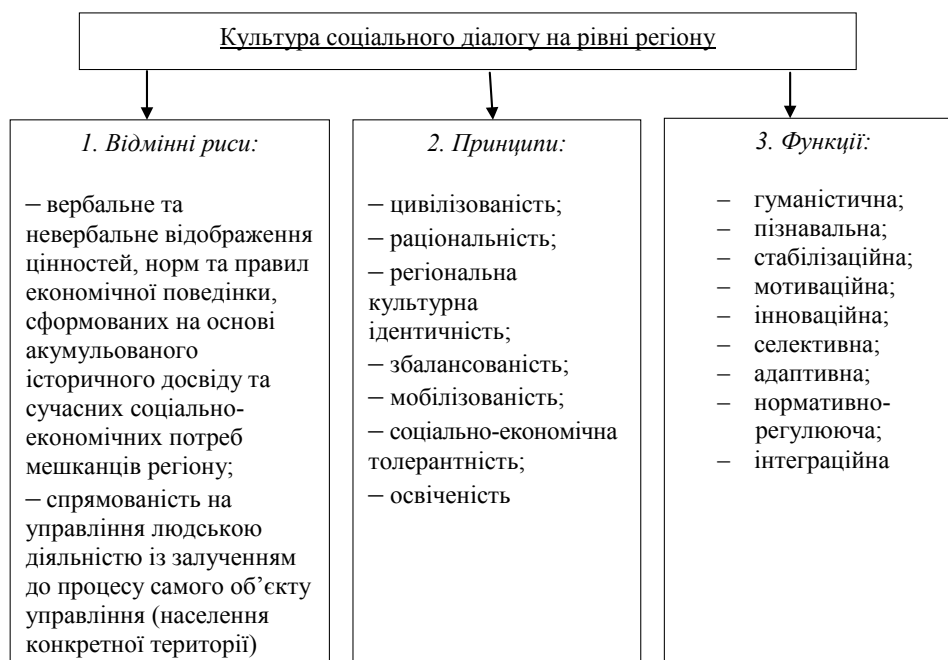


Рис. 1. Характеристики культури соціального діалогу у сфері економічних відносин на регіональному рівні

Джерело: сформовано автором у рахуванням [2; 11, с. 57]

гіональної культурної ідентичності, який передбачає, що учасників соціального діалогу в межах конкретного регіону незалежно від приналежності до певного соціального класу поєднує єдина мова, світоглядні установки, спільні соціально-економічні цінності та орієнтири, які відрізняють їх від мешканців інших територій. Збалансованість – це ще один принцип культури соціального діалогу, який передбачає формування процесу комунікації з урахуванням соціально-економічних потреб кожної групи учасників. Принцип соціально-економічної толерантності передбачає здатність спокійно сприймати відмінну від власної позицію щодо наявної соціально-економічної ситуації та перспектив подальшого розвитку, інші економічні цінності, норми та правила спілкування, які висуваються сторонами соціального діалогу.

Третій блок схеми розкриває функції культури соціального діалогу. Серед дев'яти зазначених найбільш важливими є інноваційна функція, що проявляється через формування новітніх спільних цінностей влади, представників бізнесу та населення регіону, впровадження яких сприяє розробленню економічних інновацій для підвищення рівня та якості життя мешканців регіону.

На сучасному етапі розвитку регіональних економічних систем України можна виділити певні особливості формування культури соціального діалогу на рівні регіону, серед них:

1) фрагментарність – проявляється у поєднанні особливостей комбінації та інтерпретації елементів традиційної культури спілкування регіонів України, надбань пострадянського минулого, а також сучасних цінностей та норм спілкування в межах капіталістичного укладу та ринкових економічних відносин;

2) конфліктність – відсутність єдиних поглядів щодо соціальних та економічних цінностей, високий рівень соціальної напруженості між соціальними класами в межах одного регіону;

3) економічна амбівалентність – одночасна підтримка одними і тими самими суб'єктами економічної діяльності різних економічних цінностей.

Виявлені культурні особливості ускладнюють процес комунікації під час налагодження економічних відносин та вимагають від учасників соціального діалогу чіткого дотримання зазначених принципів культури спілкування з метою сприяння становленню ефективних економічних відносин регіону.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було ідентифіковане поняття культури соціального діалогу у сфері економічних відносин регіону, а також представлені ключові характеристики й особливості прояву цього феномену в умовах розвитку регіональних економічних відносин нашої держави, яка остаточно ще не позбавилася пережитків радянської системи економічних відносин. Отримані наукові результати являють собою теоретичну базу для подальших практичних досліджень щодо наявності та рівня розвитку культури соціального діалогу в областях України.

Формування культури соціального діалогу є природним процесом налагодження та реалізації регіональних економічних відносин, орієнтованих на сталій соціально-економічний розвиток територій. Регіони України тільки розпочинають цей шлях, а отже, формування власної унікальної культури соціального діалогу у сфері економічних взаємовідносин є актуальним завданням, яке доведеться вирішити кожному з них у найближчий перспективі.

Список використаних джерел:

1. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. Новосибирск: Наука. Сиб отд-ние, 1991. 448 с.
2. Лукашевич М.П. Соціологія економіки: підручник / М.П. Лукашевич К.: Каравела, 2005. 288 с.
3. Соколова Г.Б. Економічна культура як складова системної трансформації суспільства / Г.В. Соколова. 2012. 6 травня. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=860>.
4. Правова культура сторін соціального діалогу на порядку денному Миколаївської обласної координаційно-методичної ради з правової освіти населення [Електронний ресурс] / Національна служба посередництва і примирення. 2014 / 5 серпня. URL: <http://www.nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-8/struktura-nspp-12/88-pravova-kultura-storin-sotsialnogo-dialogu-na-poryadku-dennomu-mikolajivskoji-oblasnoji-koordinatsijnno-metodichnoji-radi-z-pravovoji-osviti-naselennya>.
5. Назарова Г.В. Управління організаційною культурою на основі соціального партнерства / Г.В. Назарова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2008. № 2(2). С. 23–35.
6. Ворончак І.О. Соціальне партнерство як засіб формування організаційної культури вітчизняних підприємств / І.О. Ворончак // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. № 3(09). С. 89–93.
7. Kroeber A., Kluckhorn C. Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions / A. Kroeber, C. Kluckhorn. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Printing Office, 1952. 219 s.
8. Фурман А. Соціальна культура / А. Фурман, О. Моршак // Психологія і суспільство. 2015. № 1. С. 26–36.
9. Пазенок В.С. Соціальна культура і соціальна творчість / В.С. Пазенок. К.: Знання, 1990. 48 с.
10. Дорин А.В. Экономическая социология: Учеб. пособие. Минск: «Экоперспектива», 1997. 254 с.
11. Рижиков В.С. Економічна культура: історичний аспект, аналіз та перспективи розвитку в умовах становлення економічних відносин ринкового типу / В.С. Рижиков // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 1(163). С. 52–58.

КУЛЬТУРА СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГА В СФЕРІ ЕКОНОМІЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНА

Аннотация. На основе проведенного анализа в статье идентифицировано понятие культуры социального диалога в сфере экономических отношений региона. Определено, что феномен культуры социального диалога является обособленной частью экономической культуры и включает в себя культуру делового общения, но ни в коем случае не является ей тождественным. Обобщение результатов предыдущих исследований позволило представить социально-экономические условия формирования культуры социального диалога на региональном уровне. Также определены ее отличительные черты, принципы и функции. Выявлены современные особенности проявления культуры социального диалога в регионах Украины.

Ключевые слова: социальный диалог, культура, экономические отношения, регион, ценности, нормы, устойчивое развитие.

SOCIAL DIALOGUE CULTURE IN THE SPHERE OF REGIONAL ECONOMIC RELATIONS

Summary. Based on conducted analysis, the definition of social dialogue culture in the sphere of regional economic relations is identified in the article. It is determined that the phenomenon of social dialogue culture is an isolated part of the economic culture and includes a culture of business communication, but these concepts are not identical. The generalization of the previous studies results allowed to present socio-economic conditions for the formation of a social dialogue culture on the regional level. Its distinctive features, principles and functions are also determined. The modern features of social dialogue culture display in the Ukraine regions are revealed.

Key words: social dialogue, culture, economic relations, region, values, norms, sustainable development.

УДК 658.1:658.8:005.21

Ільченко Т. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Ichenko T. V.

*PhD in Economics, Assistant Professor,
Assistant Professor of Marketing department
Dnipro State University of Agriculture and Economics*

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглядається актуальність та сутність ефективної маркетингової комунікаційної політики підприємства, яка є одним із найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу. Виділено основні дійові інструменти комунікаційної політики. Досліджено етапи розроблення ефективної комунікаційної програми в сучасних умовах.

Ключові слова: маркетингові комунікації, маркетингова політика комунікацій, засоби маркетингових комунікацій, засоби стимулювання продажу, ефективна комунікаційна програма.

Вступ та постановка проблеми. Функціонування сучасного ринку характеризується дедалі більшим насиченням ринкового простору маркетинговою інформацією, зростанням її необхідності та цінності. У цих умовах набувають важливого значення процеси формування попиту і потреб споживачів та здійснення на них маркетингового впливу. Саме ефективна маркетингова комунікаційна політика спроможна не тільки надати споживачеві необхідні дані щодо характеристик товарів (послуг), умов укладання угод, особливостей конкурентної пропозиції, а й викликати прихильність покупців, створити атмосферу емоційного взаєморозуміння, доброзичливості і довіри між виробником, споживачами і суспільством [1, с. 3].

Налагодження ефективного маркетингового комунікаційного процесу дасть змогу сучасним українським підприємствам автоматизувати процес взаємодії з клієнтами, забезпечити індивідуальне обслуговування у зручний час, ефективно організувати зворотний зв'язок, оперативно отримувати маркетингову інформацію і на цій основі приймати обґрунтовані маркетингові рішення, проводити високоефективні рекламні кампанії.

Використання новітніх технологій у маркетингових комунікаціях сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства загалом.

Отже, ефективні маркетингові комунікації мають велике значення для успішної діяльності підприємств, водночас вони є одним із найсуттєвіших та найскладніших етапів процесу маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування, вдосконалення та впровадження ефективної комунікаційної політики в діяльність підприємства приділена увага видатних вітчизняних та іноземних науковців: Л.В. Балабанової, Т.О. Примака, А.М. Берези, І.А. Козак, І.В. Успенського, Т.І. Лук'янець, Г.Л. Багісва, Д. Берда, Дж. Бернета, М. Кастельса, Д. Козьє, У. Руделіуса, Ф. Котлера та ін.

Спільним у визначеннях авторів є бачення маркетингових комунікацій як набору певних інструментів, які підприємство використовує для досягнення своїх цілей на ринку.

Також практично єдиного погляду дотримуються вказані автори і щодо мети, з якою використовується фактори, що входять до політики маркетингових комунікацій. Так, результат використання факторів політики маркетингових комунікацій розглядається як досягнення бажаної відповідної реакції з боку цільового ринку.

Однак численні наукові публікації, присвячені проблемі формування ефективних маркетингових комунікацій, свідчать, що ця проблема все ще залишається недостатньо дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Виникає необхідність у поглибленні теоретичних досліджень і вивченні факторів, пов'язаних із формуванням системи маркетингових комунікацій як складника ринкового механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Метою статті є виявлення сутності поняття ефективної маркетингової комунікаційної політики підприємства, виділення її основних дійових інструментів та дослідження етапів розроблення ефективної комунікаційної програми.

Результати дослідження. В останні роки одночасно зі зростанням ролі маркетингу підвищилася роль маркетингових комунікацій. Дійсно, ефективні комунікації зі споживачами стали ключовими факторами успіху будь-якої організації. Сучасний маркетинг вимагає набагато більшого, ніж простого створення товару, що задовольняє потреби клієнта. Підприємства мають здійснювати комунікацію зі своїми клієнтами. При цьому у змісті комунікацій не повинно бути нічого випадкового [2, с. 49].

Тому запорукою успіху підприємства на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій із визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у кожній окремій ситуації господарської діяльності підприємства [3, с. 224].

Теоретичні аспекти маркетингової комунікативної діяльності на ринку є предметом досліджень багатьох авторів.

Так, П.Ю. Буряк розглядає маркетингову політику комунікацій як комплекс заходів, які використовує підприємство для інформування, переконання, нагадування та формування поглядів споживача на товар (послугу) та імідж підприємства [4, с. 95].

Ми приєднуємося до наукової думки Т.О. Примак щодо тлумачення термінів «маркетингові комунікації» та «маркетингова політика комунікацій» [5, с. 71].

Отже, маркетингові комунікації – це інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими об'єктами, які встановлюють для забезпечення взаємовигідних відносин та досягнення маркетингових цілей комунікатора у процесі створення та розподілення певних цінностей. Маркетингова комунікаційна політика – це перспективний курс дій фірми, спрямований на забезпечення взаємодії з усіма суб'єктами маркетингової системи на основі обґрунтованої стратегії використання комплексу маркетингових комунікацій з метою задоволення потреб споживачів та одержання прибутку [6, с. 17–18].

Маркетингові комунікації є основою для всіх сфер ринкової діяльності, мета яких – досягнення успіхів у процесі задоволення сукупних потреб суспільства. Вони застосовуються як ефективний інструмент маркетингу, що включає практику доведення до споживачів необхідної для підприємства інформації, та розглядається як процес управління рухом товарів на всіх етапах: у момент виведення товару на ринок, перед реалізацією, під час здійснення акту продажу і після завершення процесу споживання [7, с. 116].

Завданнями ефективною маркетинговою політики комунікацій є:

- створення престижного іміджу виробника та його товарів;
- інформування потенційних споживачів про товари, ціни, особливості застосування товарів, переваги пропонувані виробником товарів над товарами його конкурентів тощо;
- пропонування від імені виробника нових товарів, послуг, ідей;
- утримання популярності товарів, які вже певний час перебувають на ринку;
- надання споживачам або посередникам інформації про умови стимулювання збуту товару;
- розроблення заходів маркетингових комунікацій, які би переконали споживачів купувати товари саме цього виробника;
- забезпечення зворотного зв'язку зі споживачем для визначення ставлення до виробника і його товарів [4, с. 98].

Розроблення ефективних маркетингових комунікацій передбачає використання низки принципів, основними серед яких є:

- цільова орієнтація на конкретних споживачів товарів або послуг;
- відповідність корпоративних можливостей і обраних цільових комунікацій;
- розвиток адаптаційних можливостей у результаті маркетингових досліджень поточного стану ринку;
- врахування психологічних закономірностей та контроль норм поведінки як всередині трудового колективу, так і під час взаємодії із зовнішніми партнерами по бізнесу;
- активне використання сукупних елементів мотивації праці, кар'єрного росту виконавців, корпоративного духу відповідальності, створення фірмового стилю та іміджу.

Маркетингові комунікації – це процес взаємодії суб'єктів маркетингової системи з приводу узгодження і прийняття тактичних і стратегічних рішень стосовно маркетингової діяльності. Ефективність маркетингових комунікацій залежить від особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи, а також від використовуваних засобів комунікацій і методів їх стимулювання.

Основа ефективності комунікаційних рішень становлять такі функціональні складники:

1. Інформація. Керівництво підприємства інформує цільові групи про існування певних товарів або послуг і пояснює їх призначення, що особливо важливо для нових товарів.
2. Переконання. Особливо актуальне під час формування сприятливого ставлення аудиторії до підприємства, його торгових марок, а також здійснення покупок.
3. Створення іміджу. На деяких ринках, створених шляхом маркетингових комунікацій, імідж підприємства – єдина й основна відмінність між торговими марками, єдиний спосіб диференціації торгових марок споживачами.
4. Підкріплення. Основна частина звернення, спрямована не стільки на приваблення нових покупців, скільки на переконання вже наявних споживачів у тому, що, купуючи товар цього виробника, вони зробили правильний вибір.
5. Особистий досвід покупців і їх відгуки про товар – головний складник, який має вирішальне значення для аналізу зворотного зв'язку [8, с. 100].

Загальні чинники ефективності комунікацій:

- чим більшою монополією володіє джерело комунікацій, тим вища ймовірність позитивного відгуку одержувача;
- комунікації більш ефективні у разі, коли звернення відповідає думкам, переконанням і перевагам одержувача;
- ступінь впливу звернення підвищується, якщо адресат зацікавиться його темою;
- комунікації будуть більш успішними, якщо джерело вважається професійним, має високий статус, якщо відомі його цілі або орієнтація, особливо тоді, коли джерело має великий вплив на аудиторію і легко ідентифікується;
- під час будь-якої комунікації потрібно враховувати соціальний контекст, що завжди впливає на сприйняття рекламного повідомлення (звернення) [4, с. 103].

Абсолютно точно визначити ефективність окремих видів і засобів комплексу маркетингових комунікацій неможливо. Однак і приблизні підрахунки виправдують себе, тому що дають змогу дійти висновку про доцільність комунікативної діяльності.

Маркетингові комунікації підприємств завжди набувають певної форми, передбачають використання конкретних інструментів або засобів їх здійснення, просування товарів. Вони можуть використовуватися як окремо, так і в певному комплексі, в інтегрованому вигляді.

Основні інструменти маркетингових комунікацій наведені на рисунку 1.

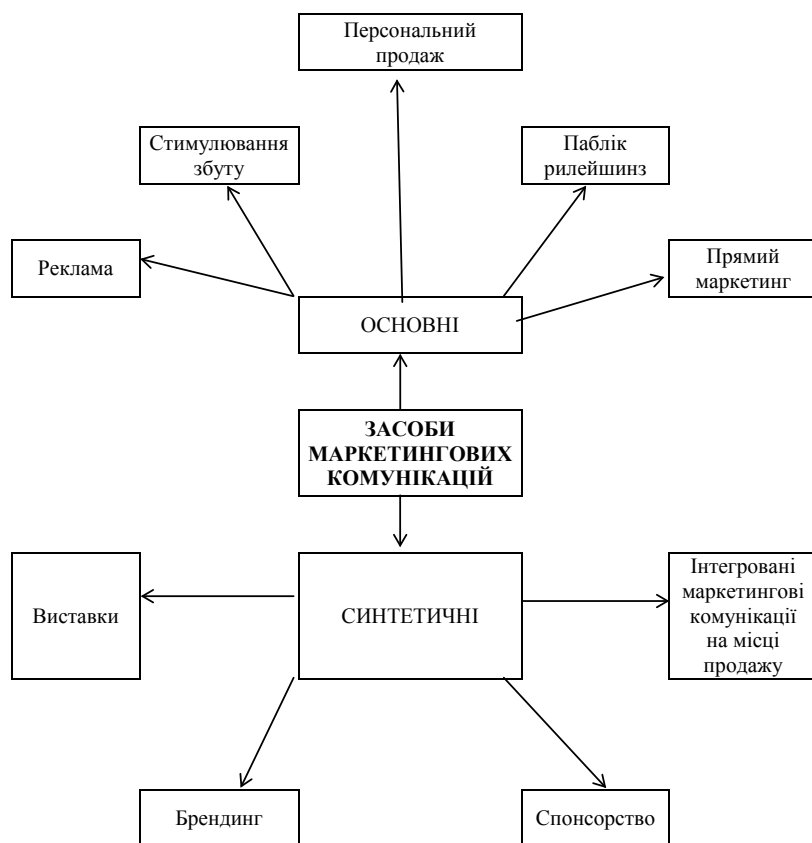


Рис. 1. Комплекс маркетингових комунікацій (комунікаційний мікс)

Перелік інструментів маркетингових комунікацій можна розширити вже зараз, і, швидше за все, він буде розширюватися у майбутньому. Розвиваються старі форми, з'являються нові способи передачі маркетингових повідомлень, цей процес не стоїть на місці.

При цьому варто зауважити, що всі інструменти маркетингових комунікацій тісно пов'язані між собою і мають спільну мету – прискорити просування товарів на цільових ринках, спонукати покупців до активних дій (купівлі чи здійснення повторних покупок, поширення відгуків та рекомендацій). Проте вони допомагають досягти спільної мети різними способами і відіграють неоднакову роль у здійсненні завдань маркетингу [3, с. 226].

Останнім часом все більше набуває чинності використання засобу комунікації – стимулювання продажу (табл. 1).

Факторами, що пояснюють зростаюче застосування засобів стимулювання обсягу продажу, є:

- 1) поширення нових торговельних марок;
- 2) низькі якісні характеристики персоналу роздрібних підприємств і ріст обсягу самообслуговування. Стимулювання обсягу продажу часто асоціюється безпосередньо із точкою збуту (наприклад, подарунок, що вручається покупцеві під час покупки ним великої партії товару), де приймається рішення про покупку;
- 3) багато видів діяльності зі стимулювання продажу можуть упроваджуватися дуже швидко (наприклад, купони для одержання з 10%-ю знижкою) і можуть сприяти прискоренню продажу з більшим успіхом, ніж реклама;
- 4) стимулювання може сприяти ефективності інших елементів комплексу маркетингу (ефект синергізму).

Таблиця 1

Основні цільові групи і відповідні їм заходи стимулювання

Основна цільова група	Міра стимулювання
Споживач	Преміальні упаковки; безкоштовні поштові відправлення; участь у безкоштовних жеребкуваннях, лотереї (роздачі); запрошення по телефону; призи, купони або пропозиції за пільговою ціною; пропозиції про повернення грошей; схеми надання товару на пробу; прями поштові відправлення; безкоштовні подарунки; торговельні купони; спонсорське стимулювання; благодійне стимулювання.
Споживач/торгівля	Схеми з багатьма товарними марками; купони або пропозиції за пільговою ціною; комплекти за зниженою вартістю; конкурси; персональне стимулювання; стимулювання, розраховане на конкретного споживача; засоби стимулювання, які проводять у магазині; упакування-комплекти; виставки.
Торгівля	Наради; ділові подарунки; премії дилерів за закупівлю; заохочення дилера; торговельні бонуси; залучення рекламних коштів; активне рекламування товару в магазині; заходи заохочення.
Працівники служби збуту	Схеми заохочень; наради; заохочувальні поїздки.

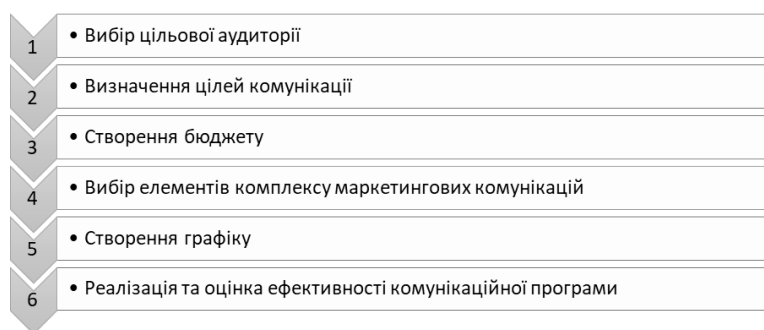


Рис. 2. Етапи розроблення ефективної комунікаційної програми

Розроблення комунікаційної програми складається з декількох етапів (рис. 2).

На першому етапі визначається цільова аудиторія.

Цільова аудиторія – це група споживачів, на яку спрямована комунікаційна стратегія. Від правильного визначення цільової аудиторії залежить як вибір стратегії, так і ефективність комплексу комунікацій.

Виходячи з певної цільової аудиторії, підприємство може вибрати один із варіантів комунікаційної стратегії:

1) стратегія притягування спрямована на кінцевого споживача, користувача товару (послуги). Такий спосіб просування товару звикликає попит кінцевого споживача, спонукаючи його звертатися до компанії або до підприємств роздрібною торгівлі;

2) стратегія прощтовування передбачає, що просування спрямовано на торгового посередника в розрахунок на те, що він сам буде просувати товар по каналах розподілу до кінцевого споживача. Процес прийняття рішення про просування включає розроблення комунікаційної програми, її реалізацію та оцінку ефективності.

На другому етапі визначаються цілі комунікації, які повинні бути розраховані на певний період часу і конкретну цільову аудиторію.

Визначивши цілі, підприємство розробляє бюджет комунікаційної програми. Існує кілька варіантів розроблення бюджету:

– метод складання бюджету як відсотка від продажів, який враховує обсяг попередніх або передбачуваних продажів;

– метод конкурентного паритету, тобто копіювання абсолютного рівня витрат конкурентів або рівня витрат, пропорційного частці ринку конкурента;

– метод складання бюджету за залишковим принципом, за якого гроші на просування виділяються тільки після того, як враховані всі інші витрати;

– метод складання бюджету на основі цілей і завдань, за допомогою якого підприємство визначає мету своєї комунікаційної програми, намічає завдання, що випливають із цих цілей, розраховує витрати на виконання цих завдань;

– інші методи.

Після складання бюджету, спираючись на аналітичний підхід і досвід, здійснюють вибір комунікаційних елементів.

Завершивши створення комунікаційної програми, складають графік використання її елементів, який включає в себе послідовність реалізації програм і частоту їх використання за певний період.

Завершальним етапом комунікаційної програми є визначення її ефективності на основі системи тестів [9].

Отже, маркетингові комунікації є основним інструментом реалізації маркетингової стратегії, яка підпорядкована корпоративній стратегії діяльності підприємства. Її вибір залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, найбільш важливими серед яких є фактори, що характеризують стан галузі та умови конкуренції в ній, та фактори, що характеризують конкурентні можливості підприємства, його ринкову позицію і потенціал. Маркетингові комунікації варто розглядати як управління процесом просування товару на всіх етапах – перед продажем, у момент продажу, під час споживання, після споживання.

Таким чином, маркетингова політика комунікацій обслуговує всі складники маркетингової діяльності: роботу з товаром, цінову політику та канали розподілу товарів. Між ними немає чіткої межі. Товар, його якість, властивості, специфічні характеристики, дизайн, упаковка, а також рівень цін; компетентність і доброзичливість торговельного персоналу; рівень сервісного обслуговування – все це несе потужний інформаційний та емоційний сигнал, який виробник товару передає споживачам за допомогою засобів комунікації.

Висновки. З наведеного вище можна дійти таких висновків.

Ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках є ефективна політика маркетингових комунікацій, яка характеризується широким застосуванням різноманітних комунікаційних засобів і появою нових інструментів інформаційного впливу.

Запорукою успіху підприємства на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій з визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у кожному окремому випадку господарської діяльності підприємства.

При цьому на ефективність маркетингової політики комунікацій впливає безліч чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. З іншого боку, навіть за налагодженої системи маркетингових комунікацій виробникам товарів та послуг слід пам'ятати, що лише за умови проведення періодичних маркетингових досліджень на поточній основі і використання отриманих даних у реалізації тактичних планів вони дійсно зможуть розраховувати на успіх у здійсненні своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Норіцина Н.І. Маркетингова політика комунікацій: Курс лекцій / Н.І. Норіцина. К.: МАУП, 2003. 120 с.
2. Богомолова І.П. Ефективність організаційної структури управління маркетингом як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємствами / І.П. Богомолова // Управління персоналом. 2008. № 17. С.47–51.
3. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник / Балабанова Л.В., Германчук А.М. К.: ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
4. Буряк П.Ю. Маркетинг: [Навч. посіб.] / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Я.Ю. Карпова. Львів: Професіонал. 2008. 318 с.
5. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: Монографія / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. К.: Знання. 2011. 240 с.
6. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: навч. посібн. / Т.О. Примак. К.: Єльга, Ника-Центр, 2003. 280 с.

7. Клімова І.Г. Розробка ефективної маркетингової стратегії підприємства та управління процесом її реалізації / І.Г. Клімова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 5. С. 115–118.
8. Кендюхов О.В. Оцінка ефективності маркетингової стратегії фірми / О.В. Кендюхов, С.М. Дмитрова. К. 2004. С. 98–102.
9. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: Навч. посіб. / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. К.: Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается актуальность и сущность эффективной маркетинговой коммуникационной политики предприятия, которая является одним из существенных и сложных этапов процесса маркетинга. Выделены основные действенные инструменты коммуникационной политики. Исследованы этапы разработки эффективной коммуникационной программы в современных условиях.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинговая политика коммуникаций, средства маркетинговых коммуникаций, средства стимулирования продаж, эффективная коммуникационная программа.

THE ACTUAL ASPECTS OF THE EFFICIENT MARKETING COMMUNICATION POLICY FORMATION AT THE ENTERPRISE

Summary. The paper considers the relevance and essence of an effective marketing communication policy of the company, which is one of the most important and most complex stages of the marketing process. The author highlights the main tools of communication policy. The stages of effective communication program in modern conditions are investigated.

Key words: marketing communications, communication marketing policy, means of marketing communications, means of sales stimulation, effective communication program.

УДК 330.336.76

Касьяновський Є. В.
*аспірант кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки
Класичного приватного університету*

Kasianovsky Ye. V.
*Postgraduate student of the Department of Economic Theory,
National and International Economy
Classical Private University*

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ІНДИКАТИВНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЯК ОСНОВИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР

Анотація. Стаття присвячена формуванню методичного інструментарію індикативного оцінювання як основи для управління інвестиціями в реальний сектор. Встановлено, що управління інвестиціями в реальний сектор має ґрунтуватися на ретельному оцінюванні інвестицій в реальний сектор та результатів його функціонування. Визначено індикатори інвестицій та результатів функціонування реального сектору. Визначено порядок розрахунку показників за обраними індикаторами оцінки. Розглянуто підходи та методи, що мають застосовуватися на кожному блоці методичного інструментарію індикативного оцінювання.

Ключові слова: реальний сектор, управління, інвестиції, індикатор, індикативне оцінювання.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах інвестиції відіграють величезну роль. Це пов'язано з тим, що хоча інвестиції і не можна вважати панацеєю від усіх недуг економіки, однак вони можуть стати стимулом, здатним створити поштовх для прискорення розвитку і зростання національної економіки. Водночас інвестування відбувається в складних умовах, що вирізняються суперечливим характером перетворень у різних сферах суспільного життя, високим їх динамізмом та турбулентністю. За таких умов зростає роль

управління інвестиціями в різних секторах національної економіки.

Оцінювання є невід'ємним елементом управління. При цьому все частіше під час формування підходів до оцінки виникає потреба комбінування методичної бази шляхом наповнення її різними підходами та методами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти управління інвестиціями розглядались у роботах багатьох науковців, таких як Н. Дворяшина [1, с. 263–267], Л. Диба [2], Л. Коваль [3, с. 56–59], С. Оні-

кієнко [4, с. 61–66], С. Погасій, О. Познякова, Ю. Краснокутська [5], О. Поліщук, Я. Видай [6], А. Череп, Г. Рурк [7, с. 48–52] Водночас слід зазначити, що більшої уваги заслуговує проблема оцінювання, здатного створити базу для управління інвестиціями в реальний сектор.

Метою статті є формування методичного інструментарію індикативного оцінювання інвестицій в реальний сектор та результатів його функціонування як основи для управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки.

Результати дослідження.

Метою проведення індикативного оцінювання є отримання достовірних даних, на основі яких стане можливим формування бази для вироблення управлінських ініціатив проактивного характеру у сфері управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки.

Проведення такого оцінювання передбачає: здійснення індикативного оцінювання результатів функціонування реального сектору; здійснення індикативного оцінювання інвестицій в реальний сектор.

Незважаючи на різні об'єкти пізнання, індикативне оцінювання результатів функціонування реального сектору та індикативне оцінювання інвестицій в реальний

сектор здійснюються на основі методичної бази, що складається з однакових блоків та передбачає використання однакових підходів та методів. Склад методичної бази індикативного оцінювання у сфері управління інвестиціями в реальний сектор наведений на рис. 1.

Першим блоком, що входить до складу методичної бази індикативного оцінювання, є вибір індикаторів, з допомогою яких таке оцінювання має здійснюватися. З огляду на те, що для вибору індикаторів нами пропонується використовувати сигнальний підхід, виникає необхідність визначити ті аспекти досліджуваних предметів пізнання, які є цікавими з погляду мети нашого дослідження.

Задля цього може використовуватися один з евристичних методів, а саме метод ключових запитань, згідно з яким дослідник, керуючись своїм накопиченим досвідом, визначає питання, на які необхідно отримати відповіді у процесі оцінювання, і встановлює індикатори, які дозволять такі відповіді отримати.

Керуючись методом ключових запитань, було визначено аспекти, які потребують висвітлення в процесі оцінювання, та встановлено індикатори результатів функціонування реального сектору національної економіки з їх розподілом на статичні та динамічні (табл. 1).



Рис. 1. Методичний інструментарій індикативного оцінювання у сфері управління інвестиціями в реальний сектор

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1

Визначення індикаторів результатів функціонування реального сектору національної економіки

Ключове питання	Вид індикаторів	Індикатори
Яким є досягнутий рівень результатів функціонування реального сектору?	Статичні	Індикатори рівня результатів функціонування реального сектору
Якою є динаміка результатів функціонування реального сектору в поточному році порівняно з попереднім?	Динамічні	Індикатори зміни результатів функціонування реального сектору

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2

Визначення індикаторів інвестицій в реальний сектор національної економіки

Ключове питання	Вид індикаторів	Індикатори
Яким є обсяг інвестицій, залучених на потреби реального сектору?	Статичні	Індикатори обсягу інвестицій в реальний сектор
Якою є віддача від використання інвестицій в реальному секторі національної економіки?		Індикатори віддачі від використання інвестицій в реальний сектор
Якою є динаміка обсягів інвестицій, залучених на потреби реального сектору, в поточному році порівняно з попереднім?	Динамічні	Індикатори зміни обсягів інвестицій в реальний сектор
Якою є динаміка віддачі від використання інвестицій в реальному секторі в поточному році порівняно з попереднім?		Індикатори зміни віддачі інвестицій в реальний сектор

Джерело: побудовано автором

Таким чином, статичні індикатори результатів функціонування реального сектору відбивають досягнутий рівень отриманих результатів (індикаторами рівня результатів), а динамічний – зміну отриманих результатів порівняно з попереднім періодом (індикаторами зміни результатів).

У такий же спосіб було визначено індикатори інвестицій в реальний сектор національної економіки (табл. 2).

Статичні індикатори інвестицій в реальний сектор національної економіки відбивають обсяги залучених на задоволення потреб його функціонування інвестицій (індикатори обсягів інвестицій) та віддачу від їхнього використання (індикатори віддачі інвестицій), а динамічні – зміну обсягів та віддачі інвестицій порівняно з попереднім періодом (індикатори зміни обсягів та віддачі інвестицій).

Блок 2 методичної бази передбачає здійснення формування системи показників оцінки, в межах якого має бути побудована система показників оцінки результатів функціонування реального сектору, а також система показників оцінки інвестицій у реальний сектор.

Порядок формування обох систем показників є однаковим і передбачає, по-перше, виокремлення показників, які характеризують реальний сектор та основні види діяльності, що входять до його складу, а по-друге, вибір найбільш інформативних показників за індикаторами оцінки.

Вивчення статистичних матеріалів, підготовлених фахівцями Державної служби статистики, що стосуються соціально-економічного становища України, дало змогу не лише виокремити основні показники, що можуть використовуватися з метою індикативного оцінювання результатів функціонування реального сектору національної економіки, але й розподілити їх на уніфіковані та диференційовані.

Уніфіковані показники, які можуть бути використані для оцінки як результатів функціонування реального сектору загалом, так і всіх видів економічної діяльності, що входять до його складу: обсяг валової доданої вартості, створеної в реальному секторі (загалом та за видами діяльності); обсяг доходів, отриманих працівниками реального сектору (загалом та за видами діяльності); обсяг виготовленої продукції підприємствами реального сектору (загалом та за видами діяльності); обсяг реалізованої продукції підприємствами реального сектору (загалом та за видами діяльності);

фінансові результати до оподаткування підприємств реального сектору (загалом та за видами діяльності); викиди забруднюючих речовин стаціонарних джерел забруднення, що належать до реального сектору (загалом та за видами діяльності). Ці показники мають статичний характер, проте на їх основі можуть розраховуватися індекси зміни, що дає змогу оцінити динамічний аспект індикаторів результатів функціонування реального сектору.

Крім уніфікованих показників, у статистичних матеріалах використовується низка диференційованих показників, що характеризують результати функціонування окремих видів діяльності, які входять до складу реального сектору, а також індекси їхньої зміни: обсяг промислової продукції (характеризує результати функціонування промислових підприємств); обсяги продукції сільськогосподарства (характеризує результати функціонування сільськогосподарських підприємств); обсяг будівельних робіт (характеризує результати функціонування будівельних підприємств); вантажооборот та пасажирооборот (характеризують результати функціонування транспортних підприємств); оптовий товарооборот та оборот роздрібною торгівлі (характеризують результати функціонування торговельних підприємств).

Як видно з наведеного вище переліку диференційованих показників, вони відображають результати функціонування далеко не всіх видів економічної діяльності, що входять до складу реального сектору.

Для того щоб вирішити, які показники варто використовувати для оцінки результатів функціонування реального сектору національної економіки, нами було проведено експертне опитування серед фахівців Міністерства економічного розвитку та торгівлі.

До початкового складу експертів було внесено 20 представників, серед яких було відібрано 10 експертів із найвищим рівнем компетентності. Після відбору експертів було проведено багатоцільове експертне опитування.

Першою метою експертного опитування, про яку вже було згадано раніше, є вибір показників, що увійдуть до системи оцінки результатів функціонування реального сектору.

Для цього було сформовано три переліки показників оцінки результатів функціонування реального сектору національної економіки:

1) до першого переліку увійшли лише уніфіковані показники оцінки результатів функціонування реального сектору національної економіки;

2) до другого переліку увійшли лише диференційовані показники оцінки результатів функціонування реального сектору національної економіки;

3) до третього переліку були віднесені як уніфіковані, так і диференційовані показники оцінки результатів функціонування реального сектору національної економіки;

Експертам було запропоновано оцінити наведені системи показників на предмет їхньої відповідності вимогам до побудови системи показників оцінювання за 5-бальною шкалою.

На основі оцінок експертів було розраховано середній бал по кожному з переліків показників. Як видно з даних таблиці 3, найвищий середній бал отримав перелік показників оцінки, що складається з уніфікованих показників. Саме цей перелік буде в подальшому використовуватися для індикативного оцінювання.

Побудована система показників, що містить показники за індикаторами рівня та зміни результатів функціонування реального сектору національної економіки, де:

1) показники за економічними результатами: обсяг валової доданої вартості, створеної в реальному секторі загалом та за кожним видом економічної діяльності; обсяг виготовленої продукції підприємствами реального сектору загалом та за кожним видом економічної діяльності; обсяг реалізованої продукції підприємствами реального сектору загалом та за кожним видом економічної діяльності; фінансові результати до оподаткування підприємств реального сектору (прибуток та збиток) загалом та за кожним видом економічної діяльності;

2) показники за соціальними результатами: обсяг доходів, отриманих працівниками реального сектору загалом та за кожним видом економічної діяльності; кількість працевлаштованих працівників в реальному секторі та за кожним видом економічної діяльності;

2) показники за екологічними результатами: викиди забруднюючих речовин стаціонарних джерел забруднення в реальному секторі загалом та за кожним видом економічної діяльності; викиди діоксиду вуглецю стаціонарними джерелами забруднення в реальному секторі загалом та за кожним видом економічної діяльності; обсяги утворених відходів у реальному секторі та за кожним видом економічної діяльності.

За кожним показником за статичним індикатором визначається індекс зміни відповідного показника, що відповідає індикатору динамічного характеру.

Крім того, експертам було запропоновано оцінити доцільність застосування сформованого на основі вивчення статистичних матеріалів переліку показників, що відповідають індикаторам обсягу та віддачі інвестицій в реальний сектор національної економіки, а також індикаторам їхньої зміни, який включає: обсяги інвестицій в реальний сектор національної економіки загалом та за видами економічної діяльності; величину прибутку на гривню інвестицій у реальному секторі загалом та за видами економічної діяльності; індекс зміни обсягів інвестицій у реальний сектор національної економіки загалом та за видами економічної діяльності; індекс зміни прибутку на гривню інвестицій у реальному секторі загалом та за видами економічної діяльності.

На основі обробки результатів опитування було встановлено, що більшість експертів (85%) вказала на можливість використання запропонованого переліку показників у поданому вигляді. Таким чином було сформовано систему показників, що відповідають індикаторам інвестицій в реальний сектор національної економіки.

Наступний блок передбачає здійснення розрахунку показників за індикаторами оцінки. При цьому на основі аналітичного підходу відбувається розрахунок показників за статичними індикаторами з використанням статистичного методу та динамічними індикаторами з використанням індексного методу.

Таблиця 3

Оцінка експертами переліків показників, призначених для оцінки результатів функціонування реального сектору

Вимога до побудови системи показників	Оцінка відповідності цій вимозі		
	Перелік уніфікованих показників	Перелік диференційованих показників	Поєднання уніфікованих та диференційованих показників
Обмежена кількість показників	4,6	4,9	2,8
Всебічна характеристика функціонування реального сектору	4,5	2,5	4,8
Можливість здійснення комплексної оцінки з урахуванням ступеня узгодженості показників	4,9	2,6	3,8
Відображення показниками лише суттєвих характеристик	4,7	3,5	3,9
Вимірність показників	5	5	5
Достатня точність показників	4,8	3,8	4
Можливість достовірної оцінки	4,7	3,7	4
Доступність даних для обчислення показників	5	5	5
Прикладний характер	4,8	3,8	4
Підконтрольність показників	4,5	4,5	4,5
Можливість врахування статичного і динамічного аспектів	5	5	5
Середня оцінка відповідності вимогам	4,8	4,0	4,2

Джерело: побудовано автором

Четвертий етап передбачає розрахунок значень статичних та динамічних індикаторів оцінки та їх зведення в інтегральний індикатор. Саме на цьому етапі використовується індикативний підхід, що передбачає застосування методів нормалізації та агрегування значень показників. Одним із найпоширеніших методів нормалізації є метод, що ґрунтується на застосуванні психофізичної шкали Харрінгтона [8, с. 147–154], яка встановлює відповідність між якісною оцінкою параметра та його кількісним значенням.

Нормовані значення показників зводяться за методом середньої арифметичної простої. Таким чином визначаються в межах індикативного оцінювання результатів функціонування реального сектору: значення індикатора рівня результатів функціонування за видами діяльності та за реальним сектором загалом; значення індикатора зміни результатів функціонування за видами діяльності та за реальним сектором загалом.

У межах індикативного оцінювання інвестицій в реальний сектор за аналогічною методикою визначаються: значення індикаторів обсягів інвестицій та віддачі від їх-

нього використання; значення індикаторів зміни обсягів інвестицій та віддачі від їхнього використання.

На основі отриманих значень індикаторів визначається інтегральний індикатор результатів функціонування реального сектору та інтегральний індикатор інвестицій у реальний сектор. Для цього пропонується застосовувати середньоарифметичну просту.

Останній блок передбачає здійснення інтерпретації значень інтегральних індикаторів результатів функціонування реального сектору та інвестицій в реальний сектор. Здійснювати таку інтерпретацію пропонується з урахуванням шкали Харрінгтона. Її використання є законотвірним, адже саме функція Харрінгтона лежала в основі нормалізації показників за індикаторами оцінки.

Висновки. Таким чином, сформовано методичний інструментарій індикативного оцінювання, що є підґрунтям для проведення оцінювання інвестицій в реальний сектор та результатів функціонування реального сектору, що дає змогу сформувати базу для розроблення управлінських ініціатив проактивного характеру за видами економічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Дворяшина Н.С. Інвестиції – основа соціального і економічного розвитку України // Науковий вісник. 2008. № 6. С. 263–267.
2. Диба Л. Інвестиції як важлива складова економічного добробуту держави / Л. Диба. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Diba.pdf.
3. Коваль Л.І. Інвестиції – роль і значущість для України // Економіка, фінанси і право. 2010. № 3. С. 56–59.
4. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення / С. Онікієнко // Ринок цінних паперів України. 2011. № 3–4. С. 61–66.
5. Погасій С.О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях) : навч. посіб. / С.О. Погасій, О.В. Познякова, Ю.В. Краснокутська. Х.: ХНАМГ, 2009. 337 с.
6. Поліщук О.А. Роль інвестицій у підвищенні ефективності національної економіки / О.А. Поліщук, Я.В. Видай. URL: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/4_95705.doc.htm.
7. Череп А.В. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації / А.В. Череп, Г.І. Рурк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 3. С. 48–52.
8. Шутяк Ю.В. Використання функції бажаності для оцінки економічної безпеки підприємства / Ю.В. Шутяк // Наукові студії. Випуск 7. С.147–154.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИНДИКАТИВНОГО ОЦЕНИВАНИЯ КАК ОСНОВЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Аннотация. Статья посвящена формированию методического инструментария индикативной оценки как основы для управления инвестициями в реальный сектор. Установлено, что управление инвестициями в реальный сектор должен основываться на тщательной оценке инвестиций в реальный сектор и результатов его функционирования. Определены индикаторы инвестиций и результатов функционирования реального сектора. Определен порядок расчета показателей по индикаторам оценки. Рассмотрены подходы и методы, которые должны применяться на каждом блоке методического инструментария индикативного оценивания.

Ключевые слова: реальный сектор, управление, инвестиции, индикатор, индикативное оценивание.

FORMATION OF THE METHODOLOGICAL TOOLKIT OF INDICATIVE EVALUATION AS A BASIS FOR INVESTMENT MANAGEMENT IN THE REAL SECTOR

Summary. The article is devoted to the formation of methodical toolkit of indicative evaluation as a basis for investment management in the real sector. It has been established that investment management in the real sector should be based on a thorough evaluation of investments in the real sector and the results of its operation. Indicators of investment and results of functioning of the real sector are determined. The order of calculating the indicators according to the chosen indicators of estimation is determined. Approaches and methods to be applied at each block of methodical tools of indicative estimation are considered.

Key words: real sector, management, investments, indicator, indicative evaluation.

Касянок К. Г.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kasianok K. G.

*postgraduate
international economic relations department
Kyiv national university of trade and economics*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВИХ ДИСБАЛАНСІВ

Анотація. У статті дослідженні характерні особливості і тенденції регулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на національному рівні в різних регіонах світу. Виділено переваги і недоліки зарубіжних моделей стимулювання іноземних інвестицій («американська», «азійська», «європейська», «арабська»). На основі узагальнення та аналізу детермінант ПІІ, специфіки використання сучасних методів та інструментів державного стимулювання та залучення прямих іноземних інвестицій в зарубіжних країнах на сучасному етапі економічної інтеграції визначено найбільш ефективні підходи до залучення інвестицій та їх вплив на фінансові дисбаланси.

Ключові слова: фінансові дисбаланси, прямі іноземні інвестиції, державне регулювання, стимулювання, зарубіжний досвід.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні загальноприйнятим є той факт, що ПІІ відіграють вирішальну роль у економічному розвитку країн і сприяють економічному зростанню через, наприклад, загальний ріст продуктивності факторів виробництва. Прямі іноземні інвестиції все більше включають набори взаємопов'язаних бізнес-рішень, прийнятих транснаціональними компаніями (ТНК) у відповідь на зміни глобальних та регіональних конкурентних, стратегічних міркувань та факторних умов. Як такі заходи спрямовані на залучення ПІІ, що мають аналітичні та регулюючі виміри, необхідні для управління операціями ТНК, що пов'язані з ПІІ, з метою максимального збільшення позитивних зовнішніх ефектів, що виникають в країні розташування, а також для оптимізації ефективності розподілу ресурсів, що активуються завдяки залученню ПІІ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ залучення іноземних інвестицій в країнах світу зробили провідні вітчизняні та іноземні вчені І.М. Грахам, П.Р. Кругман [1], Л.В. Абишли [4], О.В. Іванов [5], В.О. Савин [6], Й. Ванг [7], Л.П. Ануфрієва [9], Дж.Х. Джексон, В.Дж. Дейві, Е.О. Сайкс [11], П.В. Трунін [13], В.І. Сидоров, С. Гасим, Н.С. Гайдей [14], В.І. Русакович [15]. Але поза їхньою увагою залишаються питання узагальнення та систематизації особливостей регіональних моделей інвестиційної політики як інституціональної передумови залучення прямих іноземних інвестицій та визначення їх впливу на фінансові дисбаланси.

Метою статті є виявлення та аналіз особливостей формування і реалізації інвестиційної політики держав світу та їх впливу на фінансові дисбаланси.

Результати дослідження. Набір інструментів формування та реалізації інвестиційної політики держави досить обмежений. Кожен із них виявляється ефективним лише у конкретній ситуації та не завжди спрацьовує в тих чи інших умовах. У такому разі слід використовувати зарубіжний досвід державної інвестиційної політики, який зумовлює існування моделей, що об'єднують декілька інструментів, важелів впливу держави на процес залучення іноземних інвестицій. До найбільш поширених моделей залучення іноземних інвестицій належать американська, азійська, європейська та модель арабських країн.

Американська модель інвестиційної політики держави передбачає активне використання податкових інструментів для регулювання інвестиційних процесів, а також інших ліберальних макроекономічних заходів, спрямованих на стабілізацію за допомогою ринкових інструментів цін та відсоткових ставок. Держава створює умови для ефективного формування інвестиційних ресурсів, які через розвинутий фондовий ринок розподіляються між приватними інвесторами.

Що стосується американської моделі податкового регулювання іноземного інвестування, то вона характеризується такими рисами, як заохочування урядом США іноземного інвестора до створення стратегічних альянсів з американськими компаніями в найбільш інноваційних та стратегічно важливих галузях національної економіки; надання міжнародним інвесторам рівних із національними виробниками умов щодо створення, реєстрації та діяльності компаній, сплати податків, ведення діловодства та іншого; відсутність обмеження на репатріацію капіталів та прибутків за кордон, інколи іноземним інвесторам надається більш пільговий режим оподаткування та кредитування, та що найбільш важливе – в країні є гарантії від експропріації; державна підтримка галузей національної економіки, які залучають іноземні інвестиції через надання податкових пільг та преференцій; стимулювання іноземних інвестицій забезпечується кожним окремим штатом самостійно; реалізація інвестиційних програм на рівні окремого штату, як правило, знаходиться під безпосереднім контролем з боку місцевого агентства з економічного розвитку (Economic Development Agency, SDA).

У Сполучених Штатах Америки правове регулювання іноземних інвестицій здійснюється в межах загального регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до Комплексного закону про торгівлю і конкуренцію 1988 року й антитрестового законодавства. Комплексний закон про торгівлю і конкуренцію надає, зокрема, право Президенту США забороняти або припиняти злиття, придбання активів, якщо є підстави вважати, що можливий іноземний контроль може загрожувати національній безпеці. Це право охоплює і припинення права власності на об'єкти вже здійсненої інвестиційної діяльності [1, с. 121].

Правам США встановлені обмеження, пов'язані з придбанням активів іноземними особами у таких галузях, як комерційна авіація, телекомунікації, паливно-енергетичний комплекс, комерційне рибальство, морське судноплавство, банківський сектор, початкове придбання державних цінних паперів, володіння нерухомим майном у певних штатах. Найбільші обмеження для іноземних осіб передбачені в ядерній енергетиці і морському судноплавстві. Обмеження на здійснення прямих іноземних інвестицій зазвичай стосуються граничного розміру часток іноземних інвесторів у статутних капіталах комерційних організацій (наприклад, 25% у сфері радіо та комунікацій) або заборони на здійснення цієї діяльності.

Багато що робиться для залучення іноземних інвестицій на рівні штатів, між якими навіть існує своєрідна конкуренція зі створення більш привабливих умов для іноземних інвесторів. У переліку таких заходів найбільш часто використовується, наприклад, звільнення іноземних інвесторів від місцевих податків на нерухомість, податку на прибуток, який спрямовується на капіталовкладення. Багато штатів також пропонують фінансове сприяння у формі кредитів за низькими ставками, навчання персоналу.

Реалізація вищеперерахованих заходів мала своїм наслідком перетворення США у найбільшого реципієнта іноземних інвестицій у світі (див. рис. 1).

Наслідком американської моделі інвестиційної політики є значний фінансовий дисбаланс. Згідно з методологією G-20 щодо індикаторів фінансових дисбалансів, допустимий інтервал балансу поточних операцій платіжного балансу становить від -4% до $+6\%$ від ВВП країни. Приклад США є показово дефіцитним, при цьому у 2006–2007 рр., коли світова економіка була на піку зростання, сальдо поточного рахунку США досягло історичного мінімуму -6% від ВВП. Відповідно можна стверджувати, що від'ємне сальдо свідчить про те, що частина національних інвестицій здійснюється за рахунок заощаджень інших країн. Станом на 2017 рік в економіку США інвестують понад 100 країн світу, однак лідируючі позиції належать міжнародним інвестиціям з невеликої групи розвинутих країн. Найбільшими інвесторами США протягом 2000–2017 років є Великобританія, Японія, Німеччина, Нідерланди, Канада, Франція, Швейцарія та Люксембург. Іноземні інвестиції надходять у всі галузі економіки та у всі штати. Найбільш привабливими штатами з погляду іноземних інвесторів є Аляска (49%), Каліфорнія (12%) та Техас (9%).

Основним джерелом збільшення дефіциту поточного платіжного балансу США є різке скорочення норми національних заощаджень (сукупні доходи мінус сукупні поточні витрати всіх секторів господарства) щодо обсягу ВВП, викликане розширенням споживання домашніх господарств, а також дефіцитом федерального бюджету, що утворився на початку 2000-х рр. У 2004 р. цей показник досяг 5% ВВП – максимальної позначки за всю історію країни. Беручи до уваги також заощадження в США, варто зазначити, що протягом останніх 15 років проводиться політика низьких (а з січня 2001 року по березень 2005 року навіть негативних) процентних ставок, тому багато західних економістів і аналітиків стверджують, що поточні фінансові дисбаланси пов'язані винятково з американською макроекономічною політикою.

В офіційних колах США превалує інша думка, висловлена, зокрема, керівником ФРС Б. Бернанке. На його думку, фінансова консолідація не буде ефективною у вирішенні проблеми платіжної незбалансованості, оскільки американський дефіцит відображає головним чином те, що відбувається в інших країнах, зокрема в деяких країнах Азії, де за останні роки допущено занадто велике розширення позитивної різниці між заощадженнями й інвестиціями за винятково низьких довгострокових процентних ставок. В умовах скупчення в азійських країнах надзаощаджень та дешевизни світових фінансових ресурсів стало дуже легко фінансувати американський платіжний дефіцит. Таким чином, глава ФРС доходить висновку, що врегулювання фінансової нерівноваги світового масштабу має починатися в країнах із ринками, що розвиваються, оскільки вони знову можуть стати світовими нетто-боржниками.

Характеризуючи азійську модель залучення іноземних інвестицій, необхідно зазначити, що вона має інтегративний характер та за ключовими елементами є схожою на американську та європейську модель регулювання інвестиційних процесів. Характерними формами прояву азійської національної податкової системи є: помірний рівень податкового тягаря (не перевищує 30%); висока частка прямих та низька непрямих податкових надходжень; найвища серед розвинених країн частка прибуткових податків (яка становить 50%); стабільний високий рівень податків на прибуток корпорацій (який становить 40%); помітна роль податкових пільг у підвищенні ефективності економіки та досягненні цілей економічної політики; низький рівень ПДВ для іноземних інвесторів – 3% ;

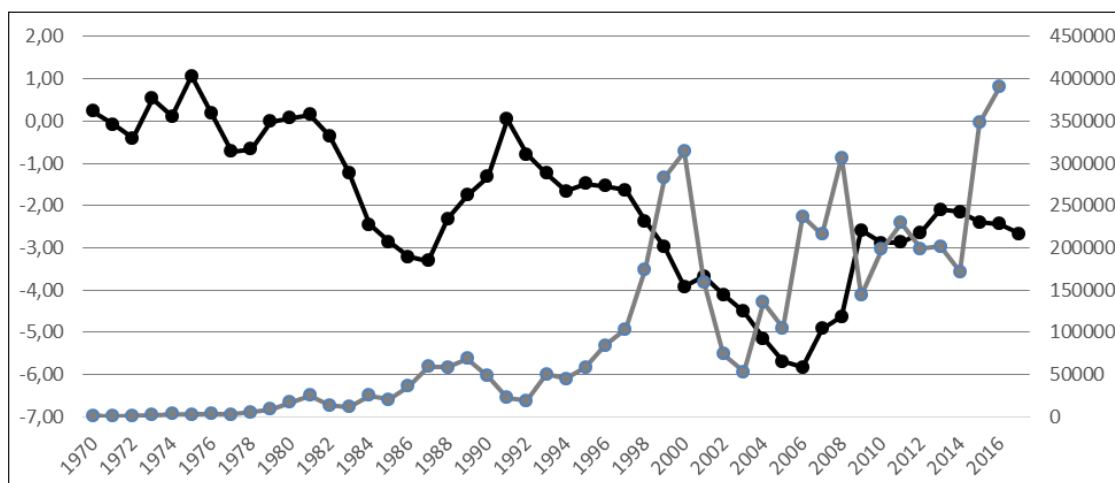


Рис. 1. Сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу та обсяг залучених ПІІ США (1970–2017 рр.)

Джерело: складено автором за [2; 3]

високий рівень податків на власність (15,8%); централізований збір податків.

Азійська модель державної політики залучення інвестицій ґрунтується на тісному взаємозв'язку між державою та приватними інвесторами. Необхідною умовою функціонування цієї моделі, як зазначає Л.В. Абишли, є наявність сильного приватного сектору та сильної держави з ефективним апаратом [4, с. 534]. В азійській системі стимулювання іноземних інвестицій можна виокремити три підсистеми, кожна з яких має свої притаманні характеристики національного регулювання залучення міжнародних інвестицій. До першої підсистеми належать нові індустріальні країни, з яких найбільш привабливими для міжнародних інвесторів є Малайзія, Південна Корея та Сінгапур, до другої підсистеми належить Японія як технологічний та інвестиційний лідер всього регіону, а до третьої підсистеми належить Китай, який відіграє провідну роль в організації технологічних та інвестиційних мереж в азійських країнах. Для кожної з цих систем притаманні свої особливості податкового реформування та характеристики процесів залучення міжнародних інвестицій.

Національна податкова система країн першої підсистеми характеризується найвищим рівнем лібералізації. У ній відсутні багато видів податків для іноземних інвесторів, що широко застосовуються в інших країнах (податок на додану вартість, податок на майно тощо). Значні податкові пільги, що надаються міжнародним виробничим підприємствам, з одного боку, сприяють підвищенню конкурентоспроможності національних виробників в умовах посилення конкуренції на світовому ринку, з іншого – стимулюють заощадження та інвестиції. Частка державних доходів до ВВП становить 23,2% у Малайзії, 24% та 24,7% у Південній Кореї та Сінгапурі відповідно, при цьому на податкові надходження припадає лише 18,9% ВВП, 20% та 19% ВВП відповідно. Серед податкових механізмів стимулювання іноземних інвестицій вирішальну роль відіграли: податкові канікули, які надавалися іноземним інвесторам строком на 5 років, податковий кредит та зниження ставки корпоративного податку, особливо в слабо розвинених або нерозвинених регіонах нових індустріальних країн.

До другої підсистеми азійської моделі залучення інвестицій належить Японія, в якій механізм стимулювання інвестицій, що реалізується через систему пільг та преференцій, зіграв помітну роль в економічних досягненнях країни. Починаючи з другої половини ХХ століття національна податкова система Японії зазнала найбільших змін як під впливом швидкого процесу глобалізації світових господарських зв'язків, так і у зв'язку зі внутрішніми факторами розвитку. Серед податкових механізмів найбільш привабливим для іноземних інвесторів було надання податкової знижки на НДДКР, зниження податку та прибутку компаній із залученими іноземними інвестиціями та часткове або повне звільнення від сплати податків.

Основними рисами японського законодавства про іноземні інвестиції є [5, с. 39–40]: вимога попередньої нотифікації для певних секторів економіки; можливість введення обмежень для іноземних інвестицій (у сфері виробництва озброєнь і військової техніки, авіаційної промисловості, виробництва хімічних речовин подвійного призначення, космічних досліджень, атомної енергетики та ін.); вимога отримання спеціального дозволу (ліцензії) відповідного міністерства на ведення бізнесу в таких галузях, як банківська справа, страхування, операції з цінними паперами, комунальне господарство (газо- і електропостачання); наявність спеціальних обмежень (наприклад, іноземні особи можуть мати не більше 1/3 акцій відпо-

відних японських авіакомпаній); функціонування служби врегулювання торговельних та інвестиційних претензій.

Що стосується третьої підсистеми, то за два десятиліття соціально-економічних реформ КНР перетворилася на значного реципієнта іноземних інвестицій. За оцінками фахівців, ємність китайського ринку становить 300 млрд. дол., завдяки чому Китай займає друге місце після США за кількістю підприємств з іноземними інвестиціями, на частку яких припадає 75% промислових підприємств та майже 19% виробленої продукції. Пріоритетного значення набувають міжнародні підприємницькі інвестиції, які випереджають обсяги зовнішніх позичень. Зростання припливу інвестицій пояснюється політичною стабільністю суспільства, наявністю величезного внутрішнього ринку та тісним зв'язком із китайською діаспорою за кордоном, поступальним економічним зростанням у результаті проведеного курсу реформ та інтеграції у світову економіку. Вирішальним чинником зростання стало також допущення іноземного капіталу в галузі так званої «третьої сфери» економіки (а саме роздрібну торгівлю, нерухомість (довгострокову оренду земельних ділянок під забудову), транспортні, страхові, консультаційні, фінансові послуги, туризм тощо).

Слід виділити деякі особливості інвестиційного законодавства КНР [6, с. 6–8]: правове регулювання іноземних інвестицій здійснюється як законами, так і підзаконними актами; закони розробляються ґрунтовно і рідко піддаються перегляду; китайське законодавство у сфері іноземних інвестицій містить попередження на адресу потенційних партнерів зі співпраці. З іншого боку, на думку дослідників, китайське законодавство у сфері стимулювання іноземного інвестування має низку недоліків [7, с. 177]: відсутні чіткі положення про те, яким саме є застосовуваний режим до іноземних інвесторів; для інвестиційного співробітництва в межах спільного підприємництва передбачено обмеження з мінімальної закордонної частки іноземних інвестицій (зазвичай 25%); переважно законодавством пропонується, що співпраця в інвестиційній галузі має обмежений термін; встановлені досить жорсткі вимоги в частині закупівель товарів на китайському внутрішньому ринку і продажів на міжнародному ринку, термінів, графіка і послідовності формування статутних фондів підприємств з іноземними інвестиціями, якості та технічного рівня обладнання та інших матеріальних ресурсів, що ввозяться як товарне наповнення цих статутних фондів, а також порядку ведення бухгалтерського обліку, здійснення валютних і фінансових розрахунків. Підводячи підсумок ефективності азійської моделі залучення іноземних інвестицій загалом та китайської зокрема, пропонуємо розглянути динаміку сальдо поточного рахунку платіжного балансу зазначених країн (рис. 2).

На поданому графіку яскраво видно висхідну тенденцію показника з переходом від дефіцитного до профіцитного сальдо, причому найбільше вирізняється динаміка сальдо поточного рахунку платіжного балансу Сінгапуру: за 40 років значення показника змінилося з дефіциту у понад 18% (у 1972 р.) до профіциту 19,79% від ВВП за підсумками 2015 року. Це є наслідком передусім Сінгапурського економічного дива під керівництвом Лі Куан Ю. Значну амплітуду коливань значення сальдо поточного рахунку щодо ВВП демонструють економіки Південної Кореї та Малайзії, що вкотре підтверджує нестабільність та вразливість «зростаючих ринків». На противагу уряд Японії вдало стримує фінансові дисбаланси, оскільки протягом досліджуваного періоду показник сальдо не виходив за допустимі межі і становив у середньому +2,63% від ВВП країни. В міру розвитку економіки Китаю уряд шукає нові інструменти,

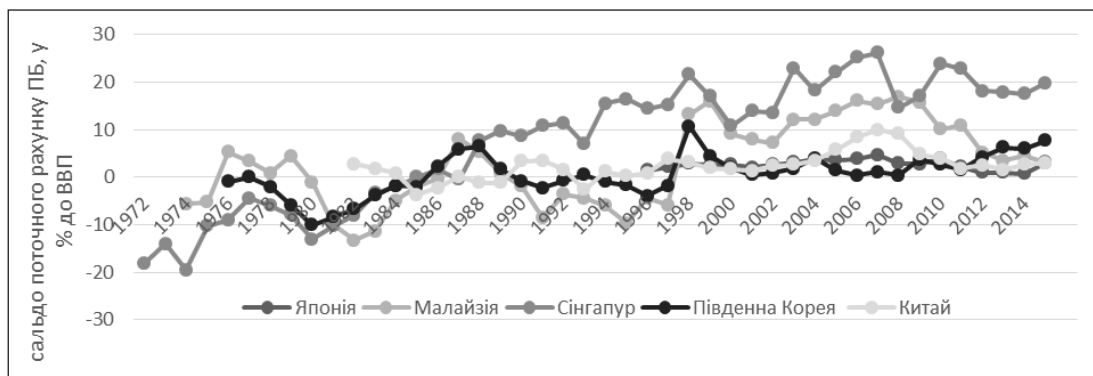


Рис. 2. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу окремих країн Азії

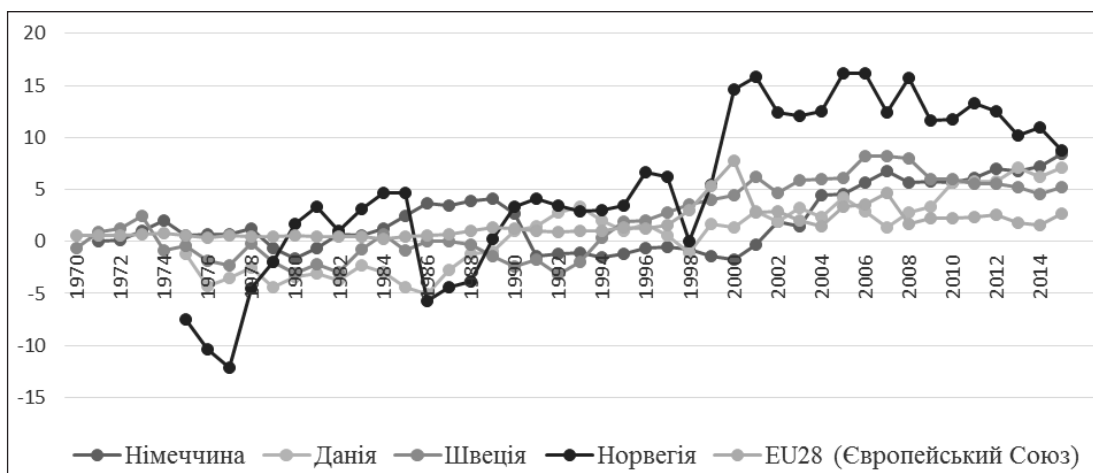


Рис. 3. Сальдо поточного рахунку ПБ Німеччини та південно-скандинавських країн ЄС, % від ВВП

спрямовані на стимулювання подальшого зростання, центровані на внутрішнє споживання, а не на закордонні інвестиції й експорт. Валютна політика китайського уряду також впливає на поточний рахунок: зміцнення національної валюти сприяє зниженню профіциту сальдо торгового балансу, підвищуючи вартість експорту Китаю та зниження попиту на нього за кордоном.

У європейській моделі стимулювання іноземних інвестицій важливою ланкою процесу економічної інтеграції в рамках ЄС стало зближення податкових політик та національних податкових систем країн-учасниць. Як результат, сьогодні в ЄС сформувалися своєрідні «податкові стандарти», зокрема: податкове навантаження не повинно перевищувати 45% ВВП; пропорційний розподіл частки прямих, непрямих та соціальних податків у загальній системі податкових надходжень; контроль податкової конкуренції в ЄС через Кодекс про оподаткування (ухвалений радою ЄС у 1977 році). Водночас формами прояву процесу гармонізації національних податкових систем європейських країн є: встановлення спільних принципів, форм та методів податкового контролю; гармонізація податкових пільг та преференцій; уніфікація структури та функцій органів податкової служби; впровадження єдиного способу оподаткування усіх країн – учасниць ЄС; узгодженість та синхронізованість правового регулювання. Таким чином, незважаючи на різноманітність податкової компоненти інвестиційної політики країн ЄС, сьогодні в цих країнах простежується тенденція до формування єдиного підходу до гармонізації податкових систем з метою регулювання та стимулювання інвестиційних процесів.

Водночас за критерієм ступеня впливу податкового механізму на процеси іноземного інвестування можна виокремити дві групи країн. Інвестиційна політика Німеччини та південно-скандинавських країн ЄС (рис. 5) характеризуються, з одного боку, чисельністю податкових ставок, а з другого – домінуванням ролі держави у перерозподільних та соціальних функціях. Звідси впливає велика складність процесів податкової гармонізації цієї (першої) групи країн з європейськими стандартами, тож їх системи оподаткування на тепер можна оцінити як менш пристосовані до інтеграції, а також для приваблення іноземних інвесторів.

Дані на рис. 3 демонструється, що представлені країни є локомотивами Європейського Союзу, і за рахунок додатних показників їхніх поточних рахунків ПБ формується в середньому позитивний баланс по всьому ЄС. При цьому найяскравішим прикладом є Норвегія, оскільки керівництву цієї країни вдалося покращити показник сальдо ПБ з -13% від ВВП у 1977р. до $+16\%$ у 2004–2006 рр. а також утримати на рівні близько 10% , незважаючи на фінансову кризу. Таким чином, ці країни володіють фінансовими ресурсами для іноземних інвестицій в інші країни: як у межах ЄС, так і поза ними. В цьому контексті важливо розглянути інструменти державної політики, яка привела до таких результатів.

Розглядаючи детально політику залучення іноземних інвестицій Німеччини, необхідно відзначити відсутність спеціальних актів про іноземні інвестиції. Для іноземних інвесторів діє національний режим і передбачена низка вимог: необхідно придбати ліцензію на торгівлю, зареєстру-

вати юридичну особу в комерційному реєстрі місцевого суду, подавати звіти в Центральний банк, а також зі сплати податків, стосовно працівників [8, с. 168–169]. Для того щоб іноземна юридична особа могла бути визнана правомочною на території Німеччини, їй необхідно отримати окрему постанову виконавчої влади в разі, якщо воно належить до особливої категорії юридичних осіб (спілок), які потребують спеціальної реєстрації або дозволу [9, с. 52].

Також у Німеччині встановлено низку обмежень на діяльність компаній з іноземними інвестиціями в добувній промисловості, на авіаційному та морському транспорті, в банківській і страховій справі, в торгівлі нерухомістю. При цьому валютні обмеження зведені до мінімуму, а чинні правила декларування валютних операцій переслідують в основному статистичні цілі і стосуються майже винятково банків [10, с. 6–9].

Згідно з дослідженнями закордонних науковців, у Великій Британії відсутні джерела, що прямо стосуються регулювання іноземних інвестицій. Незважаючи на те, що іноземні інвестиції в Англії можуть здійснюватися нарівні з вітчизняними, існують обмеження в межах Акту 1973 року про вільну торгівлю (антимонопольного законодавства) [8, с. 175–177]. Прямі іноземні інвестиції допускаються в Англії на основі індивідуального дозволу Банку Англії відповідно до закону про валютний контроль. Такого роду дозволу зазвичай видаються без труднощів. Встановлено також обмеження для інвесторів у низці галузей. Зокрема, це авіаційний транспорт, водний транспорт, радіомовлення, страхування.

У Франції також відсутні спеціальні закони, що регулюють іноземні інвестиції, а іноземним інвесторам було надано національний режим і можливість здійснення прямих іноземних інвестицій незалежно від розміру за умови повідомлення міністра економіки [11, с. 970–971]. Традиційно, як і в інших країнах, існують обмеження за галузями для діяльності іноземних інвесторів. Так, іноземним інвесторам заборонено здійснювати діяльність у галузях, в яких функціонують державні підприємства-монополісти (наприклад, в енергетиці), галузях, при вкладенні капіталу в які іноземні інвестори можуть завдати шкоди громадському порядку, здоров'ю та безпеці, а також галузі у сфері оборони. Спеціальне регулювання передбачено для таких галузей економіки, як банківська справа, страхування, засоби масової інформації, нафта і газ, фармакологія [12, с. 38]. Основні пільги, які можна виділити у політиці залучення іноземних інвестицій Франції, надаються у формі субсидій і кредитів за пільговими ставками. Податкові пільги мають форму податкових канікул, звільнення від сплати місцевих податків, прискореної амортизації, а також звільнення від сплати митних платежів у вільних торгових зонах.

Дослідивши інвестиційну політику країн ЄС, доходимо висновку, що національне податкове регулювання відіграє важливу роль у стимулюванні залучення іноземних інвестицій, відображає покращення економічних показників країн ЄС, а саме зниження рівня безробіття, зростання валового внутрішнього продукту, збільшення податкових надходжень у бюджет європейських країн. Проте, незважаючи на загальний збалансований стан Європейського Союзу в площині залучення іноземних інвестицій, яскраво простежуються внутрішні диспропорції та дисбаланси серед окремих регіонів, що посилює фінансову крихкість економічної системи співтовариства.

Одним із характерних принципів концепції ісламської економіки є особлива роль держави, яка щодо країн Ради співробітництва арабських держав Затоки (РСАДЗ) виражається у націоналізації сформованих галузей нафтогазо-

вої промисловості, що становить основу сучасної економіки кожної з цих країн, орієнтації продукції цих галузей на світовий ринок збуту, а також організації життя суспільства на одержувані від цього доходи.

У країнах Ради співробітництва арабських держав Затоки (РСАДЗ) сформувалися однорідні економічні моделі, що потребують варіантів диверсифікації економік кожної з них. Головним при цьому має стати поступове усунення домінуючої ролі держави в національній економіці та перерозподіл її ролі з приватним сектором на користь істотного зростання останнього. Крім того, не можна не відзначити особливу роль ісламських банків у фінансових системах країн Близького Сходу. Відповідно до шариату співпраця підприємств із банками відбувається на умовах обов'язкового виконання деяких основних принципів [13]: заборона на існування позикового проценту (ріба); розподіл ризику між банками та їх клієнтами; гроші як «потенційний» капітал; заборона спекулятивної поведінки; жорстка дисципліна виконання договорів; заборона деяких видів діяльності.

Таким чином, за нормами шариату, вкладаючи кошти в ісламські банки, вкладники стають інвесторами – через банк спрямовують свої кошти в певні інвестиційні проекти. При цьому всім ісламським банкам (а також традиційним банкам під час надання ісламських фінансових послуг) забороняється інвестування або ведення діяльності: щодо виробництва або збуту алкогольної продукції, свинини для споживання людьми, вогнепальної зброї; щодо деяких елементів розваги. Тому в релігійних канонах закладені механізми перерозподілу заощаджень в ефективні інвестиції та інструменти протидії спекулятивним операціям, що часто супроводжують портфельні інвестиції.

Взявши курс на лібералізацію міжнародного руху капіталу, країни РСАДЗ реалізують безліч ініціатив, таких як зміни у законодавстві, послаблення у системі оподаткування, боротьба з корупцією, поліпшення роботи судової системи, орієнтованість на європейські стандарти прозорості ведення бізнесу і захисту капіталу, підписання угод про вільну торгівлю, про інвестування, про уникнення подвійного оподаткування, розроблення інвестиційних карт, заохочення проведення заходів, спрямованих на залучення ПІІ [14, с. 105]. Можна виділити, зокрема, створення і розвиток «вільних економічних зон», «фінансових центрів», реалізовано цілу низку масштабних інвестиційних проектів.

Статистика залучених та здійснених іноземних інвестицій арабськими державами свідчить про їх зростаючий вплив на світові потоки капіталу. При цьому варто звернути увагу, що наприкінці ХХ ст. ці країни були переважно реципієнтами прямих іноземних інвестицій, а у ХХІ ст. стали донорами інвестиційних ресурсів. Головними локомотивами стрімких змін стали Саудівська Аравія, ОАЕ та Кувейт і Катар, на які припадає лівова частка залучених прямих іноземних інвестицій у регіоні у 2010–2015 рр. – понад 95% вхідних потоків ПІІ.

На думку В.І. Русаковича, враховуючи значні потоки ПІІ до країн РСАДЗ та з огляду на надлишкові для них фінансові ресурси, ця група держав «відчуває гостру потребу в іноземних інвестиціях переважно у вигляді технологій та основного капіталу», а їхня «інвестиційна активність (тобто вивезення капіталу) повинна розглядатися як необхідна передумова стабілізації та зростання національних економік» [15, с. 177]. На нашу думку, «гострої» потреби в інвестиціях ці країни не відчують. Питання полягає в оцінці інвестиційних проектів і правильній розстановці пріоритетів, переході до довгострокового інвестиційного планування, а також полегшенні доступу приватного сектору до таких інвестицій.

Вхідні/вихідні ПІІ розрізі країн РСАДЗ та регіонів у 1990–2015 рр., млн. дол. США

№	Країни / регіони	1990		2000		2010		2015	
		вхідні	вихідні	вхідні	вихідні	вхідні	вихідні	вхідні	вихідні
1.	Бахрейн	-183	25	364	10	156	334	891	922
2.	Кувейт	6	-239	16	-303	456	1530	18 510	7562
3.	Катар	5	2	252	18	4670	1863	327	1840
4.	Оман	142	0	83	0	1243	1498	1 514	1371
5.	Саудівська Аравія	312	-638	183	1 550	29 233	3907	12 182	4402
6.	ОАЕ	-116	-58	-506	1550	5500	2015	9602	2536
7.	Країни РСАДЗ	166	-908	361	1699	41 258	11 147	26 367	18 633
	Світ (млрд. дол. США)	207,4	241,4	1413,2	1240,32	1408,5	1504,9	1350,9	1390,9

Джерело: побудовано автором на підставі [3]

Висновки. Одним із найбільш уживаних інструментів інвестиційної політики держави в зарубіжних країнах є використання податкових пільг, до яких належать податковий кредит, податкові знижки та податкові субсидії. При цьому в розвинених державах форми встановлених податкових інвестиційних пільг кожного разу узгоджуються з конкретними економічними умовами і завданнями промислової політики цих країн. Водночас у країнах, що розвиваються, основним є готовність іноземних інвесторів до капіталовкладень, на підставі чого встановлюються податкові пільги для конкретних інвесторів.

Проте в багатьох країнах світу одним із найдієвіших методичних підходів, що відрізняється високою ефектив-

ністю та результативністю, є програмно-цільове управління інвестиційною діяльністю. У розвинених країнах світу ефективним інструментом інвестиційної політики держави є державне інвестиційне замовлення, яке використовують із метою реалізації соціальних проектів або для підтримки окремих галузей у кризовий період.

При цьому у країнах, що розвиваються, основними залишаються адміністративні важелі інвестиційної політики, які передбачають пряме втручання держави у інвестиційний процес, встановлення заборони на види діяльності, частки участі іноземного інвестора, ліцензування діяльності в окремих галузях народного господарства та використання природних ресурсів.

Список використаних джерел:

- Graham E.M., Krugman P.R. Foreign Direct Investment in the United States / E.M. Graham, P.R. Krugman. Washington, 1991. 191p.
- Міжнародний статистичний інтернет-портал. URL: <https://www.indexmundi.com/facts/united-states/current-account-balance>.
- Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі і розвитку ЮНКТАД. URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
- Абышлы Лачын Везир оглы Формирование инвестиционной политики и общий разбор ее влияния на экономику / Лачын Везир оглы Абышлы // Журнал европейской экономики. 2010. Т. 9 (№ 4). С. 532–537.
- Иванов О.В. Государственная политика привлечения иностранного капитала в Японии / О.В. Иванов // Внешняя торговля. 2000. № 4.
- Савин В. О некоторых условиях инвестирования иностранного капитала в Китае / В. Савин // Инвестиции в России. 2000. № 12.
- Wang Y. Chinese Legal Reform: The case of Foreign Investment Law / Y. Wang. L., N.Y., 2002. 254 p.
- National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations: a Technical Paper. N.Y. 2013.
- Ануфриева Л.П. Международное частное право: В 3 т. / Л.П. Ануфриева. М.: Изд-во БЕК, 2002. Т. 2. 288 с.
- Doing Business and Investing in Germany / Price-waterhouse Coopers. 2017. URL: https://www.pwc.com/hu/hu/german_business_group/assets/doing_business_in_germany_guide_2017.pdf.
- Jackson J.H., Davey W.J. & Sykes A.O. (2013). International economic relations: Cases, materials, and text on the national and international regulation of transnational economic relations.
- Doing Business in France/Price-waterhouse Coopers. 2015. URL: <https://www.pwc.de/de/internationale-maerkte/assets/doing-business-in-france.pdf>.
- Трунин П.В. Исламская финансовая система : современное состояние и перспективы развития / Трунин П.В., Каменских М.В., Муфтяхетдинова М.М. Институт экономики переходного периода. 2008. 67 с. URL: <http://www.iet.ru/files/text/usaidd/islam-banking.pdf>.
- Исламская финансовая система : монография / В.И. Сидоров, Салах Гасим, Н.С. Гайдей. Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2017. 420 с.
- Русакович В.И. Инвестиционное сотрудничество Российской Федерации со странами Персидского залива : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 «Мировая экономика» / Русакович Василий Игоревич ; Рос. ун-т дружбы народов. М., 2011. 214 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВЫХ ДИСБАЛАНСОВ

Аннотация. В статье исследованы характерные особенности и тенденции регулирования прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на национальном уровне в различных регионах мира. Выделены преимущества и недостатки зарубежных моделей стимулирования иностранных инвестиций («американская», «азиатская», «европейская», «арабская»). На основе обобщения и анализа детерминант ПИИ, специфики использования современных методов и инструментов государственного стимулирования и привлечения прямых иностранных инвестиций в зарубежных странах на современном этапе экономической интеграции определены наиболее эффективные подходы к привлечению инвестиций и их влияние на финансовые дисбалансы.

Ключевые слова: финансовые дисбалансы, прямые иностранные инвестиции, государственное регулирование, стимулирование, зарубежный опыт.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF FDI ATTRACTION IN TERMS OF FINANCIAL IMBALANCES

Summary. The article deals with the specific features and trends of regulation of foreign direct investment (FDI) at the national level in different regions of the world. The advantages and disadvantages of foreign models of stimulating foreign investments ("American", "Asian", "European", "Arabic") are highlighted. Based on the synthesis and analysis of the determinants of FDI, the specifics of the use of modern methods and tools of state incentives and attracting foreign direct investment in foreign countries at the present stage of economic integration, the most effective approaches to attracting investments and their impact on financial imbalances have been identified.

Key words: financial imbalances, foreign direct investments, state regulation, stimulation, foreign experience.

УДК 338.436

Кібенко К. А.

*аспірант кафедри економіки
Таврійського державного агротехнологічного університету*

Kibenko E. A.

*postgraduate student of the Department of Economics
Tavria state agrotechnological University*

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У РОЗВИТКУ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. Розглянуто досвід зарубіжних країн у веденні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації селянських господарств та напрями її державної підтримки. Висвітлено роль та місце сільськогосподарської обслуговуючої кооперації селянських господарств у розвитку сільських територій України.

Ключові слова: кооперація, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, селянські господарства, державна підтримка, сімейні фермерські господарства, сільська територія, перспективи розвитку.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні накопичено певний вітчизняний досвід ведення аграрних відносин, проте його недостатньо для ефективного функціонування селянських господарств. Саме тому необхідний активний пошук для їх удосконалення, у тому числі із застосуванням зарубіжного досвіду, де розвиток аграрних відносин має давню історію та великий арсенал механізмів їх регулювання. Доцільно розглядати як один з інструментів підвищення ефективності функціонування селянських господарств сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію, використовуючи світовий досвід у цьому питанні. За умов зацікавленості та вмілого його використання такий досвід дасть поштовх нашій країні як з економічного, так і з соціального розвитку насамперед сільських територій, вивішивши аграрні відносини на істотно вищий рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання становлення і розвитку кооперації привертало увагу вчених вже досить давно, серед теоретиків кооперації слід виділити М.Д. Кондратьєва, М.С. Туган-Барановського,

О.В. Чайнова та інших. Серед сучасників дослідженнями щодо становлення та розвитку кооперативних відносин на селі присвячують свої праці вчені-аграрники П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Кропивко, М.Й. Малік, Л.В. Молдаван, О.М. Могильний, П. Макаренко та ін. Але питання щодо розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації селянських господарств із застосуванням зарубіжного досвіду залишаються відкритими і потребують подальшого вивчення.

Метою статті є вивчення досвіду розвинених країн світу щодо створення, діяльності, розвитку та державної підтримки обслуговуючої кооперації як одного з основних напрямів підвищення ефективності діяльності селянських господарств та сільських територій загалом.

Результати дослідження. Для підвищення продуктивності праці з ведення домогосподарств їх члени вимушені об'єднувати свої обмежені трудові і матеріально-технічні ресурси. Особливо це стосується ведення селянських господарств, де процеси з обробітку землі, догляду за худобою,

переробки виробленої продукції та її реалізації вимагають налагодження спільної діяльності різної масштабності – від сімейної праці до утворення кооперативних об'єднань.

М.І. Туган-Барановський у кооперації вбачав дієвий ефективний механізм служіння загальному благу через забезпечення блага для окремої людини відповідно до її здібностей і потреб. Кооперативна форма господарювання є більш прийнятною і фундаментальною для селянських господарств, ніж ринок вільної конкуренції. За кооперативної форми організації виробництва підриваються засади експлуатації, відчуження працівника від своєї праці та її результатів. Добровільна колективність є головною рисою і характеристикою кооперації, незалежно від того, у якій сфері вона функціонує: у сфері виробництва, заготівель чи споживання, а її принципи органічно поєднуються із сімейним типом господарювання, властивим домогосподарствам населення [3, с. 181].

Важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки є розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів селянських господарств. Більшість селянських господарств не має постійних каналів реалізації своєї продукції. Значна її частина потрапляє до кінцевих споживачів через посередників чи реалізується на стихійних ринках.

Водночас їх формування та розвиток стримується недосконалістю законодавства з цього питання; нерозумінням селянами суті, призначення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, ототожненням їх із колективними господарствами; невідомістю наявних програм розвитку національної обслуговуючої кооперації; слабкою ресурсною базою для створення необхідного матеріального забезпечення; низьким рівнем державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації; відсутністю кваліфікованих спеціалістів-практиків із кооперативного руху та ін. Зважаючи на це, необхідно розглянути досвід розвинених країн у створенні та розвитку діяльності сільськогосподарської обслуговуючої кооперації селянських господарств, тому що вони використовують ефективні механізми державної підтримки та регулювання діяльності кооперативів.

Використання зарубіжного досвіду доводить, що застосування найрізноманітніших форм державної підтримки є важливим напрямом розвитку кооперації селянських господарств, при цьому вкрай важливим для України є приділення уваги розвитку їх сильних сторін з урахуванням своїх продуктивних можливостей.

Так, у США кожні 5 із 6 фермерів є членами кооперативів, 50% загальної кількості членів кооперативів припадає на постачальницькі, 45% – на збутові. Загалом понад 30% сільськогосподарської продукції реалізується через кооперативи, фермери США переробляють 80% усього молока на кооперативних заводах [1, с. 81; 5, с. 13].

У США розвинене корпоративне законодавство, що виступає фундаментом державної підтримки кооперативів. Держава спрямовує свої зусилля на підтримку фермерів через кредитні установи, надаючи позику під невелику процентну ставку, забезпечує інформаційне та наукове функціонування сільськогосподарських кооперативів, підготовлює та переагестовує відповідні кваліфіковані кадри, сприяючи постійному науково-технологічному прогресу та кооперації фермерів.

На відміну від України, основу аграрного сектору в країнах – членах Європейського союзу становить діяльність селянських господарств, заснованих на сімейній формі господарювання, серед яких значно поширені сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Найбільшого поширення отримали дві групи кооперативів:

– кооперативи, що займаються заготівлею, переробкою і збутом (оптовим і роздрібним) сільськогосподарської продукції;

– кооперативи, що здійснюють оптову закупівлю засобів виробництва з їх наступним постачанням у господарства своїх членів.

Значну питому вагу сільськогосподарські кооперативи мають у Данії та Швеції. Загалом європейські країни через кооперативні формування в аграрному секторі реалізують понад 60% усієї виробленої фермерами продукції, а скандинавські – понад 80% [5 с. 13].

В основному в Україні населення реалізує в меншій кількості свою продукцію на стихійних ринках, а переважно – через посередника, який заробляє на своїх послугах, що унеможлиблює збільшення рентабельності продукції та отримання додаткового доходу селянином. Тому доцільним вбачається формування обслуговуючих кооперативів селянських господарств, які є ключовим механізмом самоорганізації сільських товаровиробників, через яких би забезпечувався безперешкодний рух сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача.

У більшості кооперативних об'єднань аграрної сфери європейських країн продукція, отримана від товаровиробників, піддається певній обробці, пакуванню тощо, це характерно для кооперативів молочної і м'ясної спеціалізації, власників лісу, кооперативів, що здійснюють вирощування сільськогосподарських культур, розведення птахів тощо, у чистому вигляді збутові кооперативи бувають рідко.

Переробно-збутові кооперативи забезпечують переробку понад 90% від загального обсягу товарного молока, сиру, масла, у тому числі того, що йде на експорт. Так, у Данії, Фінляндії, Нідерландах саме вони реалізують на регіональних та національних ринках понад 80% від виробленої сільськогосподарської продукції, що є одним із найбільших показників серед інших країн.

Також у частині європейських країн розвинута достатня кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (постачальницькі), які здійснюють виробничо-технічне забезпечення господарств своїх членів. Так, у Швеції і Фінляндії постачальницькі кооперативи забезпечують фермерів на 60% засобами виробництва. У Франції такі кооперативи постачають близько 50% добрив та кормів, також через них надходять майже 2/3 насіння зернових культур. Кооперативи також самостійно виробляють окремі види засобів виробництва, переважно мінеральні добрива та корми, на постачання яких у Нідерландах припадає до 55%. У ФРН кооперативи постачають до 40% комбікормів [2, с. 11].

У Франції таких кооперативів, що об'єднують 90% фермерів, близько 3800. Більшість із них спеціалізуються на одному виді продукції (зернова, молочна, овочева, виноградарська тощо). Через кооперативи фермери продають майже 70–80% зерна, молока, яєць і м'яса птиці, вирощених свиней, овочів, фруктів, винограду [5, с. 13].

Французькі сільськогосподарські кооперативи працелаштовують понад 520 тисяч робітників, а річний товарообіг становить близько 77–80 млрд євро. На кооперативи у Франції припадає майже 60% збуту сільськогосподарської продукції. Найбільше кооперативами охоплено збут зерна – 67–70%, свинини – до 65%, понад 50% від валового виробництва молока [2, с. 12].

Переробні кооперативи Франції виробляють 40–45% загального обсягу продукції харчової промисловості, що забезпечує створення сприятливого конкурентного середовища та спонукає комерційні переробні підприємства покращувати економічні взаємини з фермерами.

У Франції через кооперації зі спільного використання техніки (CUMA) фермери одержали доступ до високопродуктивної техніки та можливість зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів, залучати до виконання робіт професійних механізаторів. Сьогодні в країні членами і клієнтами таких кооперацій є понад третина фермерів, які користуються зерно- і кормозбиральними комбайнами, розкидачами добрив, тракторами підвищеної потужності, обприскувачами, спеціалізованим обладнанням для здійснення ремонтних робіт, меліоративною й іншою спеціалізованою технікою. Машини й обладнання, наявні в коопераціях, є колективними і частково приватною власністю їх членів. Їх використання здійснюється за чітко складеними графіками відповідно до замовлення фермерів.

Багато уваги у цій країні приділяється розвитку сільськогосподарської кооперації з боку держави. Зокрема сільськогосподарські кооперації Франції звільнені від податків із прибутку, впродовж перших п'яти років функціонування кооперації держава здійснює фінансування адміністративних витрат та утримання спеціалістів, що допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення якості товарної продукції. У разі перевиробництва французькі кооперації одержують фінансування для вилучення надлишкової продукції з ринку, що сприяє збалансуванню попиту і пропозиції та стабілізації цін і доходів. Кооперації CUMA мають спеціальні стимули, зокрема, в разі колективного придбання їх членами нових машин і обладнання держава компенсує 20% їх вартості, вони звільнені від податку на нерухомість, для них зменшені місцеві податки. Такими самими пільгами наділені кооперації зі штучного запліднення, вирощування племінної та дорощування (догодівлі) товарної худоби. Держава сприяє розбудові переробних кооперацій наданням пільгових кредитів (до 1–2% річних) та компенсацією вартості нового сучасного обладнання (до 35%). [2, с. 13, 60].

Переїняття такого досвіду кооперації зі спільного використання техніки є вкрай важливим для України, тому що доступ до використання високопродуктивної техніки кожним окремим селянським господарством без залучення значних коштів є єдиним засобом механізувати їхню роботу, дасть змогу раціоналізувати використання сільськогосподарської техніки та підвищити урожайність, якість сільськогосподарських культур і, як наслідок, підвищить економічний ефект.

На практиці такі кооперації доцільно створювати на рівні сільських громад, до складу яких можуть входити представники домогосподарств села або кількох навколишніх сіл.

У Німеччині коопераціями реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках половина продукції аграрного сектору, також на кооперації фермерів припадає 36% продажу сільськогосподарської техніки та обладнання і 44% пального [2 с. 11]. Багато уваги в цій країні приділяється розвитку та державній підтримці кооперації. А саме держава фіксує рівень заготівельних цін, обмежує виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції. Держава надає фінансову допомогу офіційно зареєстрованим коопераціям та їхнім спілкам протягом п'яти років. У перший рік розмір фінансової допомоги кооперативним формуванням становить до 3% виручки від продажів кооперативу, у другий – 2%, у третій, четвертий і п'ятий – до 1%. Також здійснюється субсидування кооперативних об'єднань за умови, що субсидія не повинна перевищувати у перший рік 60%, у другий – 40%, у третій, четвертий і п'ятий – 20% адміністративно-управ-

лінських витрат кооперативу. За дотримання усіх вимог договору об'єднання виробників упродовж перших семи років отримують цільову державну фінансову допомогу на капіталовкладення, яка не повинна перевищувати 25% інвестиційних витрат [7, с. 57].

Канада має розвинене сільське господарство, будучи другим у світі експортером продовольства. Для неї характерний високий рівень товарності, механізації, спеціалізації виробництва. Сільськогосподарська продукція виробляється у фермерських господарствах, 98% яких є сімейними.

У Канаді сільськогосподарські кооперації відіграють велику роль в аграрному секторі економіки, займаються постачанням виробничих ресурсів для фермерів, переробкою і збутом зерна та олійних культур, молока, м'яса, фруктів та ін.

Великий відсоток від усієї чисельності кооперацій Канади займають сільськогосподарські збутові (переробно-збутові) кооперації. Ці кооперації утримують суттєву частку товарного ринку в Канаді. 42% молока, виробленого в Канаді, переробляється та продається через кооперації, понад 50% продажу яєць і птиці, вироблених фермерами, проходять через кооперації.

Також значний відсоток кооперацій Канади займають постачальницькі кооперації. Сільськогосподарські постачальницькі кооперації забезпечують своїх членів нафтопродуктами (на 52%), хімікатами і добривами (на 38%), кормами для тварин (на 27%), насінням (на 19%), зерноочисним обладнанням, сільськогосподарськими машинами, а також будівельними матеріалами та іншими засобами виробництва [2, с. 17].

Сьогодні забезпечення сільськогосподарських кооперацій України нафтопродуктами формується не через подані заявки самих виробників, а через квотування за відповідними областями, районами тощо. Така ситуація із забезпеченням хімдобривами, кормами, посадковим матеріалом та загалом необхідним технічним забезпеченням, що формує підвищені затрати, нерівномірну якість вирощеної продукції та відповідно низьку конкурентоспроможність.

У Канаді налічується понад 1300 сільськогосподарських кооперацій, членами яких є понад 340 виробників, які забезпечують близько 30 тис. осіб робочими місцями.

Повчальним для нашої країни є досвід Канади у сфері державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Кооперації в Канаді діють згідно зі встановленими принципами й управляються федеральним законом – Кооперативним Актом. Також діє багато програм із підтримки обслуговуючої сільськогосподарської кооперації.

Наприклад «Ініціатива з розвитку кооперацій» – це програма уряду Канади, що здійснюється у співпраці з кооперативним сектором. Вона спрямована на те, щоб допомагати виробникам об'єднуватися і створювати нові кооперації, а також розробляти і використовувати інноваційні способи кооперативної діяльності. У межах цієї програми учасники мають право отримати фінансування у розмірі до 75 тис. дол. До програми включено три взаємопов'язані складники:

- дорадчі послуги, основним завданням яких є доступ до професійних і технічних послуг, необхідних для відкриття чи посилення кооперативу;

- інноваційні кооперативні проекти – фінансування інноваційних проектів, які здійснюються у сільському господарстві, у тому числі в селянських господарствах, внаслідок реалізації яких накопичується передовий досвід і набуваються необхідні навички;

– розвиток досліджень і знань – полягає у заохоченні досліджень та поширенні проектів із кооперативних питань [2, с. 56].

Так, програма «Закону Канади про сільськогосподарські позики» – це програма фінансових гарантій позик, що полегшує сільськогосподарським кооперативам та фермерам доступ до кредитів. Фермери можуть використовувати надані кошти для створення, покращення та розвитку своїх господарств, а кооперативи – для переробки та збуту фермерської продукції.

У межах програми федеральний Уряд надає фінансовим установам гарантії у розмірі 95% позик. Позики індивідуальним фермерам гарантуються на суму до 500 тис. дол., а сільськогосподарським кооперативам – до 3 млн. дол. [2, с. 57].

Кооперативи Канади та країн Європейського союзу щодо своїх членів є некомерційними, вони діють, щоб забезпечити надання послуг своїм членам, а не в інвестиційних цілях.

Слід відзначити, що у всіх розвинутих країнах кооперативи ведуть широку інформаційно-консультаційну діяльність, пов'язану з науково-дослідницькою роботою та впровадженням досягнень науки у виробничу практику. Наприклад, у Нідерландах діють кооперативні інститути з вивчення і впровадження сучасних методів годівлі худоби та птиці, інститут птахівництва, декілька центрів насінництва і широка консультаційна служба. Це свідчить про розвиток ще однієї групи системи кооперування у сільському господарстві – науково-консультаційної, яка значно полегшує працю фермера, забезпечує постійний розвиток аграрного сектору.

В Україні наявне законодавство щодо розвитку кооперації потребує негайного оновлення та приведення його до сучасних викликів. Основними недоліками законодавчої бази є невідповідність та безсистемність у прийнятті законодавчих актів та законів, де відсутня логіка взаємозв'язку між Податковим, Цивільним та Господарським кодексами України, що стримує розвиток сільськогосподарської кооперації і суперечить основним принципам, меті та сучасному статусу діяльності обслуговуючих кооперативів, знижуючи таким чином їхню мобільність та конкурентоспроможність.

Закони України «Про Кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію» потребують вдосконалення шляхом використання міжнародного досвіду, де основною метою має бути забезпечення кращого використання сільськогосподарськими кооперативами ринкових можливостей.

Саме значна кількість різноманітних форм державної підтримки є ключовою для розвитку сільськогосподарських кооперативів селянських господарств нашої країни, про що свідчить досвід економічно розвинених країн світу. Така підтримка дасть змогу збільшити можливості економічного вибору для дрібних товаровиробників, підвищуючи їх конкурентоспроможність, та при цьому забезпечить ринкову рівновагу.

Висновки. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи селянських господарств в Україні можуть мати дуже сильну ринкову позицію, про що свідчить досвід багатьох економічно-розвинених країн, але за умови достатньої державної підтримки. Наявні в Україні організаційно-економічні та правові умови не забезпечують розвиток кооперативного руху на селі, зокрема серед селянських господарств.

Проведене дослідження дає підстави сформувати основні напрями державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації селянських господарств в Україні:

– удосконалення кооперативного законодавства відповідно до вимог сільськогосподарських товаровиробників;

– формування структурних підрозділів в органах державної влади й управління, які б відповідали за розвиток кооперації селянських господарств, підготовку кадрів, наукове забезпечення діяльності сільськогосподарських кооперативів на базі вищих навчальних закладів і проводили інформаційно-роз'яснювальну та консультаційну роботу;

– розроблення та втілення в життя постійно діючої цільової програми з підтримки сільськогосподарської кооперації селянських господарств у якій передбачити державну підтримку на етапах створення та становлення, а також просування продукції на ринок, заходи щодо поліпшення матеріально-технічної бази сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, надання пільгових кредитів;

– сприятлива податкова політика з боку держави;

– передбачення коштів у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки через механізм здешевлення кредитів та надання компенсацій за позиками;

– забезпечення державою соціальної захищеності селянських господарств.

Отже, використання зарубіжного досвіду та підтримка селянських господарств шляхом їх кооперації з боку держави сприятиме створенню якісно нових відносин між дрібними сільськогосподарськими товаровиробниками, об'єднанню їх зусиль для вирішення економічних проблем; допоможе відновити виробництво тих видів сільськогосподарської продукції, які виявилися витиснутими великими товаровиробниками; поліпшить їх соціально-економічний стан та сприятиме сталому розвитку сільських територій і відродженню селянства.

Список використаних джерел:

1. Булавка Л.В. Зарубіжний досвід ведення особистих селянських господарств. Можливість і доцільність застосування його в Україні [Текст] / Л.В. Булавка // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 79–83.
2. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: аналітичне дослідження. URL: <http://www.prism.org.ua>.
3. Кропивко М.М. Економічні передумови розвитку селянських господарств України: монографія / М.М. Кропивко. К.: ННЦ ІАЕ, 2017. 487 с.
4. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua>.
5. Мельник Л.Ю. Стан і перспективи трансформації особистих селянських господарств у агробізнесові господарства / Мельник Л.Ю., Васильєв С.В., Олексюк В.О. // Агросвіт. 2016. № 8. С. 9–14.
6. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація : навч. посіб. / уклад. Рудік О.; консульт. Бондарчук В., Гриценко М. 190 с.
7. Торосян Г.А. Досвід зарубіжних країн світу у питанні розвитку та державної підтримки сільськогосподарської обслуговуючої кооперації у контексті розвитку сільських територій [текст] / Торосян Г.А. // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 14/4. С. 55–58.
8. Черевко Г.В. Перспективи кооперації в АПК України в умовах інтеграції в Європейський Союз [текст] / Г.В. Черевко, Ф.В. Горбонос // Економіка АПК. 2006. № 3.

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В РАЗВИТИИ ОБСЛУЖИВАЮЩЕЙ КООПЕРАЦИИ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Аннотация. Рассмотрен опыт зарубежных стран в ведении сельскохозяйственной обслуживающей кооперации крестьянских хозяйств и направления ее государственной поддержки. Освещены роль и место сельскохозяйственной обслуживающей кооперации крестьянских хозяйств в развитии сельских территорий Украины.

Ключевые слова: кооперация, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, крестьянские хозяйства, государственная поддержка, семейные фермерские хозяйства, сельская территория, перспективы развития.

THE EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN THE DEVELOPMENT OF SERVICE COOPERATIVES FARMS

Summary. The article considers experience of foreign countries in the conduct of agricultural service cooperatives of farms and directions of state support. The role and place of agricultural service cooperatives of peasant farms in the development of rural territories of Ukraine.

Key words: cooperation, agricultural cooperatives, peasant farming, state support, family farming, rural area, development prospects.

УДК 336.719:330.131.7:341.24

Коваленко В. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

Піддубна В. Г.

*аспірантка кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

Kovalenko V. V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Banking
Odessa National Economic University*

Piddubna V. G.

*Graduate student of the Department of Banking
Odessa National Economic University*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКІВ У СВІТЛІ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ З ПИТАНЬ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ

Анотація. У статті розглянуто науково-методичні підходи до ідентифікації та оцінювання інноваційного ризику у діяльності вітчизняних банків, що зумовлено нестабільністю розвитку фінансового ринку та посиленням наростаючого негативного впливу системного ризику. Авторами статті запропоновано 12 регістрів банківських ризиків. Під час дослідження сутності банківських ризиків було встановлено, що найбільш вагомим, який віддзеркалює причини виникнення інноваційного ризику, є операційний.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний ризик, ризик-менеджмент, операційний ризик, капітал банку, бізнес-процеси, міжнародні стандарти.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної банківської системи характеризується високим ступенем насиченості різноманітними банківськими продуктами і послугами та, як наслідок, зростаючою конкуренцією між банками. За таких обставин конкурентні переваги отримують ті банки, які спроможні розробити та запровадити новітні технології, удосконалити продуктовий ряд, розробляти альтернативні канали обслуговування клієнтів. У зв'язку із значенням доцільним є визначення чинників, що можуть спричинити негативний вплив на результат від запровадження інновацій, тобто чинники ризику банківських інновацій.

Національний банк України як центральний орган державного управління банківською системою здійснює регулювання і нагляд за діяльністю вітчизняних банків і визначає банківський ризик як імовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та (або) надходження банку [1]. Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджених постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104, з метою здійснення банківського нагляду Національний банк України виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-

технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик, стратегічний ризик.

З огляду на вищезазначене, в умовах об'єктивного існування ризику виникла потреба в певному механізмі, який дає змогу врахувати останній під час прийняття управлінських рішень, – ризик-менеджмент. Ризик-менеджмент – це сукупність методів, прийомів і заходів, що дають змогу певною мірою прогнозувати настання ризикових подій та вживати заходів щодо виключення негативних наслідків настання таких подій [2, с. 153].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ оцінювання банківських ризиків зробили провідні вітчизняні вчені В.В. Бобиль [3], В.В. Вітлінський [4], Ж.М. Довгань [5], Л.О. Примостка [6], Т.О. Тодоренко [7] та інші. Але поза їхньою увагою залишаються питання щодо ідентифікації та оцінювання ризику інновацій у банківській сфері.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів щодо ідентифікації та оцінювання інноваційного ризику в банківській діяльності.

Результати дослідження. Сьогодні значна кількість даних про клієнтів є у банків. Більш швидка, більш дешева обчислювальна потужність, що дає змогу банкам, наприклад, проводити оплату за допомогою соціальних мереж і платформ online-сервісів, може вплинути на прийняття рішень з управління ризиками. Доступ до зовнішніх, неструктурованих даних пропонує істотний позитивний аспект не тільки для кращих рішень відносно кредитного ризику, але також і для дистанційного виявлення відхилень і передбачення експлуатаційних втрат. Концептуальні засади структури управління ризиками, процесу оцінки ступеня ризику і ключових компонентів розвитку структури управління ризиками викладені досить докладно у працях В.В. Вітлінського [4]. На рисунку 1 наведена система впровадження інноваційного ризик-менеджменту, яка дає можливість банку подолати зміни зовнішнього середовища.

На рисунку 2 представлені 12 регістрів ризику, але їх кількість може бути збільшена залежно від типу банку

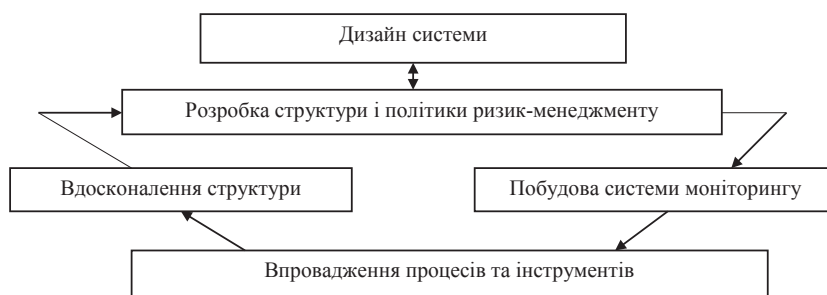


Рис. 1. Система впровадження інноваційного ризик-менеджменту

Джерело: розробка авторів [8, с. 58]

і специфіки його роботи. Коло регістрів ми можемо назвати колесом ефективності моніторингу, що дає змогу наочно продемонструвати можливість виникнення всіх типів і підтипів ризику, а також всієї сукупності ризиків. Будь-яка незбалансованість може вплинути на показники роботи банку.

Інтернет-технології створили умови для ризиків, які виходять від потенційних кібершахраїв. Сума знятих кібершахраями коштів з електронних платіжних карт українців у 2016 році порівняно з 2015 роком збільшилася в 4 рази – до 339,13 млн грн. [9]. У результаті несанкціонованих переказів грошей страждає насамперед бренд банку, незважаючи на те, що банк надавав клієнтам рекомендації і попередньо налаштоване програмне забезпечення.

Під час дослідження сутності банківських ризиків було встановлено, що найбільш вагомим, який віддзеркалює причини виникнення інноваційного ризику, є операційний. Це потенційний ризик для існування банку, що виникає через недоліки корпоративного управління, системи внутрішнього контролю або неадекватність інформаційних технологій і процесів обробки інформації з погляду керованості, універсальності, надійності, контрольованості і безперервності роботи [1].

В. Коваленко у науковій монографії [8, с. 42] визначила види банківських ризиків, які за їх перетину впливають на виникнення інших ризиків, зокрема інноваційного (рис. 3).

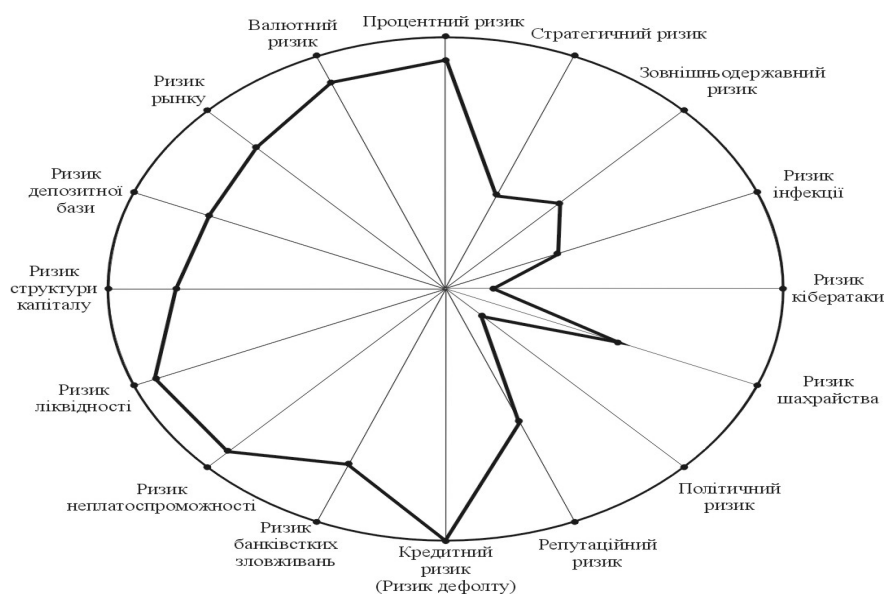


Рис. 2. Регістри моніторингу виникнення ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю банків

Джерело: розробка автора [8, с. 60]

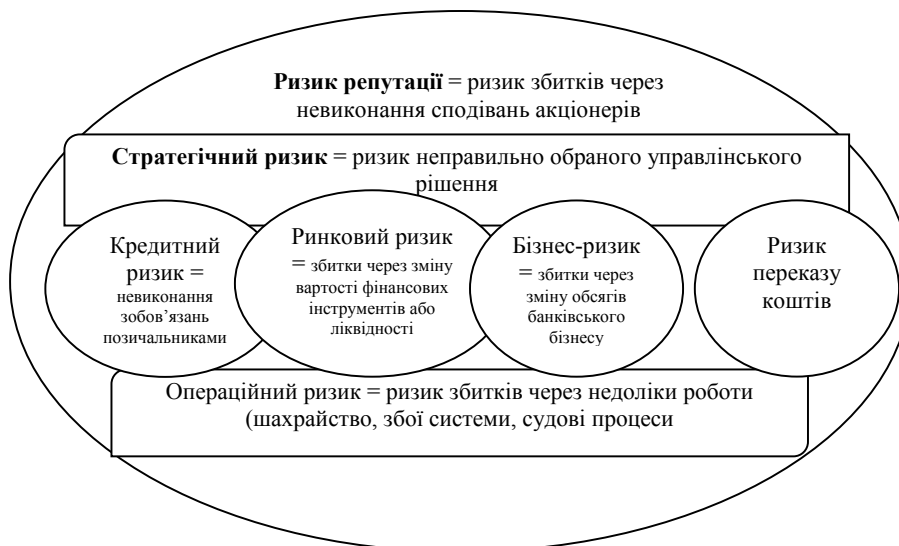


Рис. 3. Основні типи ризиків та їх часткове перетинання

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [8, с. 42–43]

Відповідно до Базеля II, операційний ризик містить у собі стратегічний, юридичний, репутаційний і має бути врахований під час розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу [10; 11; 12, с. 32]. В Інструкції «Про регулювання діяльності банків України» норматив адекватності регулятивного капіталу визначається як відношення регулятивного капіталу до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зважених за ступенем кредитного ризику. Норматив встановлюється для запобігання надмірному перекаданню банком кредитного ризику та ризику неповернення банківських активів на кредиторів/вкладників банку [13].

Сьогодні НБУ операційний ризик враховується під час визначення рейтингу банку за рівнем фінансової стійкості на основі запровадження удосконаленої методики CAMELSO, за якою сьомий компонент «О», операційний ризик – Operational Risk (O) – здатність банку ефективно управляти операційним та інформаційним ризиком з метою недопущення/мінімізації фінансових втрат внаслідок реалізації ризиків [14]. Проте зазначена методика дає змогу оцінити тільки кількісні параметри операційного ризику за експертною оцінкою, яку можна вважати суб'єктивною.

Слід зазначити, що останнім часом операційний ризик зріс і матеріалізувався у значних втратах, що пов'язано також зі впровадженням складних інноваційних систем дистанційного банкінгу, зростаючою часткою присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, ускладненням бізнес-моделей ведення банківського бізнесу, а тим самим – потребою створення нових моделей функціонування банків нового покоління. Науковці і практики вважають, що 15–20% сукупного операційного ризику пов'язані з інноваційною діяльністю банків [8, с. 144].

Базель II пропонує три підходи до вимірювання величини операційного ризику, а саме:

- метод базових індикаторів (Basic Indicator Approach, BIA);
- стандартизований підхід (The Standardized Approach, TSA);
- підхід поглиблених вимірів (Advanced Measurement Approach, AMA) [10; 11; 12, с. 32].

Для банку є положення самостійного вибору розрахунку величини операційного ризику.

Під час використання методу базових індикаторів (BIA) операційний ризик розраховується за формулою:

$$ORC = \alpha \times GI, \quad (1)$$

де ORC – операційний ризик;

α – 15% – фіксоване значення, встановлене Базельським комітетом;

GI – середньорічний валовий чистий дохід за останніх три роки.

Слід звернути увагу на те, що BIA є більш складним та передбачає поділ банком власних бізнес-ліній на вісім позицій, для яких встановлені різні коефіцієнти β з урахуванням рівня їх ризиковості (табл. 1).

Проведені розрахунки за методом BIA, засвідчили, що можливі втрати банківської системи України від операційного ризику можуть становити 52 733 млн. грн. станом на 01.01.2018 р., або 8,64% від регулятивного капіталу (табл. 2).

Застосування другого стандартизованого підходу (TSA) відрізняється від попереднього (BIA) тим, що, окрім восьми бізнес-ліній, застосовується сім видів збитків при операційному ризику.

На підставі комбінування бізнес-ліній та типу збитку виникає певна матриця. Для кожної комбінації бізнес-лінії і типу збитку розраховується потреба в капіталі. Загальний обсяг потреби в капіталі для покриття операційного ризику розраховується як сума окремих вимог до капіталу за кожною комбінацією бізнес-лінії і типу збитку. Окремі автори вважають, що цей метод міг би відображати ризик банку якнайкраще [18, с. 91].

Третій підхід – альтернативний стандартизований метод (ASA) – дає більш точні результати та може бути використаний банком у разі доведення доцільності його використання регулятора. При цьому зазначена методика повинна буди опублікована на офіційному сайті банку [12, с. 34]. Сама по собі методика розрахунку капіталу під операційний ризик ідентична стандартизованій методиці (TSA), але включає тільки 2 види діяльності: комерційне кредитування і роздрібні послуги (операції з фізичними особами). За цими бізнес-процесами замість валового чистого доходу як індикатора ризику використовуються надані кредити (середнє значення за три роки), помножені на коефіцієнт 0,035, а значення β -коефіцієнтів для цих

Таблиця 1

Розподіл діяльності банків на бізнес-лінії

Вид банківської діяльності		Коефіцієнт β_i , %	
Інвестиційна діяльність банків	корпоративні фінанси	андерайтинг фінансових інструментів, послуги, пов'язані з андерайтингом, інвестиційний консалтинг	18
	торгівля і продаж	позиції, що відкривають за рахунок власних коштів, виконання функцій маркет-мейкера	18
Банківська діяльність	роздрібна банківська діяльність	банківське обслуговування фізичних осіб	12
	комерційна банківська діяльність	банківське обслуговування юридичних осіб	15
	платежі і розрахунки	здійснення платежів і розрахунків, надання кредитів, фінансового лізингу, гарантій, зобов'язань	12
	агентські послуги	–	18
Інша діяльність	управління активами, роздрібні брокерські послуги	–	15
		управління портфелем, частками у фондах колективного інвестування	12

Джерело: [17; 18, с. 88]

Таблиця 2

Розрахунок капіталу за методом ВІА на покриття операційного ризику банків України, млн. грн.

Показники	Станом на 01.01:				
	2014	2015	2016	2017	2018
Процентні доходи	129932	151257	136997	135462	124041
Процентні витрати	80 881	97 171	94 224	89 649	70 966
Чистий процентний дохід	49 051	54 086	42 773	45 813	53 075
Комісійні доходи	24 974	28 276	25 169	31 189	37 116
Комісійні витрати	3 975	4 889	5795	7166	9649
Чистий комісійний дохід	20 999	23 387	19 374	24 023	27 467
Результат від торговельних операцій	3 304	15511	861	-20 624	7331
Валовий чистий дохід	73 354	92 984	63 008	49 212	87 873
Середній дохід за три роки	–	–	76 449	68 401	66 698
Капітал на покриття операційного ризику, розрахований за допомогою методу ВІА	–	–	11 467	10 260	10 005
Регулятивний капітал	–	–	129 817	109 656	115 818
Втрати банківської системи України від операційного ризику, %	–	–	8,83	9,36	8,64

Джерело: розраховано авторами на підставі використання матеріалів [15; 16]

бізнес-процесів залишаються такими, як і для стандартизованої методики.

Відрахування капіталу на покриття операційного ризику за методом ASA щодо операцій із кредитування юридичних і фізичних осіб розраховується за такою формулою:

$$ORC_i = \beta_i \times m \times K_i \quad (2)$$

де ORC_i – розмір відрахувань із капіталу на покриття операційного ризику за операціями з фізичними та юридичними особами;

β_i – коефіцієнт для кредитних операцій з фізичними та юридичними особами;

m – 0,035 – встановлений коефіцієнт;

K_i – середнє значення виданих кредитів за три останні роки.

Альтернативний стандартизований метод (ASA) є досить простим, конкретизованим за видами діяльності і дає стабільні прогнози протягом бізнес-циклу. До того ж, для його розрахунку є необхідна інформація у фінансовій звітності банків України, що оприлюднюється (табл. 3).

Проведені розрахунки для банківської системи України за методом ASA засвідчили, що потреба в капіталі на покриття операційного ризику станом на 01.01.2018 р. становила 4836 млн грн., тобто в 2,1 раза менше порівняно з капіталом за методом ВІА (10 005 млн. грн.) (рис. 4).

За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку про те, що в умовах економічної рецесії більш об'єктивну оцінку операційного ризику дає змогу отримати метод базових індикаторів ВІА, тоді як в умовах високих темпів зростання кредитного портфеля – метод ASA. Під час розрахунку ефективності впровадження інноваційних систем ДБО прийнято враховувати, що втрати від операційного ризику можуть досягати до 20% від загального операційного ризику банку [19].

Висновки. Виходячи із вищезазначеного, можна дійти висновку, що інноваційний ризик слід розглядати в системі операційного ризику як окремий складник. З погляду авторів, ризик банківських інновацій доцільно розглядати в широкому та вузькому сенсі. У широкому сенсі це ймо-

Розрахунок капіталу за методом ASA на покриття операційного ризику банківської системи України, млн грн.

Показники	Станом на 01.01:				
	2014	2015	2016	2017	2018
Комерційне кредитування	654146	727819	600351	454456	458190
Середнє значення за три роки	–	–	660772	594209	504332
З урахуванням коефіцієнта 0,15	98122	78867	99116	89131	75650
Надані кредити фізичним особам	145082	145792	97313	74252	92041
Кошти фізичних осіб	441892	422723	392642	427988	478565
Роздрібні послуги (операції з фізичними особами)	586974	568515	489955	502240	570606
Середнє значення за три роки			548481	498145	520934
З урахуванням коефіцієнта 0,12	70437	68222	65818	59777	62512
Комерційне кредитування + роздрібні послуги (з урахуванням коефіцієнтів)	168559	147089	164934	148908	138162
З урахуванням коефіцієнта 0,035	5900	5148	5773	5212	4836
Капітал на покриття операційного ризику, розрахований за допомогою методу ASA	5900	5148	5773	5212	4836

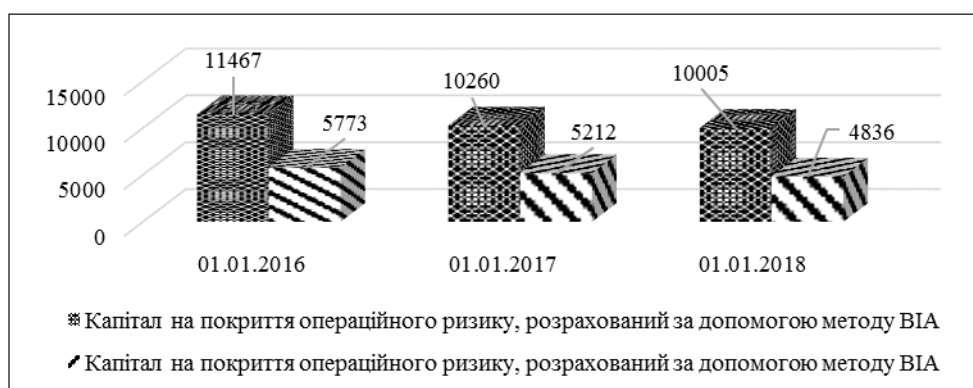


Рис. 4. Оцінка операційного ризику банківської системи України за методами BIA і ASA, млн грн.

Джерело: побудовано авторами

вірність виникнення збитку або недоотримання прибутку банком в умовах запровадження нових або удосконалених банківських продуктів та послуг, технологій, бізнес-процесів, які у тій чи іншій формі забезпечують фінансову стійкість функціонування банку.

У вузькому сенсі це ймовірність від'ємного відхилення очікуваного результату окремо взятої банківської інновації від запланованого результату за рахунок неточних вихідних даних або зміни поточної кон'юнктурної ситуації.

Вітчизняні банки найбільшою мірою чутливі до технологічних, кадрових та конкурентних чинників ризику банківських інновацій, які мають прояв на всіх етапах розвитку інноваційної діяльності.

В умовах посилення конкуренції на ринку банківських послуг, збільшення вимогливості клієнтів, зниження прибутковості традиційних операцій зростає роль ін-

новаційної діяльності українських банків і, як наслідок, визначення ступеня ризику банківських інновацій. Автором обґрунтовано, що ключовими чинниками, що впливають на ефективність інновацій для вітчизняних банків, є їх кадровий потенціал, рівень технологічного розвитку та ступінь тиску з боку конкурентів. З метою управління ризиком банківських інновацій банкам необхідно ранжувати ризик-чинники за ступенем їх впливу на фінансову стійкість банку. Тому доцільним є використання карти ризику банківських інновацій, яка дає змогу розподілити усі чинники за ступенем значущості на основі їх індексу ризику. Розуміння сутності ризику банківських інновацій, виявлення чинників, які спричиняють його виникнення, а також оцінювання масштабів можливих збитків дасть змогу керівництву банку побудувати процес управління цим видом ризику таким чином, щоб звести до мінімуму його негативний вплив.

Список використаних джерел:

1. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: методичні вказівки, схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004. № 104. URL: <https://bank.gov.ua>.
2. Зверяков М. Управління фінансовою стійкістю банків: Підручник / М.І. Зверяков, В.В. Коваленко, О.С. Сергєєва. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 520 с.
3. Бобиль В.В. Фінансові ризики банків: теорія та практика управління в умовах кризи: [монографія] / В.В. Бобиль. Дніпропетр. нац. ун-т заліз. трансп. ім. акад. В.Лазаряна. Дніпропетровськ, 2016. 298 с.
4. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку / В.В. Вітлінський. К.: «Знання», 2000. 325 с.

5. Довгань Ж.М. Управління ризиками в банківських установах / Ж.М. Довгань // Світ фінансів. 2017. 2(11). С. 113–119.
6. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі : [монографія] / за заг. та наук. ред. проф. Л.О. Примостки. К.: КНЕУ, 2017. 380 с.
7. Тодоренко Т.Н. Теоретические основы классификации банковских рисков / Т.Н. Тодоренко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2015. №. 3. С. 172–181.
8. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: [монографія] / За ред. В.В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.
9. Кибермошенники. УНИАН. URL: <http://economics.unian.net>.
10. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework – Comprehensive Version. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs128.htm>.
11. Implementation of Basel II: Practical Considerations. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs109.htm>.
12. Коваленко В.В. Банківський нагляд: Навчальний посібник / В.В. Коваленко. – Суми: УАБС НБУ, 2007. 262 с.
13. Про порядок регулювання діяльності банків України: інструкція, затверджена Постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/page/>.
14. Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO: Рішення Правління НБУ від 01.11.2016 № 393. URL: <https://bank.gov.ua>.
15. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua>.
16. Показники фінансової звітності банків України. URL: <https://bank.gov.ua>.
17. Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk. URL: <http://www.bis.org>.
18. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах: монографія / за редакцією А.О. Єпіфанова, І.О. Школьник; [А.О. Єпіфанов, І.О. Школьник, П. Райхлінг та ін.]. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 261 с.
19. Лямин Л.В. Применение технологий электронного банкинга: риск-ориентированный подход / Л.В. Лямин. М.: КНОРУС; ЦИПСИР, 2011. 336 с.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО РИСКА БАНКОВ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА ПО ВОПРОСАМ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

Аннотация. В статье рассмотрены научно-методические подходы к идентификации и оценке инновационного риска в деятельности отечественных банков, что обусловлено нестабильностью развития финансового рынка и усилением нарастающего отрицательного влияния системного риска. Авторами статьи предложено 12 регистров банковских рисков. При исследовании сущности банковских рисков было установлено, что наиболее весомым, отражающим причины возникновения инновационного риска, является операционный.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный риск, риск-менеджмент, операционный риск, капитал банка, бизнес-процессы, международные стандарты.

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE INNOVATIVE RISK OF BANKS IN THE LIGHT OF INTERNATIONAL STANDARDS OF THE BASEL COMMITTEE ON BANKING OBSERVATION

Summary. In this work there have been considered the scientific and methodological approaches to the identification and evaluation of innovation risk in the activities of domestic banks due to the instability of the financial market and the growing systemic risk negative impact. The authors propose 12 registries of bank risks. In this studying it was found that the most important risk is the operational risk.

Key words: innovation activity, innovative risk, risk management, operational risk, bank capital, business processes, international standards.

Колінець Л. Б.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

Kolinets L. B.
Ph.D, Associate Professor,
doctoral student of Department of International economy,
Ternopil National Economic University

НАСЛІДКИ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано причини та перебіг світової фінансової кризи. Охарактеризовано проблеми у реальному та фінансовому секторах економіки. Проаналізовано вплив світової фінансової кризи на такі сегменти фінансового ринку України, як ринок цінних паперів, валютний ринок та банківська система. Надано рекомендації щодо антикризового регулювання.

Ключові слова: світова фінансова криза, фінансовий ринок, ВВП, золотовалютні резерви, антикризове регулювання, валютний ринок.

Постановка проблеми. Кризи стали особливістю і закономірністю сучасного фінансового ландшафту. Як правило, вони виникають раптово. Так і світова фінансова криза 2008 р. раптово проявилася у формі погіршення основних економічних показників у більшості країн, у кінці того ж року розпочалася глобальна рецесія.

Передувала фінансовій кризі іпотечна криза в США, перші ознаки якої з'явилися у формі зниження числа продажів будинків і на початку 2007 р. переросли в кризу високоризикових іпотечних кредитів. Досить швидко проблеми з кредитуванням відчули і надійні позичальники. Поступово криза з іпотечної стала трансформуватися у фінансову і зачіпати не тільки США. На початок 2008 р. криза отримала світовий характер і поступово почала виявлятися у повсюдному зниженні обсягів виробництва, зниженні попиту і цін, зростанні безробіття. Мала вона і значний вплив на економіку України. У зв'язку з цим, виникає потреба досконало вивчити причини та наслідки поширення цієї кризи для мінімізації впливів майбутніх світових фінансових криз на економіку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час ученими різних країн проводяться дослідження природи циклічності, сутності та способів поширення і подолання фінансових криз. Значний внесок у розроблення теорії фінансових криз зробили К.П. Кіндлебергер, Ф.С. Мішкін, Х. Мінські, А. Шварц та низка інших. Серед українських учених, які вивчали ступінь впливу світових криз на економіку України, варто виділити Я.А. Жаліла, О.С. Бабаніна, Я.В. Белінську [1]. Вони проаналізували основні виміри кризи 2008 р. (зовнішньоекономічний, монетарний, промисловий, регіональний, соціальний) та дали відповідні рекомендації щодо пріоритетних напрямів антикризової політики. А. Лазня у своїй праці проаналізував причини виникнення криз та їх вплив на світовий економічний розвиток [2]. Заслужують на увагу також праці А.О. Мельник, у яких досліджено вплив світових криз на стан економіки України з часу набуття незалежності, встановлено наслідки та проаналізовано шляхи їх подолання [3]. Однак потребують поглибленого вивчення причини, особливості трансмісії світової фінансової кризи на територію України та її наслідків.

Мета статті – проаналізувати перебіг світової фінансової кризи; оцінити вплив світової фінансової кризи на такі сегменти фінансового ринку України, як ринок

цінних паперів, валютний ринок та банківська система; надати рекомендації щодо антикризового регулювання.

Результати дослідження. Світова фінансова криза поширювалася світом надзвичайно швидко. Так, через численні канали впливу криза на світовому фінансовому ринку позначилася на реальному секторі світової економіки вже у 2007 р. У грудні 2007 р. рецесія почалася в США, а вже через квартал – у Японії, Німеччині та Франції. У третьому кварталі економічний спад захопив Велику Британію, Росію та Україну, а в східно-азійських країнах проявився в останньому кварталі 2008 р. Зниження світового ВВП (у постійних цінах за ринковими курсами валют) у 2009 р. становило 2% (порівняно з ростом на 1,8% у 2008 р.).

Розсіялися численні міфи про невразливість, стабільність і стійкість транснаціональних банків: загальні втрати тільки великих банків США перевищили 1,8 трлн. дол. Для подолання нестачі капіталу їм потрібно ще 500–800 млрд. дол.; європейські банки були датовані на суму 500 млрд. дол. Сукупні втрати фінансової системи США становили 3,6 трлн дол. У Європі втрати банків досягли 300 млрд. дол.

За один рік кризи втрати цінних паперів становили 30 трлн дол. За перший квартал 2009 р. число хедж-фондів тільки в одному азійському регіоні скоротилося з 930 до 160. У 2009 р. кількості збанкрутілих банків в США становила 100.

У другому кварталі 2009 р. не менше 6 із 19 провідних американських банків, яким раніше була надана державна допомога, потребували додаткового нарощування власного капіталу. Загальна допомога фінансовій системі в 2009–2010 рр. у США становила 4,1 трлн. дол., у Німеччині – 1,1 трлн. дол. [4].

Падіння цін на нерухомість рикошетом відбилося на фінансовому секторі, оскільки від 75 до 95 відсотків усіх угод з нерухомістю відбувається з використанням іпотечного кредиту. У 2007 р. з 32 провідних країн у 6 спостерігалася істотне падіння цін на нерухомість, в 2008 р. – у 20, у першому півріччі 2009 р. – у 27 країнах. Тільки у двох країнах спостерігалася стабільність або невелике підвищення цін (Німеччина і Швейцарія) [4].

Кредит перестав сприйматися як загальний засіб вирішення проблем і забезпечення економічного зростання. Серед різноманітних змін головною стала, як уже було з'ясовано раніше, втрата довіри: зв'язки між банками розірвалися; віра у платоспроможність клієнтів втрачена; відносини боржників до кредиторів характеризувалися недо-

вірою; платники податків стали ставитися до банків як до «нахлібників». Проте збереглися основні принципи і досягнення кредиту: він не тільки не втратив ключові позиції у суспільстві, а й, навпаки, привернув до себе підвищену увагу. Для забезпечення його розвитку необхідні певні трансформації в усій економіці. Першочергова і найбільша допомога надана транснаціональним банкам; курс їхніх акцій, прибутки і збитки, питання злиття і державної допомоги увійшли не тільки до порядку денного політиків і банківських наглядових органів, а й у повсякденне життя практично всього населення.

Під час кризи в моду увійшла теза про очищуючий ефект кризи, який є своєрідною інтерпретацією основного положення економіста XIX ст. Мальтуса. Вважаємо, що кризу варто сприймати як неминуче явище, до якого необхідно бути готовим, щоб мінімізувати його вплив.

Оскільки ця фінансова криза проявила себе різною мірою у всьому світі, зосередимо дослідження на її впливі на українську економіку.

Вплив світової фінансової кризи на економіку України найгостріше почав проявлятися у вересні 2008 р. Загалом криза проявилася: девальвацією національної грошової одиниці; скороченням державних доходів і зростанням дефіциту; нарощуванням зовнішньої державної заборгованості; банкрутством фінансових установ, втратою платоспроможності, кризою ліквідності у різкому падінні вартості активів; спадом обсягів продажу експортної продукції вітчизняних підприємств на світових ринках; падінням цін, підвищенням рівня світової конкуренції; скороченням обсягів виробництва та виділенням якісних властивостей продукції, що підвищують її конкурентоспроможність.

З початку 2000-х років до 2007 р. ВВП України (в дол. США) стрімко зростав. З 2003 р. по 2007 р. він фактично потроївся. Навіть у 2008 р. він незначно зріс. Починаючи з II півріччя 2008 р. через несприятливий розвиток процесів у світовій економіці, що проявився у погіршенні кон'юнктури на зовнішніх ринках, зменшенні інвестиційного та споживчого попиту, тенденція змінилася на низхідну майже за всіма видами економічної діяльності.

Однак вже у 2009 р. падіння ВВП становило $-14,2\%$ [5]. На передкризовий рівень ВВП Україна змогла вийти лише в 2014 р., і то внаслідок внутрішніх економічних причин та військових дій у 2015 р. та 2016 р. ВВП опустився нижче кризового 2008 р.

Важливим для дослідження перебігу кризи є аналіз таких показників, як стан рахунку поточних операцій та золотовалютних резервів країни (див. рис. 1). В умовах глобальної фінансової кризи дефіцит поточного рахунку платіжного балансу України набув загрозливих ознак, оскільки припливу іноземного капіталу в країну у вигляді інвестицій і кредитів протягом 2009 року не очікувалося, а темпи надходження валютної виручки від експорту зменшилися.

Як видно з рис. 1, у передкризовий період існував певний дисонанс у значеннях цих показників: золотовалютні резерви країни нарощувалися, зокрема, з 19,3 млрд. дол. США у 2005 р. до 32,4 млрд. дол. США у 2004 р., тоді як рахунок поточних операцій стрімко погіршувався – з 2,5 млрд. дол. США у 2005 р. до $-12,7$ млрд. дол. США у 2008 р. У 2009 р. вже значно скоротився дефіцит рахунку поточних операцій (до $-1,7$ млрд. дол. США), але і золотовалютні резерви теж упали (до 26,5 млрд. дол. США) і змогли відновитися у 2010 р., досягнувши свого історич-



Рис. 1. Динаміка рахунку поточних операцій та золотовалютних резервів країни, млн. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі: Статистика зовнішнього сектору. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446

ного максимуму – 34,57 млрд. дол. США. Далі з 2010 р. по 2013 р. скорочувалися і золотовалютні резерви, і погіршувався стан рахунку поточних операцій – він досяг показника $-16,4$ млрд. дол. США. У 2014 р. золотовалютні резерви України становили лише 7,5 млрд. дол. США. Водночас через стрімке скорочення імпорту рахунок поточних операцій покращував своє негативне сальдо.

Рівень обслуговування зовнішнього боргу країни теж має важливе значення для економічного розвитку країни. Тому важливо, за рахунок яких коштів відбувається погашення боргів: чи за рахунок ефектів від економічного зростання, чи за рахунок використання золотовалютних резервів країни. У результаті порівняння показників золотовалютних резервів країни та рівня обслуговування боргу (% від ВВП) нами виявлено тенденцію, що з 2005 р. по 2008 р., поки рівень обслуговування боргу був незначним – від 7% до 10%, золотовалютні резерви країни зростали (див. рис. 2). У 2009 р. – році піку фінансової кризи – рівень обслуговування боргу зріс до 20% і залишився на тому самому рівні у 2010 р. Золотовалютні резерви з 2010 р. почали стрімко скорочуватися. Це стало відповіддю, в тому числі, і на необхідність погашення зовнішніх кредитів – у 2015 р. рівень обслуговування державного боргу становив аж 31,8% ВВП.

Як бачимо, якщо аналізувати золотовалютні резерви щодо загального зовнішнього боргу країни, то нами встановлено, що ситуація є критичною. У 2005 р. золотовалютні резерви покривали 55% загального зовнішнього боргу країни, у 2009 р. – вже 25%, а у 2014 р. досягли свого мінімуму – лише 5,8%. Також можна дійти висновку, що погашення позик відбувалося в тому числі і за рахунок скорочення золотовалютних резервів країни.

Далі проаналізуємо вплив кризи на такі сегменти фінансового ринку України, як ринок цінних паперів, валютний ринок та банківська система.

Із початком фінансової кризи відбувся насамперед відплив найліквіднішого капіталу з країни. Спираючись на дослідження М. Петтіса, зазначимо, що динаміка фондів ринків країн, що розвиваються, визначається насамперед ліквідністю ринків, а економічно розвинутих країн – фундаментальними показниками їх економік [6]. Варто зауважити, що фінансова криза у США розпочалася ще наприкінці 2007 року, що вже весною 2008-го спровокувало поступовий відплив капіталів нерезидентів із ринку цінних паперів. Індикатором цього процесу і було зниження індексу ПФТС (див. рис. 3).

Як видно з рис. 3, протягом 2007 р. Індекс ПФТС весь час стрімко зростає (+134% до попереднього року), що було другим показником у світі після Китаю (179,75%). Індекс ПФТС досягнув свого максимального значення на початку 2008 р. і лише за один рік опустився до свого історичного мінімуму. Повернути свої позиції він зміг лише у 2010–2011 рр. Різке падіння ПФТС можна пояснити реакці-

єю внутрішнього ринку цінних паперів на погіршення становище на світовому фондовому ринку, а також падінням рівня ліквідності на вітчизняному фондовому ринку. Тобто існувала ситуація, за якої негативний інформаційний фон щодо різних сегментів світової економіки супроводжувався суттєвим падінням цін, за якими інвестиційні компанії погоджувалися купувати цінні папери. Водночас продаж деякими інвестиційними компаніями України значних пакетів акцій теж здійснював тиск на індекс ПФТС. Одночасно з виходом нерезидентів із вітчизняного ринку акцій відбувався і відплив коштів із ринку облігацій, зокрема, внутрішньої державної позики.

У результаті банкрутства «Леман Бразерс» підвищилася волатильність ринку акцій України, а також продажу державних та корпоративних облігацій нерезидентами.

Світова фінансова криза 2008 року також негативно позначилася на міжнародних валютних відносинах. Порушення їх стійкості проявилось у нестабільності курсу національних валют більшості країн світу, зростанні валютних обмежень, погіршенні валютної ліквідності тощо. Лідерами зі знецінення національних валют у 2008 році стали Ісландія, Угорщина та Україна: ісландська крона під час кризи знецінилася відносно долара США на 34,2%, угорський форинт – на 45%, українська гривня – на 62,3% і на 54,8% відносно євро [7]. Валютний ринок України теж зазнав значного негативного впливу світової фінансової кризи.

Причинами такого різкого знецінення гривні у 2008 р. стали: значний і тривалий дефіцит рахунку поточних операцій, надмірна кредитна експансія протягом 2005–2007 рр., висока інфляція.

Трохи пізніше, лише у вересні 2008 р., світову фінансову кризу відчула банківська система України, тому що фактори, які викликали світову фінансову кризу, в нашій країні не настільки вагомими, щоб її підірвати. Неповорнення іпотечних кредитів у нас не було масовим, та й сама їх сума становила всього 15% від ВВП, тоді як у США – 75%. Фондовий ринок також не був настільки розвинутим, як ринок банківських зобов'язань.

Тому для початку кризи у банківській системі України необхідна була інша причина, і нею стала ситуація з «Промінвестбанком» – одним із найбільших банків країни. Варто зазначити, що проблеми цього банку були викликані не стільки світовою фінансовою кризою, скільки рейдерською атакою, яка мала на меті підірвати довіру вкладників до банку. Всього за декілька днів вкладники вилучили з рахунків банку понад 3 млрд. грн. За офіційним повідомленням НБУ, з 1 жовтня відплив депозитів з вітчизняних банків сягнув понад 3 млрд. доларів США (близько 10% від усіх строкових депозитів) [8]. У результаті 11 жовтня 2008 року Національний банк України прийняв постанову № 319, якою передбачалася можливість надання банкам стабілізаційних кредитів, обмеження обсягів активних операцій та вста-

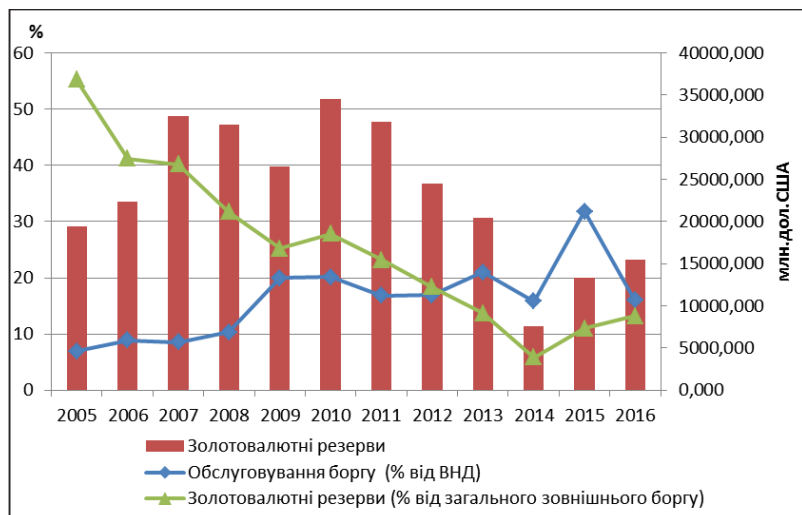


Рис. 2. Динаміка золотовалютних резервів України (млн. дол. США) та рівня обслуговування боргу (% від ВВП)

Джерело: побудовано автором на основі джерел: World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>; Статистика зовнішнього сектору. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446

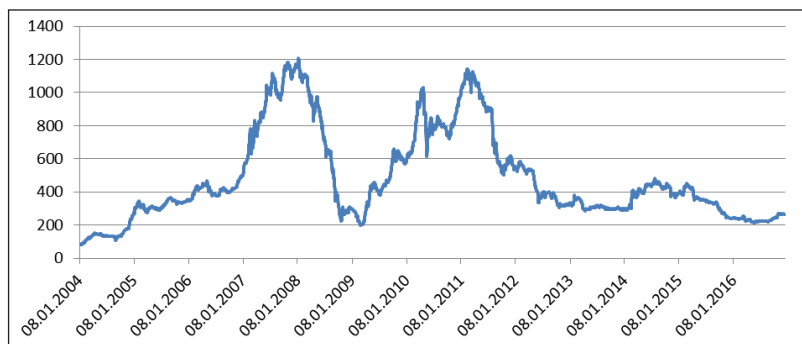


Рис. 3. Індекс ПФТС

Джерело: побудовано автором на основі: Індекси акцій. URL: <http://www.pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes>

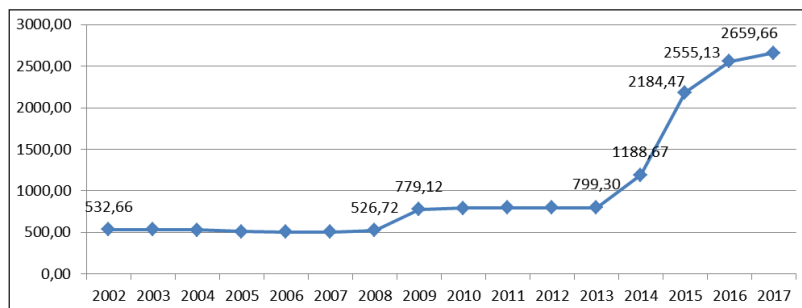


Рис. 4. Офіційний курс гривні щодо долара США, середній за період (100 дол. США)

Джерело: побудовано автором на основі: Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. URL: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls

новлення заборони на дострокове повернення депозитів фізичних осіб. У другій половині жовтня 25 українських банків звернулося за допомогою до НБУ, і він виділив на їх рефінансування понад 8 млрд. грн. Погіршення фінансового становища банків привело до впровадження ними жорсткості політики: банки перестали надавати довгострокові кредити, створили жорсткіші умови для надання споживчих кредитів та підвищили процентні ставки.

Міжнародні рейтингові агентства знизили кредитні позиції більшості українських банків, що стало додатковим поштовхом для паніки серед вкладників. Вони почали масово скуповувати іноземну валюту, внаслідок чого значно зріс курс долара та євро.

Можна виділити такі аспекти, в яких проявилися наслідки світової фінансової кризи для банківської системи України, як:

- зниження довіри населення до банків;
- труднощі українських банків, пов'язані з виплатою зовнішніх запозичень, які були одержані у попередні роки, та складнощі із залученням нових інвестицій;
- нестабільність на валютному ринку;
- підвищення процентних ставок за кредитами;
- зростання ваги держави у регулюванні банківської сфери.

Аналіз основних макроекономічних показників показав значний вплив світової фінансової кризи на економіку України. Однак неможливо не звернути увагу і на той факт, що приблизно з середини ХХ ст. стає очевидним, що згубний вплив на економіку мають не тільки циклічні, а й нециклічні коливання, які, на відміну від перших, не мають чітко визначеного періоду повторюваності. Прикладом таких є так звані структурні кризи: політична, екологічна, фінансова, сировинна, нафтова, криза людських ресурсів, характерним рисом яких є те, що вони виникають внаслідок диспропорції між окремими сферами суспільства або галузями економіки, мають затяжний характер, а тому зазвичай не співпадають із циклічними кризами, проте значно впливають на них, спотворюючи традиційну картину циклічного

розвитку. Саме така нециклічна криза охопила економіку України з 2014 р., чому підтвердження ми знайшли і в статистичних показниках, які є негативнішими за відповідні значення 2008–2009рр. Наслідки цієї кризи можна спостерігати й досі. Причиною виникнення та поширення цієї кризи, на нашу думку, є комплекс чинників, які поступово накопичувались у суспільстві та зрештою привели до різкого вибуху суперечностей. Каталізатором такого кризового вибуху стали насамперед суспільно-політичні події та війна.

Натепер стабільного економічного зростання та фінансової стійкості в Україні не досягнуто. Тому важливим залишається вироблення заходів антикризового регулювання, елементами яких можуть бути управління рівнем державної заборгованості та рівнем обслуговування боргу. Як показали дослідження, вони є важливими факторами впливу на ВВП та фінансову стійкість держави. Тому в межах управління ризиками державного боргу необхідно:

- здійснювати низку законодавчих, регулятивних та організаційних заходів для мінімізації фіскальних ризиків умовних зобов'язань уряду;
- працювати над збільшенням частки гривневих зобов'язань через регулярну емісію державних цінних паперів та розширення каналів їх продажу;
- випускати довгострокові облігації внутрішньої позики з плаваючими ставками, прив'язаними до темпів інфляції.

Висновки. Світова фінансова криза, яка переросла в глибоку економічну кризу в Україні, спонукала уряд вживати швидких і масштабних заходів щодо підтримання стійкості фінансової системи країни, забезпечення ліквідності банківської системи, розвитку виробництва і забезпечення економічного зростання, а також мінімізації соціальних втрат працівників. Однак навіть сьогодні в Україні залишається актуальним розроблення ефективної системи попередження виникнення фінансових криз та визначення пріоритетних напрямів антикризової політики на середньо- та довгострокову перспективу, що і може бути предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи. Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін. За заг. ред. Я.А. Жаліло. К.: НІСД. 2009. 142 с.
2. Лазня А. Фінансова криза: причини виникнення та вплив на світову економіку. Світ фінансів. 2012. № 2. С. 54–62.
3. Мельник А.О. Світові економічні кризи в економіці України та їх наслідки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. Вип. 2. С. 108–113.
4. Barrell R. Davis E. Philip. The evolution of the financial crisis of 2007-08. URL: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0027950108099838>.
5. World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>.
6. Pettis M. The Volatility Machine: Emerging Economies And The Threat of Collapse. Oxford University Press. 2001. P. 70.
7. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні. Вісник НБУ. 2009. № 2. С. 8–14.
8. Світова фінансова криза та її наслідки для банківської системи України. Вісник НБУ. 2009. № 1. С. 28–33.

ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализированы причины и ход мирового финансового кризиса. Охарактеризованы проблемы в реальном и финансовом секторах экономики. Проанализировано влияние мирового финансового кризиса на такие сегменты финансового рынка Украины, как рынок ценных бумаг, валютный рынок и банковская система. Даны рекомендации по антикризисному регулированию.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовый рынок, ВВП, золотовалютные резервы, антикризисное регулирование, валютный рынок.

THE EFFECTS OF THE GLOBAL CRISIS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Summary. The article analyzes the reasons and course of the global financial crisis. The problems in the real and financial sectors of the economy are described. The influence of the global financial crisis on such segments of the financial market of Ukraine as the securities market, the currency market and the banking system are analyzed. Recommendations for crisis regulation are given.

Key words: global financial crisis, financial market, GDP, gold and foreign exchange reserves, crisis regulation, currency market.

Колодяжна І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Kolodaznaya I. V.

*PhD in Economics Assistant professor,
Department of economic of enterprise
Donetsk National University of Economics and Trade
name after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. У статті проаналізовано роль інноваційного процесу як основи підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто взаємозв'язок між основними елементами інноваційної діяльності підприємств, а також рівні її прояву. Проаналізовано фактори, які впливають на впровадження інновацій на підприємствах. Розглянуто форми інноваційної діяльності. Обґрунтовано важливість інноваційної активності з метою формування й утримання конкурентних переваг, а також зміцнення конкурентних позицій підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: інновації, інноваційна активність, конкурентоспроможність, інноваційний процес підприємства, інноваційна продукція.

Вступ та постановка проблеми. У зв'язку з політичною обстановкою в країні з українського ринку пішла велика частина зарубіжних конкурентів. Вітчизняні виробники товарів вступили в жорстку боротьбу заради споживача – конкуренція на ринку в рази зросла. Як показує досвід, найчастіше виграє той, хто насамперед акцентує свою увагу на інноваційній діяльності. Ніщо так не змушує керівника зосередитися на інноваційних ідеях, як усвідомлення того, що вироблені товари можуть втратити актуальність у найближчому майбутньому. Саме інновації є основним чинником вдалої виробничої діяльності будь-якого підприємства, бо з кожним разом зростає потреба зацікавити споживача. До того ж більшості вітчизняних підприємств, зокрема харчової промисловості, вже давно потрібна модернізація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційна діяльність підприємств перебуває у центрі уваги багатьох учених. Впливу інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств присвячено праці А. Амоші, Д.О. Крикуненко, В. Бурлаки, М.Е. Портера, Л.І. Федулової, Л.Ф. Чумака та ін. Їхні наукові розроблення становлять базу для подальших досліджень зазначеної тематики. Науково-теоретична та практична значущість цієї проблеми зумовлює актуальність пропонованого дослідження.

Необхідно зазначити, що низка питань залишаються проблемними, а окремі аспекти управління інноваційними процесами є дискусійними між науковцями і потребують дослідження, зокрема щодо побудови ефективного діючого механізму державної підтримки інноваційної діяльності підприємств України в умовах ринкових перетворень.

Метою статті є обґрунтування необхідності активізації інноваційної діяльності для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Результати дослідження. В умовах глобалізації, яка проникла в усі нові сфери діяльності, конкуренція посилюється не тільки на національному, але і на зарубіжних ринках. Тому українським підприємствам доводиться все активніше конкурувати з якості та технічного рівня продукції з іноземними компаніями, які мають низку переваг,

насамперед, в охопленні світового ринку. Зважаючи на це, зараз особливу важливість мають питання підвищення конкурентоспроможності підприємництва, оскільки вирішення цієї проблеми приведе до стабільного зростання ринку, збільшення прибутку, задоволення потреб споживачів і країни загалом [1, с. 127–128].

Щоб вітчизняні підприємства змогли скласти конкуренцію закордонним компаніям, необхідно мати конкурентоспроможне виробництво, яке супроводжується високою якістю продукції та низкими витратами. Одним із факторів, здатних надати імпульс зростанню конкурентоспроможності українських підприємств, є впровадження інновацій.

Інновація як результат творчої та інвестиційної діяльності спрямована на розроблення, виготовлення і поширення нових видів товарів, послуг, технологій, організаційних форм на рівні підприємства. Система взаємозв'язків між елементами інноваційної діяльності підприємства наведена на рисунку 1.

Головною причиною, що змушує підприємства впроваджувати інноваційні технології, є гостра конкуренція, з якою доводиться стикатися практично кожному підприємству, яке поставляє технологію, випускає продукцію або надає послуги. Підприємство зобов'язане саме дбати про збереження конкурентоспроможності й одержання прибутку. Отже, воно має відстежувати та прогнозувати ситуацію на ринку, лінію поведінки основних і потенційних конкурентів, появу нових наукових і технологічних розробок, які здатні змінити в той чи інший бік досягнуту натеper ринкову рівновагу [2, с. 35].

Підприємства, які націлені на розширення власних конкурентних переваг на ринку, особливу увагу приділяють інноваційному аспекту розвитку. Під час розгляду історії еволюційних перетворень та відносин на ринку можна дійти висновку, що інновації є обов'язковими складниками бізнес-процесу для підприємств, які займають на ринку міцні позиції і націлені на збереження й зміцнення такого становища в майбутньому.

Інноваційна діяльність розглядається як діяльність, яка орієнтована на використання і комерціалізацію ре-

зультатів наукових досліджень і розробок для розширення й оновлення номенклатури, підвищення якості продукції, вдосконалення технології її виготовлення з подальшим впровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Основною метою інноваційної діяльності є створення, накопичення і розвиток науково-технічного потенціалу суб'єкта господарювання, що забезпечує його конкурентоспроможність, економічну безпеку і розвиток.

Важливими факторами визначення інноваційної діяльності є:

- інноваційна діяльність базується на новому науковому знанні;
- результатом інновації є впровадження нових продуктів або послуг на ринок або освоєння нових виробничих процесів [3, с. 72].

Інноваційна діяльність поєднує в собі комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у сукупності приводять до створення інновацій.

Інноваційна діяльність може виражатися в таких формах, як:

- підготовка й організація виробництва, які включають придбання виробничого устаткування й інструменту, зміни в них, а також у стандартах, процедурах, методах виробництва і контролю якості виготовлення нового продукту чи застосування нового технологічного процесу;
- передвиробничі розроблення, що передбачають модифікацію продукту і технологічного процесу, перепідготовку кадрів;
- маркетинг нових продуктів, що включає види діяльності, які пов'язані з виведенням на ринок нової продукції;
- придбання патентів, ліцензій, розкриття ноу-хау, торговельних марок, моделей, конструкцій і послуг технологічного змісту;
- придбання упредметненої технології – машин і устаткування, за своїм технологічним змістом пов'язаних зі введенням на підприємстві продуктових чи процесних інновацій;
- виробниче проектування, що включає підготовку планів і креслень для визначення виробничих процедур, технічних специфікацій.

Всі форми інноваційної діяльності приводять до зміцнення конкурентних позицій за такими критеріями, як якість продукції, споживчі властивості продукції, вартість продукції та інше [3, с. 76]. Без застосування інновацій практично неможливо створити конкурентоспроможну продукцію чи послугу, які б володіли високим ступенем наукомісткості та новизни.

Інновація здатна дати довгостроковий корисний ефект, який дає можливість значно відірватися від конкурентів. Ефективність деяких інноваційних проектів може значно перевищувати ту, що відповідає загальноприйнятим процесам і підходам. Підприємство з найменшими витратами здатне досягти таких результатів, досягнення яких для конкурентів, що не володіють такою інноваційною підтримкою і застосовують традиційні методи роботи, буде сполучено зі значними додатковими фінансовими і тимчасовими витратами [2, с. 36].

Досить часто підприємство, яке вирвалося вперед на хвилі інновацій, у майбутньому продовжує утримувати лідерство, оскільки переваги, які воно використовувало, можуть бути недосяжні для інших учасників ринку, а подолати відставання іншими способами практично неможливо [3, с. 80]. З цієї причини багато компаній за кордоном безпосередньо

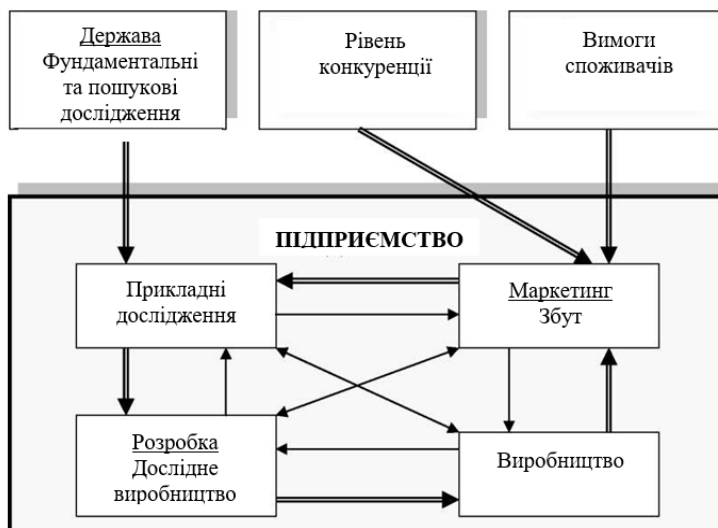


Рис. 1. Взаємозв'язок між елементами інноваційної діяльності

фінансують наукові і дослідницькі центри, які займаються розробленням інноваційних проектів і напрямів.

Інтерес для підприємства насамперед становлять ідеї, проекти чи рішення, які за своїм змістом є результатом креативного процесу і містять нестандартний підхід, який забезпечує підвищений ефект від їх впровадження (через свою унікальність).

Деякі інновації досягають конкурентних переваг, створюючи принципово нові сприятливі можливості на ринку, або дають можливість захопити сегменти ринку, які були упущені конкурентами.

Якщо реакція конкурентів повільна, то такі інновації забезпечать підприємству конкурентні переваги. Японські компанії, наприклад, автомобілебудування досягли вихідних переваг, звернувши увагу на компактні моделі, що мають менші розміри, витрачають менше енергії, які ігнорували їхні іноземні конкуренти, вважаючи такі моделі менш вигідними і менш привабливими [5, с. 28–29].

Таким чином, стратегічно правильно впроваджені нові ідеї в будь-якій сфері діяльності підприємницької структури сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства загалом (рис. 2).

На рисунку спостерігається чіткий взаємозв'язок критеріїв конкурентоспроможності та видів інновацій. Інновації в ринковій економіці являють собою знаряддя конкуренції, оскільки наслідками інновацій може бути виникнення нових потреб, зниження витрат виробництва, зростання прибутку, поліпшення іміджу виробника, приплив інвестицій, відкриття і захоплення нових ринків.

Використання у всьому світі інновацій сьогодні – це не бажання, а необхідність виживання, підтримання конкурентоспроможності та зміцнення становища на ринку. Яскравий тому приклад – події початку 1980-х років на ринку мотоциклів, коли компанія Yamaha зробила спробу атакувати компанію Honda, а та у відповідь замість загальноприйнятого зниження цін зробила вибір на користь інноваційної стратегії і за півтора року випустила на ринок 113 нових моделей мотоциклів, залишивши суперника далеко позаду.

Інновації у межах підприємства зачіпають всі сфери його бізнесу та взаємопов'язані між собою. Щоби правильно оцінити кожну інновацію, починаючи від пропозиції до її поширення в межах всього підприємства, всі інновації рекомендується об'єднувати в єдиний портфель інновацій підприємства.

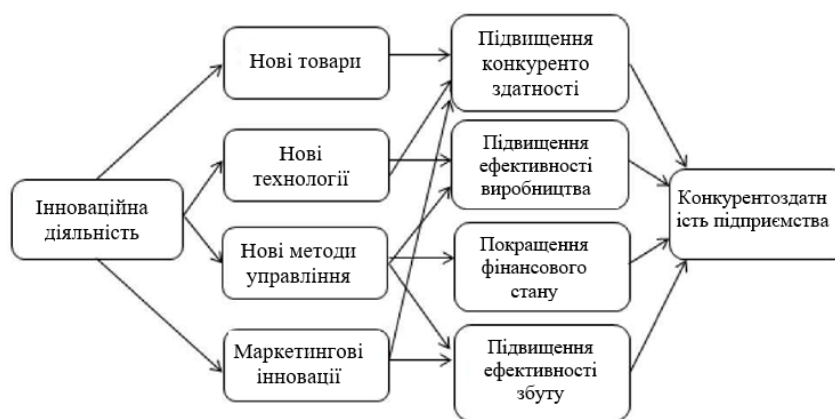


Рис. 2. Взаємозв'язок інноваційної діяльності та конкурентоспроможності підприємства [6, с. 23–24]

Так, у таблиці 1 показані цілі, способи їх досягнення і результати інноваційної діяльності підприємства на рівні проєктів, програм та портфелів.

У результаті застосування єдиного інтегрованого підходу до управління інноваціями в межах корпоративного інноваційного портфеля керівник підприємства отримує:

- дотримання балансу між забезпеченням довгострокової конкурентоспроможності та поточної ліквідності під час створення, впровадження або придбання інновацій;

- досягнення балансу між забезпеченням конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді і прибутковості в короткостроковому періоді;

- підвищення керованості підприємства в реальному часі з урахуванням внутрішніх і зовнішніх змін середовища.

Впроваджуючи інновації у практику підприємницької діяльності, дуже важливо знати, які фактори здатні загальмувати або прискорити інноваційний процес. Основні фактори, які впливають на розвиток інноваційного процесу, наведено в таблиці 2.

Таблиця 1

Рівні інноваційної діяльності підприємства

Рівень інноваційної діяльності	Проєкт	Програма	Портфель
Ціль	Вирішення тактичних завдань	Вирішення комплексної проблеми	Досягнення конкурентних переваг
Спосіб досягнення цілей	Інноваційний продукт	Інноваційна технологія	Інноваційний бізнес
Результат	Зниження вартості продукту, підвищення якості, збільшення віддачі від вкладених інвестицій	Збільшення частки ринку, розширення партнерської мережі, підвищення рівня лояльності замовника	Глобалізація переваг

Таблиця 2

Фактори, які впливають на впровадження інновацій

Група факторів	Фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності	Фактори, що сприяють інноваційній діяльності
Економічні, технологічні	Брак коштів для фінансування інноваційних проєктів, слабкість матеріальної та науково-технічної бази, відсутність резервних потужностей, домінування інтересів поточного виробництва.	Наявність резерву фінансових і матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, необхідної господарської і науково-технічної інфраструктури.
Політичні, правові	Обмеження з боку антимонопольного, податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства.	Законодавчі заходи (особливо пільги), що заохочують інноваційну діяльність, державна підтримка інновацій
Соціально-психологічні, культурні	Наслідки як зміна статусу співробітників, необхідність пошуку нової роботи, перебудова нової роботи, перебудова усталених способів діяльності, порушення стереотипів поведінки і традицій, що склалися, острах невизначеності, побоювання покарань за невдачу.	Моральне заохочення учасників інноваційного процесу, громадське визнання, забезпечення можливостей самореалізації, звільнення творчої праці. Нормальний психологічний клімат у трудовому колективі.
Організаційно-управлінські	Усталена організаційна структура компанії, надмірна централізація, авторитарний стиль управління, переважання вертикальних потоків інформації, відомча замкнутість, трудність міжгалузевих і міжорганізаційних взаємодій, твердість у плануванні, орієнтація на сформовані ринки, орієнтація на короткострокову окупність, складність погодження інтересів учасників інноваційних процесів.	Гнучкість оргструктури, демократичний стиль управління, перевага горизонтальних потоків інформації, самопланування, допущення коригувань, децентралізація, автономія, формування цільових робочих груп.

Основною метою впровадження інновацій на підприємствах є досягнення стратегічних цілей бізнесу. Внесення невеликих змін в операційні процеси підприємства або поліпшення технологій і характеристик його продуктів або послуг не можуть бути віднесені до інновацій. Впровадження інновацій для бізнесу сприяє:

- збільшенню чистого прибутку;
- збільшенню повернення на інвестиції (ROI);
- підвищенню доходу на акцію (EPS – Earnings per share);
- зниженню собівартості в портфелі продуктів або послуг;
- розширенню можливостей утримання замовників;
- забезпеченню припливу інвестицій;
- поліпшенню іміджу виробника нових продуктів або послуг;
- відкриттю або захопленню нових внутрішніх та зовнішніх ринків.

Тобто своєчасне впровадження інновацій забезпечує підприємству утримання наявних і завоювання нових переваг в умовах конкуренції.

Інновації як результат творчої підприємницької діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на краще, більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного ефекту [4, с. 103]:

По-перше, це розширення асортименту виробленої продукції (послуг). Стосовно вже функціонуючого підприємства розширення асортименту вироблюваної продукції можливе за двома напрямками: за рахунок випуску нової продукції або за рахунок вдосконалення продукції або наданої послуги. Відповідно, обидва напрями, що забезпечують розширення асортименту продукції (послуг), зрештою ведуть до збільшення прибутку і безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю, а сукупність робіт, пов'язаних із розробленням, освоєнням і поліпшенням вже виробленої продукції, по своїй суті вже є інноваційною діяльністю.

По-друге, максимізація ціни, за якою реалізується продукція або виявляється послуга. Очевидно, що можливість збільшення ціни кінцевого продукту або послуги прямо залежить від попиту та пропозиції продукції. Найважливіше значення тут має те, чи діє компанія в умовах

ринкової конкурентної боротьби, чи займає монопольне становище.

По-третє, зниження витрат на виготовлення і реалізацію одиниці продукції, що можливо тільки двома шляхами: або за рахунок мобілізації резервів вже використовуваної технології, або за рахунок освоєння новітньої технології або нових елементів старої технології. При цьому мається на увазі освоєння як нової техніки, технології, так і нових методів організації й управління виробництвом і збутом продукції. Шляхи збільшення прибутку підприємства за рахунок мінімізації витрат на виготовлення та реалізацію одиниці продукції (послуги) визначаються ефективністю інноваційної діяльності.

По-четверте, збільшення обсягів реалізації продукції або послуги, що можливо за збільшення обсягів реалізації «старої» і нової продукції. У свою чергу, збільшення обсягів реалізації «старої» продукції можливе за рахунок проведення комплексу маркетингових заходів, спрямованих на стимулювання збуту (реклама, акції, конкурси, розпродаж тощо), вихід на нові ринки, а також за рахунок підвищення споживчої привабливості продукції з погляду покупця (ціна, якість, додаткові функції продукції). Очевидно, що діяльність, яка пов'язана з підвищенням якості продукції (послуги), а також додаванням їй нової функції, буде інноваційною. Випуск нової продукції є також результатом інноваційної діяльності. Таким чином, збільшення обсягів реалізації продукції (послуги) також багато в чому досягається за рахунок відповідних інноваційних перетворень.

Висновки. Саме інновації здатні пояснити безпрецедентне зростання ринкової економіки розвинених країн, досягнення світових рівнів конкурентоспроможності та зайняття ними провідних позицій на міжнародних ринках товарів і послуг через вдалу конкурентну боротьбу та перемогу над суперниками. Саме інновації, які спрямовані на створення нової або поліпшення наявної продукції, послуг або технологій, можуть розглядатися як головне питання підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки загалом.

Інноваційна діяльність є вирішальним фактором у конкурентній боротьбі, що забезпечує умови для стійкого довгострокового розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Дейнеко Л.В., Старшинська Л.В., Коваленко А.О., Шелудько Е.І. Сучасний стан, проблеми та стратегія розвитку харчової промисловості України до 2011 року / Л.В. Дейнеко, Л.В. Старшинська, А.О. Коваленко, Е.І Шелудько // Економіка промисловості України. К.: РВПС України НАН України, 2003. С. 127–135.
2. Драган І.В. Інноваційна діяльність як фактор прискореного розвитку промисловості / І.В. Драган // Економіка та держава. 2010. № 6. С. 34–36.
3. Крисанов Д.Ф. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України / Д.Ф. Крисанов // Економіка України. 2009. № 4. С. 71–81.
4. Кудирко О.М. Сучасний стан інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості України / О.М. Кудирко // Економіка АПК. 2011. № 11. С. 102–107.
5. Якубовський М., Щукін В. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щукін // Економіка України. 2007. № 2. С. 27–38.
6. Луциків І.В. Інноваційна діяльність в Україні: реалії, сьогодення та перспективи розвитку / І. Луциків // Інноваційна економіка. 2010. № 4. С. 23–26.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация. В статье проанализирована роль инновационного процесса как основы повышения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрена взаимосвязь между основными элементами инновационной деятельности предприятий, а также уровни ее проявления. Проанализированы факторы, оказывающие влияние на внедрение инноваций на предприятиях. Рассмотрены формы инновационной деятельности. Обоснована важность инновационной активности с целью формирования и удержания конкурентных преимуществ, а также упрочнения конкурентных позиций предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, конкурентоспособность, инновационные технологии, инновационная продукция.

DEVELOPMENT OF ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITIES IN CONDITIONS OF COMPETITION

Summary. This article analyzes the role of the innovation process as a basis for improving the enterprises competitiveness. The interrelationship between the basic elements of enterprises innovative activity and levels of its manifestation is considered. The factors influencing introduction of innovations at the enterprises are analyzed. Forms of innovation activity are considered. The importance of innovation activity for the purpose of competitive advantages formation and retention, and also strengthening the enterprise competitive position both in the domestic and foreign markets.

Key words: innovations, innovative activity, competitiveness, innovative technology, innovative products.

УДК 338.24

Коніна М. О.
аспірант

*Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

Konina M. O.
Postgraduates,

*Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky (Kryvyi Rih)*

ПОДАТКОВІ ВАЖЕЛІ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. У сучасній Україні антикризова політика має ґрунтуватися на використанні податкових механізмів і важелів. У статті розглянуті основні види податкових важелів, а саме: податкова система, податкові ставки, податкові пільги, альтернативні режими оподаткування. Досліджено основні їх переваги та недоліки в умовах економічної кризи в Україні. Розглянуто особливості застосування податкових важелів у вигляді реформ в Україні, які мають важливе значення для розвитку економіки держави. Акцентовано увагу на їх важливості та ефективності щодо рівня податкових надходжень до бюджету.

Ключові слова: економічна криза, антикризова політика держави, податкові важелі, податкова система, податкова ставка, податкові надходження, податкові пільги, податкове навантаження, податкові канікули.

Вступ та постановка проблеми. Економічні кризи для ринкової економіки є закономірним явищем, оскільки, по-перше, функціонування ринкового механізму не є стабільним та ефективним без застосування заходів дискреційної політики держави, а по-друге, економічна система є відкритою та має зв'язки з економічними системами інших країн, а тому піддається їхньому впливу [1]. Українська економіка лише починає розвиватися. Наша держава не має значних фінансових ресурсів, а через незавершені трансформаційні процеси в економіці, незадовільну податкову культуру, низький рівень життя населення, постійний перерозподіл власності на рівні органів державної влади та неналежне виконання ними своїх прямих обов'язків, а також проблеми у сфері судочинства, корупційні дії посадовців, часта зміна урядів значно ускладнюють заходи реагування на кризу в короткостроковій перспективі та роблять практично неможливим упровадження довгострокової стратегії розвитку країни [2]. Тому механізм реалізації антикризових заходів має ґрунтуватися на використанні податкових важелів, оскільки держава як головний суб'єкт відповідає не лише за наслідки кризи як такої, але і за проведення власної антикризової політики. Відповідно, для здійснення антикризових заходів країні потрібні кошти, і насамперед це податкові надходження державного бюджету. Отже, саме податки є головним важелем антикризової політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності податкових важелів присвячено роботи таких учених, як І.В. Білоус, В.Г. Боронос, М. Карбунар,

І.В. Колупаєва, С.М. Лушко, Л.О. Матвійчук, О.Г. Римар та ін. Проте у сучасній економічній літературі не досить приділяється увага ролі податкових важелів антикризової політики, що загострює її актуальність і зумовлює необхідність дослідження.

Метою статті є визначення сутності податкових важелів та дослідження їх ролі в антикризовій політиці держави.

Результати дослідження. Основним завданням уряду будь-якої країни є забезпечення ефективного її розвитку, економічної та політичної стабільності, підвищення добробуту населення. Тому для забезпечення цих умов головною метою є реалізація ефективної антикризової політики держави – сукупності заходів організаційно-правового, інституціонального, економічного характеру впливу, спрямованих на регулювання коливань економічної активності у суспільстві в періоди передкризового стану, стабілізацію та згладжування негативного впливу кризи, зменшення її руйнівних наслідків, а також вжиття превентивних заходів у періоди економічного зростання з метою запобігання перегріву економіки [3, с. 200].

Ключовим економічним важелем антикризового управління є маніпулювання і регулювання саме податкової політики держави через використання регулюючих важелів, за допомогою податкових механізмів [4].

Важелі (інструменти) регуляторної політики – це засоби і прийоми прямого та непрямого впливу державних органів на економічні процеси та об'єкти через призму нормативно-правового поля, які спрямовані на розвиток економічної, соціальної та інших сфер суспільства [5].

Під час реалізації бюджетно-податкової політики органи державної влади мають у своєму розпорядженні інструменти (важелі), за допомогою яких можуть впливати на формування і використання фінансового потенціалу держави. Ці важелі можна умовно поділити на бюджетні та податкові. До групи бюджетних важелів відносять бюджетні видатки та бюджетний дефіцит. Податкові важелі включають податкові пільги, податкові ставки, податкові санкції та інше [6].

Податкові важелі – це сукупність засобів, які здійснюють непрямий вплив на процеси соціального та економічного розвитку в державі. Щодо основних сфер їх можливого впливу доцільно виділити: виробництво, споживання, перерозподіл, обмін; накопичення, зберігання, інвестування; ціноутворення, інфляцію; попит (стимулювання платоспроможного попиту) і пропозиції; структурні перетворення економіки, ресурсозбереження, екологію, соціальну сферу; життєвий рівень населення; формування державного бюджету, обсяг дотацій, субвенцій, трансфертних платежів [7].

До податкових важелів, які здійснюють системний вплив, відносять податкову систему, розмір ставок податків.

У світі існують загальнометодологічні підходи до використання різноманітних важелів антикризової політики. На етапі спаду економіки застосовується політика зниження податків і поширення податкових пільг, завдяки чому суб'єкти господарювання зберігають кошти для підтримки виробництва. Коли ж відбувається поживлення ринкової кон'юнктури, держава збільшує ставки податків, скасовує податкові пільги і таким чином згладжує різкі коливання під час переходу від однієї фази промислового циклу до іншої [8].

Податкова система як важіль регулювання здійснює свій вплив у вигляді різних податків, що формують її структуру. У податковій політиці доцільно відзначити тенденцію до посилення фіскального тиску на економіку протягом 2016–2017 років, що вкрай негативно впливає і на без того складне становище суб'єктів господарювання (рис. 1).

Як видно з рис. 1, протягом досліджуваного періоду в нашій країні переважають непрямі податки. При цьому зростання розміру акцизного податку пов'язано насамперед із тим, що згідно з чинним законодавством розширили перелік підакцизних товарів, а саме: включено електричну енергію, пиво, автомобілі, переобладнані з вантажних на легкові тощо, запроваджено сплату акцизного податку з реалізації через роздрібну мережу підакцизних товарів (алкогольних напоїв, пива, тютюнових виробів, нафтопродуктів) у розмірі 5% та збільшено ставки акцизного податку на нафтопродукти. Ця ситуація підтверджує висновок, що в умовах низького рівня доходів фізичних осіб та низького рівня податкової культури неможливо забезпечити переважання у структурі податкової системи прямих податків. Але ж саме прями податки є не лише важливим джерелом формування бюджетних ресурсів держави, але й інструментом державного регулювання доходів платників, інвестицій, нагромадження капіталу, ділової активності, сукупного споживання та інших чинників цілісності, стабільності та розвитку суспільства [10].

Змінити структуру можна через скасування тих податків, регуляторний потенціал яких вичерпаний, за рахунок введення нових податків та обов'язкових платежів,

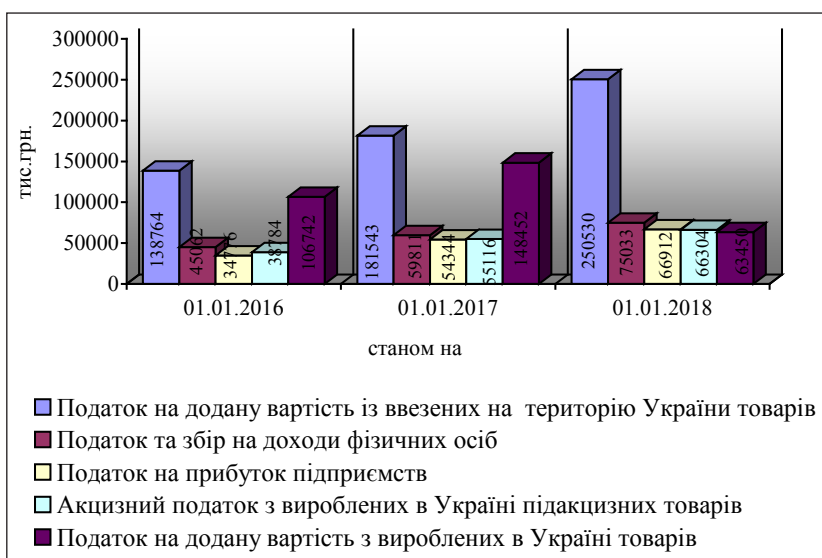


Рис. 1. Динаміка бюджетоутворюючих податків України за 2016–2017 роки [9]

а також змінивши співвідношення податкових ставок за різними податками і зборами.

Але в нашій країні існують також і проблеми адміністративно-правового характеру: нестабільність податково-законодавства, високі витрати платників на виконання вимог податкового законодавства, складність методів та алгоритмів обчислення податків, нерівномірний розподіл податкового навантаження між платниками різних галузей (несправедлива система податкових пільг та перекладання податкового тиску на легально працюючі та прибуткові підприємства, які є сумлінними платниками). Наявність таких проблем спричиняє порушення балансу прав і відповідальності між платниками податків і податковими органами, що зумовлено неналежним виконанням державними органами влади своїх обов'язків, проблемами у сфері судочинства, корупційними діями посадовців.

Отже, в умовах кризи зниження податкового навантаження матиме значний вплив на фінансовий стан країни, але воно повинно відбуватися не тільки за рахунок зниження податкових ставок, а ще й через комплексне врегулювання адміністративно-правових проблем, що існують в Україні [2]. Так, за зниження податкового навантаження в Україні не може бути просто застосована модель безоплатної та безповоротної допомоги суб'єктам господарювання, на них повинні бути накладені певні обов'язки перед суспільством. Лише за умов взаємної зацікавленості держави та бізнесу може відбуватися діалог щодо фінансової допомоги в будь-яких її формах. Встановлювати знижені ставки податків можливо лише тоді, коли всі підприємства, установи та організації, а також фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будуть впевнені у своїй захищеності, вагомості при сумлінному справлянні податків, а також у невідворотності покарання при ухиленні від оподаткування.

Щоби зменшити прояви кризи в економіці нашої країни, потрібно не тільки обмежуватися податковими заходами, а ще й залучити додаткові фінансові ресурси для впровадження антикризових і соціальних програм держави, а також компенсувати частину втрат доходів бюджету від зниження росту економіки та заходів податкового стимулювання [2].

Для нашої країни високий рівень податкового навантаження може бути прийнятним лише за умови ефективного використання бюджетних коштів на соціальні програми [7]. Прикладом цього можуть слугувати податкові сис-

теми скандинавських держав із соціально орієнтованою ринковою економікою, де соціальний захист на 80% профінансований за рахунок податкових надходжень, решта 20% – за допомогою страхових внесків, через державний бюджет перерозподіляється 50–60% ВВП, а частка соціальних видатків становить 35%.

Комплексний характер впливу здійснюють такі види податкових важелів (інструментів), як податкові пільги, податкові канікули, податковий кредит, спеціальні режими оподаткування.

Уряди фінансують свої програми у кілька способів: використовуючи прямі методи оподаткування та витрат (гроші надходять, гроші витрачаються) або податкові витрати (податкові кредити, пільги та зниження ставок, що дає прямі вигоди окремим платникам податків – часто як стимул для певних дій та для заохочення компаній до інвестицій, розвитку інфраструктури, роботи в несприятливих умовах чи для заохочення окремих осіб до пенсійних заощаджень). Податкові витрати в кінцевому рахунку вливаються в значні суми, які досягають 2% ВВП в таких країнах, як Гана, 2,5% ВВП – у Кенії та Танзанії, 5% ВВП – у Бразилії [11].

З одного боку, податкові пільги відносно легко реалізувати, вони не вимагають додаткових коштів та потребують інформацію, яку вже мають податкові служби. З іншого боку, їх важче оцінювати, ніж бюджетні видатки, до того ж вони сприяють лобюванню особистих інтересів, корупції та зловживанням. Незважаючи на те, що міжнародні організації десятиліттями радять скорочувати податкові пільги, вони залишаються популярним інструментом в руках уряду України.

Законом України від 21.12.2016 № 1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» у розрізі податкових пільг було внесено зміни до ПКУ відносно малого бізнесу щодо податку на прибуток; нерезидентів на період з 01.01.2017 року по 31.12.2021 року. Так, починаючи з 2017 року і до 31.12.2021 року встановлено «податкові канікули» з податку на прибуток для малого бізнесу, але з жорсткими критеріями. Тому на практиці лише окремі компанії зможуть використати ці пільги. Водночас, навіть за використання «податкових канікулам», у суб'єкта господарювання виникне обов'язок зі сплати податку з доходів фізичних осіб у сумі 1152 грн., єдиного соціального внеску – 1408 грн. та військового збору – 96 грн., тобто 2656 грн. щомісячно (базою для оподаткування буде заробітна плата у сумі 6400 грн. у місяць, що є ключовим критерієм для податкових канікул).

Також слід відзначити, що фізичні особи-підприємці, в тому числі платники єдиного податку, з 2017 року звільняються від сплати єдиного внеску за себе за умови, якщо вони є пенсіонерами за віком, незалежно від того, досягли вони загального пенсійного віку чи таку пенсію оформлено на пільгових умовах – зі зменшенням віку, а також інваліди, які отримують соціальну допомогу (у т.ч. особи, яким призначені пенсії відповідно до ст. 55 Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи») та ст. 13 Закону України «Про пенсійне забезпечення»). У результаті таких дій за підсумками 2017 року фіскальні втрати зведеного бюджету через легальні податкові пільги повинні становити 25,2 млрд. грн., що є найнижчим рівнем за останні роки. А вже ще у 2015 році податкові втрати бюджету України дорівнювали 55,4 млрд. грн. [12]. При цьому необхідно зауважити, що самі пільги в останні роки скорочувалися завдяки скасуванню пільг із ПДВ для сільськогосподарських

виробників. Проте, незважаючи на це, вже в поточному 2018 році за прогнозними даними загальний обсяг податкових пільг виросте на 1,1 млрд. грн. – до 26,3 млрд. грн. за рахунок пільги зі сплати ПДВ на ліки (нараховується податок за ставкою 7%), а загальний обсяг пільг із ПДВ залишається у 2018 році істотним (16,2 млрд. грн.). Також втрати зведеного бюджету України будуть через пільги зі сплати податку на нерухомість (7,9 млрд. грн.), податку на прибуток (1,289 млрд. грн.), акцизного податку (674 млн. грн.), збору за парковку (209,4 млн. грн.), туристичного збору (24 тис. грн.) [12].

Під час здійснення антикризової політики фіскальні органи не повинні прагнути до забезпечення максимального збору податків, а, навпаки, розширювати бази оподаткування у перспективі та пом'якшити вплив кризових явищ на фінансовий стан платників через використання стимулюючих інструментів [3].

В Україні дуже високим рівнем тіньової економіки та розмір податкового боргу, які мають великі резерви збільшення податкових надходжень. На думку М. Карбунар, зниження частки тіньової економіки в економіці України сприяє мобілізації нових податкових джерел до реального податкового потенціалу. Водночас податковий борг і податкові пільги належать до нарахованої, але не стягнутої частки реального податкового потенціалу і також є резервом його розширення [13].

Отже, будь-який розвиток в умовах кризи має відбуватися в межах загальнонаціональних програм, спрямованих не лише на підтримку економіки, але і на її структурну перебудову, яка дозволить отримати якісно нову національну економічну систему. Податкові пільги повинні не просто збільшувати прибуток підприємств, а стимулювати власника до вкладання отриманих коштів у розвиток виробництва, до інвестиційної діяльності, зростання ефективності використання ресурсів тощо. В інших ситуаціях держава буде недоотримувати податкові надходження, а отже, не відбудеться і зростання фінансового потенціалу. Пільги, метою запровадження яких є зростання фінансового потенціалу держави, повинні мати інвестиційний характер. До таких пільг можна віднести інвестиційну податкову знижку, інвестиційний податковий кредит та прискорену амортизацію.

Податкові канікули, за яких не стягується податок на прибуток підприємств упродовж п'яти-десяти років, є класичним податковим стимулом, але значна частина того, що знаходиться у списку податкових витрат (зменшення податкових зобов'язань, зміни в нарахуванні амортизації, звільнення від сплати ПДВ та імпортих мит), може бути предметом для зловживання.

Податкові витрати повинні бути подані як частина державного бюджету, а їх ефективність повинна перевірятися. Більшість розвинутих та все більше економік, що розвиваються, публікують податкові витрати в межах свого бюджету [11]. Нашій країні доцільно перейняти досвід цих країн щодо підвищення прозорості надання податкових пільг та стимулів, оскільки вони зберігають свою популярність через те, що працюють як політичний інструмент, а не тому, що ефективні як економічний.

Спеціальна група з питань міжнародного співробітництва у сфері оподаткування взагалі закликає до стандартизації звітності про податкові витрати. Це може сприяти створенню більш простих та надійних систем податкових стимулів та податкових систем загалом [11].

Також останнім часом в економічній літературі вельми часто порушується питання про необхідність використання механізму податкового планування. Проте навіть у чинному податковому законодавстві України відсутнє обґрунтування не тільки механізму податкового планування, але й необхід-

ності застосування такого механізму в дії [8]. За допомогою податкового планування можна реально оцінити не лише податковий потенціал окремих господарських суб'єктів, а й окремих регіонів (територій), що в кінцевому підсумку забезпечить соціально-економічний розвиток країни.

Висновки. Економічна система країни інтегрована у світове господарство, а її функціонування має циклічний характер, відповідно, і виникнення криз є закономірним явищем. Уряди розробляють та реалізують антикризові заходи через важелі, основним з яких є податки. Але в Україні за роки незалежності так і не поборили значне ухиляння від повноцінної сплати податків, втрати бюджету від надання пільг, високе податкове навантаження, низьку фінансову та управлінську дисципліну, масову тінізацію економіки, неефективність витрат, марнотрат-

ство, розкрадання державних коштів у особливо великих розмірах [14]. У сучасних умовах розвиток економіки України підтримується в основному за рахунок екстенсивних механізмів, нестабільна політична та економічна ситуація в Україні також не сприяє пожевленню інвестиційного клімату, хоча саме інвестиції могли би стати вагомим джерелом фінансування виробничих процесів та інструментом зростання фінансового потенціалу держави. Тому антикризові податкові заходи мають передбачити запровадження конкретних механізмів стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання, забезпечення рівномірного розподілу податкового навантаження, що в кінцевому підсумку дасть змогу збалансувати інтереси бізнесу, державних органів управління та інших членів суспільства.

Список використаних джерел:

1. Лушко С.М. Інструменти бюджетно-податкової політики в контексті антикризового регулювання економіки України / С.М. Лушко // Наукові праці. Економіка. Вип. 209 (302). С. 46–51.
2. Олейнікова Л.Г. Удосконалення фіскальної політики України в рамках антикризової програми / Л.Г. Олейнікова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2010. № 3(7). – С. 138–145.
3. Матвійчук Л.О. Антикризові заходи в податковій політиці через призму соціально-економічного дисбалансу України / Л.О. Матвійчук, А.М. Блинда // Інноваційна економіка. 2014. № 3 [52]. С. 213–216.
4. Римар О.Г. Регуляторна політика держави як інструмент реалізації антикризової програми управління економікою / О.Г. Римар // Наукові записки [Української академії друкарства]. 2011. № 2. С. 36–41.
5. Колупаєва І.В. Підхід до тлумачення важелів регуляторної політики / І.В. Колупаєва // БІЗНЕСІНФОРМ. 2014. № 10. С. 48–55.
6. Боронос В.Г. Вплив бюджетних важелів на фінансове забезпечення розвитку території / В.Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. 2013. № 1. С. 196–206.
7. Білоус І.В. Значення податкових важелів у системі заходів активізації розвитку вітчизняної економіки / І.В. Білоус // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012. № 1. С. 127–130.
8. Філатова О. Податкові механізми і важелі антикризової політики держави: концептуальні підходи / О. Філатова // Економіка. 2011. № 3(110). С. 61–63.
9. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Дроздовська О.С. Співвідношення прямих та непрямих податків у податковій системі України / О.С. Дроздовська, О.В. Озерчук // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 10. С. 44–50.
11. Форстатер М. Добрі, погані та негідні: як податкові стимули впливають на інвестиції / Майя Форстатер // URL: <https://voxukraine.org/uk/dobri-pogani-ta-negidni-yak-podatkovii-stimuli-vplivayut-na-investitsiyi>.
12. Костюк О. У 2018 році держава втратить через податкові пільги 26 млрд. грн. / Олег Костюк // URL: https://zaxid.net/u_2018_rotsi_derzhava_vtratit_cherez_podatkovii_pilgi_26_mlrd_n1437185.
13. Карбунар М. Податковий інструментарій фінансового забезпечення розвитку територій в Україні / М. Карбунар // URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/58-628-1>.
14. Геєць В.М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи // В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. 2004. № 1. С. 9–31.

НАЛОГОВЫЕ РЫЧАГИ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В современной Украине антикризисная политика должна основываться на использовании налоговых механизмов и рычагов. В статье рассмотрены основные виды налоговых рычагов, а именно: налоговая система, налоговые ставки, налоговые льготы, альтернативные режимы налогообложения. Исследованы основные их преимущества и недостатки в условиях экономического кризиса в Украине. Рассмотрены особенности применения налоговых рычагов в виде реформ в Украине, которые имеют важное значение для развития экономики государства. Акцентировано внимание на их важности и эффективности по уровню налоговых поступлений в бюджет.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисная политика государства, налоговые рычаги, налоговая система, налоговая ставка, налоговые поступления, налоговые льготы, налоговая нагрузка, налоговые каникулы.

TAXATION INSTRUMENTS OF STATE ANTI-CRISIS POLICY

Summary. In modern Ukraine, anti-crisis policy should be based on the use of taxation mechanism and instruments. In the article, the main types of tax levers are considered, namely: tax system, tax rates, tax privileges, alternative modes of the taxation. The main advantages and disadvantages in the conditions of the economic crisis in Ukraine are investigated. In the article, features of application of tax levers are considered as reforms in Ukraine, which have an important value for the development of the economy of the state. An attention is accented on their importance and efficiency in relation to the level of tax revenues.

Key words: economic crisis, anti-crisis policy of state, tax levers, tax system, tax rate, tax revenues, tax breaks, tax burden, tax holidays.

Кучмєєв О. О.

*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

Kuchmyeyev O. O.

*candidate of psychological sciences
associate professor of the department of finance and banking,
Open international university of human development «Ukraine»*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Стаття присвячена аналізу порядку проведення оцінки та управління логістичними ризиками на торговельних підприємствах. Розкрито актуальні питання оцінки логістичних ризиків підприємств торгівлі. Запропоновано систему економічних показників та визначено підходи до розроблення критеріїв їх оцінки. Доведено, що застосування цих показників та критеріїв оцінки логістичних ризиків у системі внутрішнього контролю підприємства роздрібно торгівлі є передумовою своєчасного виявлення та недопущення подальшого розвитку кризових явищ в умовах ринкового середовища. Надано висновки та визначено перспективи подальших досліджень із питання, що розглядається.

Ключові слова: кризові чинники, роздрібна торгівля, ринкова економіка, економічні показники, критерії оцінки, логістичні ризики.

Постановка проблеми. Натепер будь-який господарюючий суб'єкт в економічній діяльності стикається з ризиком. Результат ефективної оцінки та управління ризиками зумовлює отримання економічного ефекту для всіх учасників логістичного ланцюга. Якісна оцінка та мінімізація логістичних ризиків на підприємстві – одне з найважливіших завдань, що стоять перед будь-якою компанією, яка орієнтується на успіх. Здатність оперативно реагувати на зміни навколишнього середовища, вміння провести грамотний аналіз ситуації, що склалася, і знайти важелі впливу на появу проблеми – ось що має найбільший попит у сучасних умовах ведення бізнесу. З урахуванням вищезазначеного актуальність дослідження проблеми оцінки логістичних ризиків на торговельних підприємствах не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиками у логістичній діяльності підприємства досліджують у своїх роботах такі вітчизняні та зарубіжні автори, як Р.М. Качалов та Б.Г. Клейнер [4; 9], які основними типами методів управління ризиками вважають методи ухилення від ризику, його локалізації, дисипації, компенсації. Близької позиції дотримується Г.С. Токаренко [10], який у розвиток розглянутого підходу пропонує розглядати як один із типів методів управління ризиками його трансфер. За змістом трансфер ризику передбачає його передавання іншому економічному суб'єкту, що означає перехід відповідальності за ризик третій стороні і, на наш погляд, є частковим методом ухилення від ризику. Такої ж позиції дотримується В.А. Успенський [11], який зазначає, що всі методи управління комерційними ризиками тією чи іншою мірою спрямовані на його мінімізацію. Але, дотримуючись принципів мінімізації, автор пропонує інше групування методів управління ризиками: запобігання збиткам, самострахування, страхування, передавання ризику та його диверсифікація. О.В. Раєвнева [8] дотримується думки, що класифікація методів управління ризиками має здійснюватися з погляду основних законів, притаманних системі управління. Відповідно за цією ознакою всі методи можуть бути віднесені до організаційних (адміністративних), економічних або соціально-психологічних. Більш масштабне теоретичне дослідження можли-

вих підходів до класифікації методів управління ризиком підприємств торгівлі здійснено В.А. Боровковою, у працях якої виділено до п'ятнадцяти класифікаційних ознак, які мають сприяти систематизації та упорядкуванню наявного методичного забезпечення (за спрямованістю впливу, джерелом впливу, формами, масштабом охоплення, кількістю цілей, глибиною впливу, змістом, тривалістю тощо) [1]. Крім того, дослідження в цьому напрямі здійснювалися й іншими науковцями.

Отже, незважаючи на досить значну кількість робіт наукового та практичного спрямування, залишається ще низка недостатньо досліджених методологічних підходів до порядку оцінки логістичних ризиків на торговельних підприємствах, які потребують детального вивчення.

Метою статті є розроблення та обґрунтування показників оцінки логістичних ризиків у системі внутрішнього контролю підприємства роздрібно торгівлі.

Результати дослідження. Стратегічні цілі та оперативні завдання антикризового управління висувають особливі вимоги до внутрішнього контролю, основною метою якого стає запобігання кризовим ситуаціям і банкрутству. Це приводить до розширення кола його завдань, серед яких особливого значення набуває превентивна оцінка потенційних логістичних ризиків, визначення шляхів мінімізації їх впливу на діяльність підприємства. Важливим елементом внутрішнього контролю є отримання, обробка, передача та зберігання інформації, що передбачає застосування економічних показників, які характеризують обрані параметри об'єктів управління. Економічні показники формуються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Характер застосування показників у системі управління підприємством залежить від виду інформації, яка передається за їх допомогою [6].

Основним напрямом застосування зовнішньої інформації є планування та прогнозування діяльності підприємства. До підсистеми внутрішнього контролю зовнішньо-економічні показники надходять або у вигляді правової та нормативно-довідкової інформації (ставки податку, облікова ставка НБУ, ринкова вартість капіталу, нормативи фінансової стійкості, середньогалузева рентабельність тощо), або як складники внутрішніх нормативів та пла-

нів, розроблених з урахуванням зовнішньої інформації. В обох ситуаціях інформація застосовується переважно як база порівняння, тобто відіграє роль критеріїв оцінки.

Дані, що характеризують внутрішнє середовище підприємства роздрібної торгівлі, надходять у підсистему внутрішнього контролю у вигляді внутрішньої оперативної та звітної інформації (табл. 1).

Таблиця 1

Формування показників внутрішнього контролю діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Вид інформації	Джерела формування	
	фактографічних даних	базових показників порівняння
Оперативна	Управлінський облік за центрами відповідальності	Операційні, функціональні та підсумкові бюджети. Показники, розроблені на основі інформації бюджетів.
Звітна	Фінансова звітність	Операційні, функціональні та підсумкові бюджети. Показники, розроблені на основі інформації бюджетів.

Звітна інформація являє собою дані результатів діяльності підприємства, руху грошових коштів за визначений період або стосовно його фінансового стану на визначений момент часу. Терміни надходження таких даних відповідають звітному періоду, встановленому за відповідною формою звітності [7].

Найбільш важливими для інформаційного забезпечення внутрішнього контролю є *оперативні* дані, джерелом яких є управлінський облік за центрами відповідальності.

Виходячи з особливостей діяльності підприємств роздрібної торгівлі, формування оперативних даних щодо доходів, затрат і фінансових результатів, а також надходжень, витрат і чистого руху коштів має здійснюватися за центрами відповідальності відповідно до змісту деталізованих за цими центрами бюджетів.

У табл. 2 наведено систему показників, класифікованих за видами операційних бюджетів підприємства роз-

дрібної торгівлі, що надходять до внутрішнього контролю каналами зворотного зв'язку.

Грунтуючись на показниках, наведених у табл. 2, можна оцінити логістичні ризики, які стосуються зменшення або втрати доходу та прибутку, а також ті, що виникають внаслідок переважаючих темпів витрачання грошових коштів порівняно з їх надходженням на підприємствах роздрібної торгівлі.

Важливими критеріями оцінки ризику зменшення доходу є визначена відповідно до моделі «CVP» критична точка реалізації (показник, який характеризує обсяг чистого доходу від реалізації за умови забезпечення нульового фінансового результату) та межа і коефіцієнт безпеки стосовно отриманого чистого доходу від реалізації.

У табл. 3 наведено алгоритм розрахунку критеріїв оцінки ризиків зменшення обсягу реалізації товарів за моделлю «CVP», адаптований відповідно до особливостей діяльності підприємств роздрібної торгівлі, де застосування натуральних показників, що наводяться у рахунках-фактурах та накладних і узагальнюються у формі 3-торг, неприйнятне через велику кількість різноманітних товарів. Отже, на відміну від класичного розрахунку, у запропонованому алгоритмі застосовано лише вартісні показники реалізації товарів.

Ефективним критерієм оцінки ризику зниження операційного прибутку є рівень операційного важеля – показник, який характеризує відносну залежність операційного прибутку від зміни доходу від реалізації товарів [8]. Алгоритм розрахунку та критерії оцінки ризику зниження операційного прибутку за методом операційного важеля наведено у табл. 4.

Контроль руху грошових коштів доцільно здійснювати на основі платіжного календаря, який являє собою оперативний фінансовий план, що розробляється на місяць відповідно до бюджету руху грошових коштів шляхом узагальнення всіх бюджетів підприємства роздрібної торгівлі.

Платіжний календар підприємства роздрібної торгівлі як інформаційне джерело внутрішнього контролю надходжень і витрачання грошових коштів має бути деталізований відповідно до інформаційних потреб управління за днями, тижнями або декадами. Контроль здійснюється за показниками відхилення фактичних величин надходження і витрачання коштів від аналогічних показників платіжного календаря.

Показники оцінки ризику неплатоспроможності на основі звіту про виконання платіжного календаря наведено у табл. 5.

Таблиця 2

Система показників оперативної інформації внутрішнього контролю торговельного підприємства

Група показників	Абсолютні показники	Відносні показники	Базові показники порівняння
Бюджет доходів і затрат			
Показники доходів, затрат і фінансових результатів	Деталізовані за видами та центрами відповідальності доходи, затрати і фінансові результати підприємства.	Структури доходів і затрат. Динаміки доходів і затрат. Рівень затрат щодо доходу від реалізації товарів. Рентабельності доходів та затрат.	Абсолютні показники бюджету доходів і затрат, деталізовані стосовно центру відповідальності, та розраховані на їх основі відносні показники.
Бюджет руху грошових коштів			
Показники руху грошових коштів	Надходження, деталізовані за видами діяльності, центрами відповідальності та джерелами коштів. Витрати, деталізовані за видами діяльності, центрами відповідальності та напрямками видатків. Чистий рух коштів, деталізований за видами діяльності.	Структури надходжень коштів. Структури витрачання коштів. Ліквідності та достатності грошового потоку.	Показники бюджету руху грошових коштів, деталізовані стосовно центру відповідальності, та розраховані на їх основі відносні показники.

Таблиця 3

Оцінка ризику втрати операційного прибутку внаслідок зменшення чистого доходу від реалізації товарів підприємства роздрібною торгівлі за моделлю «CVP»

Етап оцінки ризику	Алгоритм розрахунку
1. Визначення показника чистого доходу від реалізації товарів (R) як суми постійних затрат (c), змінних затрат (v) та операційного прибутку (p)	$R = c + v + p$
2. Визначення точки беззбитковості реалізації товарів ($R_{крит}$)	$R_{крит} = c + v, p = 0$
3. Визначення рівня змінних затрат відносно чистого доходу від реалізації товарів (L)	$L = \frac{v}{R}$
4. Визначення змінних затрат, виходячи з показників L і R	$v = L \cdot R$
5. Послідовне перетворення показника R із застосуванням рівня змінних затрат L з метою заміни показників змінних затрат, залежних від обсягу реалізації, постійними показниками їх рівня відносно обсягу реалізації	$R = c + LR + p$ $R - LR = c + p$ $R(1-L) = c + p$ $R = \frac{c + p}{(1-L)}$
6. Визначення критичної величини чистого доходу від реалізації товарів на основі постійних показників за умови нульового операційного прибутку (варіант застосування вартісних показників)	$R = \frac{c}{(1-L)}$ $p = 0$
7. Визначення межі безпеки (МБ) та коефіцієнта безпеки (КБ) на основі застосування вартісних показників критичної величини чистого доходу від реалізації товарів	$МБ = R - R_{крит}$ $КБ = \frac{МБ}{R_{крит}} \cdot 100\%$
8. Критерії оцінки ризику втрати операційного прибутку за показником коефіцієнта безпеки, %: – підприємство на межі збитковості – високий ризик втрати прибутку – звичайний ризик втрати прибутку – низький ризик втрати прибутку	КБ = 0 0 < КБ < 5 5 < КБ < 10 КБ > 10

Таблиця 4

Оцінка ризику зниження операційного прибутку підприємства роздрібною торгівлі за методом операційного важеля

Етап оцінки ризику	Алгоритм розрахунку
Розрахунок рівня операційного важеля (DOL)	$DOL = \frac{R - v}{p}$
Оцінка ризику втрати частки операційного прибутку ($-\Delta p\%$) внаслідок зниження чистого доходу від реалізації на 1% ($\Delta R\% = 1\%$)	$-\Delta p\% = DOL(-\Delta R\%)$
Критерії оцінки ризику зниження операційного прибутку внаслідок зменшення доходу від реалізації товарів за показником $-\Delta p\%$: – високий ризик; – звичайний ризик; – низький ризик	$-\Delta p\% > -3.1$ $-3.0 > -\Delta p\% > -1.6$ $-\Delta p\% < -1.5$

Таблиця 5

Оцінка ризику зниження або втрати платоспроможності підприємства роздрібною торгівлі на основі платіжного календаря

Оцінка ризику	Характеристика грошового потоку
Дуже високий	Сукупні надходження < Сукупні витрачання
Високий	Операційні надходження \leq Операційні витрачання
	Чистий рух коштів від операційної діяльності \leq Термінові виплати*
Звичайний	Операційні надходження > Операційні витрачання
Низький	Сукупні надходження > Сукупні витрачання
	Чистий рух коштів від операційної діяльності \geq Термінові виплати*
	Чистий рух коштів > 0

Орієнтуючись переважно на оперативну інформацію, внутрішній контроль не може ігнорувати дані, джерелом яких є фінансова звітність. Фактографічна звітна інформація міститься у річних та квартальних звітах підприємства. Критеріями оцінки звітних фактографічних показників є планові показники, що розробляються відповідно до змісту форм звітності, виходячи з можливостей розвитку ресурсного та економічного потенціалу підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Найбільш цікавими з погляду виявлення логістичних ризиків, у тому числі ризику ймовірного банкрутства, є показники балансу, на основі яких обчислюються коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності. Оцінка фінансових коефіцієнтів здійснюється із застосуванням системи критеріїв, які випливають із характеру та особливостей обчислення того чи іншого показника.

Дані, що містяться у звіті про фінансові результати, так само, як і балансові, доцільно залучати у підсистему внутрішнього контролю після закінчення звітного періоду (кварталу, півріччя, року). Контролю підлягають відхилення абсолютних та структурних показників доходів і витрат від планових значень, а також відхилення від плану фінансових результатів і показників рентабельності. Для контролю тенденцій зміни доходів, витрат і фінансових результатів доцільно залучити також відносні показники динаміки (темпи зростання або приросту), обчислені за 3–5 років. Критерієм оцінки слугують планові показники або показники попередніх періодів. Оцінка виконання планів є позитивною, якщо фактичні показники максимально наближені до планових. Перевиконання плану доходів може супроводжуватися зростанням витрат. У цьому разі необхідно порівняти відносні показники виконання плану доходів і витрат: за умови, якщо ступінь виконання плану доходів вищий за ступінь виконання плану витрат, ситуація заслуговує на позитивну оцінку. Ситуація, за якої спостерігається від'ємне відхилення прибутку від плано-

вого показника, вимагає передусім виявлення і скорочення витрат, які стали причиною зниження прибутку [10].

Показники динаміки доходів, витрат і фінансових результатів з погляду оперативного реагування на їх зміну оцінюються дещо інакше. Якщо темпи зростання доходів і прибутку перевищують 100%, то ситуація вважається такою, що не потребує коригування. За умови, якщо показники тривалий час становлять 100% або незначно перевищують це значення, ситуація потребує оперативно-го втручання і нормалізації. Нарешті, у ситуаціях, коли показники зростання доходів та прибутку є нижчими за 100% або темпи зростання витрат перевищують темпи зростання доходів, ситуація вимагає втручання, навіть якщо термін спостережень нетривалий.

Так само і показники рентабельності, які мають від'ємне значення, є ознакою операційної кризи і вимагають негайного втручання.

Дослідження грошових потоків у внутрішньому контролі здійснюється за показниками складу і структури надходжень та витрачання коштів, розподілених за видами діяльності, шляхом оцінки відхилень фактичних показників від їх планових значень на основі звіту про рух грошових коштів. Важливим для внутрішнього контролю є також зіставлення звітних даних із підсумковими даними, отриманими на основі платіжного календаря. Відсутність тотожності даних – ознака недоліків організації оперативного контролю руху грошових коштів.

Висновки. Застосування розглянутих показників оцінки логістичних ризиків у системі внутрішнього контролю підприємства роздрібною торгівлі є передумовою своєчасного виявлення та недопущення подальшого розвитку кризових явищ.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі можна назвати дослідження підходів до розроблення системи ключових показників ідентифікації логістичних ризиків торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле / В.А. Боровкова. СПб.: Питер, 2014. 288 с.
2. Еш С.М. Финансовый рынок / С.М. Еш. К.: Центр учебной литературы, 2016. 528 с.
3. Катилова Н.В. Практика ключевых индикаторов для операционных рисков / Н.В. Катилова, Э. Сорин // Управление финансовыми рисками. 2016. № 2. С. 86–100.
4. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. М.: Наука, 2012. 192 с.
5. Качалов Р.М. Комплексное управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 11(62). – С. 3–10.
6. Машина Н.И. Экономичный риск и методы його вимірювання: навч. посібник / Н.И. Машина. К.: ЦУЛ, 2016. 188 с.
7. Нецымайло К.В. Методы управления рисками в деятельности субъектов малого предпринимательства / К.В. Нецымайло // Вестник Оренбургского гос. ун-та. 2013. № 9(103). С. 46–52.
8. Раевнева О.В. Управление развитием предприятия: методология, механизмы, модели: монография / О.В. Раевнева. Х.: ИНЖЕК, 2016. 496 с.
9. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998. 492 с.
10. Токаренко Г.С. Методы управления рисками в компании / Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент. 2016. № 4. С. 130–143.
11. Успенский В.А. Методы управления риском / В.А. Успенский // Финансы и кредит. 2014. № 7. С. 43–50.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Статья посвящена анализу порядка проведения оценки и управления логистическими рисками на торговых предприятиях. Раскрыты актуальные вопросы оценки логистических рисков предприятий торговли. Предложена система экономических показателей и определены подходы к разработке критериев их оценки. Доказано, что применение этих показателей и критериев оценки логистических рисков в системе внутреннего контроля предприятия розничной торговли является предпосылкой своевременного выявления и недопущения дальнейшего развития кризисных явлений в условиях рыночной среды. Предоставлены выводы и определены перспективы дальнейших исследований по вопросу, который рассматривается.

Ключевые слова: кризисные факторы, розничная торговля, рыночная экономика, экономические показатели, критерии оценки, логистические риски.

FEATURES OF ASSESSMENT AND MANAGEMENT OF LOGISTIC RISKS OF TRADE ENTERPRISES

Summary. The article is devoted to the analysis of the procedure for assessing and managing logistics risks in trading enterprises. The current issues of assessing the logistics risks of trade enterprises are disclosed. A system of economic indicators is proposed and approaches to the development of criteria for their evaluation are determined. It is proved that application of these indicators and criteria for assessing logistics risks in the system of internal control of a retail enterprise is a prerequisite for timely detection and prevention of further development of crisis phenomena in a market environment. The conclusions are given and the prospects for further research on the issue are determined.

Key words: crisis factors, retail trade, market economy, economic indicators, evaluation criteria, logistics risks.

УДК 338.48:640.4

Лихоносова Г. С.
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського
Кривонос Н. Ю.
студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Likhonosova G. S.
Associate Professor of Tourism Department,
Mikhailo Ostrogradsky Kremenchuk National University
Krivoson N. Yu.
Student
Mikhailo Ostrogradsky Kremenchuk National University

МАРКЕТИНГОВІ ВАЖЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті розглянуто питання формування важелів маркетингової стратегії готельного бізнесу на прикладі готелю ТОВ «Дніпровські зорі 3*» та запропоновано заходи із розроблення маркетингової стратегії та процесу її формування. У результаті дослідження було виявлено, що якщо обране нами готельне підприємство дотримається нами запропонованих заходів із розроблення маркетингової стратегії та процесу її формування, то це приверне більшу кількість клієнтів, а також вплине на конкурентоспроможність аналізованого готельного підприємства. Застосування запропонованих каналів та інформаційних прийомів і створення служби маркетингу з товарного виробництва сприятиме підвищенню попиту на продукцію у готелі ТОВ «Дніпровські зорі 3*» і досягненню основної мети – отриманню прибутку.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові стратегії, маркетинг у готельному сервісі, стратегія диференційованого маркетингу, стратегія недиференційованого маркетингу, концентрована стратегія маркетингу.

Вступ та постановка проблеми. У наші дні маркетинг – це мистецтво, яким повинен володіти кожен підприємець, щоб виграти битву за прибуток і частку на ринку. Маркетингова діяльність як найважливіша функція в індустрії готельного бізнесу повинна забезпечувати постійне, стійке, конкурентоспроможне функціонування і розвиток того чи іншого суб'єкта системи маркетингу на готельному господарському ринку з урахуванням стану внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. У цьому сенсі маркетингова діяльність припускає проведення комплексних маркетингових досліджень і на їх основі створення стратегії і програми заходів, що використовуються з метою забезпечення економічної ефективності готельного бізнесу і підвищення ступеня задоволення потреби кінцевого споживача – туриста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження засноване на працях відомих зарубіжних та вітчизняних учених і фахівців у галузі індустрії готельного бізнесу, а також розроблених у них маркетингових стратегіях. Так, Е.Р. Бурнацева у своїй роботі «Сучасні маркетин-

гові стратегії міжнародних готельних компаній» аналізує сучасну ефективність маркетингових стратегій провідних міжнародних готельних компаній, які є інструментом підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку готельних послуг, а також сучасних тенденцій світового ринку туристичних та готельних послуг і факторів міжнародного маркетингового середовища [1]. І.К. Джашеев у роботі «Маркетинговые стратегии и инновации гостиничного предприятия» розглянув маркетингові дослідження та на їх основі створення стратегії і програми заходів, що використовуються з метою забезпечення економічної ефективності готельного бізнесу і підвищення ступеня задоволення потреби кінцевого споживача – туриста [2]. М.П. Афанасьев («Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы») розглянув проблеми виживання фірми у конкурентному середовищі, запропонував методику вивчення товарного ринку, розроблення нових товарів, просування їх на ринку, встановлення ціни, проведення фінансового аналізу діяльності фірми з урахуванням економічних реалій маркетингу [3]. Л.В. Баумгартен

у своїй роботі «Маркетинг гостиничного підприємства» розглянув теоретичні, методичні та практичні питання маркетингу готельного підприємства, а також сутність, зміст і роль сучасного маркетингу в процесі управління діяльністю готельного підприємства, навів систему маркетингових досліджень і маркетингової інформації [4]. А. Генрі («Маркетинг: Принципы и стратегия») розглянув концепції маркетингу, застосування їх на практиці, вплив швидко мінливого зовнішнього середовища, пояснив роль маркетингу в комерційних організаціях, проаналізував процес маркетингового планування, механізм визначення цільового ринку, розроблення комплексу маркетингу, стратегічне планування, оцінку і контроль [5].

Метою статті є ознайомлення з теоретичними аспектами формування маркетингової стратегії підприємства, а також з організаційною структурою досліджуваного готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*», аналіз стану та особливостей формування маркетингової стратегії на підприємстві та пропонування заходів із покращення маркетингової стратегії готельного підприємства та процесу її формування.

Для кожного рівня керівництва підприємства місію розгортають у детальний перелік допоміжних цілей і завдань. Для вирішення маркетингових завдань (проблем), які стануть базисними для майбутнього готельного підприємства, розроблюють конкретні маркетингові важелі стратегічного розвитку (на прикладі готелю «Дніпровські зорі 3*»).

Результати дослідження. Будь-яка організація має загальну стратегію, яка відповідає її глобальним цілям і стратегії за видами діяльності. Однією з таких є маркетингова стратегія підприємства. Маркетингова стратегія, що є складовою частиною загальної стратегії підприємства, спрямовує діяльність на досягнення таких стратегічних цілей [6], як збільшення частки ринку підприємства на ринку, збільшення обсягу продажів підприємства, збільшення прибутку підприємства, завоювання лідируючих позицій на ринку та ін.

Стратегія маркетингу готельного бізнесу – це формування цілей, досягнення їх і вирішення завдань готельного бізнесу за кожним окремим готельно-господарським продуктом, за кожним окремим ринком на певний період [7]. Правильна маркетингова стратегія допомагає створювати позитивний імідж готелю, протистояти нападкам конкурентів і різного роду зовнішнім впливам. Є три підходи, які може використовувати готельне підприємство для досягнення маркетингових цілей:

- стратегія недиференційованого маркетингу;
- стратегія диференційованого маркетингу;
- концентрована стратегія маркетингу.

Стратегія недиференційованого маркетингу. Виявлені відмінності між споживачами не враховуються. Акцент робиться на факторах, які об'єднують гостей готелю, а не на тому, що їх розрізняє. Планується створювати продукт, орієнтований на задоволення більшості клієнтів. Використовуючи такий підхід, готель економить на додатковому тренінгу для персоналу, рекламі, маркетингових дослідженнях. Застосовувати стратегію недиференційованого маркетингу слід:

- за однотипності виробленого готельним підприємством продукту;
- якщо споживачі готельних послуг схожі у своїх потребах;
- у разі новизни проекту. Використовується на етапі виведення продукту на ринок. Але на наступних стадіях необхідно використовувати стратегію диференційованого маркетингу.

Стратегія диференційованого маркетингу. Готель зосереджує свої сили на декількох сегментах ринку. У цьому

разі готель індивідуально розробляє для кожного сегменту свій продукт і свою маркетингову стратегію. Безсумнівною плюсом такої стратегії є те, що вона дає можливість готелю продати свій продукт великому числу споживачів, тим самим збільшивши обсяг продажів, а отже, і доходи.

Існує також і мінус, який полягає в тому, що готель змушений розробляти кілька стратегій маркетингу, проводити дослідження декількох ринків, а це вимагає додаткових грошових витрат, на відміну від недиференційованого підходу.

Концентрована стратегія маркетингу. У цьому разі керівництво готелю вибирає один, але, на його думку, найперспективніший сегмент ринку і зосереджує всі зусилля на його освоєнні, намагаючись охопити якомога більшу частку ринку за рахунок поглибленого вивчення потреб саме цього сегменту.

Якщо маркетингова політика виявиться правильною, а обраний сегмент досить великим і перспективним, то готель може отримати більший прибуток. Застосовувати концентровану стратегію доцільно за обмеженості ресурсів, оскільки в цьому разі ресурси витрачаються винятково для задоволення потреб однієї групи споживачів, а не розпоршуються на весь ринок [8].

За базу дослідження маркетингових важелів стратегічного розвитку готельного бізнесу був обраний готель «Дніпровські зорі 3*» міста Кременчука, який є промисловим та інтелектуальним центром Полтавської області. Насамперед слід зазначити, що в готельному підприємстві ТОВ «Дніпровські зорі 3*» відсутня єдина служба маркетингу, а витрати на рекламу і стимулювання збуту мають разовий і безсистемний характер. Ситуація, яка склалася в ТОВ «Дніпровські зорі 3*», досить типова для українських підприємств на сучасному етапі переходу від планової до ринкової економіки. Серед загальних недоліків маркетингової стратегії можна назвати:

- відсутність єдиної служби маркетингу на підприємстві і цілеспрямованої діяльності у сфері управління маркетинговою діяльністю;
- відсутність ясних стратегічних цілей і планів компанії та лінійних підрозділів;
- недостатню діяльність компанії у сфері реклами і стимулювання збуту;
- відсутність налагодженої системи «зворотного» зв'язку з покупцями товарів і послуг компанії;
- відсутність єдиної політики в галузі розвитку й удосконалення товарів і послуг компанії, а також їх торгових марок.

Причиною всіх вище наведених недоліків і упущень є нерозуміння й ігнорування керівництвом компанії ролі і місця маркетингу та маркетинг-менеджменту в управлінні підприємством. Головним і вирішальним заходом щодо подолання сформованої ситуації повинно бути формування єдиної служби маркетингу, що складається з фахівців-маркетологів досить високої кваліфікації, а також маркетингові інноваційні програми.

Запорукою успішного ведення бізнесу є добре розроблені і продумані маркетингові інноваційні програми. Кваліфікований менеджмент готелю для досягнення успіху повинен постійно намагатися знаходити і пропонувати клієнтам все нові і нові види послуг, які відсутні у конкурентів. Про те, що для розвитку готельного бізнесу потрібно постійно винаходити нові продукти, свідчать такі чинники:

- короткий життєвий цикл продукту. Всі речі і продукти з часом застарівають як фізично, так і морально, а отже, перестають задовольняти потреби, і попит на них падає. Щоб замінити застарілий товар на новий і більш

досконалий, що може похвалитися попитом у покупців, менеджеру доводиться постійно працювати над створенням чогось нового і незвичайного;

– конкурентна боротьба. Якщо у готелю з'являється якась цікава новинка, то його рейтинг, безумовно, піднімається, а у його конкурентів, які не мають нічого нового, падає;

– споживчі смаки. Смаки споживачів постійно змінюються. Вони швидко насичуються наявними продуктами і їм хочеться чогось нового, раніше невідомого;

– мінливість ринку. Ринок постійно змінюється під впливом різних причин (політичних, економічних, технологічних). Для того щоб залишатися конкурентоспроможним, готель повинен встигати підлаштовуватися під різного роду зміни ринку;

– провідні технології. Використовуючи їх, можна докорінно змінити розстановку сил у галузевій конкурентній боротьбі. Гарна провідна технологія може перевернути весь ринок і зробити її володаря безперечним лідером, навіть якщо він не був таким. Тому якщо готель вже є лідером, то він повинен стежити за появою передових технологій, щоб не втратити лідируючу позицію.

Незважаючи на те, що в готельному підприємстві ТОВ «Дніпровські зорі 3*» відсутня єдина служба маркетингу, маркетингові функції виконуються різними підрозділами, оскільки їх виконання є нагальною потребою для будь-якого комерційного і некомерційного підприємства. Це положення виходить із самого визначення маркетингу як такого: маркетинг – вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб за допомогою обміну.

Для створення служби маркетингу на підприємстві необхідне визначення її системи організації. Найбільш простою і розповсюдженою організацією служби маркетингу є функціональна організація. У цьому разі фахівці-маркетологи керують різними маркетинговими функціями і підкоряються керівнику служби маркетингу. Однак така структура була прийнята ще 2–3 роки тому.

Поліграфічний напрям готельного підприємства ТОВ «Дніпровські зорі 3*» зараз охоплює три види ринків: ринок рекламних і дизайнерських агентств, ринок видавництва періодичних видань і спеціальної літератури, ринок споживачів паперової продукції.

В основному в готельних підприємствах України закріплено тенденцію і в торгових марках, що просуваються різними компаніями на українському ринку:

– ринок рекламних і дизайнерських агентств;

– ринок видавництва періодичних видань і спеціальної літератури;

– ринок споживачів паперово-білової продукції.

Таким чином, організація служби маркетингу компанії повинна підтримувати і розвивати наявні ринки і товарні марки компанії і мати ознаки функціональної організації. Для просування готельного підприємства «Дніпровські зорі 3*» найкращим рішенням буде створення служби маркетингу з товарного виробництва. Основні принципи, що пропонуються закласти у створення служби маркетингу:

– служба маркетингу організується у вигляді самостійного підрозділу (департаменту);

– департамент маркетингу має у своєму складі групи (відділи), що планують, організують і контролюють виконання визначених маркетингових функцій компанії;

– у процесі своєї діяльності департамент маркетингу в спеціальному (функціональному) відношенні підкоряються відповідні підрозділи компанії (департамент маркетингу виконує роль своєрідного «інтелектуального штабу» компанії).

Для завоювання певної частки ринку готельному підприємству необхідно визначити заходи для впливу на споживачів, такі як:

– реклама в засобах масової інформації. Така реклама може бути розміщена в спеціалізованих або популярних друкованих виданнях, на радіо, телебаченні. Реклама повинна здійснюватися відповідно до закону України «Про рекламу» [9];

– пропаганда, спрямована в основному на тих споживачів, які недовірили ставляться до реклами, і тому інформаційний матеріал, стаття, нарис, виступ спеціаліста тощо здаються їм достовірними.

Як першочергові заходи доцільно запропонувати організації, розроблення і проведення активної рекламної компанії, метою буде збільшення попиту на послуги ТОВ «Дніпровські зорі 3*». Це можна реалізувати у вигляді таких заходів, як:

– реклама на телебаченні;

– реклама в газеті (журналі);

– реклама в інформаційних мережах Інтернет (медійна реклама, банерна реклама, контекстна реклама, Яндекс. Адреси і Google places – спеціальні сервіси пошукових систем, просування в соціальних мережах, вірусна реклама, тематичні розсилки або email-маркетинг, тематичні майданчики – тематичні блоги, форуми тощо);

– листівки;

– реклама на радіо.

Маркетинг у готельному бізнесі передбачає розроблення стратегії розвитку готелю за певний період [10]. Для того щоб готель домігся популярності, необхідно використовувати такі канали та інформаційні прийоми:

1. Поширювати об'єктивну інформацію про готелі. Для цього необхідно розмістити інформацію про готелі на різних майданчиках і написати грамотний текст, в якому слід описати готель у самому прекрасному світлі, але при цьому на деякі незначні його недоліки також варто вказати. Однак недоліки потрібно описувати так, щоб в очах клієнтів вони виглядали перевагами або ж компенсувалися іншими додатковими бонусами. Приховувати недоліки ні в якому разі не можна.

2. Інтернет-маркетинг. Для просування готелю дуже важливо зробити якісну рекламу. Але в основному важливим інструментом для просування готелю є створення власного web-ресурсу, на якому розміщена вся інформація про готелі. Для того щоб сайт привернув якомога більше клієнтів, необхідно застосувати такі правила: дизайн сайту повинен бути унікальним і добре продуманим. На сайті повинні бути розміщені переконливі, захоплюючі, інформативні та грамотно написані статті. Бажано, щоб на сайті була можливість прочитати всю інформацію англійською мовою, а також зручний інтерфейс. У людини повинна бути можливість в режимі онлайн в будь-який момент забронювати собі номер у готелі.

3. Реклама у ЗМІ. Для цільової аудиторії слід підбрати відповідні засоби масової інформації і розміщувати статті про готелі з елементами реклами. Часто цікава новина або який-небудь захід, що проводиться в готелі, може викликати інтерес у клієнта.

4. Проведення PR-акцій. Дуже часто готелі набирають популярності за рахунок професійно проведених PR-акцій, оскільки це дає можливість безпосередньо поспілкуватися зі своїми клієнтами. Серед таких заходів можуть бути наукові симпозиуми; дитячі свята; вечори класичної музики; благодійні заходи; молодіжні дискотеки тощо.

Завдяки проведенню таких заходів можна завоювати довіру клієнтів. Також можна познайомитися з представниками різних підприємств і зробити їх своїми потенційними клієнтами.

Маркетинг у готельному бізнесі спрямований на створення позитивного образу готелю. У цьому сегменті ринку дуже негативно впливає на популярність готелю чорний PR.

Висновки. Таким чином, якщо обране нами готельне підприємство ТОВ «Дніпровські зорі 3*» застосує запропоновані вище канали та інформаційні прийоми, а також створить службу маркетингу з товарного виробництва, це, безумовно, приведе в кінцевому підсумку до підвищення попиту на продукцію ТОВ «Дніпровські зорі 3*» і досягнення основної мети – отримання прибутку.

Маркетингова стратегія повинна бути спрямована на оптимальне використання можливостей готельного підприємства і запобігання помилковим діям, які можуть привести до зниження його ефективності. Удосконалення або розроблення нових маркетингових стратегій, безумовно, приверне більшу кількість клієнтів і також вплине на конкурентоспроможність аналізованого готельного підприємства.

У результаті можна дійти висновку, що яких би маркетингових стратегій не дотримувалися готельні підприємства, вони мають вміти швидко реагувати на зміни ринкової ситуації і перебудувати свою стратегічну спрямованість. Також завдяки маркетингу можна здійснювати безперервний процес дослідження ринку, розроблення продукції, її просування, збуту, моніторингу та перевірки. Розроблення своєї маркетингової стратегії для кожного готельного підприємства дуже важливе для його розвитку і просування у своєму місті чи навіть країні, а отже, наявність маркетингової стратегії дозволить компанії бути готовій до труднощів і зуміти зманеврувати в складній ситуації для того, щоб залишитися у строю.

Список використаних джерел:

1. Бурнацева Е.Р. Сучасні маркетингові стратегії міжнародних готельних компаній / Е.Р. Бурнацева. М.: КДУ Книжковий дім «Університет», 2010. 328 с.
2. Джашев І.К. Маркетингові стратегії та інновації готельного підприємства // Молодий вчений. 2016. № 11. С. 708–710.
3. Афанасьєв М.П. Маркетинг: стратегія і тактика розвитку фірми / М.П. Афанасьєв. М.: Книга, 2008. 304 с.
4. Баумгартен Л.В. Маркетинг готельного підприємства : підручник для академічного бакалаврату / Л.В. Баумгартен. М.: Видавництво Юрайт, 2015. 338 с.
5. Генрі А. Маркетинг: Принципи і стратегія. Підручник для вузів / А. Генрі. М.: ИНФРА-М, 2005. 273 с.
6. Маркетингова стратегія – що це, види, цілі, етапи та основи розробки, оцінки та вибору маркетингової стратегії підприємства. URL: <http://kazarabativat.ru/marketing/marketingovaya-strategiya/>.
7. Тимошенко З.В. Маркетинг готельно-ресторанного бізнесу / З.В. Тимошенко, Р.Б. Мушин, В.П. Дишлевий. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
8. Елканова Д.І. Основи індустрії гостинності: навчальний посібник / Д.І. Елканова, Д.А. Осипов, В.В. Романів. М.: Дашков і Ко, 2010. 248 с.
9. Закон України «Про рекламу». URL: <https://www.buh24.com.ua/zakon-ukrayini-pro-reklamu/>.
10. Особливості маркетингу в готельному бізнесі. URL: http://waytop.ru/marketing_v_gostinichnom_biznese.htm.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЫЧАГИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы формирования рычагов маркетинговой стратегии гостиничного бизнеса на примере гостиницы ООО «Днепровские зоры 3*» и предложены меры по разработке маркетинговой стратегии и процесса ее формирования. В результате исследования было выявлено, что если выбранное нами гостиничное предприятие придерживается предложенных мероприятий по разработке маркетинговой стратегии и процесса ее формирования, то это, безусловно, привлечет большее количество клиентов, а также повлияет на конкурентоспособность анализируемого гостиничного предприятия. В случае применения предложенных каналов и информационных приемов и создания службы маркетинга по товарному производству это приведет в конечном итоге к повышению спроса на продукцию в гостинице ООО «Днепровские зоры 3*» и достижению основной цели – получению прибыли.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые стратегии, маркетинг в гостиничном сервисе, стратегия дифференцированного маркетинга, стратегия недифференцированного маркетинга, концентрированная стратегия маркетинга.

MARKETING IMPACT OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE HOTEL BUSINESS

Summary. In this article, issues of shaping the levers of the marketing strategy the hotel business on the example of the hotel «Dneprovskie Zori 3*» are discussed, and measures are proposed to develop a marketing strategy and the process of its formation. As a result of the research, it was revealed that if the hotel company chosen by us pritrimaetsya our proposed activities to develop a marketing strategy and the process of its formation, this will certainly attract more customers and also affect the competitiveness of our analyzes of my hotel company, as well as the application of the proposed channels and information receptions and the creation of a marketing service for commodity production, this will would ultimately lead to the promotion of millet on the products in the hotel of «Dnipro dawns 3*» and the main goal – profit.

Key words: marketing, marketing strategies, marketing in the hotel service, the strategy of differentiated marketing, the strategy of undifferentiated marketing, a concentrated marketing strategy.

Мартинов А. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Чернодубова Е. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Martynov A. A.

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of finance and banking
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

Chernodubova E. V.

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of finance and banking
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ БАЗОВИХ КАТЕГОРІЙ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджено підходи до визначення категорій «інновації» та «інноваційна діяльність». Визначено ключові ознаки поняття «інновації» та уточнено сутність поняття «інноваційна діяльність підприємства». Надано характеристику процесу перетворення «потенційних» інновацій в «реальні» інновації.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, підприємство, виробництво, потенціал.

Вступ та постановка проблеми. Становлення інформаційної економіки, підвищення рівня конкуренції на міжнародному ринку, збільшення обсягів високотехнологічної продукції та поступова інтеграція України в Європейський економічний простір зумовлюють необхідність оновлення виробничого потенціалу вітчизняних підприємств. У цьому аспекті особливої актуальності набуває пошук шляхів інтенсифікації інноваційного розвитку виробничих підприємств як безперечної альтернативи виходу із системної економічної кризи та поступової стабілізації економіки України. В зв'язку із цим важливим науковим завданням є дослідження сфери інновацій та, зокрема, її категоріального апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на широке коло наукових досліджень у сфері інновацій, питання ефективної організації інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах і досі не є вирішеним. Важливою передумовою системного дослідження у сфері організації інноваційного процесу є формування єдиного підходу до визначення понятійного апарату інноваційної діяльності. Аналіз останніх наукових досліджень свідчить про неоднозначність підходів до визначення та змісту базових категорій сфери інноваційної діяльності, зокрема таких категорій, як «інновації» та «інноваційна діяльність». У зв'язку із цим потребує уточнення понятійний апарат та предметна галузь інновацій.

Метою статті є дослідження та уточнення змісту базових категорій інноваційної діяльності: «інновації» та «інноваційна діяльність».

Результати дослідження. Інноваційна діяльність визначається як процес, спрямований на створення і практичну реалізацію інновацій [1, с. 35], а інноваційний процес – як процес перетворення наукових знань в інновацію [2, с. 319]. При цьому інноваційна діяльність містить усі

види наукової діяльності, проектно-конструкторські, технологічні, дослідні розробки, діяльність щодо освоєння інновацій у виробництві і в їх споживачів – реалізацію інновацій [3, с. 15].

Згідно із Модельним законом «Про інноваційну діяльність», прийнятим на двадцять сьомому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНД (постанова 27-16 від 16.11.2006 р.), інноваційна діяльність – це діяльність, що забезпечує створення та реалізацію (введення в цивільний обіг) новацій та отримання на їх основі практичного результату (нововведення) у вигляді нової продукції (товару, послуги), нового способу виробництва (технології), а також реалізованих на практиці рішень (мір) організаційного, виробничо-технічного, соціально-економічного й іншого характеру, що позитивно впливають на сферу виробництва, цивільні відносини та сферу управління громадою [4]. Відповідне трактування інноваційної діяльності як діяльності, спрямованої на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок та зумовлюючої випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг, наведено в Законі України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 р. [5].

Згідно із поглядом Д.І. Кокоріна, інноваційна діяльність дозволяє розв'язувати протиріччя, пов'язані з тим, що в кожній речі (процесі, явищі, відносинах) містяться об'єктивні тенденції розвитку (потенції) [3, с. 11].

Зміст поняття «діяльність» полягає в доцільній зміні і перетворенні навколишнього світу на користь людей [6, с. 386], що необхідне як умова існування суспільства і включає мету, засоби, результат і процес. Виходячи з цього, інноваційний процес є складовою частиною інноваційної діяльності.

Інноваційний процес характеризується як послідовність стадій перетворення нової ідеї в товар, при цьому

можна виділити такі основні стадії, як генерація ідей, фундаментальні і прикладні дослідження, розроблення, маркетинг, виробництво, просування і збут.

Упровадження нових технологій, продукції та нових організаційно-економічних рішень спрямоване на забезпечення інтенсивного економічного розвитку, підвищення ефективності виробництва та забезпечення найбільш повного задоволення потреб ринку за рахунок практичної реалізації досягнень науково-технічного процесу. Незважаючи на досить високий рівень ризику, здійснення інноваційної діяльності є найбільш досконалим шляхом пристосування підприємства до умов технологічного середовища, що динамічно змінюється, та забезпечення сталого розвитку підприємства в довгостроковому періоді.

Отже, метою інноваційної діяльності є прогресивний розвиток (інтенсивний шлях розвитку виробництва), її засоби включають засоби праці і виробництва підприємства-інноватора, а результат виявляється у вигляді низки матеріальних та нематеріальних вигод підприємства, держави та суспільства.

Відповідно до підходу щодо включення окремих стадій упровадження новацій до складу інноваційного процесу можна виділити таке їх коло: теоретичні дослідження, розроблення технічної документації, дослідно-конструкторські роботи, виробництво, просування на ринок і освоєння споживання продукції, технології. Метою реалізації інноваційного процесу є поява інновацій.

Здійснення інноваційної діяльності на промисловому підприємстві зумовлює формування відповідних затрат – затрат на інноваційну діяльність, поряд із цим у процесі інноваційної діяльності підприємство здійснює інвестиції в інновації. Визначення взаємозв'язку між цими двома категоріями має важливе методологічне значення, але вирішення цього питання потребує уточнення поняття «інвестиції в інновації».

Щодо змісту поняття «інвестиції» існують різні позиції, так, деякі автори визначають його як «довгострокові вкладення капіталу з метою отримання прибутку» [7, с. 145; 6, с. 493], інші інвестиції характеризують як цінності, ресурси, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або соціального ефекту [8, с. 5; 9, с. 187; 53]. Порівнюючи ці підходи, слід зазначити, що стосовно визначення сутності інвестицій у науковій літературі поняття «капітал» прирівнюється до поняття «ресурси, створені для виробництва товарів та послуг», але все ж таки «ресурси» мають більш широке значення, тому що включають в себе поряд із засобами, цінностями підприємства також джерела доходу та можливості [7, с. 341].

На наш погляд, розгляд інвестицій в інновації з ресурсної позиції є більш прийнятним та дозволяє врахувати економічні затрати підприємства у сфері інноваційної діяльності. Відповідно до цього підходу інвестиції в інновації характеризують придбання чи створення цінностей та ресурсів, що використовуються в інноваційній діяльності підприємства. У процесі використання ресурсів та цінностей у сфері інноваційної діяльності вони повністю витрачаються чи змінюється їх форма (здійснюється перенос вартості на інші об'єкти). Оцінка та відображення цих процесів здійснюється за допомогою показника затрат на інноваційну діяльність підприємства.

Розглядаючи інноваційну діяльність з позицій інвестування, слід вказати, що інноваційна діяльність виходить за межі інвестиційної діяльності, а інвестиції в інновації є лише однією із сторін інноваційної діяльності. Графічну інтерпретацію співвідношення сфер інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства наведено на рис. 1.

Розглядаючи співвідношення сфер інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства, можна дійти висновку, що інвестиційно-інноваційна діяльність виникає на початку практичного впровадження науково-технічної розробки та капіталізації затрат на інноваційну діяльність.

Під час дослідження сутності затрат на інноваційну діяльність та інноваційної діяльності ключовим аспектом є уточнення самого поняття «інновації».

Історія появи поняття «інновація» бере свій початок у наукових дослідженнях ХХ ст., у яких спочатку воно означає проникнення деяких елементів однієї культури в іншу [3, с. 10]. У вітчизняній економічній літературі термін «інновація» не використовувався протягом досить тривалого часу, і розроблення проблем нововведень здійснювалося на базі досліджень у сфері науково-технічного прогресу. Сьогодні внаслідок розвитку економічної науки і переходу до ринкових відносин в Україні це поняття набуває все більшого поширення, становлячи предмет вивчення різних галузей науки.

Загальна характеристика підходів до визначення поняття «інновації» наведена в табл. 1. Досить глибокий аналіз підходів до визначення поняття «інновації» наводиться у розробках учених Санкт-Петербурзького державного університету технології та дизайну: Ф.Ф. Бездудного, Г.А. Смирнкової, О.Д. Нечаєвої [10, с. 98–99]. Ця характеристика, доповнена В.Г. Мединським, наведена в роботі [11, с. 10–17], де, узагальнюючи різноманітні наукові підходи до визначення поняття «інновації», він доходить висновку, що залежно від предмета й об'єкта дослідження їх слід розглядати як процес, систему, зміну і результат.



Рис. 1. Співвідношення інноваційної та інвестиційної сфер діяльності підприємства

Але таке трактування викликає деякі сумніви, оскільки поняття «зміна» можна розглядати як різновид процесу, тому, на наш погляд, цю класифікацію слід скоротити, залишивши такі складники, як процес, система і результат.

Б.Т. Кліяненко і О.П. Осика пояснюють відмінності у визначенні понять сфери інноваційної діяльності швидкими темпами розвитку цієї сфери знань і різними підходами до визначення інновацій, виокремлюючи такі підходи, як об'єктний і процесний [15, с. 62]. Таким чином, вони розглядають інновацію в динаміці і статично, але не враховують кінематику процесу (зміну).

Слід враховувати наявність суттєвих відмінностей між інноваціями у сфері виробництва, соціальної та інших сферах. Орієнтація інновацій на досягнення різних видів ефектів накладає свій відбиток на сутність інноваційного процесу.

Інновації у виробництві можна визначити як матеріалізацію глобальних науково-технічних ідей в галузі створення нових технологій, техніки, конструкційних і інших видів матеріалів, які забезпечують перехід до принципово нових поколінь машин і устаткування, технологічних процесів та визначають прогресивні тенденції в розвитку виробництва [16, с. 5].

Роблячи акцент на практичному втіленні досягнень науково-технічного прогресу як невід'ємної властивості інновації, одночасно слід виділити два основні напрями реалізації інновацій у сфері виробництва: новий продукт і нова технологія, які часто поєднуються в межах однієї і тієї самої інновації.

Таким чином, аналіз підходів до визначення категорії «інновації» показує широту і комплексний характер інноваційної діяльності. Неоднозначність тлумачення поняття «інновації» і споріднених йому категорій пояснюється складністю об'єднання в ньому матеріальних і нематеріальних ознак, які характеризуються якісно різними категоріями. Проте за всього розмаїття трактувань поняття «інновації» можна виділити загальні ознаки, відповідно до яких у своїй масі диференціюються варіанти визначення цієї категорії.

Пропонуємо використовувати такі основні ознаки ідентифікації поняття «інновації», що можуть бути як уточнені, так і більш регламентовані, виходячи із завдань окремого дослідження чи потреб конкретного практичного завдання:

– перша ознака характеризує поняття новизни. Так, у різних визначеннях інновацій варіюється ступінь новизни, необхідної для віднесення до інновацій: від абсолютно нового до незначного вдосконалення. Крім того, постає питання про те, що таке «нове». Дійсно, яку частину виробу або технології необхідно змінити, щоб вони (виріб або технологія) стали новими і наскільки істотною повинна бути ця зміна в натуральному і вартісному виразі? Яким чином виміряти новизну? Спосіб вирішення цього завдання окреслює чутливість господарської системи до затрат, спрямованих на розширене відтворення її виробничого складника, спосіб виокремлення затрат на інноваційну діяльність за ознакою їх радикальності;

– друга ознака характеризує набір стадій, що включаються до інноваційного процесу. Це визначає, які групи затрат будуть включені до собівартості інноваційного продукту, що зумовлює значне варіювання її розміру. Так, у різних визначеннях включаються (не включаються) такі стадії, як попередні теоретичні наукові дослідження, освоєння виробництва, просування нового товару на ринку, освоєння споживання інноваційного продукту;

– третя ознака характеризує наявність упровадження науково-технічної розробки в реальному виробництві та взаємозв'язок ефекту від упровадження інновації як ознаки класифікації. Так, у деяких визначеннях необхідною умовою класифікації інноваційного проекту є наявність корисного ефекту, але нова технологія або нова продукція може принести і збиток. Наприклад, інновація приносить прибуток підприємству, але при цьому приносить набагато більшу шкоду зовнішньому природному середовищу, здоров'ю людей тощо. Крім того, збиток від упровадження інновації може бути зумовлений ринковими чинниками: за явної корисності нового виробу його не було прийнято на ринку. Виходячи із зазначеного, категоричність ознаки корисного ефекту автоматично виключає можливість існування збитку від інноваційної діяльності, що, на наш погляд, не зовсім правильно. Таким чином, ця ознака визначає глибокий взаємозв'язок затрат на інноваційну діяльність та прибутків від інноваційної діяльності, нерозривність дослідження управління затратами на інноваційну діяльність та ефективності інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Характеристика підходів до визначення поняття «інновації»

Джерело, автор	Характеристика підходів до визначення
Закон України «Про інноваційну діяльність» (ст. 1, п. 1) [5]	Визначає інновації як знову створені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно покращують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери
Л.М. Гохберг [12, с. 30–31]	Визначає інновації як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг
Г.Д. Ковалев [1, с. 204]	Характеризуючи поняття «інновації», робить акцент на інтелектуальному складнику
О.І. Немчін, О. Бутнік-Сіверський [13, с. 32]	Виділяють основною ознакою інновації отримання більш значущих, ефективних і корисних результатів для людини і суспільства загалом
Є. Висоцький, В. Фролов, Д. Висоцький [14, с. 128]	Визначають інновації як новий обсяг прийнятої і пізної інформації, філософськи осмисленої, систематизованої, матеріалізованої і трансформованої в різні економіко-правові, екологічні і соціальні сфери суспільно-економічних формаций
В.Г. Мединський [11, с. 6]	Інновацію розглядає як: об'єкт, упроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження чи зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога; комплексний процес створення, розповсюдження, використання новації, що сприяє розвитку та підвищенню ефективності інноваційної діяльності

На основі узагальнення підходів до визначення поняття «інновації» та упорядкування його ознак згідно із завданнями представленого дослідження ми будемо розглядати інновації як процес пошуку нових науково-технічних розв'язань протиріч, які виникають у процесі реального виробництва, та впровадження результатів знайдених рішень у реальному виробництві, що зумовлює виникнення додаткових затрат та результатів.

Упровадження науково-технічної розробки – необхідна ознака інновації, яка зумовлює необхідність до-

слідження механізму трансформації потенційних інновацій у реальні.

Пристаюючи до розроблення нової технології або нового продукту, підприємство – суб'єкт інноваційної діяльності не може однозначно віднести цей продукт або технологію до кола інновацій доти, поки не відбудеться їх практичне впровадження у виробництво і не буде одержаний практичний результат. Виходячи з цього, ми можемо умовно розділити інновації на два види: потенційні і реальні (рис. 2).

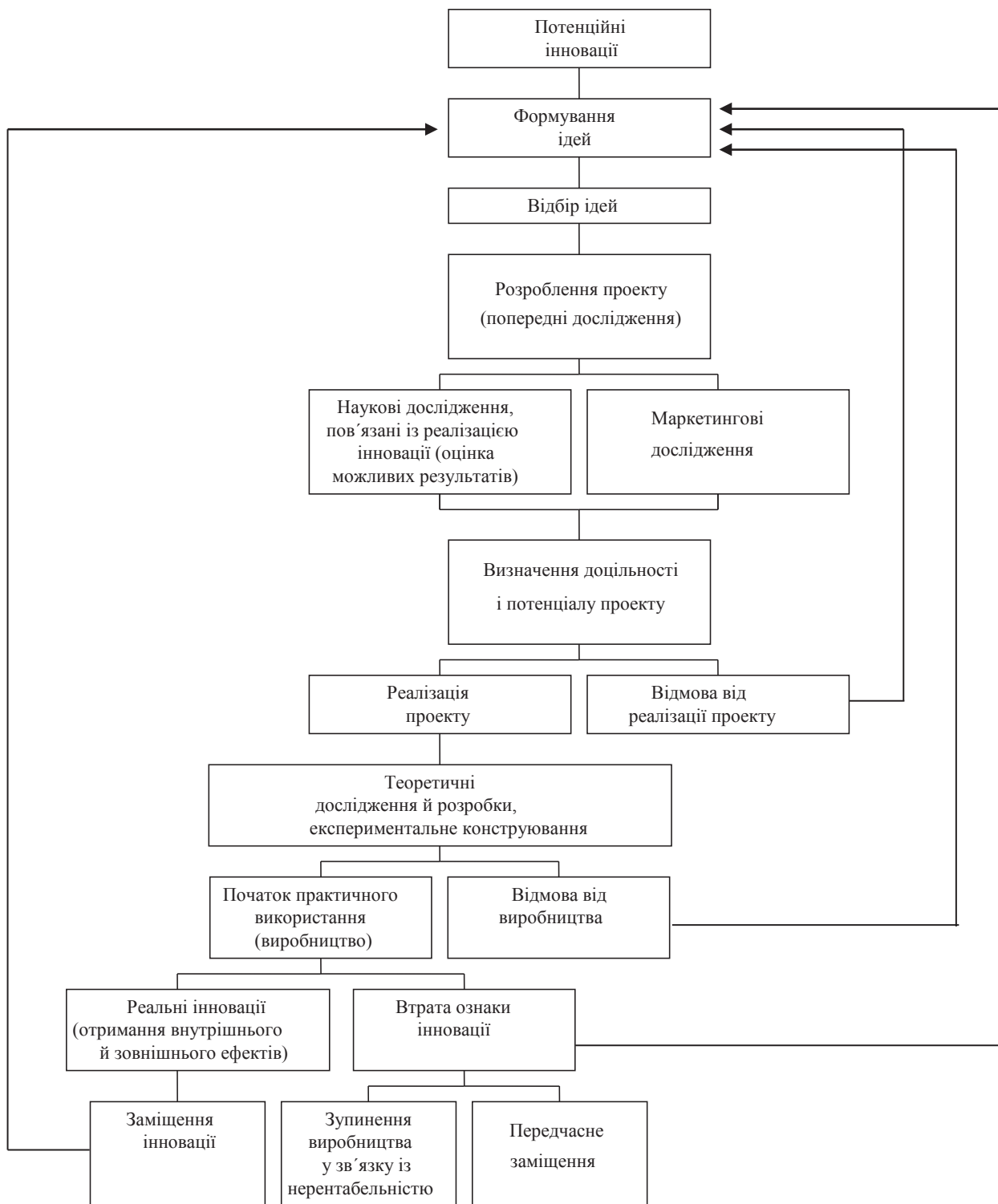


Рис. 2. Схема трансформації потенційних інновацій в реальні

Потенційні інновації є перспективним імовірнісним результатом проведення заходів щодо доведення нового продукту або технології до стадії виробництва й отримання від їх використання позитивного ефекту. Реальні інновації, відповідно, є кінцевим результатом інноваційної діяльності і відповідають усім основним ознакам: новизни, практичного втілення і наявності позитивного ефекту.

Здійснення інноваційної діяльності у сфері виробництва, як і в будь-якому іншому різновиді комерційної діяльності, неможливе без джерела нових ідей. Тут, як ніде, виявляється творчий складник особи. Проте поява нових ідей вимагає їх абстрактної оцінки, на основі якої проводиться відбір ідей для практичної реалізації.

Відібрана ідея формалізується у вигляді проекту, що є формою опису, обґрунтування, розрахунків, креслень, які розкривають сутність задуму і можливість його практичної реалізації [7, с. 306]. Проект у широкому сенсі є моделлю реалізації конкретної інновації, на основі якої окреслюються можливі перспективні результати і прогнозується ринковий попит на інноваційну продукцію.

Визначення доцільності та потенціалу проекту включає отримання відповідей на питання, чи потрібен цей проект та чи зможе підприємство його реалізувати. Останнє питання найбільш актуальне у зв'язку з гострим дефіцитом ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності в Україні. У разі встановлення доцільності інноваційних заходів керівництво підприємства приймає рішення щодо реалізації інноваційного проекту відповідно до розробленого плану, в процесі якого, залежно від успішності проведення інноваційної діяльності, підприємство починає практичне використання науково-технічної розробки або закриває проект, повертаючись до формування ідей.

Процес практичного використання науково-технічної розробки може затягнутися в часі, що приведе до застарілості інновації і заміщення її іншою інновацією. Крім того, новація може потерпіти крах на ринку з об'єктивних і суб'єктивних причин, що приведе до втрати ознаки інно-

вації. У решті ситуацій можна говорити про появу реальної інновації, яка, забезпечивши отримання позитивного ефекту, в кінці свого життєвого циклу також заміщається, і цикл починається знову.

Досліджуючи сутність поняття «інноваційна діяльність», слід відзначити наявність двох ключових складників її предметної області: нормативно-правового та науково-теоретичного.

Нормативно-правовий складник характеризує поняття «інноваційна діяльність» із позицій, означених нормативно-правовими актами, які регулюють інноваційну сферу правовідносин.

Науково-теоретичний складник характеризує результат наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених у сфері інноваційної діяльності, що зумовлює наявність суперечливих питань, загальноприйнятих положень та безперервний розвиток наукової думки. Розвиток науково-теоретичного складника багато в чому зумовлює розвиток та вдосконалення нормативно-правового складника.

Висновки. На основі аналізу зазначених наукових підходів до визначення поняття «інновації», «інноваційна діяльність» зроблено такі висновки:

1. Інновація виникає на основі взаємодії науки і виробництва шляхом матеріалізації в реальному виробництві нових наукових підходів і ідей, концепцій, орієнтованих на розв'язання протиріч між об'єктивними потребами виробничої системи та наявним технічним рівнем виробництва.

2. Інновація – це економічне явище, що набуває необхідних класифікаційних ознак на стадії практичного застосування нової технології, виробництва нового продукту або реалізації нового підходу до соціальних послуг.

3. Життєвий цикл інновації обмежений періодом часу від початку її практичного втілення (виробництва) до моменту втрати якісної ознаки новизни інноваційним продуктом.

4. Реалізація інновації за раціонального та економічно обґрунтованого управління здатна забезпечити позитивний суспільний ефект.

Список використаних джерел:

1. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента : [учебн.] / Г.Д. Ковалев / под ред. проф. В.А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 208 с.
2. Инновационный менеджмент : [учебн.] / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.] ; под ред. С.Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ, 2001. 327 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность : [монография] / Д.И. Кокурин. М.: Экзамен, 2001. 576 с.
4. Модельний закон «Про інноваційну діяльність»: [Електронний ресурс] / Постанова 27-го пленарного засідання Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників СНД від 16.11.06 р. № 27-16. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997_g12.
5. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266.
6. Советский энциклопедический словарь / [предс. науч.-ред. совета акад. А.М. Прохоров]. М.: «Советская энциклопедия», 1979. 1600 с.
7. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М., 2001. 480 с. (Библиотека словарей ИНФРА-М).
8. Вівчар О.Й. Активізування інвестиційної діяльності підприємств: автореф. дис. ... кандидата екон. наук : 08.06.01 / О.Й. Вівчар. Львів, 2004. 24 с.
9. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. [4-те вид., випр. та доп.]. К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. 566 с.
10. Бездудный Ф.Ф. Сущность понятия инновации и его классификация / Ф.Ф. Бездудный, Г.А. Смирнова, О.Д. Нечаева // Инновации. 2012. № 2–3. С. 98–99.
11. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : [учебн.] / В.Г. Медынский. М.: Инфра-М, 2002. 295 с. (Серия «Высшее образование»).
12. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / [под ред. Л.М. Гохберга]. М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. 483 с.
13. Немчин О. Сучасний стан інноваційного розвитку України / О. Немчин, О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. 2003. № 1. С. 32–39.
14. Высоцкий Е. Теоретические аспекты инновационной модели развития экономики Украины / Е. Высоцкий, В. Фролов, Д. Высоцкий // Підприємництво, господарство і право. 2003. № 3. С. 127–130.

15. Кліяненко Б.Т. Визначення поняття і економічної сутності інновацій в умовах сталого розвитку: методологічний аспект / Б.Т. Кліяненко, О.П. Осика // Економіка та право. 2004. № 1(8). С. 61–64.
16. Амоша О.І. Інновації у виробництві / О.І. Амоша. – К.: Наукова думка, 2002. 192 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ БАЗОВЫХ КАТЕГОРИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье исследованы подходы к определению категорий «инновации» и «инновационная деятельность». Определены ключевые признаки понятия «инновации» и уточнена сущность понятия «инновационная деятельность предприятия». Дана характеристика процесса преобразования «потенциальных» инноваций в «реальные» инновации.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, предприятие, производство, потенциал.

RESEARCH OF ESSENCE OF BASIC CATEGORIES OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary. In work approaches to determination of categories "innovations" and "innovative activity" are investigated. Key signs of the concept "innovations" are defined and the essence of the concept "innovative activity of the enterprise" is specified. The characteristic of process of transformation of "potential" innovations to "real" innovations is given.

Key words: innovations, innovative activity, enterprise, production, potential.

УДК 339.5

Мартинова Л. В.

*старший викладач кафедри господарського права
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

Martynova L. V.

*Senior lecturer of the department of commercial law
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РИЗИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Анотація. У статті досліджено підходи до комплексного оцінювання ризиків господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК. Обґрунтовано ключові індикатори оцінки ризику господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК. Розроблено показник зонального ризику коливань врожайності зернових культур.

Ключові слова: ризик, комплексна оцінка, врожайність зернових культур, зональний ризик, зернопродуктовий підкомплекс, рентабельність.

Вступ та постановка проблеми. Багатосторонній та складний характер системи ризиків, які супроводжують господарську діяльність підприємств агропромислового сектору, потребує використання відповідного інструментарію їх ідентифікації та оцінювання, що враховує потреби формування найбільш повної та релевантної інформації для прийняття управлінських рішень. В цьому аспекті особливої актуальності набуває розроблення адекватних сучасним економічним вимогам підходів до комплексного оцінювання ризиків господарської діяльності підприємств агропромислового комплексу, стратегічною складовою якого виступає зерновий підкомплекс, зокрема зернопродуктова галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей управління ризиками підприємств АПК України присвячені роботи таких дослідників, як, зокрема, В.В. Чепурко, В.Г. Андрійчук, В.В. Вітлінський, С.М. Васін, В.К. Збарський, С.І. Наконечний. Однак, незважаючи на широке коло досліджень у цій сфері, досі не визначено єдиний механізм формування аналітично-

го інструментарію забезпечення управління ризиками на підприємствах АПК, що враховує особливості зернопродуктового комплексу. Це обумовлює актуальність дослідження підходів до комплексного оцінювання ризиків на підприємствах зернопродуктового підкомплексу АПК.

Метою роботи є розробка підходів до комплексного оцінювання ризиків господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК.

Результати дослідження. Виявлення, систематизація та оцінювання ризиків господарської діяльності є основою розроблення ефективних управлінських рішень в умовах ризику, а використання аналітичних методів у процесі управління ризиками забезпечує формування інформації більш високого рівня, а саме аналітичної інформації, що забезпечує зниження рівня невизначеності перебігу економічних процесів та, відповідно, зниження рівня впливу ризику на господарську діяльність зернопереробного підприємства.

Ідентифікація ризиків характеризує виявлення властивостей невизначеності розвитку економічних процесів в майбутньому та, відповідно, можливість альтернативнос-

ті результатів окремих господарських ситуацій і господарської діяльності підприємства загалом, що характеризує вірогідність отримання позитивних та негативних дій підприємства наслідків прийняття управлінських рішень.

Загальний вектор ризику підприємства формується під впливом сукупності факторів ризику зовнішнього середовища господарювання та внутрішніх факторів ризику підприємства. Відповідно до мети дослідження в процесі комплексного оцінювання ризику господарської діяльності необхідно виявити джерела формування факторів ризику та встановити, які фактори ризику домінують, а які є несуттєвими.

Вплив зовнішнього середовища з позицій формування факторів ризику господарської діяльності суб'єкта господарювання зернопродуктового підкомплексу можна структурувати за такими основними рівнями, як ризик країни, ризик галузі, ризик регіону та ризик мікросередовища господарювання. При цьому зовнішні ризики переважно є незалежними від впливу підприємства, а внутрішні, обумовлені особливостями господарської діяльності підприємства, є більш керованими.

Комплексна оцінка ризику господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу потребує пошуку інструментів виміру ступеня впливу факторів ризику за окремими рівнями та консолідації отриманих даних з метою формування цілісного уявлення про наявні загрози порушення стабільності діяльності підприємства, причини їх виникнення та взаємозв'язок.

На думку О.Ю. Арсененко, під ризиками країни слід розуміти умови ведення бізнесу (у сфері інвестування, торгівлі, виробничої кооперації) в конкретній державі, що впливають на рівень його прибутковості, обумовлені об'єктивними відмінностями в політичній ситуації, нормативно-правовому регулюванні, соціально-економічному положенні [1, с. 18].

Сьогодні інструментарій оцінки ризику країн забезпечується міжнародними аналітичними центрами, серед найбільш поширених міжнародних рейтингів, що надають оцінку ризику країн, можна виокремити "Economist Intelligence Unit" [2], "Moody's Investor Service" [3], "Standart & Poor's Ratings Group (S&P)" [4].

Аналіз динаміки оцінок ризику країни для України свідчить про послідовне зниження кредитного рейтингу України протягом останніх років і, як наслідок, підвищення рівня процентних ставок за кредитами.

В четвертому випуску Звіту про фінансову стабільність України, оприлюдненому Національним банком України, відзначається відносна стабілізація індексу фінансового стресу, при цьому найбільша увага приділяється банківським ризикам [5].

Міжнародне рейтингове агентство "S&P Global Rating" оцінює банківську систему України як високоризикову за методологією оцінки галузевих та країнових ризиків банківського сектору (Banking Industry Country Risk Assessment, BICRA). Як свідчить звіт "S&P Global Rating", ризик української банківської системи залишається одним з найвищих у світі, що відображене в її оцінці на рівні 10 (країни з найбільшими ризиками) [6].

На початку 2014 року міжнародні рейтингові агентства разом зі зниженням кредитного рейтингу присвоїли Україні негативний прогноз довгострокового розвитку. Згідно з даними ведучих рейтингових агентств "Moody's", "Standard & Poor's" облігації влади України відносилися до категорії «низької якості та дуже високого кредитного ризику» [7; 8]. Міжнародне рейтингове агентство "Fitch Ratings" називало стан української економіки переддефолтним [9].

У 2017 році, згідно з даними рейтингового агентства "Moody's", спостерігається незначне покращення рейтингу України в межах категорії Саа «Боргові зобов'язання дуже низької якості та дуже високого кредитного ризику» із Саа3 до Саа2. При цьому український суверенний рейтинг від рейтингових агентств "Fitch" та "S&P" з весни 2017 року знаходиться в категорії В [5].

Вищенаведене свідчить про надто високий ризик країни, що є характерним для України останнім часом. Не останню роль у підтриманні низького кредитного рейтингу України відіграють політична нестабільність та невдара до національної валюти.

Як зазначає А.Ю. Арсененко, високий рівень ризиків країни обумовлює низьку активність іноземних економічних суб'єктів на вітчизняному ринку (особливо в інвестиційній діяльності та виробничій кооперації), що негативно відображається на економічних показниках розвитку держави [1, с. 29].

Особливістю ризику зернопродуктового підкомплексу є високий рівень залежності від сфери виробництва зерна, стан якої перебуває під суттєвим впливом слабо прогнозованої динаміки природно-кліматичних чинників. В цьому аспекті важливим завданням є дослідження ризику коливань врожайності зернових культур в Україні на основі аналізу динаміки врожайності протягом ретроспективного періоду.

Відповідно до найбільш поширеної наукової позиції базовою мірою ризику вважають середньоквадратичне відхилення. У зв'язку з тим, що ризик обумовлений недетермінованістю результату рішення, чим менше розкид (дисперсія) результату рішення, тим більше воно передбачуване, тобто менше ризик [10, с. 10].

Розрахунок середньоквадратичного відхилення здійснюється за формулою (1) [11, с. 106]:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \times P_i}, \quad (1)$$

де, відповідно до мети оцінки ризику коливань врожайності зернових культур, σ – середньоквадратичне відхилення, R_i – конкретне значення врожайності зернових в центнерах на гектар посівної площі, \bar{R} – середня очікувана врожайність зернових, P_i – частота отримання окремих варіантів врожайності, n – кількість спостережень.

Розрахунок середньоквадратичного відхилення врожайності зернових культур загалом по Україні за період з 1995 по 2016 роки наведено в табл. 1.

Як бачимо з табл. 1, середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур загалом по Україні за період з 1995 по 2016 роки складає 7,259. Аналогічним чином можна зробити розрахунок середньоквадратичного відхилення врожайності зернових культур по областях України.

Для оцінювання рівня ризику коливань врожайності зернових по областях України пропонуємо використовувати показник зонального ризику коливань врожайності зернових $K_{z.p.}$, який розраховується як співвідношення показників середньоквадратичного відхилення врожайності зернових культур загалом по Україні та по областях України (2):

$$K_{z.p.} = \sigma_o / \sigma_y, \quad (2)$$

де σ_o – середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур по областях України; σ_y – середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур загалом по Україні.

Для класифікації областей України за рівнем зонального ризику коливань врожайності зернових, на нашу думку, необхідно здійснити розподіл областей України за трьома зонами ризику: зона високого ризику ($K_{z.p.} \geq 1,65$), зона середнього ризику ($0,9 \leq K_{z.p.} < 1,65$) та зона низького ризику ($K_{z.p.} < 0,9$).

Розрахунок середньоквадратичного відхилення врожайності зернових загалом по Україні в 1995–2015 роках

Роки	Врож. зерн. R_i , ц/га	Сер. оч. врож. зерн. \bar{R} , ц/га	$[R_i - \bar{R}]$	$[R_i - \bar{R}]^2$	P_i	$[R_i - \bar{R}]^2 \times P_i$	$\sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \times P_i}$
1995	24,3	28,70	4,40	19,36	0,045	0,880	–
1996	19,6	28,70	9,10	82,81	0,045	3,764	–
1997	24,5	28,70	4,20	17,64	0,045	0,802	–
1998	20,8	28,70	7,90	62,41	0,045	2,837	–
1999	19,7	28,70	9,00	81,00	0,045	3,682	–
2000	19,4	28,70	9,30	86,49	0,045	3,931	–
2001	27,1	28,70	1,60	2,56	0,045	0,116	–
2002	27,3	28,70	1,40	1,96	0,045	0,089	–
2003	18,2	28,70	10,50	110,25	0,045	5,011	–
2004	28,3	28,70	0,40	0,16	0,045	0,007	–
2005	26	28,70	2,70	7,29	0,045	0,331	–
2006	24,1	28,70	4,60	21,16	0,045	0,962	–
2007	21,8	28,70	6,90	47,61	0,045	2,164	–
2008	34,6	28,70	5,90	34,81	0,045	1,582	–
2009	29,8	28,70	1,10	1,21	0,045	0,055	–
2010	26,9	28,70	1,80	3,24	0,045	0,147	–
2011	37	28,70	8,30	68,89	0,045	3,131	–
2012	31,2	28,70	2,50	6,25	0,045	0,284	–
2013	39,9	28,70	11,20	125,44	0,045	5,702	–
2014	43,7	28,70	15,00	225,00	0,045	10,227	–
2015	41,1	28,70	12,40	153,76	0,045	6,989	–
2016	46,1	28,70	17,40	302,76	0,045	13,762	–
Загалом	28,70				1,000	52,695	7,259

Результати розрахунку $K_{z.p.}$ по областях України за період з 1995 по 2016 роки з групуванням відповідно до рівня зонального ризику коливань врожайності зернових культур наведено в табл. 2. Як бачимо з табл. 2, кожна група включає вісім областей України, значення коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур для яких перебувають у зазначених вище інтервалах. Найбільше значення коефіцієнта зонального ризику коливань врожайності зернових культур характерне для Сумської області та дорівнює 2,010. Найменше значення коефіцієнта зонального ризику коливань врожайності зернових культур спостерігається у Закарпатській області та дорівнює 0,614.

Для аналізування взаємозв'язку показників середньої врожайності зернових культур по областях України та коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур в межах аналізованого періоду (1995–2016 роки) розрахуємо лінійний коефіцієнт кореляції (3):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n} \quad (3)$$

де r – лінійний коефіцієнт кореляції, x_i – показник середньої врожайності зернових культур i -ї області України, \bar{x} – показник середньої врожайності зернових культур по Україні, y_i – коефіцієнт зонального ризику коливань врожайності зернових культур i -ї області України, \bar{y} – середнє значення зонального ризику коливань врожайності зернових культур загалом по Україні (дорівнює одиниці).

В процесі розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції показників врожайності зернових культур по областях України та коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур отримано значення коефіцієнта кореляції: $r = 0,621$. Відповідно до шкали Чеддока отримане значення коефіцієнта кореляції свідчить про помітну тісноту зв'язку між показниками врожайності зернових культур по областях України та коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур.

Перевірка значимості коефіцієнта кореляції показників врожайності зернових культур по областях України та коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур на основі використання t -критерію Стьюдента дає можливість вважати лінійний коефіцієнт кореляції, що характеризує взаємозв'язок показників врожайності зернових культур по областях України та коефіцієнтів зонального ризику коливань врожайності зернових культур, $r = 3,549$ значимим.

Ризик мікросередовища господарювання характеризує ризики, обумовлені взаємодією підприємства з контрагентами, постачальниками, споживачами тощо. Важливим індикатором під час оцінювання ризиків мікросередовища є стан дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Порушення платіжної дисципліни є фактором ризику, здатним створити значний негативний вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Дебіторська заборгованість пов'язана з порушенням строків оплати за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи і надані послуги; за розрахунками з бюджетом або з працівниками підприємства. Дебіторська заборгова-

Розрахунок Кз.р. по областях України за 1995–2016 роки

Зони ризику	Назва області	Середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур по областях України (σ_x)	Середньоквадратичне відхилення врожайності зернових культур загалом по Україні (σ_y)	Коефіцієнт зонального ризику ($K_{з.р.}$)
Зона високого ризику	Сумська	14,588	7,259	2,010
	Чернігівська	13,354	7,259	1,840
	Черкаська	13,206	7,259	1,819
	Полтавська	12,963	7,259	1,786
	Вінницька	12,927	7,259	1,781
	Хмельницька	12,592	7,259	1,735
	Житомирська	12,116	7,259	1,669
	Київська	11,980	7,259	1,650
Зона середнього ризику	Тернопільська	11,634	7,259	1,603
	Рівненська	9,597	7,259	1,322
	Івано-Франківська	9,436	7,259	1,300
	Кіровоградська	8,903	7,259	1,226
	Львівська	8,836	7,259	1,217
	Харківська	8,766	7,259	1,208
	Чернівецька	8,469	7,259	1,167
	Волинська	6,542	7,259	0,901
Зона низького ризику	Херсонська	6,249	7,259	0,861
	Луганська	6,241	7,259	0,860
	Одеська	6,191	7,259	0,853
	Миколаївська	6,089	7,259	0,839
	Дніпропетровська	5,865	7,259	0,808
	Донецька	5,241	7,259	0,722
	Запорізька	5,192	7,259	0,715
	Закарпатська	4,454	7,259	0,614

ність призводить до виведення з обігу частини оборотних коштів на невизначений час [12, с. 54]. Кредиторська заборгованість характеризує залучення в обіг підприємства додаткових коштів, які належать іншим суб'єктам господарювання. Формування надмірної кредиторської заборгованості може призвести до застосування до підприємства штрафних санкцій, порушення ділових зв'язків та негативно вплинути на діловий імідж підприємства.

При цьому як дебіторська, так і кредиторська заборгованість має ознаки безвідсоткового кредиту, а витрати чи вигоди, пов'язані з її формуванням, можна оцінити на основі розрахунку відсотків, які б могли бути отримані в результаті розміщення виведених з обігу коштів на депозитних рахунках.

Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості на прикладі підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2012 по 2016 роки наведено в табл. 3.

Результати аналізу даних табл. 3 свідчать про поступове зростання обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості та тенденції переважання обсягів кредиторської заборгованості над обсягами дебіторської заборгованості на аналізованих підприємствах, за винятком виявленої ситуації відволікання власних коштів з обігу, що є характерним для ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» в період з 2015 по

2016 роки, коли дебіторська заборгованість значно перевищує обсяги кредиторської заборгованості підприємства.

Важливим узагальнюючим показником, що характеризує результати фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, виступає прибуток. Кількісна оцінка динаміки коливань прибутку підприємства зернопродуктового підкомплексу виступає важливим індикатором оцінки ризику зменшення ефективності діяльності підприємства.

З урахуванням того, що прибуток зернопереробного підприємства формується під впливом численних факторів ризику, його динаміка відображає не тільки коливання ефективності діяльності підприємства, але й динаміку змін впливу внутрішніх факторів ризику на господарську діяльність зернопереробного підприємства.

З метою використання як індикатора внутрішнього ризику господарської діяльності зробимо розрахунок середньоквадратичного відхилення чистого прибутку підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2012 по 2016 роки.

Через відмінності в масштабах діяльності аналізованих підприємств зіставлення значень показників середньоквадратичного відхилення з метою порівняння рівня ризику представлених підприємств є ускладненим. Вирішення цього завдання на практиці потребує використання коефіцієнта варіації.

Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області
 ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2012 по 2016 роки

Показники, тис. грн.	Динаміка показників за роками					Аналіз приросту показників за періодами (тис. грн. в абсолютному виразі, частки одиниці у відносному виразі)							
	2012	2013	2014	2015	2016	2013/2012 роки		2014/2013 роки		2015/2014 роки		2016/2015 роки	
						абс.	відн.	абс.	відн.	абс.	відн.	абс.	відн.
ПрАТ «Агротон»													
Сума дебіторської заборгованості	25 133	33 729	37 440	30 879	48 124	8 596	1,34	3 711	1,11	-6 561	0,82	17 245	1,56
Сума кредиторської заборгованості	41 968	51 689	43 160	58 957	60 411	9 721	1,23	-8 529	0,83	15 797	1,37	1 454	1,02
Дебіт заб. – кред. заб.	-16 835	-17 960	-5 720	-28 078	-12 287	-1 125	1,07	12 240	0,32	-22 358	4,91	15 791	0,44
Дебіт заб./кред. заб.	0,60	0,65	0,87	0,52	0,80	0,05	1,09	0,21	1,33	-0,34	0,60	0,27	1,52
ПАТ «Старобільський елеватор»													
Сума дебіторської заборгованості	10 872	10 737	9 139	30 306	22 072	-135	0,99	-1 598	0,85	21 167	3,32	-8 234	0,73
Сума кредиторської заборгованості	11 334	10 869	12 166	27 510	23 264	-465	0,96	1 297	1,12	15 344	2,26	-4 246	0,85
Дебіт заб. – кред. заб.	-462	-132	-3 027	2 796	-1 192	330	0,29	-2 895	22,93	5 823	-0,92	-3 988	-0,43
Дебіт заб./кред. заб.	0,96	0,99	0,75	1,10	0,95	0,03	1,03	-0,24	0,76	0,35	1,47	-0,15	0,86
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»													
Сума дебіторської заборгованості	234	2 292	4 497	5 157	8 173	2 058	9,80	2 205	1,96	660	1,15	3 016	1,58
Сума кредиторської заборгованості	537	4 960	4 487	940	1 532	4 423	9,23	-473	0,90	-3 547	0,21	592	1,63
Дебіт заб. – кред. заб.	-303	-2 668	10	4 217	6 641	-2 365	8,79	2 678	0,00	4 207	435	2 424	1,57
Дебіт заб./кред. заб.	0,44	0,46	1,00	5,49	5,34	0,03	1,06	0,54	2,17	4,48	5,47	-0,15	0,97

Результати розрахунку середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації для порівняння оцінок рівня ризику зниження чистого прибутку для підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» наведено в табл. 4.

Як бачимо з розрахунку коефіцієнта варіації, наведеного в табл. 4, найбільший рівень ризику зниження прибутковості притаманний підприємству ТОВ «КХП «Айдар-Борошно», а найменший, відповідно, – підприємству ПрАТ «Агротон».

Характеризуючи прибуток як ключовий показник, що визначає результати фінансово-господарської діяльності підприємства, відзначаємо, що він не дає можливості повною мірою оцінити ефективність функціонування підприємства та виступити повноцінним індикатором ризику зниження ефективності діяльності підприємства, тому аналіз динаміки чистого прибутку слід доповнити оцінкою динаміки показників рентабельності господарської діяльності підприємства.

Розрахунок середньоквадратичного відхилення та коефіцієнтів варіації показників рентабельності власного капіталу та рентабельності продажів для підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» за період з 2012 по 2016 роки наведено в табл. 5.

Аналіз даних табл. 5 дає змогу отримати комплексне уявлення про стан та рівень коливання показників рентабельності аналізованих підприємств та зіставити дані щодо рентабельності підприємств, що відрізняються за масштабами діяльності, за допомогою використання коефіцієнта варіації.

Як бачимо з табл. 5, найбільший рівень ризику, обумовлений впливом факторів коливань ефективності діяльності підприємства, серед аналізованих підприємств

притаманний підприємству ТОВ «КХП «Айдар-Борошно», коефіцієнт варіації для якого, розрахований за динамікою показника рентабельності власного капіталу, має від'ємне значення і сягає -1,5626, а за коефіцієнтом рентабельності продажів складає -1,7576. Найменший рівень ризику, обумовлений факторами коливань ефективності діяльності підприємства, характеризує діяльність підприємства ПрАТ «Агротон» і складає за динамікою показника рентабельності власного капіталу 0,3027, а за динамікою показника рентабельності продажів – 0,3865.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з метою формування підходів до комплексного оцінювання ризиків господарської діяльності підприємств зернопродуктового підкомплексу визначено ключові фактори ризику, обґрунтовано індикатори, що дають змогу оцінити та інтерпретувати вплив окремих факторів ризику на загальний рівень ризику господарської діяльності підприємств.

На основі проведеного дослідження надано загальну характеристику комплексу ризиків, притаманних підприємствам зернопродуктового підкомплексу АПК України, а також отримано такі висновки:

– негативний вплив на розвиток підприємств зернопродуктового підкомплексу та економіки України загалом, загальне підвищення рівня зовнішніх ризиків діяльності підприємств обумовлюють фактори політичної, соціальної та економічної нестабільності, що знаходить своє відображення в низькому кредитному рейтингу України та, відповідно, у підвищеному рівні ризику країни;

– особливістю формування ризиків господарської діяльності підприємств зернового підкомплексу в Україні є вплив слабо прогнозованих природно-кліматичних факторів, відносний вимір яких може бути отримано на основі розрахунку середньоквадратичного відхилення врожайності зернових культур в динаміці за попередні періоди; при цьому слід назвати підвищений рівень ризику виробництва зернових культур в Луганській області порівняно

Таблиця 4

Розрахунок середньоквадратичного відхилення та коефіцієнтів варіації показників чистого прибутку для підприємств ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» на основі даних за період з 2012 по 2016 роки

Підприємство	Середньоквадратичне відхилення, тис. грн.	Середній очікуваний прибуток, тис. грн.	Коефіцієнт варіації
ПрАТ «Агротон»	1 902,13	5 510,6	0,345
ПАТ «Старобільський елеватор»	1 092,75	2 176	0,502
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»	502,605	-269,14	-1,867

Таблиця 5

Розрахунок середньоквадратичного відхилення та коефіцієнтів варіації показників рентабельності власного капіталу та рентабельності продажів для підприємств ПрАТ «Агротон», ПАТ «Старобільський елеватор» та ТОВ «КХП «Айдар-Борошно» на основі даних за період з 2012 по 2016 роки

Підприємство	Середньоквадратичне відхилення показника рентабельності	Середній очікуваний рівень рентабельності	Коефіцієнт варіації показників рентабельності
Рентабельність власного капіталу			
ПрАТ «Агротон»	3,92	12,95	0,3027
ПАТ «Старобільський елеватор»	1,8	3,37	0,5341
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»	92,82	-59,4	-1,5626
Рентабельність продажів			
ПрАТ «Агротон»	1,09	2,82	0,3865
ПАТ «Старобільський елеватор»	2,2	3,63	0,6060
ТОВ «КХП «Айдар-Борошно»	14,94	-8,5	-1,7576

із середніми даними щодо врожайності зернових культур загалом по Україні;

– оцінка ризиків, пов'язаних із впливом мікросередовища господарювання зернопереробних підприємств, обумовлюється переважно дотриманням господарської дисципліни контрагентами, постачальниками та споживачами продукції підприємства; важливими індикаторами при цьому виступають стан та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;

– базовими індикаторами, що характеризують вплив широкого кола зовнішніх та внутрішніх факторів ризику, виступають показники чистого прибутку та рентабельності; на

основі аналізу динаміки та розрахунку середньоквадратичного відхилення за показниками чистого прибутку та рентабельності аналізованих підприємств зернопродуктового підкомплексу Луганської області визначено тенденції коливань чистого прибутку та рентабельності господарської діяльності підприємств, проведено оцінювання ризиків зменшення ефективності діяльності аналізованих підприємств.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на формування механізму вибору стратегії управління ризиком підприємства зернопродуктового підкомплексу на основі розрахункових даних комплексної оцінки ризику підприємств зернопродуктового підкомплексу АПК.

Список використаних джерел:

1. Арсененко А.Ю. Индикаторы страновых рисков Украины как фактор активизации внешнеэкономической деятельности. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». 2009. Т. 22(61). № 2. С. 17–31.
2. The official site of the Economist intelligence unit. URL: <http://www.eiu.com/home.aspx>.
3. The official site of the International rating agency “Moody’s Investors Service”. URL: <https://www.moody.com>.
4. The official site of the International rating agency “Standard & Poor’s Financial Services LLC”. URL: <https://www.standardandpoors.com>.
5. Процент и рейтинги для власти / Офіційний сайт інформаційного телеканалу “Newsone”. URL: <https://newsone.ua/news/politics/procenty-i-rejtingi-dlya-pravitelstva.html>.
6. Україна потрапила в топ-10 країн з найвищими ризиками в банківській сфері (інфографіка). Finance.ua. 2017. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/395091/ukrayina-potrapiya-v-top-10-krayin-z-najvyshhymu-gyzykamy-v-bankivskij-systemi-infografika>.
7. МРА по команде начали снижать суверенный рейтинг Украины. Информационно-аналитический портал «Империya». URL: <http://imperiya.by/news.html?id=125057>.
8. “Standard & Poor’s” значительно понизило кредитный рейтинг Украины. Новини фінансів в Україні. URL: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2014/01/29/317850>.
9. “Fitch” понизило кредитный рейтинг Украины до преддефолтного. Офіційний сайт Інформаційного агентства РБК. URL: <http://top.rbc.ru/economics/08/02/2014/904085.shtml>.
10. Киселева И.А. Моделирование рисков ситуаций: учеб.-практ. пособ. Москва: МЭСИ, 2007. 102 с.
11. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учеб. курс. Киев: Ника-Центр, 2006. 448 с.
12. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін. Фінанси підприємств: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. 5-ге вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2004. 546 с.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК

Аннотация. В статье исследованы подходы к комплексному оцениванию рисков хозяйственной деятельности предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК. Обоснованы ключевые индикаторы оценки риска хозяйственной деятельности предприятий зернопродуктового подкомплекса АПК. Разработан показатель зонального риска колебаний урожайности зерновых культур.

Ключевые слова: риск, комплексная оценка, урожайность зерновых культур, зональный риск, зернопродуктовый подкомплекс, рентабельность.

COMPLEX ASSESSMENT OF RISKS OF ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE GRAIN PRODUCT SUB COMPLEX OF THE AGRO INDUSTRIAL COMPLEX

Summary. In the article approaches to complex assessment of risks of economic activity of the enterprises of a grain sub complex of agrarian and industrial complex are investigated. Key indicators of assessment of risk of economic activity of the enterprises of a grain sub complex of agrarian and industrial complex are proved. The indicator of zone risk of fluctuations of productivity of grain crops is developed.

Key words: risk, complex assessment, productivity of grain crops, zone risk, grain sub complex, profitability.

Мисюк В. О.

аспірант кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

Mysiuk V. O

Postgraduate student of Financial Analysis and Audit Department
of Kyiv National University of Trade and Economics

ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто підхід до проведення аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства. Досліджено зростаючі тенденції обсягів рекламно-комунікаційної діяльності у світі та їх вплив на необхідність проведення аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства, оскільки така тенденція супроводжується виникненням проблем стосовно оцінювання якості та надійності інформації про витрати. Доведено, що якісна та чітка організація аудиту підприємств слугує запорукою успішно прийнятих управлінських рішень, а отже, досягнення цілей підприємства загалом. Представлені результати дають підстави стверджувати, що налагодження базового регулювання галузевої діяльності таких підприємств покликане позитивно вплинути на формування галузевої специфіки проведення їх аудиту.

Ключові слова: аудит, внутрішній аудит, холдинг, маркетингові комунікації, витрати.

Вступ та постановка проблеми. Економічні бізнес-процеси перебувають у постійному та бурхливому розвитку, що приводить до того, що підприємства змушені весь час еволюціонувати, щоб не залишитися осторонь прогресу та бізнесу. Формування ринкового середовища, в якому глобалізаційні процеси зумовлюють поповнення національного ринку великою кількістю нових учасників, приводить на ринок переважно міжнародні холдинги з охопленням десятків, а то й сотень країн світу. Таке насичення ринків товарів та послуг породжує значну конкуренцію, за якої кожен конкурент намагається вжити всіх заходів, аби зайняти передові позиції серед інших. Ці процеси не оминають і маркетингово-комунікаційного ринку (далі – МКР) України, суб'єкти якого, беручи активну участь у реалізації маркетингових стратегій торговельно-виробничих підприємств, також позиціонують себе на ринку. Саме тому, беручи до уваги активний розвиток цього сектору ринку та відсутність галузевої специфіки регулювання їх діяльності на рівні держави, а також монопольне положення груп цих підприємств на ринку, вважаємо за необхідне дослідити саме підприємства медійної галузі. З урахуванням входження України до відкритого ринкового простору забезпечення якості інформації про діяльність міжнародних компаній та холдингових товариств, що діють на території України, через призму аудиту є необхідною умовою їх подальшого розвитку. Більше того, такі підприємства повинні обов'язково зайнятися створенням надійної системи внутрішнього аудиту у своїй структурі задля забезпечення собі конкурентоспроможності на відкритому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організації та методики аудиту присвячено багато уваги в наукових працях провідних учених, зокрема М. Білухи, С. Бичкової, Ф. Бутинця, Г. Давидова, Н. Дорош, Т. Каменської, С. Мельничук, Є. Мниха, К. Назарової, В. Подольського, О. Редька, В. Рудницького, Н. Шалімової, О. Шевчука, А. Шеремета.

Визнаючи вагомість наукового доробку вчених, відзначаємо, що окремі теоретично-методичні та практичні питання планування аудиту окремих галузей підприємств залишаються нерозглянутими, а тому потребують проведення більш детального дослідження.

Метою роботи є викладення прикладних підходів до планування аудиту витрат на маркетингові комунікації (далі – МК) медійних підприємств.

Результати дослідження. Сучасний стан економіки України характеризується дестабілізаційністю бізнес-процесів, що супроводжуються пошуком суб'єктами господарювання нових та неординарних способів позиціонування себе на ринку, тоді як темпи формування прозорих ринкових відносин занадто повільні. З активним розвитком маркетингово-комунікаційної діяльності в Україні та розвитком цього сектору ринку загалом склалася ситуація, за якої практика значно випередила чинне законодавче регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які мають хоча б якесь відношення до маркетингово-комунікаційної діяльності (рис. 1).

Сьогодні у державному класифікаторі немає окремої секції, передбаченої для підприємств, які насичують МКР України. Всі вони перебувають у різних секціях: J (Інформація та телекомунікації) та M-73 (Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку), а також становлять близько 4% від усіх зареєстрованих підприємств в Україні.

На базі цього в Україні створені професійні організації, які відносять себе до МКР, притому, що таке поняття законодавчо не зафіксоване в жодному нормативно-правовому акті, тим паче для них не виділений окремий сектор ринку. Таким поняттям оперують тільки професійні організації та практики цього ринкового сектору. Серед професійних організацій сфери загального регулювання варто виділити:

- Федерацію роботодавців медійної галузі України, яка об'єднує власників кіно- та телерадіокомпаній, видавничих, рекламних, звукозаписних компаній, інформаційних агентств та компаній, що забезпечують діяльність інформаційних WEB-порталів, і представляє їх інтереси;
- Всеукраїнську рекламну коаліцію, місією якої є сприяння розвитку рекламної галузі в Україні.

Викладена вище аргументація слугує підставою для твердження, що на базі існування загальногалузевих організаційних проблеми забезпечити проведення якісного аудиту медійних підприємств досить складно. Проте вітчизняна практика характеризується наявністю загальнотеоретичних та практичних проблем, які перш за все пов'язані з нормативно-правовим регулюванням та декла-

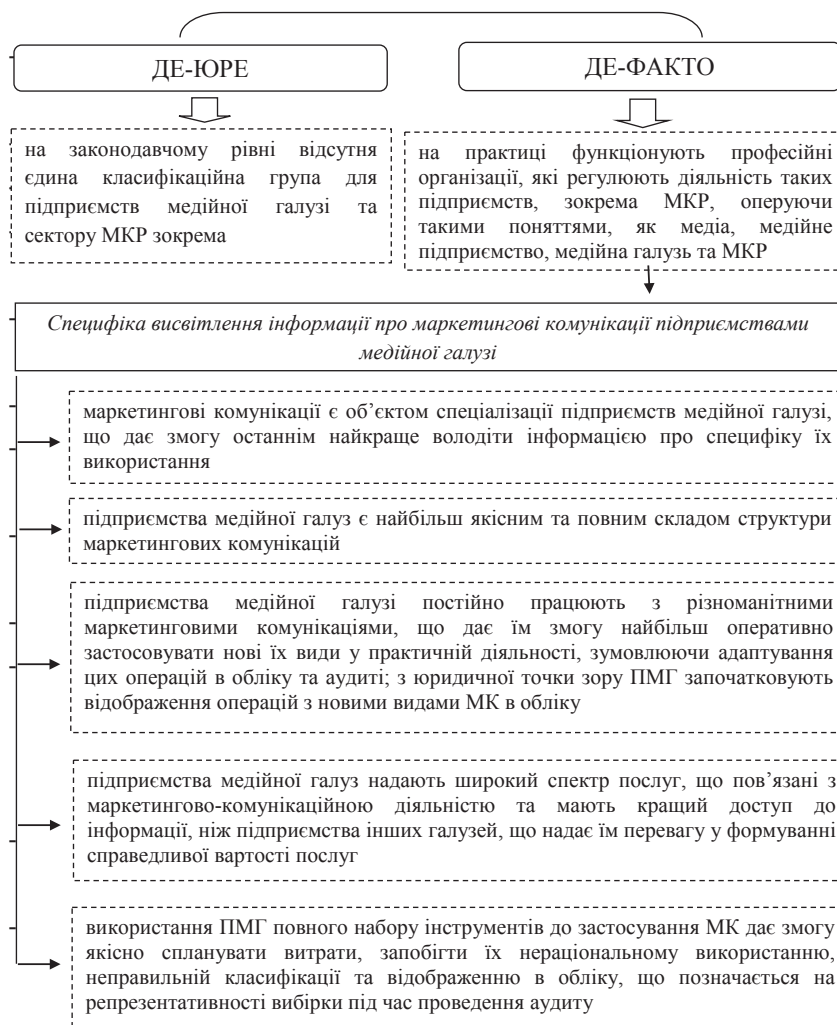


Рис. 1. Обґрунтування вибору об'єктом дослідження підприємств медійної галузі

руванням видів аудиту, які не передбачають врахування специфіки діяльності галузі.

Розглядаючи внутрішній та зовнішній аудит для використання його у практиці міжнародних компаній, а особливо холдингових товариств, виділяємо роботу безпосередньо внутрішнього аудиту, адже саме він дає можливість користувачам інформації отримувати якісну та оперативну інформацію про діяльність суб'єкта господарювання загалом та його структурних одиниць зокрема. Більше того, необхідність щомісячно аналізувати показники основних видів діяльності суб'єкта господарювання зумовлює потребу гарантування якості таких показників з метою прийняття на їх базі ефективних управлінських рішень. Безпосередньо він дає змогу постійно моніторити усі господарські процеси, які відбуваються на окремих структурних одиницях та в холдингу загалом.

На думку Н. Дорош, потреби сьогодення визначають кілька основних видів аудиту, а саме фінансовий аудит, аудит на відповідність, операційний аудит, екологічний аудит [4, с. 24].

Існування інших суперечок підтверджує також твердження Н. Виговської про те, що «на даний момент існує неузгодженість в трактуванні понять «внутрішній аудит» і «внутрішньогосподарський контроль» та відсутнє чітке розуміння відмінності між ними» [5, с. 294]. Дослідження майже сторічної практики аудиторської діяльності доводять

нерозривність і взаємозумовленість двох її функцій, а саме контрольно-оціночної та консультативно-дорадчої. При цьому роль консультативно-прогнозна функції значно зростає за умов турбулентного ринкового середовища [6, с. 166].

В сучасному відкритому бізнес-середовищі першочерговою метою є не стільки збереження, скільки примноження власності. Така мета насамперед досягається за проведення якісного та ефективного аудиту витрат підприємства, зокрема витрат на маркетингові комунікації, які в середньому складають 20–30% від прибутку успішного підприємства. Підтвердженням цього слугує робота К. Назарової, яка дослідила вплив маркетингу на фінансові результати діяльності підприємств та надала аргументацію необхідності його стандартизації в межах підприємства, базуючись на його галузевій специфіці [7, с. 117–126; 8, с. 22–28].

Поділяючи позицію Н. Дорош, вважаємо, що для забезпечення проведення якісної аудиторської перевірки необхідно дотримуватись науково обґрунтованої послідовності виконання аудиторських робіт. Доцільно визначити чотири етапи аудиту, а саме планування та визначення аудиторського підходу; застосування на практиці засобів контролю; проведення аналітичних процедур і безпосередня перевірка здійснених господарських операцій підприємством; підбивання підсумків аудиту [4, с. 136]. Найважливішим та найбільш відповідальним з усіх етапів

аудиту є безпосередньо етап його планування. На цьому етапі аудитор зобов'язаний максимально ознайомитися з діяльністю підприємства, щоб чітко та системно спланувати свою діяльність для забезпечення використання на кожній стадії аудиту найбільш ефективних процедур.

Планування аудиту витрат на маркетингові комунікації передбачає формування його стратегії та тактики, складання плану аудиторської перевірки, програми та визначення такого обсягу та виду аудиторських процедур, які забезпечать отримання достатньої кількості прийнятних аудиторських доказів. Саме тут варто навести слова О. Ласінського, який сказав, що для прибуткового, стабільного, спрямованого на перспективу бізнесу характерною ознакою є економічно обґрунтована система господарювання, в якій домінуючу роль відіграє система планування [9, с. 185].

З урахуванням вищезазначених наукових підходів доречно висловити власну наукову позицію щодо цього питання, яка полягає в тому, що планування аудиту – це тактичний процес формування стратегії аудиту. Для контролю своєї діяльності аудитор повинен підготувати документ, який чітко відображатиме обсяг його задач, їх пріоритетність та час, необхідний для їх виконання. Процес аудиту витрат на маркетингові комунікації можемо представити у формі моделі, наведеної на рис. 2.

Аудитор повинен мати достатньо професійних теоретичних та практичних навичок про специфіку діяльності медійної галузі загалом та підприємства клієнтів зокрема, що дасть можливість йому визначити потенційні зони ризику виникнення суттєвих помилок у фінансовій інформації підприємства. Аудитор має оцінити систему внутрішнього контролю та визначити рівень довіри до його даних, врахувати цю інформацію під час підготовки плану та програми аудиту, визначення термінів та обсягу аудиторських процедур.

Внутрішній аудит є провідною інноваційною складовою діяльності підприємства. Він як ніхто знає про вузькі зони ризику його діяльності та має можливість оперативного доступу до інформації, що дає змогу виявляти помилки, допущені у фінансово-господарській діяльності.

Особливістю виду діяльності медійних підприємств є те, що загалом їх діяльність не має яскраво вираженої сезонності, але залежить від сезонності їх клієнтів. Наприклад, значну частину бюджету таких компаній складають рекламні проекти фармацевтичної галузі, яка найбільш активна в зимовий період. Відповідно, плануючи розроблення проектів, медійні підприємства повинні враховувати цей момент, тому якісне тактичне планування та бюджетування дасть змогу максимально ефективно управляти витратами. Для такого планування вважаємо доцільним запровадити попереднє кодування витрат на маркетингові комунікації з огляду на проекти, які плану-

ється реалізувати. Витрачання коштів у розрізі кожного коду допоможе якісніше їх контролювати та визначити ефективність їх здійснення. Для визначення бюджету витрат на МК варто брати до уваги попередню оцінку власного ризику контролю, рівня суттєвості, основні види робіт та досвід реалізації проектів в попередніх роках. На нашу думку, до рівня суттєвості та ризиків контролю буде доцільним віднести: а) рівень якості організованого внутрішнім аудитором контролю, визначення того, наскільки якісно система контролю попереджає виникнення помилок, як швидко вона їх виявляє в системі обліку підприємства; б) визначення порога суттєвості помилок в господарських операціях; в) можливість виявлення суттєвих помилок під час ведення обліку на підприємстві, що підлягають оцінюванню з урахуванням досвіду попередньо-проведених перевірок; г) визначення підходу до формування вибірки для здійснення перевірок, адже запропоєю будь-якої перевірки є якісна вибірка, яка дає можливість не просто включити кожен 5-й документ до вибірки, а віднести туди ті елементи, які найбільш повно дають можливість представити у генеральній сукупності кожну з особливих чи специфічних господарських операцій, щоб вибірка була справді репрезентативною; д) ідентифікація складних господарських операцій та тих, що здійснювалися на базі суб'єктивного судження бухгалтера.

Беручи до уваги вищенаведену інформацію, пропонуємо розглянути на рис. 3 схему визначення загальної попередньої та індивідуальної суттєвості на стадії планування аудиту витрат на маркетингові комунікації.

На цьому етапі пропонуємо більш детально зупинитися безпосередньо на етапі організації аудиту, послідовності та методиці аудиторського процесу витрат на маркетингові комунікації. Організація аудиту витрат – це здійснення впливу аудитором з використанням відповідних методичних прийомів, аудиторських процедур на об'єкт аудиту. Саме з використанням аудиторських процедур здійснюється весь аудит в Україні. Конкретна аудиторська процедура може включати в себе кілька методичних прийомів, які здійснюються у конкретній послідовності. Розроблена аудиторська методика, яка представлена у програмі перевірки, визначає вибір процедур для проведення аудиту. Процес здійснення аудиту є проходження певних етапів. Варто звернути увагу на те, що сьогодні серед вчених-економістів відсутній єдиний підхід до визначення стадій аудиту витрат на МК, тому виникає необхідність уточнення термінології. На нашу думку, оцінюючи процес аудиту з позиції періоду його виконання, найбільш точно його визначив М. Білуха, поділивши процес аудиту на такі стадії, як організаційна, дослідна, узагальнення та реалізації результатів [11, с. 125]. Водночас вважаємо, що на стадії дослідження та узагальнення результатів аудиту витрат на

МК медійних підприємств складно уникнути використання елементів організації виконання певних аудиторських процедур. Саме тому можна дійти висновку, що організаційні дії властиві кожному етапу аудиту витрат на МК.

Більшість науковців серед етапів аудиту відзначає планування та побудову аудиторського звіту та висновку. Проте одні вчені-економісти обмежуються складанням лише аудиторського висновку, а інші – аудиторського звіту та висновку. Закордонні ж автори вважають, що складання аудиторського звіту

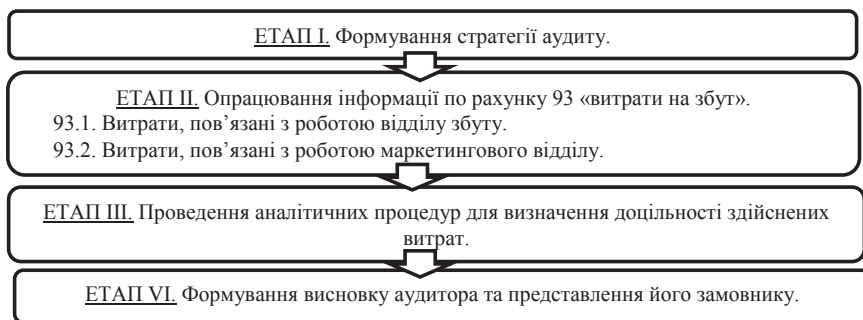


Рис. 2. Процесуальний алгоритм аудиту витрат на маркетингові комунікації підприємства

є необхідним процесом, адже аудитор зобов'язаний підтверджувати фінансову звітність, а також прозвітувати на зборах акціонерів [2]. Зауважимо, що виокремлення вченими таких аудиторських етапів, як оцінка системи обліку і внутрішнього контролю, процедури аудиту, незалежне тестування, пояснюється насамперед тим, що у розвинутих світових країнах аудит витрат (зокрема, витрат на збут) більше орієнтується на аудиторський ризик та оцінку системи внутрішньогосподарського контролю [12, с. 89]. Звертаємо увагу на те, що під час розгляду організації аудиту витрат на МК безпосередньо на медійних підприємствах, на нашу думку, основне завдання аудиту полягає в тому, щоб встановити повноту сформованих підприємством витрат на збут (зокрема, МК) відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» та Методичних рекомендацій [13]; наявність документального підтвердження здійснених витрат; відповідність даних облікових регістрів щодо сум і періодів, до яких вони відносяться, первинним документам.

Планування внутрішнього аудиту міжнародних компаній на локальному рівні варто здійснювати з урахуванням завдань регіональних внутрішніх аудиторів. Те ж саме стосується вітчизняних холдингів, процес аудиту яких має бути консолідованим та систематизованим з використанням інформаційних систем, які дають можливість аудиторю періодично оновлювати інформацію про стан контрольної дисципліни на підприємстві та автоматично отримувати висновок. Така система досить зручна та оптимальна у використанні її головними внутрішніми аудиторами та інвесторами для контролю якості роботи внутрішніх аудиторів у підрозділах або для отримання оперативної інформації для прийняття рішення.

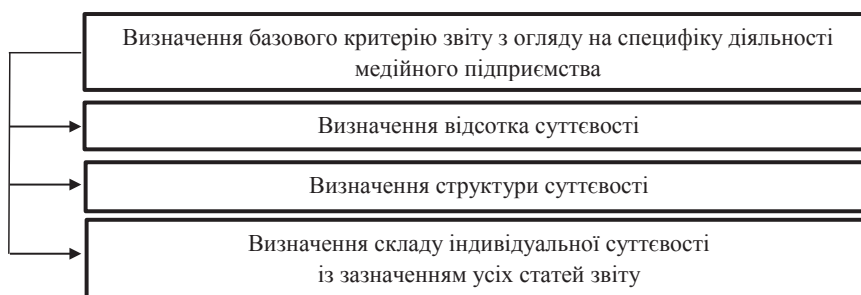


Рис. 3. Визнання загальної попередньої та індивідуальної суттєвості на стадії планування аудиту витрат на маркетингові комунікації

Висновки. Враховуючи активний розвиток медійного ринку в Україні, вважаємо необхідним зробити акцент на підприємствах, діяльність яких пов'язана з наданням рекламно-комунікативних послуг в окрему секцію, а також законодавчо закріпити базові поняття та норми регулювання їх діяльності, оскільки сьогодні вони переважно керуються політиками професійних організацій, які перебувають на саморегулюванні, розробляючи на базі законів загальної дії проекти законів для покращення умов на ринку.

Аналізуючи представлену вище інформацію стосовно планування аудиту медійних підприємств, відзначаємо, що варто організувати аудиторський процес витрат, представляючи його у вигляді кількох етапів, таких як підготовчий, основний та завершальний. На підготовчому етапі аудитор ознайомлюється з галузевою специфікою підприємства, ринковими умовами, та можливими ризиками для бізнесу, після чого планує свою роботу. На основному етапі аудиту витрат на маркетингові комунікації доцільно проводити перевірку господарських операцій, пов'язаних з виникненням витрат на МК, а також фінансової звітності, в якій вони знайшли своє відображення. На завершальному етапі варто проводити комплексний аналіз отриманих результатів перевірки та обов'язково підготувати аудиторський висновок.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3125-XII. URL: <http://portal.rada.gov.ua>.
2. Рудницький В. Методологія і організація аудиту: моногр. Тернопіль: Економічна думка, 1998. 196 с.
3. Шевчук О. Облік і аудит витрат на збут продукції в підприємствах цукрової промисловості; спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)»; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2012. 197 с.
4. Дорош Н. Аудит: методологія і організація: моногр. Київ: Знання, КОО, 2001. 402 с.
5. Виговська Н. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація. Житомир: ЖДТУ, 2008. 532 с.
6. Мельничук С. Розвиток аудиторської практики в маркетинг-орієнтованих системах управління підприємствами. Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання: зб. матеріалів IV міжнар. наук.-практ. конф. (27–28 травня 2010 р., м. Київ). Київ: МІБО КНЕУ, 2010. С. 166–167.
7. Назарова К. Вплив маркетингу на фінансові результати діяльності підприємств торгівлі. Фінанси України. 2000. № 12. С. 117–126.
8. Назарова К. Стандартизація внутрішнього аудиту та її правове забезпечення на підприємствах торгівлі. Вісник Черкаського ун-ту. Серія «Економічні науки». 2009. С. 22–28.
9. Ласінський О. Бюджетне планування в менеджменті фермерських господарств. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: Удосконалення економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах в умовах перехідної економіки. Київ: КНЕУ, 2003. 549 с.
10. Пушкар М., Гавришко Н., Романів Р. Історія обліку та контролю господарської діяльності: навч. посіб. Тернопіль: Карт-Бланш, 2003. 223 с.
11. Білуха М. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: підручник. Київ: Вища школа, 1996. 320 с.
12. Гуцаленко Л. Адаптивна система обліку і контролю результатів діяльності сільськогосподарських підприємств: моногр. Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 372 с.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: <http://buhgalter911.com>.

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТА ЗАТРАТ НА МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен подход к проведению аудита затрат на маркетинговые коммуникации предприятия. Исследованы растущие тенденции объемов рекламно-коммуникационной деятельности в мире и их влияние на необходимость проведения аудита затрат на маркетинговые коммуникации предприятия, поскольку такая тенденция сопровождается возникновением проблем по оцениванию качества и надежности информации о расходах. Доказано, что качественная и четкая организация аудита предприятий служит залогом успешно принятых управленческих решений, а значит, достижения целей предприятия в целом. Представленные результаты дают основания утверждать, что налаживание базового регулирования отраслевой деятельности таких предприятий призвано положительно повлиять на формирование отраслевой специфики проведения их аудита.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, холдинг, маркетинговые коммуникации, расходы.

AUDIT PLANNING OF COMPANY'S EXPENDITURES ON THE MARKETING COMMUNICATIONS

Summary. In the article the approach to audit of expenses on marketing communications of the enterprise is considered. The increasing tendencies of advertising and communication activities in the world and their influence on the necessity of audit of expenses on marketing communications of the enterprise are explored, since this tendency is accompanied by the emergence of problems regarding the estimation of the quality and reliability of information about expenses. It is proved that a qualitative and clear organization of audit of enterprises serves as a guarantee of successful management decisions, and from the achievement of the goals of the enterprise as a whole. The presented results give grounds to assert that the establishment of basic regulation of sectoral activity of such enterprises is intended to positively influence the formation of sectoral specifics of their audit.

Key words: audit, internal audit, holding, marketing communications, expenses.

УДК 331.108.2

Михайленко Н. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету*

Mykhailenko N. O.

*Candidate of Economics Sciences,
Associate Professor of Economics and Entrepreneurship Department
Kherson Technical National University*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ БАГАТОВИМІРНОГО ОЦІНЮВАННЯ

Анотація. В роботі проведено теоретичний аналіз проблеми мотивації персоналу до ефективної діяльності. Досліджено мотиваційний процес, акцентовано увагу на необхідності розуміння фізіологічних і психологічних особливостей індивіда, що здатний свідомо аналізувати ситуацію, вибирати мету і вибудовувати план дій. Висвітлено питання необхідності реалізації мотиваційного моніторингу для відображення рівня та динаміки результатів діяльності з метою ефективного управління персоналом. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення мотиваційного механізму. Запропоновано використання методу рівномірної оптимізації та матриці відстаней за алгоритмом близького сусіда, що дасть змогу об'єднати в групи працівників з різним рівнем сили мотивації та виокремити основні напрями мотиваційного впливу.

Ключові слова: потреби, мотивація, стимули, персонал, моніторинг, оптимізація.

Вступ та постановка проблеми. Динамічний розвиток світової економіки, необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з огляду на перспективи інтеграції до Європейського Союзу потребують невідкладного вирішення багатьох проблем, пов'язаних з формуванням і подальшим розвитком трудового потенціалу суспільства. Розвиток соціально-економічної системи ґрунтується на розумінні закладених у її структурі потенційних можливостей, виявленні прихованих резервів і стимулів та прагненні до ефективної реалізації їх у практичній діяльності. Враховуючи досвід економічного зростання різних країн, можемо стверджувати, що одним з найцінніших ресурсів сучасного виробництва є персонал, тому будь-яка стратегія розвитку підприємства повинна передбачати адекватну концепцію

розвитку людських ресурсів і максимальне використання професійних знань та навичок персоналу. Цим зумовлена пріоритетність розвитку трудового потенціалу, який є головною продуктивною силою та одним з вагомих складових потенціалу підприємства, регіону чи країни. Рівень трудового потенціалу безпосередньо впливає на ефективну роботу підприємницької структури та забезпечує як її конкурентоспроможність, так і конкурентоспроможність національної економіки загалом. Отже, ефективне використання потенціалу трудових ресурсів дасть можливість Україні бути рівноправним учасником світового ринку праці та адаптуватися до міжнародної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу та оцінки ефективного використання трудових ресурсів та кадрового потенціалу перебувають у центрі уваги

вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як О. Амоша, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, Н. Краснокутська, А. Колот, Т. Кір'ян, В. Онікієнко, В. Онищенко, С. Пирожков, Г. Беккер, Д. Кейнс, А. Маршалл, Р. Оукен, Л. Портер, А. Сміт, Ф. Тейлор, А. Томпсон і А. Стрикленд, автори одного з підручників зі стратегічного менеджменту, відзначають, що талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці – це не тільки ресурс, який дає змогу ефективно досягати поставлених цілей, але й джерело конкурентної переваги [1, с. 140]. Такої ж позиції дотримується відомий фахівець у галузі стратегічного управління О. Віханський, який відзначає, що основою будь-якої організації та її головним багатством є люди. При цьому людина стає не тільки ключовим та найціннішим «ресурсом» організації, але й найкоштовнішим. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості фірми та є одною з найважливіших сфер створення конкурентних переваг [2, с. 114].

Розглядаючи сучасні проблеми підприємства щодо функціонування та розвитку його трудового потенціалу, серед найгостріших виділяємо такі, як вибуття кваліфікованих фахівців, недостатня кваліфікація персоналу, низький рівень мотивації працівників і, як наслідок, недостатня ініціативність працівників, низька трудова дисципліна персоналу, незадовільний морально-психологічний клімат.

Для вирішення цих проблем необхідно вчасно оцінити ризики, пов'язані з функціонуванням, розвитком та відтворенням трудового потенціалу підприємства, формувати механізми, що дають змогу компенсувати його недостатній рівень. Незважаючи на значну кількість комплексних і спеціальних наукових досліджень, багатьом аспектам формування, функціонування та розвитку трудового потенціалу як стратегічного напрямку збереження людського капіталу приділено недостатньо уваги. Це свідчить про необхідність подальших досліджень окремої проблеми, визначає її актуальність та своєчасність.

Метою роботи є визначення проблем управління розвитком трудового потенціалу підприємства та обґрунтування доцільності його реалізації за допомогою методів багатовимірної оцінювання.

Результати дослідження. Дослідження трудового потенціалу підприємств вимагають формування понятійного апарату щодо часткових елементів і категорій, які безпосередньо пов'язані з ним. Зокрема, це трудові ресурси, людський капітал, людський потенціал, персонал, кадри, кадровий потенціал, кадрове забезпечення, потенціал підприємства. Як бачимо з наведеного переліку, в теорії та на практиці використовується широка термінологія, що є характерним проявом накопиченого світового досвіду процесів формування, розвитку та використання трудового потенціалу. Аналіз зазначених категорій свідчить про різні погляди на трудовий потенціал, різноманітні підходи до нього з урахуванням його призначення як наукової категорії та сфери практичного застосування.

На думку О. Грішнєвої і Д. Богині, термін «трудова ресурси» використовується для означення людських ресурсів та характеризує частину населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати [3, с. 34]. Людський капітал – це сукупність природжених і набутих в результаті інвестицій особистих соціально-культурних і продуктивних якостей людини (знань, навичок, здоров'я, здібностей, мотивацій), що, використовуючись у діяльності, дають змогу їх власнику отримувати дохід. Аналіз останніх досліджень дав змогу зробити висновок, що персонал, або кадри (можна розглядати як синоніми), є носієм трудового по-

тенціалу підприємства. Аналіз останніх публікацій щодо цього показав, що одна й та сама економічна категорія розглядається як «кадровий потенціал» [4; 5], «трудова потенціал», як сукупність кадрової, професійної, кваліфікаційної та організаційної складових [6], як елемент під час оцінювання виробничого потенціалу [5], як інтегральна соціально-економічна категорія, що вміщує кадровий, демографічний, мотиваційний та організаційний потенціали [7], трудовий та кадровий потенціали розглядаються як синоніми [8]. Фахівець в галузі потенціалу підприємства Н. Краснокутська вважає, що кадровий потенціал є сукупністю здібностей і можливостей кадрів забезпечити досягнення цілей перспективного розвитку підприємства. Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємницьких структур, є оплачувана праця найманих працівників зі створення продукції або надання послуг, що реалізуються на ринку; створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність, що відображається в балансі підприємства, але не призначена для продажу; створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відображена в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки та особистий імідж співробітників [4]. На думку Б. Бачевського, різниця між кадровим і трудовим потенціалами полягає в тому, що хоча вони і є різновидом потенціалу трудових ресурсів підприємства, але відображають властивості цих ресурсів у різних аспектах. Так, кадровий потенціал відображає якісну сторону властивості цього (трудова) ресурсу забезпечити виконання технологічного процесу створення матеріальних або нематеріальних цінностей з характеристиками, які відповідають вимогам ринку. А трудовий потенціал характеризує властивість цього ресурсу забезпечити виготовлення потрібного ринку обсягу продукції заданої якості для отримання прибутку в оптимальному для цього етапу розвитку підприємства розмірі [9].

Узагальнюючи наведене, пропонуємо в подальшому аналізі розглядати трудовий потенціал як наявні сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються кількістю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу.

Трудовий потенціал формується на різних рівнях щодо агрегованості оцінок та спектру охоплення можливостей. Так, зазвичай розрізняють індивідуальний трудовий потенціал працівника, груповий (бригадний) трудовий потенціал, трудовий потенціал підприємства, галузі та економіки загалом. Трудовий потенціал будь-якої системи відрізняється від суми трудового потенціалу окремих працівників внаслідок виникнення нової якості синергетичного ефекту, обумовленого взаємодією її складових елементів. Тому вивченню взаємодії та взаємозв'язків елементів трудового потенціалу на різних рівнях управління має приділятися достатньо уваги.

Розвиток ринкових відносин потребує вирішення низки принципів завдань, найважливішими серед яких є максимально ефективне використання наявного трудового потенціалу та його подальше нарощування. Як свідчать результати досліджень, українські підприємства за сучасного рівня розвитку не можуть забезпечити залучення кваліфікованих працівників з високим рівнем трудового потенціалу. Це відбувається через невисоку заробітну плату, низьку інноваційну активність, загальні кризові явища в економіці. Таким чином, спрацьовує «пастка» низької продуктивності праці. Через повільне зростання продуктивності праці порівняно з витратами, а особливо на працю (тобто із заробітною платою), відбувається підвищення цін, що спричиняє зменшення попиту і, як наслі-

док, сповільнення збуту. Зменшення попиту і збуту призводять до неповної завантаженості наявних виробничих потужностей, тобто до скорочення пропозиції товарів, що призводить до зниження капіталоозброєності внаслідок сповільнення темпів накопичення капіталу та скорочення інвестиційних можливостей. Аналіз динаміки рівня капітальних інвестицій у сферах, що забезпечують формування трудового потенціалу, свідчить про неутішні тенденції (рис. 1). Питома вага капітальних інвестицій за такими видами економічної діяльності, як професійна, наукова та технічна діяльність; освіта та охорона здоров'я, у 2016 р. становила лише 1,83%, 0,63% та 1,25% від загальної суми, а частка цих інвестицій складала лише 0,28% від ВВП зазначеного року. Останніми роками спостерігається вкрай низька інноваційна активність підприємств. Так, питома вага обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП зменшилася з 0,9% у 2010 р. до 0,64% у 2015 р., а частка підприємств, що займалися інноваціями, не перевищує 18,9% останніми роками.

Водночас на підприємствах немає передумов для впровадження успішної концепції підвищення якості робочої сили. Складається ситуація, коли професійне навчання фахівців, ринок праці та економіка розвиваються без належної узгодженості між собою (табл. 1).

В процесі дослідження зроблено висновок, що численні чинники впливу на формування та розвиток трудового потенціалу підприємства можна об'єднати у такі дві групи: чинники конкурентного середовища та внутрішні,

найвагомими серед яких є плинність кадрів, як внутрішня, так і природна, що пов'язана зі зміною демографічних показників і міграцією; інвестиційна та інноваційна політика як держави, так і підприємства.

Цілком очевидним є те, що рівень трудової мобільності може як підвищити трудовий потенціал, так і погіршити його. Зростання освітньої, професійної та кваліфікаційної мобільності населення сприяє покращенню якісних та кількісних характеристик трудового потенціалу. Активізація індивідуальної трудової територіальної мобільності (що виявляється у міграції), з одного боку, розширює можливості працівника здобути знання та досвід, знайти ефективніше застосування своїх навичок, а з іншого боку, іноді зумовлює погіршення індивідуального трудового потенціалу. Так, «заробітчанство» на низькокваліфікованих роботах зумовлює втрату кваліфікаційного рівня та погіршення здоров'я носія праці. Активізація внутрішньої трудової міграції визначає покращення використання національного людського капіталу через динамічний перерозподіл робочої сили. Пожвавлення зовнішньої міграції сприяє обміну професійними знаннями на міжнародному рівні, проте незворотна трудова міграція негативно впливає на показники трудового потенціалу країни [10].

Інноваційна орієнтація розвитку економіки поступово змінює роль працівника, який перетворюється з виконавця на творчого учасника виробничого процесу. Отже, змінюються функції працівника, людський чинник стає визначальним, а витрати на персонал, підвищення його кваліфікації сприймаються необхідними та ефективними інвестиціями підприємств. Основними методами, що дають змогу формувати та забезпечувати розвиток трудового потенціалу підприємства в цих умовах стають перекваліфікація, вдосконалення професійного рівня спеціалістів та набуття нової освіти. Трудовий потенціал тих, хто навчається і підвищує кваліфікацію, представлений особами, які пройшли навчання на підприємстві або підвищують свою кваліфікацію в центрах підвищення кваліфікації, у закладах освіти, проходять стажування за кордоном. Але завдання відтворення трудового потенціалу не завжди виконується ефектив-

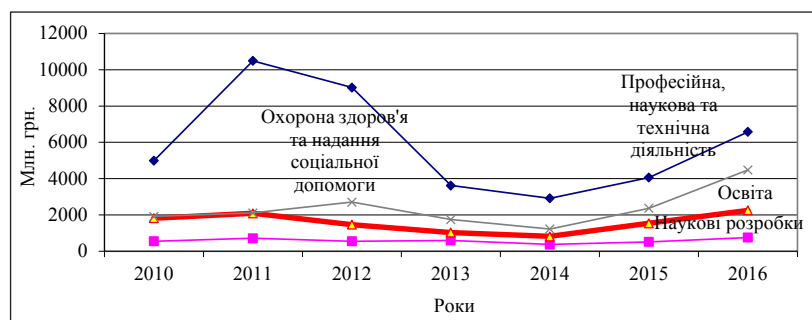


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в галузях, що сприяють розвитку трудового потенціалу

Таблиця 1

Динаміка окремих складових формування трудового потенціалу

Показники	Роки				
	2010	2013	2014	2015	2016
Кількість підготовлених професійно-технічними навчальними закладами кваліфікованих робітників, тис. ос.	247,4	227,3	182,0	165,0	152,8
Кількість випущених вищими навчальними закладами фахівців, тис. ос.	654,7	576,3	484,5	447,4	386,7
Потреба роботодавців у працівниках за професійними групами, тис. ос.:	63,9	47,5	35,3	25,9	36,0
– законодавці, керівники, менеджери;	5,7	4,3	2,7	1,9	2,7
– професіонали;	9,0	8,1	5,2	3,8	4,7
– фахівці;	7,4	5,4	4,0	2,8	3,9
– технічні службовці;	2,2	1,5	1,4	1,2	1,6
– працівники сфери торгівлі та послуг;	7,9	6,3	5,0	4,2	4,8
– кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств та рибальства;	0,7	0,7	0,4	0,3	0,4
– кваліфіковані робітники з інструментом;	13,2	9,0	6,4	5,2	7,9
– робітники з обслуговування, експлуатації та складання технологічного устаткування;	7,9	6,0	5,2	3,8	5,8
– найпростіші професії	9,9	6,2	5,0	2,7	4,2

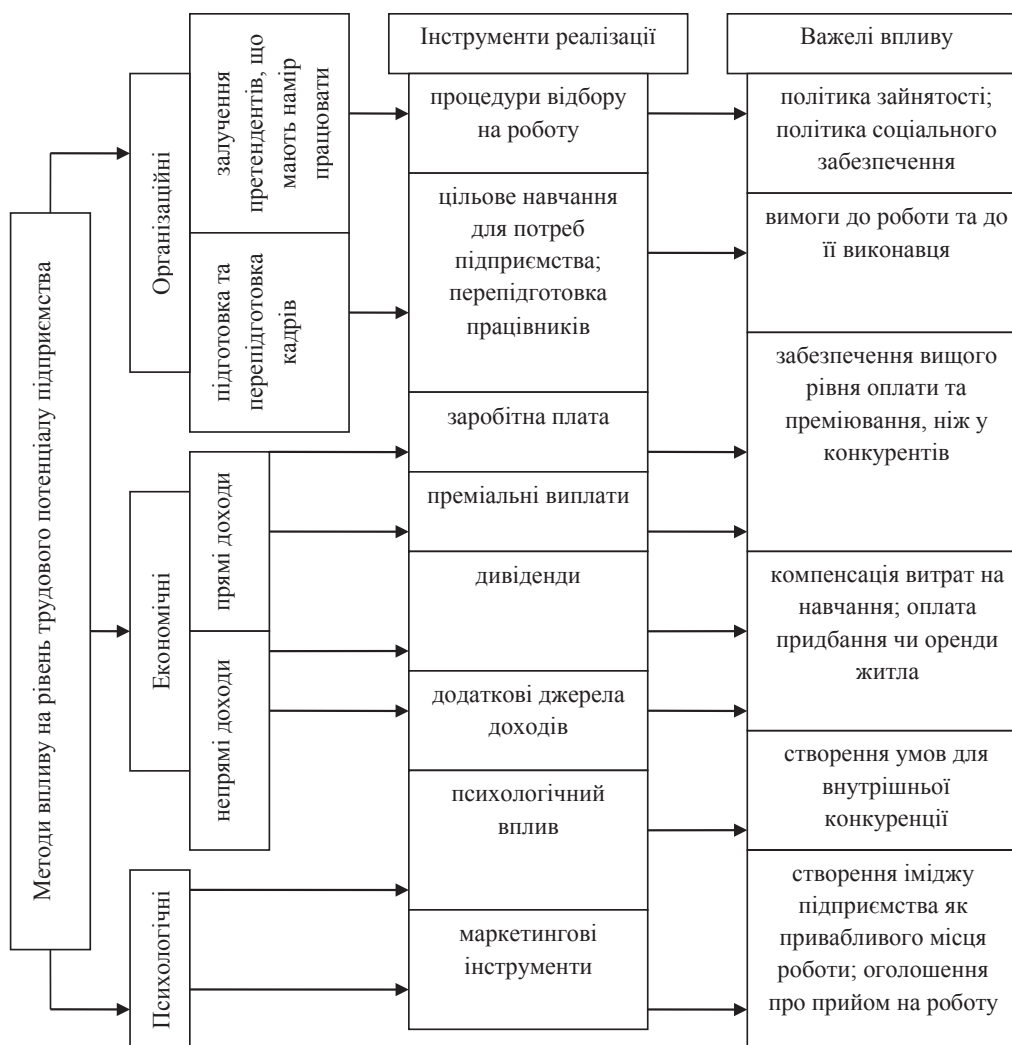


Рис. 2. Складові механізму розвитку трудового потенціалу підприємства

но. Незважаючи на те, що сьогодні функціонує розгалужена система освітніх закладів різних форм власності, форми взаємодії їх з роботодавцями та ринком праці все ще залишаються малоефективними. Розвиток трудового потенціалу підприємства через самостійну організацію та реалізацію відповідних навчальних програм і перепідготовки кадрів самим підприємством теж не завжди є результативним. Але необхідною умовою цього має бути наявність достатніх фінансових, трудових, матеріальних ресурсів. По-перше, це можуть зробити лише великі потужні підприємства. Однак для більшості сучасних підприємств, які є середніми та малими, самотужки брати на себе утримання навчальної бази (навчальних закладів) для професійної підготовки кадрів навряд чи доцільно. По-друге, навіть для великих підприємств самостійна підготовка невеликої кількості фахівців не є доцільною. Набагато ефективніше підприємствам на договірних засадах спільними зусиллями підтримувати професійні та вищі навчальні заклади, забезпечивши навчальний процес устаткуванням найсучасніших моделей, наблизивши знання та навички майбутнього працівника до виконання складових найсучасніших технологічних процесів. Основні складові такого механізму наведено на рис. 2.

Такий механізм має сприяти вирішенню виявлених під час дослідження загальних проблем стратегічного управління розвитком трудового потенціалу підприємства.

В умовах обмеженості фінансування професійні програми підготовки мають спиратися на можливості чіткого відбору та класифікації за певними ознаками груп працівників, для яких на багатьох етапах оцінюються трудовий потенціал та його зміна. Одним з перспективних для цих умов методів є багатовимірне оцінювання. Методи багатовимірного оцінювання дають змогу досягти стиснення великого масиву ознак і відмінностей з мінімальними втратами інформативності. Вони можуть бути використані для аналізу суб'єктивного сприйняття стимулів, переваг, уявлень, рівня досягнень тощо.

Здійснення багатовимірної класифікації за сукупністю обґрунтованих якісних та кількісних показників трудового потенціалу дає змогу об'єднати працівників в групи, для яких певні управлінські рішення будуть найбільш результативними. Для цього спочатку стандартизуються вибрані показники трудового потенціалу досліджуваних об'єктів. Одним з поширених способів є стандартизація методом рівномірної оптимізації [11]. У цьому разі одиницею стандартизації буде фактичний варіаційних розмах:

$$z_i = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (1);$$

$$z_i = \frac{X_{\max} - X_i}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (2)$$

де z_i – стандартизоване значення i -го критерію по досліджуваному показнику;

x_i – поточне значення відповідного критерію оптимальності за показником, що розглядається;

x_{min}, x_{max} – мінімальне та максимальне значення досліджуваного критерію оптимальності.

Стандартизовані значення за формулою (1) розраховуються для показників-стимуляторів, за формулою (2) – дестимуляторів.

На основі стандартизованих даних будується матриця відстаней з нульовими діагональними елементами (табл. 2). На основі матриці відстаней за алгоритмом близького сусіда можна сформувати дендрограму, що об'єднає в групи працівників з різним рівнем трудового потенціалу.

Таблиця 2

Матриця відстаней

<i>I</i>	1	2	...	<i>n</i>
1	0			
2		0		
...			0	
<i>n</i>				0

Метрикою відстаней може бути Манхеттенська відстань:

$$c_{jk} = \sum_{i=1}^n |z_{ij} - z_{ik}|, \quad (3)$$

де c_{jk} – відстань між j -ю і k -ю одиницями сукупності; z_{ij}, z_{ik} – стандартизовані значення i -го показника в j -й і k -й сукупностях.

З огляду на необхідність підвищення трудового потенціалу можна виокремити основні напрями впливу на активізацію цього процесу на підприємстві.

Висновки. Враховуючи викладене, можемо констатувати, що розвиток ринкових відносин в економіці України потребує нових підходів до вирішення проблеми стратегічного управління розвитком трудового потенціалу як на державному рівні, так і на рівні підприємства. В ході дослідження проведено класифікацію чинників, що зумовлюють зміни трудового потенціалу підприємства, а також запропоновано застосування методів багатовимірного аналізу для визначення груп працівників з метою розробки ефективних управлінських рішень щодо розвитку трудового потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2006. 928 с.
2. Виханский О. Стратегическое управление: учеб. Москва: Гардарики, 2003. 296 с.
3. Богиня Д., Грیشнова О. Основи економіки праці: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2000. 313 с.
4. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
5. Организация и методы оценки предприятия (бизнеса): учеб. / под ред. В. Кошкина. Москва: ЭКМОС, 2002. 944 с.
6. Федонін О., Репіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.
7. Калінеску Т., Романовська Ю., Большенко С. та ін. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навч. посіб. Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 352 с.
8. Гавва В., Божко Е. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
9. Бачевський Б., Заблудська І., Решетняк О. Потенціал і розвиток підприємств. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 396 с.
10. Білик О. Основні напрями збереження і розвитку національного людського капіталу за рахунок активізації трудової мобільності. Україна: аспекти праці. 2009. № 1. С. 43–46.
11. Олдендерфер М.С., Блэшфилд Р.К. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / пер. с англ.; под ред. И. Енюкова. Москва: Финансы и статистика, 1989. 215 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МНОГОМЕРНОГО ОЦЕНИВАНИЯ

Аннотация. В работе проведен теоретический анализ проблемы мотивации персонала к эффективной деятельности. Исследован мотивационный процесс, акцентировано внимание на необходимости понимания физиологических и психологических особенностей индивида, способного сознательно анализировать ситуацию, выбирать цель и выстраивать план действий. Освещены вопросы необходимости реализации мотивационного мониторинга для отображения уровня и динамики результатов деятельности с целью эффективного управления персоналом. Разработаны предложения касательно усовершенствования мотивационного механизма. Предложено использование метода равномерной оптимизации и матрицы расстояний по алгоритму близкого соседа, что позволит объединить в группы работников с разным уровнем силы мотивации и выделить основные направления направления мотивационного влияния.

Ключевые слова: потребности, мотивация, стимулы, персонал, мониторинг, оптимизация.

FEATURES MANAGING DEVELOPMENT OF THE LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE BASED ON MULTIDIMENSIONAL ASSESSMENT

Summary. The theoretical analysis of the problem of motivation the commercial bank personnel were carried out to ensure its effective activity. The motivational process was studied and the attention was focused on the necessity of understanding the physiological and psychological characteristics of the individual, on the ability to consciously analyze the situation, on the way of choosing a goal and developing a plan of actions. The issues of the need to carry out the motivational monitoring to display the level and dynamics of the results of activity with the purpose of effective personnel management are considered. The proposals which were developed for improving the motivational mechanism take into account the characteristics of the industry. It was proposed to use the method of uniform optimization and a matrix of distances according to the algorithm of a close neighbor, which makes it possible to unite workers with different levels of motivation force into groups of workers and to identify the main directions of motivational influence.

Key words: needs, motivation, incentives, personnel, monitoring, optimization.

Міщенко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і менеджменту
Університету банківської справи*

Холодилова А. О.

*аспірант кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету*

Mishchenko V. I.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor Department of Economy and Management
Banking University, Kyiv*

Kholodylova A. O.

*Postgraduate Department of Banking
Kyiv National University of Trade and Economics*

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ТА НАГЛЯДУ ЗА НИМ

Анотація. У статті досліджено особливості формування та розвитку інституційних засад регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним. Виокремлено чотири моделі інституційного механізму регулювання та нагляду, які характеризують умови реалізації макропруденційної політики, визначено їх переваги та ризики, що пов'язані з використанням. Визначено головні чинники, що обумовлюють вибір моделі регулювання фінансового сектору та нагляду за ним. Охарактеризовано роль органів державної влади та окремих регуляторів фінансового сектору в процесі реалізації макропруденційної політики. Обґрунтовано можливості використання досвіду Великобританії в Україні на основі посилення інституційної спроможності НБУ шляхом створення в його структурі Комітету макропруденційної політики з наданням йому статусу автономності.

Ключові слова: фінансовий сектор, макропруденційна політика, Банк Англії, фінансова установа, регулювання, нагляд, регулятор, фінансова стабільність.

Вступ та постановка проблеми. Світова фінансова криза 2008–2009 рр. нанесла значних збитків економікам і фінансовим системам більшості країн світу. Водночас вона виявила недоліки в регулюванні фінансового сектору та стимулювала пошуки нових форм, методів та інструментів регулювання та нагляду. Практика діяльності більшості фінансових установ засвідчила, що одним з головних факторів, які сприяли поширенню кризових явищ, була неспроможність суб'єктів ринку адекватно оцінити системний ризик [1, с. 57; 2 с. 187; 3, с. 28; 4, с. 23; 5, с. 41]. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває необхідність розширення практики використання макропруденційного регулювання та нагляду, метою якого є підтримка макроекономічної та фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі питанням вдосконалення інституційних засад макропруденційного регулювання фінансового сектору та нагляду за ним приділяється увага. Значний внесок у дослідження різних аспектів проблеми регулювання фінансових установ та нагляду за ними зробили такі науковці, як, зокрема, О.С. Бауман [17], В.В. Іванов [9], В.В. Крилова [3; 15], Л.В. Кузнецова [1], І.О. Лютий [11], С.В. Міщенко [10; 12], С.В. Науменкова [2; 8; 16], М.В. Ніконова [15], Е.У. Нір [27], А.П. Петріна [14], В.С. Стельмах [6], І.А. Шумило [7].

Водночас для вітчизняної практики залишається дискусійним питання, який інститут має відповідати за розроблення та реалізацію макропруденційної політики, зокрема за моніторинг і регулювання системних ризиків. Крім того, для багатьох країн актуальною перш за все з практичної точки зору є проблема реформування структури інститутів, що здійснюють регулювання установа фінансового сектору та нагляд за ними, а також посилення їх інституційної спро-

можності. У зв'язку з цим досвід Великобританії видається універсальним і найбільш прийнятним для вивчення в багатьох країнах світу, зокрема в Україні.

Метою роботи є вивчення особливостей формування та розвитку інституційних засад макропруденційного регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним; визначення перспектив його використання в Україні.

Результати дослідження. Сьогодні в багатьох країнах світу ведеться пошук нових моделей регулювання фінансового сектору та нагляду за ним, які б забезпечували ефективне його функціонування [6, с. 187; 7, с. 10; 8, с. 45; 9, с. 38; 10, с. 48; 11, с. 18]. З метою створення дієвого інституційного механізму, який би сприяв ефективній реалізації макропруденційної політики, окремі країни, зокрема Великобританія, Нова Зеландія, деякі країни ЄС (Польща, Чехія, Угорщина), ще у 2008 р. розпочали реформування свої системи регулювання фінансового сектору та нагляду за ним [12, с. 17; 13, с. 48; 14, с. 15].

Вивчення світової практики дало змогу виокремити чотири моделі інституційного механізму регулювання фінансового сектору та нагляду за ним, які характеризують умови реалізації макропруденційної політики (табл. 1).

При цьому слід відзначити, що кожна з виділених моделей має як позитивні характеристики, так і недоліки, що обумовлені певними ризиками. Формування та запровадження тієї чи іншої моделі регулювання відбувається відповідно до національних юрисдикцій, моделей фінансових систем, структурних чинників, що пов'язані з рівнем розвитку економіки, з урахуванням сучасних тенденцій, обумовлених глобалізацією та інтеграцією фінансових ринків, а також відповідно до специфічних історичних умов та звичаїв кожної країни [16, с. 52–58].

Інституційні моделі регулювання фінансового сектору та нагляду за ним для реалізації макропруденційної політики

Модель	Переваги та ризики
<i>Модель 1.</i> Статус «макропруденційного агента» закріплено за центральним банком, правління якого наділено повноваженнями приймати рішення з макропруденційних питань (Чехія).	Не потребує реорганізації структур регулювання фінансового сектору та нагляду за ним. Є успішним доповненням функцій центрального банку, в якому зосереджено мікропруденційний нагляд за фінансовим сектором загалом.
<i>Модель 2.</i> Статус «макропруденційного агента» закріплено за спеціальним комітетом, який входить до складу центрального банку (Великобританія).	Виключає ризик дублювання мандатів для структур, які приймають рішення щодо макропруденційної політики, а також передбачає участь окремих наглядових органів і зовнішніх експертів у прийнятті рішень комітетом. Сприяє підвищенню рівня прозорості макропруденційної політики.
<i>Модель 3.</i> Статус «макропруденційного агента» закріплено за комітетом, який знаходиться за межами центрального банку, а центральний банк співробітничав з макропруденційним комітетом (Австралія, Франція, США).	Посилює роль міністерства фінансів, що може бути корисним в необхідності внесення змін у законодавство з метою розширення набору макропруденційних інструментів. Однак це містить також ризики проциклічності та неоперативності, а також може спровокувати втрату незалежності установ, які беруть участь у розробленні та реалізації макропруденційної політики (центрального банку та інших органів регулювання фінансового сектору та нагляду за ним).
<i>Модель 4.</i> (Перехідна). Статус «макропруденційного агента» чітко не визначено. Зазвичай його функції виконує міністерство фінансів, яке з окремих питань взаємодіє з центральним банком (країни, що розвиваються).	Міністерство фінансів зосереджує свою увагу на управлінні дефіцитом бюджету і державним боргом. Рівень координації бюджетної та монетарної політики низький. Висока ймовірність виникнення системних ризиків, банківських та валютних криз.

Джерело: складено на основі джерел [3; 4; 8; 12; 14; 15]

Проведений аналіз показав, що інституційний механізм регулювання фінансового сектору та нагляду за ним, що здійснюється відповідно до другої моделі та запровадженій у Великобританії, дає змогу забезпечити разом з іншими перевагами реалізацію головної умови, а саме розроблення та реалізацію монетарної та макропруденційної політики, а також мікропруденційного регулювання та нагляду «під одним дахом». Саме у Великобританії процес регулювання фінансового сектору характеризується високим рівнем прозорості та має неформальний характер завдяки створенню ефективної системи постійної взаємодії регуляторів з представниками ринку та запровадженню персонального підходу до діяльності кожної установи.

У докризовий період система регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним, відповідно до реформи 1997 р., була представлена Банком Англії, Управлінням з фінансових послуг і ринків (Financial Services Authority, FSA) і Міністерством фінансів. Ключова роль у надгляді за діяльністю фінансових установ належала FSA, повноваження якої були закріплені Законом про фінансові послуги та ринки (The Financial Services and Markets Act) у 2001 р. Крім того, з метою забезпечення взаємодії між цими регуляторами було прийнято Меморандум про взаєморозуміння (Memorandum of Understanding).

Основна мета створення нової інституційної структури регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним полягала в необхідності чіткого розмежування повноважень між регуляторами та закріплення відповідальності за забезпечення фінансової стабільності, зокрема, шляхом розроблення та реалізації макропруденційної політики за одним з регуляторів.

Головними завданнями нового регулятора (FSA) було визначено підтримку довіри до фінансової системи, інформування громадськості та сприяння суспільству у розумінні процесів, що відбуваються у фінансовому секторі, забезпечення належного рівня захисту прав споживачів фінансових послуг, зниження рівня фінансових злочинів на фінансовому ринку та можливості використання бізнесу з протиправною метою.

Після світової фінансової кризи 2007–2008 рр. уряд Великобританії провів чергову реформу системи регулювання фінансового сектору та нагляду за ним, внаслідок якої функції нагляду за банківською діяльністю від FSA знову було передано до Банку Англії. Це було пов'язане з тим, що під час кризи у Великобританії, як і в інших країнах, було складно визначити орган, який би взяв на себе відповідальність і був спроможний запропонувати адекватні заходи щодо протидії кризі та подолання її негативних наслідків, а також вжити їх.

У зв'язку з цим у Великобританії на законодавчому рівні закріплено відповідальність Банку Англії за забезпечення фінансової стабільності загалом. Важливою особливістю нової інституційної структури регулювання фінансового сектору та нагляду за ним стало створення при Банку Англії підрозділу, який безпосередньо відповідає за розроблення та реалізацію макропруденційної політики. Зауважимо, що в науковій літературі під макропруденційною політикою розуміють комплекс превентивних заходів, спрямованих на мінімізацію ризику системної фінансової кризи, тобто ризику виникнення ситуації, за якої значна частина суб'єктів фінансового сектору стає неплатоспроможною або втрачає свою ліквідність, в результаті чого не може функціонувати без підтримки органу грошово-кредитного регулювання чи органу пруденційного нагляду [17, с. 35; 18, с. 170; 19, с. 371].

Тому в квітні 2013 р. в результаті нової реформи, відповідно до змін і доповнень до Закону про фінансові послуги і фінансові ринки, внесених у 2012 р., створено новий орган, а саме Комітет з фінансової стабільності (Financial Policy Committee, FPC). FSA було перетворено на Управління нагляду за бізнес-поведінкою фінансових установ (Financial Conduct Authority, FCA), а виділену з його повноважень функцію нагляду за діяльністю банків, кредитних спілок, страхових організацій та найбільших інвестиційних компаній покладено на новостворене Управління пруденційного контролю Банку Англії (Prudential Regulation Authority, PRA).

З 2013 р. FPC є автономним підрозділом Ради директорів Банку Англії, який реалізує свої функції з метою

сприяння Банку Англії в реалізації його завдань щодо забезпечення фінансової стабільності з урахуванням необхідності підтримки економічної політики уряду щодо підтримки економічного зростання та зайнятості [20].

Таким чином, сучасна структура регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним включає:

- Комітет монетарної політики (MPC);
- Комітет з фінансової стабільності (FPC);
- Управління пруденційного регулювання (PRA);
- Управління нагляду за бізнес-поведінкою фінансових установ (FCA);
- спеціальний підрозділ антикризового (санаційного) управління (рис. 1).

Сфера діяльності FPC, окрім сприяння фінансовій стабільності, полягає в ідентифікації, моніторингу та вжитті заходів щодо попередження виникнення системних ризиків з метою забезпечення стійкості фінансової системи. Головні повноваження FPC полягають у розробленні рекомендацій та наданні відповідних розпоряджень. Так, наприклад, FPC розробляє рекомендації та надає розпорядження Управлінню пруденційного регулювання (PRA) та Управлінню нагляду за бізнес-поведінкою (FCA) щодо вжиття заходів з метою зниження ризиків. При цьому слід зазначити, що виконання рекомендацій не є обов'язковим, однак діє принцип «дотримуйся або пояснюй» (“comply or explain”), тобто в разі неприйняття рекомендацій FPC необхідним є надання аргументованого обґрунтування такого рішення. Крім того, з метою підвищення рівня обґрунтованості та об'єктивності прийнятих рішень FPC має право проводити консультації з широким колом установ та експертів з питань забезпечення стійкості фінансової системи.

У своїй діяльності FPC підвітний Раді директорів Банку Англії, Міністерству фінансів і Парламенту, що свідчить про високий рівень контролю за його роботою.

FPC складається з 11 членів, 10 з яких мають право голосу: Голова Банку Англії, який очолює FPC; заступники Голови Банку Англії з фінансової стабільності, монетарної політики і пруденційного регулювання (він же очолює й Управління пруденційного регулювання); виконавчий директор Банку Англії з фінансової стабільності; виконавчий директор FCA і чотири незалежні (зовнішні) члени, що є представниками фінансового сектору. Представник Міністерства фінансів Великобританії не має права голосу у FCA з метою обмеження політичного впливу уряду.

Всі засідання FPC відбуваються відповідно до заздалегідь оголошеного на офіційному сайті Банку Англії розкладу щоквартальних засідань. Щоквартальний цикл діяльності FPC складається з чотирьох етапів:

- 1) попередній огляд поточного стану фінансової системи (“Briefing”);
- 2) обговорення ключових питань сприяння стабільності фінансового сектору Великобританії (“FPC issues meetings”);
- 3) засідання з питань розроблення політики та прийняття рішень (“FPC policy meeting”);
- 4) оголошення рішень FPC, зокрема Протоколу FPC (“Communication”).

Відповідно до нової інституційної структури Управління пруденційного регулювання (PRA), яке відповідає за мікропруденційне регулювання всіх фінансових ринків, включене до складу Банку Англії.

Головною метою діяльності PRA є сприяння надійності та забезпечення стійкості фінансових установ, діяльність яких він регулює. Для досягнення цієї мети PRA розробляє заходи щодо мінімізації ризиків, які можуть вплинути на фінансову систему Великобританії, а також сприяє здійсненню фінансовими установами своєї діяльності таким чином, щоб уникнути негативного впливу на функціонування фінансової системи загалом.

Управління PRA є автономним структурним підрозділом Банку Англії. Загальна кількість співробітників PRA складає близько тисячі осіб. У складі PRA функціонують чотири підрозділи, а саме підрозділи політики; нагляду за банками і страховими компаніями; забезпечення нагляду; внутрішнього аудиту (supervisory oversight). PRA здійснює мікропруденційне регулювання системно важливих фінансових установ, зокрема банків, кредитних спілок, страхових компаній та окремих системно важливих інвестиційних компаній, перелік яких визначає самостійно. PRA підвітний Раді директорів Банку Англії, Міністерству фінансів, Парламенту Великобританії та Національному аудиту.

Таким чином, можна зробити висновок, що цілі діяльності PRA та сфера його повноважень щодо регулювання діяльності фінансових установ та нагляду нею доповнюють діяльність Банку Англії.

Управління нагляду за бізнес-поведінкою фінансових установ (FCA) також є окремою (автономною) структурою у складі Банку Англії. Його головна мета полягає

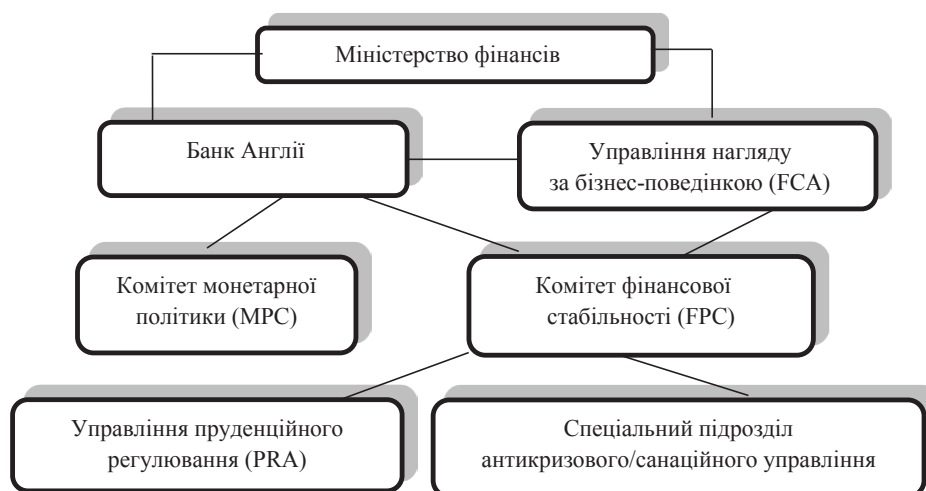


Рис. 1. Нова інституційна структура регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним (діє з 1 квітня 2013 р.)

Джерело: складено на основі джерела [20]

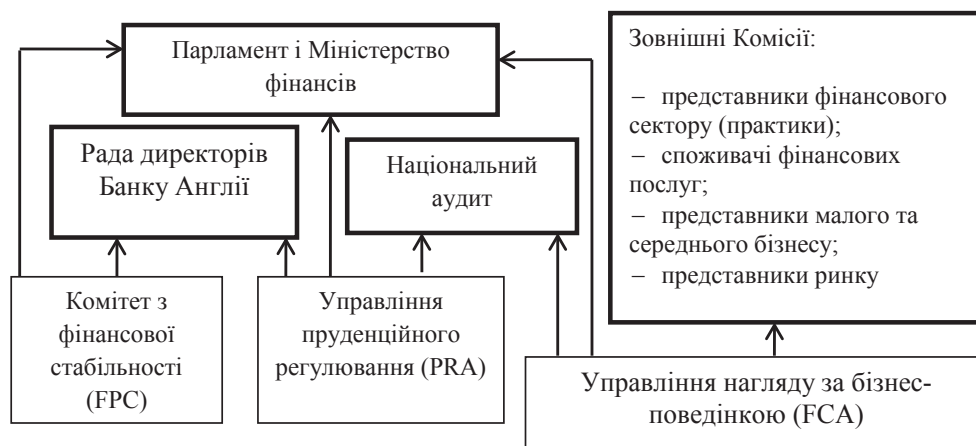


Рис. 2. Підзвітність органів регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним

Джерело: складено на основі джерел [2; 16; 27]

у захисті прав споживачів фінансових послуг і підвищенні рівня довіри суб'єктів ринку до фінансової системи Великобританії. Для досягнення цієї мети FCA сприяє свободі вибору на ринку фінансових послуг і реалізації належної бізнес-поведінки на фінансових ринках; забезпечує захист прав споживачів фінансових послуг; вживає заходів щодо мінімізації ризиків використання фінансових установ з метою відмивання грошей, одержаних незаконним шляхом («автономне зобов'язання» FCA).

FCA відповідає за регулювання всіх фінансових установ і нагляд за ними щодо їх бізнес-поведінки на ринку, а також здійснює мікропруденційне регулювання тих фінансових установ, які не підлягають регулюванню з боку PRA. Крім того, FCA здійснює нагляд за торговельною інфраструктурою фінансової системи (крім платіжних систем і клірингових палат, за які відповідає Банк Англії); випуском цінних паперів, включаючи процедуру їх лістингу; здійснює оверсайт біржових і позабіржових фінансових ринків з метою попередження зловживань [21, с. 65].

FCA підзвітна Міністерству фінансів Великобританії, Парламенту, Національному аудиту і зовнішнім комісіям, до складу яких входять представники фінансового сектору, малого і середнього бізнесу, фінансового ринку та споживачі фінансових послуг.

У своїй діяльності Управління нагляду за бізнес-поведінкою фінансових установ керується відповідними принципами, до яких належать:

- ефективність і економія, що передбачає необхідність ефективного використання ресурсів [22, с. 41];
- роль менеджменту (старше керівництво фінансової установи відповідає за свої дії та гарантує, що бізнес відповідає законним вимогам, а всі внутрішні процеси належним чином перевіряються і контролюються); реалізація цього принципу дає змогу уникнути надмірного втручання регулятора у справи фінансової установи [23, с. 92; 24, с. 89];
- пропорційність, що передбачає, що обмеження, які регулятор накладає на фінансові установи, мають бути пропорційними очікуванім вигодам [25, с. 8];
- інноваційність – надання фінансовим установам можливості використовувати різні способи застосування правових норм з метою впровадження нових фінансових продуктів і послуг [26, с. 41];
- міжнародний характер діяльності, який реалізується на основі співробітництва із зарубіжними регуляторами з метою узгодження стандартів і моніторингу ефективності діяльності компаній і ринків, що має сприяти

підтримці конкурентних позицій Великобританії на світових фінансових ринках;

- конкуренція – необхідність мінімізації несприятливого впливу застосування регуляторних правил і регуляторної практики на конкуренцію між фінансовими установами [27].

Таким чином, ключовими особливостями сучасної інституційної моделі регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним є:

- законодавче закріплення відповідальності за забезпечення фінансової стабільності за Банком Англії;
- створення при Банку Англії підрозділу, відповідального за макропруденційну політику, а саме Комітету з фінансової стабільності (FPC);
- створення у складі Банку Англії автономного підрозділу, який відповідає за мікропруденційне регулювання фінансових установ, а саме Управління пруденційного регулювання (PRA);
- створення окремого органу, головною функцією якого є здійснення регулювання бізнес-поведінки фінансових установ та нагляд за нею (FCA);
- закріплення «багатовекторної» підзвітності всіх органів регуляторів фінансового сектору (рис. 2).

Висновки. Проведений аналіз практики регулювання фінансового сектору Великобританії і нагляду за ним дає змогу зробити висновок, що з метою уникнення проциклічності центральний банк як орган регулювання фінансового сектору та нагляду за ним, що має найвищий рівень незалежності, повинен відігравати головну роль у реалізації макропруденційної політики. Якщо в країні, згідно з національною юрисдикцією, повноваження щодо регулювання та нагляду розподілені між кількома регуляторами (як в Україні), то, відповідно до рекомендацій G-30, відповідальність за макропруденційну політику повинна бути покладена на центральний банк [28, с. 18; 29, с. 58].

З цією метою при центральному банку повинен бути створений Комітет, який відповідає за розроблення та реалізацію макропруденційної політики, з обов'язковим наданням йому статусу автономності. Склад такого Комітету повинен формуватися з урахуванням необхідності забезпечення участі в його роботі всіх зацікавлених сторін, а саме регуляторів, уряду, представників фінансового сектору та експертів, що дасть змогу знизити ризики політичного втручання. Одним із базових принципів розроблення та реалізації макропруденційної політики повинен бути принцип «дотримуйся або пояснюй».

З метою забезпечення ефективної діяльності Комітету, що відповідає за розроблення та реалізацію макропруденційної політики, в організаційній структурі Національного банку України доцільно створити управління макропруденційної політики та макропруденційної стратегії. З урахуванням

того, що макропруденційна політика є проміжною ланкою між монетарною політикою і мікропруденційним регулюванням, таке управління має бути самостійним підрозділом і не входить до складу вже наявного департаменту монетарної політики або департаменту банківського нагляду.

Список використаних джерел:

1. Вплив глобалізації на розвиток банківської системи України: монографія / за заг. ред. Л.В. Кузнецової. Одеса: ОДЕУ, 2011. 516 с.
2. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2014. Вип. 105. С. 186–196.
3. Стельмах В.С., Крилова В.В., Шаповалов А.В. та ін. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні. Київ: Національний банк України; Центр наукових досліджень, 2009. 180 с.
4. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ. Фінанси України. 2009. № 12. С. 20–27.
5. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни. Фінанси України. 2010. № 7. С. 35–49.
6. Стельмах В.С. та ін. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін. Київ: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. 404 с.
7. Шумило І.А. та ін. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. Вісник НБУ. 2006. № 3. С. 6–11.
8. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія. Київ: Університет банківської справи, ЦНД НБУ, 2009. 384 с.
9. Іванов В.В., Науменкова С.В. Економіко-правові колізії дослідження фінансових ринків. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2013. № 153. С. 35–41.
10. Міщенко С.В. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором. Банківська справа. 2007. № 1. С. 41–56.
11. Лютий І.О., Міщенко С.В. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи. Фінанси України. 2007. № 3. С. 14–28.
12. Міщенко С.В. Современные подходы к реализации монетарной политики и регулированию финансовых систем. Известия Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. 2011. № 3(69). С. 12–20.
13. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Фінансові репресії в механізмі прихованого переміщення державного боргу: форми та інструменти. Фінанси України. 2015. № 8. С. 31–55.
14. Петріна А.П., Міщенко С.В. Міжнародний досвід реструктуризації банківської системи за участі держави. Вісник НБУ. 2011. № 4. С. 12–17.
15. Міщенко В.І., Крилова В.В., Ніконова М.В. та ін. Санційний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2011. 119 с.
16. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. Київ: Центр наукових досліджень НБУ, Університет банківської справи, 2010. 170 с.
17. Бауман О.С., Міщенко В.І. Система інструментів макропруденційного регулювання та їх використання в Україні. Наукові праці НДФІ. 2016. № 4(77). С. 34–45.
18. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Влияние денежно-кредитной политики Центрального банка на стимулирование экономического роста. Проблемы современной экономики. 2015. № 54. С. 168–174.
19. Мищенко В.И., Науменкова С.В. Роль макропруденциальной политики в обеспечении устойчивого развития банковской системы Украины. Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика. Санкт-Петербург: изд-во Политехн. ун-та, 2013. С. 369–378.
20. Financial Services Act 2012: overview of reforms. URL: <http://www.uk.practicallaw.com/7-503-5430?service=finance>.
21. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Організація ф'ючерсного валютного ринку. Фінанси України. 1998. № 10. С. 60–69.
22. Науменкова С.В. Базель I, II, III: розвиток підходів для зміцнення регуляторної основи. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2015. № 12. С. 39–48.
23. Буй Т.Г., Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. Фінанси України. 2010. № 2. С. 89–101.
24. Мищенко В.И., Науменкова С.В. Проблемы оценки устойчивости финансового сектора. Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей. Санкт-Петербург: изд-во Политехн. ун-та, 2011. С. 88–90.
25. Кротюк В.Л., Міщенко В.І. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах. Банківська справа. 2005. № 4. С. 3–9.
26. Міщенко С.В. Критерії та показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору. Вісник Національного банку України. 2008. № 9. С. 36–45.
27. Nier E.W. Financial stability frameworks and the role of central banks: Lessons from the crisis. IMF, Working Paper. WP/09/70. Wash.: IMF, 2009. 66 p.
28. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Банківський нагляд: підручник. Київ: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2011. 498 с.
29. Банківська система України на шляху євроінтеграції: монографія / за ред. С.А. Буковинського. Київ: ЦНД НБУ, 2015. 496 с. URL: https://www.researchgate.net/publication/295703101_Bankivska_sistema_Ukraini_na_slahu_evrointegracii_monografia.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ И НАДЗОРА НАД НИМ

Аннотация. В статье исследованы особенности формирования и развития институциональных основ регулирования финансового сектора Великобритании и надзора над ним. Выделено четыре модели институционального механизма регулирования и надзора, которые характеризуют условия реализации макропруденциальной политики, определены их преимущества и риски, связанные с использованием. Определены главные факторы, обуславливающие выбор модели регулирования финансового сектора и надзора за ним. Охарактеризована роль органов государственной власти и отдельных регуляторов финансового сектора в процессе реализации макропруденциальной политики. Обоснованы возможности использования опыта Великобритании в Украине на основе усиления институциональной способности НБУ путем создания в его структуре Комитета макропруденциальной политики с предоставлением ему автономного статуса.

Ключевые слова: финансовый сектор, макропруденциальная политика, Банк Англии, финансовое учреждение, регулирование, надзор, регулятор, финансовая стабильность.

INSTITUTIONAL FRAMEWORK MACRO PRUDENTIAL REGULATION AND SUPERVISION OF THE FINANCIAL SECTOR IN THE UK

Summary. In the article the features of formation and development of institutional bases of regulation and supervision of the financial sector of Great Britain are investigated. Four models of the institutional mechanism of regulation and supervision that characterize the conditions for the implementation of macro prudential policies are singled out; their advantages and risks are identified. The main factors that determine the choice of the regulation and supervision model for the financial sector are identified. The role of public authorities and individual financial sector regulators in the process of implementing macro prudential policy is described. The possibility of using the UK experience in Ukraine on the basis of strengthening the NBU's institutional capacity and establishing a macro prudential policy in its structure with the granting of its autonomous status is substantiated.

Key words: financial sector, macro prudential policy, Bank of England, financial organization, regulation, supervision, regulator, financial stability.

УДК 339.9.012

Москалик Л. Р.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Москалик Р. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Moskalik L. R.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department
of International Economic Analysis and Finance
Lviv National Ivan Franko University*

Moskalik R. Ya.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Lviv National Ivan Franko University*

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО ПОШИРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ: ТЕСТУВАННЯ МОДЕЛІ ДЛЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ І СНД

Анотація. У статті досліджено вплив міжнародного поширення технологій на зростання продуктивності для країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) та СНД за період 1997–2016 років. Наші результати засвідчують, що технологічно інтенсивний імпорт, зовнішні ефекти іноземної науково-дослідної діяльності та людський капітал є головними факторами зростання продуктивності в країнах ЦСЄ та СНД. Продуктивність країн ЦСЄ, а особливо СНД, більше залежить від технологічно інтенсивної торгівлі, ніж інших країн, що розвиваються. Для економічної політики нашої країни ці результати засвідчують важливість стимулювання технологічно інтенсивної торгівлі.

Ключові слова: міжнародне поширення технологій, зростання продуктивності, країни Центральної та Східної Європи, країни СНД, міжнародна торгівля, сукупна продуктивність факторів.

Вступ та постановка проблеми. Нові теорії зростання засвідчують, що зростання продуктивності є ключовим чинником економічного зростання країни. Однією з актуальних гарячих тем в економічній літературі є визначення впливу різних каналів міжнародного поширення технологій на зростання продуктивності. Головними каналами міжнародного поширення технологій вважаються міжнародна торгівля (головно імпорт), зовнішні ефекти іноземної науково-дослідної діяльності. Водночас зростання людського капіталу додає до зростання продуктивності, як зазначає низка провідних економістів. Багато досліджень підтверджують думку, що чинники зростання продуктивності різняться в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Водночас, на нашу думку, роль чинників зростання продуктивності сильно відрізняється в самій групі країн, що розвиваються, залежно від рівня їх розвитку. Таким чином, інструментарій економічної політики має бути спрямований саме на ті чинники, які є більш важливими для зростання продуктивності певної країни чи групи подібних країн. Наукова проблема полягає у визначенні тих чинників зростання продуктивності, які є важливими для груп країн Центральної і Східної Європи (ЦСЕ) та країн СНД, зокрема для нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна торгівля, переливи результатів науково-дослідних розробок з інноваційних країн в менш інноваційні країни, людський капітал є головними детермінантами зростання продуктивності в країнах, що розвиваються, відповідно до нової теорії зростання та останніх емпіричних праць [1; 2]. Зокрема, економіст М. Данкуа емпірично доводить, що найвагомішими чинниками продуктивності є торговельна відкритість та технологічний прогрес [3]. А. Сантакру доводить важливість саме торгівлі для економічного зростання у країнах, що розвиваються [4]. Р. Москалик підсумовує, що саме імпорт є важливим для отримання нових знань, які приводять до зростання продуктивності [5, с. 81–90]. Д. Кое та Е. Хелпман запропонували новий напрям досліджень, який доводить важливість переливу результатів науково-дослідних розробок з інноваційних країн в менш інноваційні країни [6].

Існують докази того, що людський капітал полегшує впровадження нових технологій в економіці. Зокрема, Джонатан Ітон і Семюель Кортум доводять, що проникнення технологій зростає зі зростанням людського капіталу [7]. Франческо Казеллі та Уїлбур Колман у своєму дослідженні показують, що такий канал поширення технологій, як імпорт офісної, комп'ютерної та обчислювальної техніки, позитивно корелює з рівнем людського капіталу [8]. Результати, представлені Бін Зу, також підкреслюють важливість людського капіталу для поширення технологій [9].

Водночас в сучасних емпіричних дослідженнях використовують переважно широку вибірку країн з різними рівнями економічного та технологічного розвитку. На нашу думку, значне розходження в економічному та технологічному рівнях між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, стає більш очевидним, а особливо в останні десятиліття. Включення широкої вибірки країн з різним рівнем розвитку в дослідження може привести до незрозумілого бачення того, які ж детермінанти справді мають значення для зростання продуктивності конкретних країн чи групи подібних країн. Таким чином, важливим науковим завданням є дослідження впливу визначальних чинників зростання продуктивності для певних груп країн, що розвиваються, залежно від рівня їх економічного та технологічного розвитку.

Метою роботи є оцінка величини економічних ефектів ключових чинників зростання продуктивності для груп країн ЦСЕ та СНД, зокрема для України. Ми особливо зосереджуємося на тому як технології та знання поширюються з-за кордону в ці країни. Ми намагаємось емпірично довести важливу роль технологічно інтенсивного імпорту, переливу результатів іноземних науково-дослідних розробок, а також людського капіталу на зростання продуктивності.

Результати дослідження. У нашій праці ми досліджуємо причинність зв'язку між технологічно інтенсивною відкритістю торгівлі, зовнішніми ефектами від іноземної науково-дослідної діяльності, людським капіталом і сукупною продуктивністю факторів для 72-х країн, що розвиваються, зокрема 19 країн Центральної та Східної Європи і СНД, за період 1997–2016 років. Для вирішення різних проблем в оцінюваному рівнянні ми використовуємо аналіз панельних даних з трансформацією методом фіксованих ефектів, щоб ліквідувати гетерогенність по країнах, а також методи інструментальних змінних, щоб вирішити інші економетричні проблеми (зокрема, ендогенності), спричинені опущенням важливого змінного в часі показника чи проблемою одночасного впливу. Ми шукаємо підходящі змінні в часі інструменти для нашого показника відкритості торгівлі.

З огляду на проведений аналіз теоретичних концепцій наша модель ґрунтується на підході Д. Ко, Е. Гелпмана і А. Гофмайстера [1] з деякими розширеннями. Зокрема, ми фокусуємо увагу на технологічній інтенсивності відкритості торгівлі, яка може мати причинний вплив на зростання продуктивності в країнах, що розвиваються. Ми використовуємо базову логарифмічно-лінійну специфікацію, в якій запроваджуємо індикатор відкритості торгівлі, який декомпонуюємо на два елементи, а саме технологічно інтенсивну відкритість торгівлі (ТІТО) і технологічно неінтенсивну відкритість торгівлі (ТНІТО). Для вимірювання ТІТО ми розраховуємо відношення сукупного імпорту товарів і послуг з високо інноваційних індустриальних країн до ВВП. Індикатор ТНІТО можна виміряти як сукупний імпорт з решти країн світу (окрім високоінноваційних).

Базову логарифмічно-лінійну специфікацію ми презентуємо в рівнянні (1), що співвідносить сукупну продуктивність факторів ($\log TFP_{it}$) країн, що розвиваються, зокрема країн ЦСЕ та СНД, до таких їхніх показників, як:

- технологічно інтенсивна відкритість торгівлі ($\log TITO_{it}$);
- технологічно неінтенсивна відкритість торгівлі ($\log TNITO_{it}$);
- ефекти переміщення результатів науково-дослідної діяльності високо інноваційних країн в країни, що розвиваються ($\log RDN_{it}$), що є індикатором, розробленим Д. Ко і Е. Гелпманом [6];
- людський капітал як рівень освіченості в країні ($\log E_{it}$).

$$\log TFP_{it} = a_1 \log TITO_{it} + a_2 \log TNITO_{it} + a_3 \log RDN_{it} + a_4 \log E_{it} + c_i + u_{it}, \quad (1)$$

де i та t показують країни і періоди часу; c_i – не спостережуваний фіксований (по країнах) ефект; u_{it} – ідіосинкратичні похибки.

Присутність гетерогенності країни (c_i) в рівнянні (1) означає, що ТІТО може корелювати з певними характеристиками країни, такими як, зокрема, місцезнаходження, сусідні країни. Ці рівняння мають причинну інтерпретацію: утримуючи фіксовані чинники в екзогенних змінних та c_i , вони моделюють ефект екзогенної зміни у ТІТО, впливаючи на сукупну продуктивність факторів.

Так, рівняння (1) є структурним рівнянням. Ми вважаємо, що ТІТО може бути ендегенним, оскільки вищий рівень продуктивності може впливати на залучення більшого імпорту з інноваційних країн, які виробляють високотехнологічну продукцію, тоді як допускаємо, що інші змінні залишаються строго екзогенними. Щоб змодельовати можливу ендегенність, ми дозволяємо ТІТО одночасно корелювати з u_{it} . Ця кореляція може бути через якусь з таких трьох проблем: опущення якогось важливого змінного в часі незалежного показника, похибка вимірювання в деяких елементах ТІТО, проблема одночасного впливу між сукупною продуктивністю факторів і ТІТО. У моделі одночасних рівнянь з панельними даними рівняння (1) відображають єдине рівняння, але ми повинні знайти підходящі інструментальні змінні відповідно до підходу Ф. Каселлі, Г. Есквівеля і Е. Лефорта [10], який передбачає використання лагових значень змінних як інструментів. Зокрема, ми використовуємо однорічний лаг змінної ТІТО як інструмент.

У нашому дослідженні для групи 72-х країн, що розвиваються, зокрема 19-ти країн ЦСЄ і СНД¹, ми кількісно оцінюємо рівняння, які співвідносять сукупну продуктивність факторів країн до їхніх показників ТІТО, ТНІТО, ефектів переміщення результатів науково-дослідної діяльності високо інноваційних країн, рівня людського капіталу (освіченості). Для побудови показників ми використовуємо річні дані за 20 років (1997–2016 роки).

Підтримуючи підхід, використаний у праці Д. Ко і Е. Гелпмана [6], ми розраховуємо для кожної з країн, що розвиваються, вимірник сукупної продуктивності факторів, що визначають за функцією Кобба-Дугласа як співвідношення індексу реального ВВП до зважених індексів робочої сили та фізичного запасу капіталу. Сукупну продуктивність факторів застосовують у регресії в логарифмах (\log_{tfp}). Ми вводимо наш індикатор відкритості торгівлі, який складається з двох компонентів, а саме технологічно інтенсивної відкритості торгівлі та технологічно неінтенсивної відкритості торгівлі. Ми конструюємо ТІТО як відношення імпорту з високо інноваційних промислово розвинених країн (21 країна-член ОЕСР² та Ізраїль) до ВВП. Ми вимірюємо

ТНІТО як імпорт з решти країн світу (крім 21-ї країни ОЕСР та Ізраїлю) до ВВП. Ми вводимо в регресію наші змінні ТІТО і ТНІТО в логарифмах (\log_{tito} та \log_{tnito}).

Як вимірник ефектів переміщення результатів науково-дослідної діяльності високо інноваційних країн ми застосовуємо індикатор іноземного запасу науково-дослідного капіталу, сконструйованого Д. Ко і Е. Гелпманом [6]. Індикатор для країн, що розвиваються, складається із суми внутрішнього запасу науково-дослідного капіталу високо інноваційних індустріальних країн, зваженого двосторонніми частками імпорту країни, що розвивається, з кожною високо інноваційною країною. Змінна є індексом (2000 р. дорівнює одиниці) і подана в логарифмах (\log_{rdn}). Ми вимірюємо рівень людського капіталу в країнах, що розвиваються, рівнем освіченості як індекс (2000 р. дорівнює одиниці) показника кількості осіб, які завершили початкову освіту (% від групи відповідного віку) в логарифмах (\log_{e}).

Результати економетричного оцінювання за трьома специфікаціями нашої моделі подано в табл. 1. Як видно зі специфікації 1, ми можемо підтвердити, що технологічно інтенсивна відкритість торгівлі (розрахована як сума імпорту з високо інноваційних країн до ВВП) має статистично значимий, позитивний та економічно великий причинний вплив на зростання продуктивності всієї групи країн, що розвиваються, зокрема країн ЦСЄ і СНД. І навпаки, наш показник технологічно неінтенсивної відкритості торгівлі має незначний, навіть негативний ефект на зростання продуктивності, хоча коефіцієнт цього показника є статистично не значимим. Ці результати дають змогу підтвердити нашу головну гіпотезу, що технологічно інтенсивна природа відкритості торгівлі є ключовою характеристикою для ідентифікації впливу відкритості на зростання в групі всіх країн, що розвиваються. Іншими словами, країна, що розвивається, може підвищити свою продуктивність, якщо вона має більші обсяги технологічно інтенсивного імпорту з високо інноваційних країн. Так, ми можемо заявити, що технологічно інтенсивна відкритість торгівлі (не загальна відкритість торгівлі) є важливим чинником зростання продуктивності для країн, що розвиваються, зокрема країн ЦСЄ та СНД.

Таблиця 1

Результати економетричного тестування моделі (двокроковий метод найменших квадратів з фіксованими ефектами) для країн, що розвиваються, ЦСЄ та СНД

	Специфікація 1	Специфікація 2	Специфікація 3
	\log_{tfp}	\log_{tfp}	\log_{tfp}
$\log_{\text{tito_all}}$	0,144*** (5,41)		
$\log_{\text{tito_dev}}$		0,043* (1,79)	0,044* (1,80)
$\log_{\text{tito_te}}$		0,257*** (6,44)	
$\log_{\text{tito_ce}}$			0,229*** (5,73)
$\log_{\text{tito_cis}}$			0,289*** (2,97)
\log_{tnito}	-0,033 (1,46)	-0,029 (1,28)	-0,024 (1,18)
\log_{rdn}	0,192*** (4,93)	0,133*** (3,19)	0,139*** (3,33)
\log_{e}	0,063* (1,89)	0,065** (2,01)	0,065* (1,91)
Спостереження	449	449	449
Кількість країн	64	64	64

Примітка: абсолютне значення z статистики в дужках, * значимість на рівні 10%; ** значимість на рівні 5%; *** значимість на рівні 1%

Джерело: розраховано авторами за використання програми Stata

¹ Країнами Центральної та Східної Європи та СНД, які аналізуються, є Албанія, Азербайджан, Білорусь, Болгарія, Чехія, Естонія, Грузія, Угорщина, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Росія, Словаччина, Словенія, Україна.

² 21 країна-член Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД): Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Ісландія, Ірландія, Італія, Японія, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Об'єднане Королівство, США.

У специфікації 2 табл. 1 ми розділили вибірку 72-х країн, що розвиваються, на дві групи, щоб отримати результати окремо для групи країн ЦСЄ і СНД, яку раніше називали країнами з перехідною економікою (\log_tito_te), та інших країн, що розвиваються (\log_tito_dev). Можна вважати, що продуктивність країн, що розвиваються, і країн ЦСЄ та СНД може взаємодіяти з пояснювальними змінними по-різному через специфічні особливості переходу від командно-планової до ринкової економіки. У специфікації 3 табл. 1 ми також формуємо окрему групу країн ЦСЄ (\log_tito_ce) та окрему групу країн СНД, до якої ми відносимо й Україну (\log_tito_cis), оскільки ці дві групи в різний час та різними темпами проходили цю трансформацію в рамках досліджуваного періоду з 1997 до 2016 років.

З результатів тестування моделі в специфікації 2 табл. 1 бачимо, що коефіцієнт технологічно інтенсивної відкритості торгівлі для групи країн ЦСЄ та СНД (\log_tito_te) є економічно значимим (0,257) та статистично значимим (абсолютне значення з статистики 6,44), що підтверджує важливість технологічно інтенсивного імпорту для зростання продуктивності цих країн. Водночас вплив технологічно неінтенсивної відкритості торгівлі для групи країн ЦСЄ та СНД (\log_tito_te) є економічно незначимим і статистично не значимим (-0,029, з статистики 1,28). Важливим результатом є те, що зростання продуктивності в групі країн ЦСЄ та СНД більше залежить від зростання технологічно інтенсивної торгівлі (коефіцієнт \log_tito_te є вищим і становить 0,257), ніж в групі інших країн, що розвиваються (коефіцієнт \log_tito_dev є нижчим і становить 0,043).

Зі специфікації 3 табл. 2 можна зауважити, що величина впливу технологічно інтенсивної відкритості торгівлі на зростання продуктивності є дещо більшою в країнах СНД (коефіцієнт \log_tito_cis 0,289), ніж в країнах ЦСЄ (коефіцієнт \log_tito_ce 0,229), та значно більшою, ніж в групі інших країн, що розвиваються (коефіцієнт \log_tito_dev 0,044). Таким чином, технологічно інтенсивний імпорт є важливішим чинником зростання продуктивності саме в країнах СНД, зокрема Україні. Цей результат підтримує точку зору про необхідність створення умов для стимулювання розвитку саме технологічно інтенсивної торгівлі пострадянських країн, зокрема України.

Водночас, як видно зі специфікацій 1–3 табл. 1 пов'язані з торгівлею ефекти переміщення результатів іноземної науково-дослідної діяльності з високою статистичною значимістю мають великий позитивний ефект на сукупну продуктивність факторів всієї групи країн, що розвиваються (0,192), який є навіть більшим за ефект технологічно інтенсивного імпорту (0,144). Цей результат доводить, що країна, що розвивається, може суттєво підвищити свою продуктивність, якщо ця країна здобуває більші ефекти переміщення результатів науково-дослідної діяльності інших (високо інноваційних) країн. Людський капітал, який вимірюють як рівень освіченості, в нашій

базовій моделі має позитивний, проте незначний ефект на продуктивність країн, що розвиваються. Цей висновок сумісний з постулатами теорії нового зростання і висновками низки праць.

Висновки. Наша робота досліджує причинний вплив технологічно інтенсивної відкритості торгівлі на зростання продуктивності для великої вибірки країн ЦСЄ, СНД та інших країн, що розвиваються. Ми пропонуємо визначення технологічно інтенсивної торговельної відкритості (ТІТО) країни як відношення імпорту країни з високо інноваційних країн до її ВВП. Для групи 72-х країн, що розвиваються, зокрема 19 країн ЦСЄ і СНД, за період 1997–2016 років ми оцінюємо рівняння сукупної продуктивності факторів країн, що розвиваються, з їхніми технологічно інтенсивною відкритістю торгівлі, технологічно неінтенсивною відкритістю торгівлі, ефектами переміщення результатів іноземної науково-дослідної діяльності, людським капіталом (як рівень освіченості). Ми оцінюємо причинні зв'язки, використовуючи методи аналізу панельних даних з фіксованими ефектами в комбінації з аналізом інструментальних змінних (однорічне лагове значення показника ТІТО). В результаті проведення економетричного дослідження ми можемо зробити такі висновки.

1) Продуктивність країн ЦСЄ і СНД значно більше залежить від технологічно інтенсивної відкритості торгівлі, тобто від торговельної співпраці з високо інноваційними країнами, ніж від співпраці з низько інноваційними країнами. Цей висновок є сумісним з теорією нового зростання. Ми можемо пропонувати подальше дослідження феномена технологічно інтенсивної відкритості торгівлі та її впливу на зростання продуктивності на більш агрегованому рівні, а також з використанням альтернативного підходу до вимірювання ТІТО як імпорту високотехнологічних товарів і послуг до ВВП.

2) Величина впливу технологічно інтенсивної відкритості торгівлі на зростання продуктивності в країнах СНД є дещо більшою, ніж в країнах ЦСЄ, та значно більшою, ніж в інших країнах, що розвиваються. Отже, технологічно інтенсивний імпорт є важливішим чинником зростання саме для країн СНД, зокрема України. З точки зору ефективної торговельної політики нашої країни необхідно стимулювати саме технологічно інтенсивну торгівлю.

3) Країни ЦСЄ і СНД, які намагаються підвищити рівень ефектів переміщення результатів іноземної науково-дослідної діяльності, також мають вищі темпи зростання продуктивності. Водночас вищий рівень людського капіталу (як рівень освіченості робочої сили) країни, може мати позитивний та економічно суттєвий ефект на зростання її продуктивності. Ці висновки є сумісними з теорією нового зростання та іншими емпіричними працями. Ми можемо висловити міркування щодо необхідності альтернативного вимірювання показника освіченості робочої сили, який слід декомпонувати за рівнями здобуття початкової, середньої та вищої освіти, хоча досі наявність статистичних даних за широкою вибіркою країн є обмеженою.

Список використаних джерел:

1. Coe D.T., Helpman E., Hoffmaister A.W. International R&D Spillovers and Institutions. NBER Working Paper No. 14069, NBER, Cambridge, MA, 2008.
2. Moskalyk R., Moskalyk L. Determinants of Productivity Growth in Developing Countries: What Really Matters? Вісник Львівського університету. Сер. «Міжн. відн.». 2014. Вип. 36. Ч. 1. С. 3–14.
3. Danquah M., Moral-Benito E., Ouattara B. TFP Growth And Its Determinants: Nonparametrics And Model Averaging. Madrid, 2011, The Working Paper Series. URL: <http://Ssrn.Com/Abstract=1803371>.
4. Santacreu A.M. Innovation, Diffusion, and Trade: Theory and Measurement. INSEAD Working Paper No. 2011/127/EPS Economics and Political Science, December 12, 2011. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1634777.
5. Москалик Р. Міжнародне поширення технологій у глобалізованій економіці: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013. 378 с.

6. Coe D.T., Helpman E. International R&D Spillovers. *European Economic Review*. 1995. May. № 39(5). P. 859–887.
7. Eaton B., Kortum S. Trade in Ideas: Patenting and Productivity in the OECD. *Journal of International Economics*. 1996. № 40 (3–4). P. 254.
8. Caselli F., Wilbur C. Cross-Country Technology Diffusion: The Case of Computers. *Econ. Rev.* 2001. № 91:2. P. 328–335.
9. Xu B. Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Productivity Growth. *J. Devel. Econ.* 2000. № 62:2. P. 477–493.
10. Caselli F., Esquivel G., Lefort F. Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics. *Journal of Economic Growth*. 1996. № 1(3). P. 363–390.

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ НА РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ: ТЕСТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СНГ

Аннотация. В статье исследовано влияние международного распространения технологий на рост производительности для стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и СНГ за период 1997–2016 годов. Наши результаты показывают, что технологически интенсивный импорт, внешние эффекты иностранной научно-исследовательской деятельности и человеческий капитал являются главными факторами роста производительности в странах ЦВЕ и СНГ. Производительность стран ЦВЕ, а особенно СНГ, больше зависит от технологически интенсивной торговли, чем других развивающихся стран. Для экономической политики нашей страны эти результаты показывают важность стимулирования технологически интенсивной торговли.

Ключевые слова: международное распространение технологий, рост производительности, страны Центральной и Восточной Европы, страны СНГ, международная торговля, совокупная производительность факторов.

IMPACT OF INTERNATIONAL TECHNOLOGY DIFFUSION: MODEL TESTING FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE AND CIS COUNTRIES

Summary. The article examines the influence of international technology spread on productivity growth for Central and Eastern European (CEE) and CIS countries for the period 1997–2016. Our results show that technologically intensive imports, the external effects of foreign research and development as well as human capital are the main drivers of productivity growth in CEE and CIS countries. Productivity of the CEE countries, and especially the CIS countries, depends more heavily on technologically intensive trade than other developing countries. For the economic policy of our country, these results confirm the importance of stimulating technologically intensive trade.

Key words: international technology diffusion, productivity growth, countries of Central and Eastern Europe and the CIS, international trade, total factor productivity.

УДК 657.421.3:631.11

Наберухін В. А.

здобувач

*Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»*

Naberukhin V. A.

Postgraduate student

*of National Scientific Centre
“Institute of Agrarian Economics”*

ОБЛІКОВО-ОЦІНОЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В БАЛАНСАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті узагальнено теоретичні і методологічні засади оцінки об'єктів інтелектуальної власності, обґрунтовано напрями вдосконалення обліково-оціночного забезпечення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств. Розкрито особливості застосування різних методів оцінки, визначено етапи комерціалізації інтелектуального потенціалу підприємства.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація, справедлива вартість, нематеріальні активи, сільськогосподарські підприємства.

Вступ та постановка проблеми. З року в рік нематеріальна складова у вартості підприємств та продукції повільно, але впевнено зростає. У 2017 році впер-

ше опубліковано результати дослідження Всесвітньої організації інтелектуальної власності, які доводять, що майже одна третина вартості промислових товарів, що про-

даються в усьому світі, заснована на «нематеріальному капіталі», такому як бренд, промисловий зразок і технологія. Ця сума приблизно в 5,9 трильйонів доларів США у 2014 році засвідчила, що нематеріальний капітал привносить в загальну кількість вироблених товарів вдвічі більше, ніж будівлі, машини та інші форми матеріального капіталу [1].

Щодо світових показників комерціалізації інтелектуальної власності, то варто навести результати аналізу світових продажів ліцензій, наприклад корпорації «Дісней» («The Walt Disney Company»), доходи від продажу ліцензій якої перевищують 39,3 млрд. дол., бренд «Iconix» (одяг) – 13 млрд. дол., «PVH Corp.» (одяг) – 13 млрд. дол., «Meredith» (медіа та маркетинг) – 11,2 млрд. дол., «Mattel US» (іграшки та ігри) – 7 млрд. дол. [2].

Таким чином, питання використання інтелектуальної власності як за основним, так і за комерційним призначенням досить важливе та актуальне. Особливої уваги заслуговує його формальна частина, яка полягає в наявності методик бухгалтерського обліку цього капіталу, його адекватної та реальної оцінки, визначення вкладу інтелектуального капіталу у вартість виробленої продукції, формування вартості підприємства (Total Enterprise Value), а також фінансових результатів його комерціалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього десятиліття дослідження оцінювання вкладу інтелектуального капіталу в економіку проводяться як за кордоном, так і в Україні. Питання інтелектуальної власності та її комерціалізації висвітлюють зарубіжні вчені, такі як Т. Стюарт [3], М. Меллоун, Л. Едвінссон, П. Саліван, Б. Леонтьєв, О. Канторович, О. Бутник-Сиверский, П. Крайнев, А. Кендюхов, А. Чухно. Засади бухгалтерського обліку інтелектуальної власності досліджували Ю. Бездушна [4; 5], В. Жук [5], І. Жураковська [6], В. Мосаковський [7], К. Проскура, Н. Столярчук та інші вітчизняні науковці.

Водночас з розвитком нових видів інтелектуального капіталу, різноманітним методів його використання виникає потреба вдосконалення теоретичних та методичних засад оцінки та бухгалтерського обліку об'єктів інтелектуальної власності, що визначає актуальність дослідження.

Метою роботи є узагальнення теоретичних і методологічних засад оцінки об'єктів інтелектуальної власності та обґрунтування напрямів удосконалення обліково-оціночного забезпечення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. Конкурентною перевагою багатьох сільськогосподарських підприємств є їх інтелектуальний потенціал, а визначення його вартості є однією з ознак «інтелектуальної орієнтованості» їх діяльності.

Зазвичай ринкова капіталізація інтелектуального капіталу інноваційно-орієнтованих підприємств перевищує бухгалтерську вартість основних засобів, матеріальних і фінансових активів. Перевищення реальної вартості над бухгалтерською формується великою мірою за рахунок недооціненого інтелектуального потенціалу підприємства. Аналіз публічної інформації [8] свідчить про те, що ринкова вартість їх більшості відрізняється від балансової вартості активів значною мірою за рахунок неповного врахування інтелектуальних активів (табл. 1).

Термін «ринкова капіталізація» застосовується, як правило, для акціонерних товариств і означає вартість усіх її акцій, тобто ціну, яку необхідно було б заплатити в разі придбання 100% акцій підприємства.

Як зазначає Т.А. Стюарт, «компанія коштує рівно стільки, скільки вона коштує на думку ринку» [3]. Ринкова капіталізація обчислюється як добуток ціни акцій на кількість випущених акцій. Величина ринкової капіталізації є показником успішності компанії. Погоджуються з Т.А. Стюартом в тому, що ринкова капіталізація (або ринкова вартість акції) є найбільш об'єктивним і справедливим відображенням вартості компанії [3].

З точки зору ринкової економіки найбільш об'єктивною вартістю активу є вартість угоди його купівлі-продажу. Відповідно до принципів Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) справедлива вартість – це сума грошових коштів, достатня для придбання активу або виконання зобов'язання під час здійснення угоди між добре обізнаними, справді зацікавленими, незалежними один від одного сторонами. Отже, щоб мати практичну можливість визначити справедливую вартість, необхідна інформація про угоди з аналогічним активом, яка б забезпечувала дотримання таких умов:

- угода відбувається між незалежними (непов'язаними) сторонами;
- сторони добре обізнані про умови угоди та середньоринкові умови угод з аналогічними активами;
- сторони здійснюють операцію без примусу (угода не є вимушеною).

За таких умов ринкову капіталізацію можна розглядати як еквівалент справедливої вартості компанії. Оскільки справедлива вартість може бути сформована тільки на ринку, то ринкова капіталізація є об'єктивним показником наявності в компанії інтелектуальних активів. Цю величину можна ототожнювати з інтелектуальним потенціалом компанії, оскільки додана вартість, яка має не випадковий характер (тобто простежується постійна динаміка), створюється, як правило, під впливом людського капіталу.

Таблиця 1

Перевищення вартості агрохолдингів над вартістю їх активів

Підприємство	Виручка, млн. грн.	Прибуток, млн. грн.	Активи, млн. грн.	Оціночна вартість компанії, млн. грн.	Перевищення оціночної вартості компанії над вартістю її активів, разів
«Cargill Україна»	10 868	1 646	4 756	15 254	3,21
«Bunge Україна»	7 053	675,3	4 055	6 022	1,49
«Кернел»	28 237	-1 160	11 765	20 224	1,72
«Нібулон»	22 757	-1 950	10 303	14 348	1,39
«LouisDreyfus Україна»	5 172	886,1	939,1	2 512	2,67
«Астарта»	5 499	-1 008	1 401	3 886	2,77
Група компаній «Прометей»	1 040	148,5	335,9	551,9	1,64

Джерело: побудовано автором на основі джерела [8]

Індикатором наявності інтелектуального потенціалу підприємства є коефіцієнт *Тобіна*, введений в економіку Нобелівським лауреатом Дж. Тобіном, який виражає відношення ринкової вартості акцій підприємства до балансової вартості її активів [3]. Теоретично значення коефіцієнта *Тобіна* має бути до одиниці, але навіть в аграрних холдингах, що діють в Україні, за оцінками експертів (табл. 1), значення цього показника значно перевищують його теоретичні норми, що свідчить про наявність неврахованого інтелектуального потенціалу підприємства.

Теорія *Тобіна* має низку опонентів, які аргументують неспроможність виявлення залежності між зазначеними показниками. *Перший аргумент* зводиться до того, що метод ринкової капіталізації застосовується тільки для акціонерних компаній, акції яких цінуються на ринку цінних паперів, тому цей метод досить обмежений у використанні та не може бути універсальним. *Другий аргумент* зводиться до того, що на величину ринкової капіталізації впливають інституційні учасники ринку цінних паперів, а також численні зовнішні фактори (політичні, економічні тощо). Справді, на величину ринкової капіталізації впливають численні зовнішні фактори, формуючи величину капіталізації. Уникнути впливу цих факторів або звести їх до нуля неможливо. У зв'язку з цим метод оцінки інтелектуального потенціалу за допомогою методу капіталізації повинен застосовуватися для компаній, що мають відносно постійну величину капіталізації. Така динаміка повинна бути простежена протягом як мінімум трьох років і не мати випадкового характеру. *Третій аргумент* зводиться до неможливості застосування цього методу для структурних підрозділів компанії, наприклад філій, представництв. Оскільки за своєю правовою основою вони не є самостійними господарськими суб'єктами і не можуть виступати окремо як об'єкт купівлі або продажу, вартість таких окремих підрозділів не має інтересу для зовнішніх користувачів.

Таким чином, єдиної загальноприйнятої методології оцінки вкладу інтелектуальної власності у вартість підприємства, як і оцінки результатів комерціалізації, немає. Певною мірою така методика стандартизована в Національному стандарті оцінки № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» [9] та визначена методологією дохідного підходу.

Дохідний підхід до оцінювання майнових прав інтелектуальної власності ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів у вартість об'єкта оцінки. Він застосовується для оцінювання майнових прав інтелектуальної власності тоді, коли можна визначити розмір доходу, що отримує або може отримати власник права, від їх використання.

Основними методами дохідного підходу є метод непрямої капіталізації (дисконтування грошового потоку) та метод прямої капіталізації доходу. Застосування цих методів для оцінки майнових прав інтелектуальної власності передбачає визначення розміру тієї частини доходу, що отримана у зв'язку з наявністю у юридичної або фізичної особи таких прав. При цьому грошовим потоком чи доходом може бути:

- для методів переваги у прибутку і розподілу прибутків – різниця між прибутком суб'єкта права інтелектуальної власності, отриманого в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим без використання такого об'єкта;

- для методу додаткового прибутку – додатковий прибуток, який отримано суб'єктом права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності;

- для методу роялті – ліцензійний платіж за надання прав на використання об'єкта права інтелектуальної власності.

Застосування методу переваги у прибутку передбачає дисконтування або пряму капіталізацію різниці між прибутком від діяльності суб'єкта права інтелектуальної власності, що провадиться з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, та прибутком, отриманим від такої діяльності, за умови, що вона провадиться без використання зазначеного об'єкта.

Метод переваги у прибутку може застосовуватися шляхом оцінювання цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності та цього комплексу з огляду на припущення про відсутність у його складі майнових прав інтелектуальної власності. При цьому вартість цілісного майнового комплексу оцінюється шляхом дисконтування грошових потоків або шляхом прямої капіталізації доходу за умови відповідного обґрунтування у звіті про оцінку.

Джерелом формування переваги у прибутку, що виникає в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема, може бути збільшення ціни реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг); збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у натуральному виразі; скорочення витрат, пов'язаних з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Метод розподілу прибутків полягає у виділенні тієї частини прибутку, що отримана в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, із загальної суми прибутку суб'єкта права інтелектуальної власності з подальшим переведенням такої частини прибутку у вартість майнових прав інтелектуальної власності. Процедура переведення здійснюється шляхом дисконтування або прямої капіталізації прибутку за умови обґрунтування застосування однієї із зазначених оціночних процедур у звіті про оцінку.

Застосування методу додаткового прибутку передбачає пряму капіталізацію додаткового прибутку, який може отримувати суб'єкт права інтелектуальної власності в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності понад середній прибуток, який отримують подібні суб'єкти, що не мають переваги володіння такими майновими правами.

Метод додаткового прибутку застосовується за умови, що оцінювачем не виявлено підстав для того, щоб припускати наявність у складі цілісного майнового комплексу суб'єкта права інтелектуальної власності інших нематеріальних активів, крім оцінюваного майнового права інтелектуальної власності.

Метод роялті застосовується за умови, що майнові права інтелектуальної власності надані або можуть бути надані за ліцензійним договором іншій фізичній або юридичній особі. Метод полягає у визначенні суми дисконтованих доходів від ліцензійних платежів. За базу роялті можуть прийматися виручка від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг виробленої чи реалізованої ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) в натуральному виразі, величина доходу (прибутку) від реалізації ліцензійної продукції (товарів, робіт, послуг) та інші показники господарської діяльності. Ставка роялті визначається на підставі результатів аналізу ринку подібних об'єктів права інтелектуальної власності, за використання яких сплачується роялті.

Під час визначення розміру ліцензійних платежів враховуються вид та строк дії ліцензійного договору, кількість ліцензійних договорів, сфера використання об'єкта права

інтелектуальної власності, обсяг переданих прав, характеристики об'єкта права інтелектуальної власності, майнові права на який є предметом ліцензійного договору, залишковий строк його використання, строк освоєння процесу виробництва та/або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності, ступінь готовності такого об'єкта до використання за призначенням, а також інші показники, що можуть вплинути на розмір ліцензійних платежів.

Під час застосування методу непрямой капіталізації (дисконтування грошового потоку) прогнозний період визначається з урахуванням залишкового строку корисного використання об'єкта оцінки. Вартість реверсії об'єкта оцінки визначається в разі висловленого оцінювачем обґрунтованого припущення про отримання доходу в результаті його використання, зокрема від продажу в період, що настає за прогнозним.

Під час порівняльного аналізу дохідності інвестування в об'єкти права інтелектуальної власності проводиться аналіз ризиків, пов'язаних зі:

- ступенем готовності об'єкта оцінки до використання;
- строками освоєння, рівнем досягнення прогнозованих (планованих) технічних, економічних, екологічних та інших характеристик об'єкта оцінки або продукції (товарів, робіт, послуг), виробленої та/або реалізованої з використанням такого об'єкта;
- можливістю неправомірного використання об'єкта права інтелектуальної власності, зокрема виготовленням та реалізацією контрафактної продукції;
- іншими ризиками, притаманними об'єкту, що оцінюється.

Заслужує на увагу альтернативна думка про те, що справедлива вартість компанії – це вартість, яка визначена внутрішнім менеджментом компанії, а не та, яку готовий заплатити продавець. Безперечно, існує різниця між уявленнями внутрішнього управління про вартість підприємства і незалежними оцінювачами. Внутрішні користувачі аналізують діяльність своєї компанії на підставі фінансової звітності, що відображає, як правило, минулі факти фінансово-господарської діяльності. Для учасників ринку – зовнішніх користувачів – перспективи діяльності підприємства у майбутньому мають набагато більше значення, ніж дані фінансової звітності, що відображають події минулих звітних періодів. Таким чином, вважаємо, що ринкова вартість підприємства є більш об'єктивною, оскільки саме на ринку складаються умови для формування справедливої вартості, адже ринкова вартість встановлюється тими, хто оцінює компанію ззовні.

Безумовно, визнати різницю між величиною капіталізації та балансовою вартістю компанії інтелектуальним потенціалом буде некоректно з огляду на вплив різних зовнішніх факторів на ринкову вартість підприємства. Водночас попередні дослідження доводять перспективу збільшення вартості чистих активів за рахунок оцінки та включення в баланси інтелектуальної власності, що

загалом підвищує капіталізацію підприємства та рівень його інвестиційної привабливості [5].

В розвитку цих досліджень доцільним є обґрунтування системи інформаційного забезпечення комерціалізації та оцінки вартості інтелектуального потенціалу підприємства, яке включає в себе кілька етапів.

1) *Аудит інтелектуальних активів підприємства* – основа для подальшого обліку інтелектуального потенціалу, оскільки дає змогу виявити структуру інтелектуальних активів підприємства, провести тест щодо відповідності критеріям визнання у складі нематеріальних активів підприємства, оцінити можливість комерціалізації, зменшення (відновлення) корисності.

2) *Постановка управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства*, що включає декілька етапів, а саме розробку облікової політики управлінського обліку (положень з ведення управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства); формування робочого плану рахунків і порядку відображення типових господарських операцій, центрів відповідальності; розробку документообігу управлінського обліку інтелектуального потенціалу підприємства; розробку форм управлінської звітності з інтелектуального потенціалу підприємства.

3) *Оцінка інтелектуального потенціалу та аналіз його впливу на формування вартості підприємства*. Відпрацьована методика оцінки інтелектуального потенціалу підприємства та аналізу результатів його комерціалізації є необхідною умовою для формування вартості підприємства, з одного боку, і можливістю ефективного управління, з іншого боку. Внутрішній менеджмент повинен мати повноцінну та об'єктивну інформацію для проведення аналізу та вимірювання компонентів інтелектуального потенціалу. На нашу думку, для оцінки інтелектуального потенціалу доцільно застосовувати якісні, кількісні методики та їх поєднання.

Висновки. Результати дослідження обліково-оціночного забезпечення управління інтелектуальним потенціалом свідчать про існування суттєвих методичних можливостей капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств. Шляхом застосування методології аудиту, обліку, оцінки можна досягти суттєвого зростання вартості капіталу підприємства, забезпечивши адекватне вимірювання всіх врахованих та неврахованих в обліку об'єктів інтелектуальної власності.

Застосування запропонованої системи інформаційного забезпечення комерціалізації та оцінки вартості інтелектуального потенціалу підприємства, яка включає аудит інтелектуальних активів підприємства, постановку управлінського обліку та оцінку інтелектуального потенціалу з аналізом впливу на формування вартості підприємства, забезпечить збільшення капіталізації інтелектуальної власності в балансах сільськогосподарських підприємств.

Розвиток цього науково-методичного напрямку важливий в контексті подальших світових досліджень, спрямованих на оцінку вкладу інтелектуального капіталу в глобальних ланцюжках створення вартості компаній та товарів.

Список використаних джерел:

1. World Intellectual Property Report 2017 “Intangible Capital in Global Value Chains”. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_944_2017.pdf.
2. Brands A. Growing Economic Asset, But Further Economic Work Needed, WIPO Says In Report. URL: <https://www.ip-watch.org/2013/11/14/brands-growing-economic-assets-further-economic-work-needed-wipo-says-in-report>.
3. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. В. Ноздрина. Москва: Поколение, 2007. 368 с.
4. Бездушна Ю. Нормативні засади структуризації економіки як передумова розробки галузевих стандартів бухгалтерського обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. № 2. С. 17–20.

5. Жук В., Мельничук Б., Бездушна Ю. та ін. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / за ред. В. Жука. Київ: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. 88 с.
6. Жураковська І. Відображення складових інтелектуального капіталу у звітності підприємств України. Облік і фінанси. 2014. № 1(63). С. 13–19.
7. Мосаковський В., Кононенко Т. Шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів. Агроінком. 2008. № 1–2. С. 70–74.
8. 200 крупнейших компаний по данным “Forbes Украина”. URL: <http://forbes.net.ua/ratings/3>.
9. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 року № 1185. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>.

УЧЕТНО-ОЦЕНОЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В БАЛАНСАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье обобщены теоретические и методологические основы оценки объектов интеллектуальной собственности, обоснованы направления совершенствования учетно-оценочного обеспечения капитализации интеллектуальной собственности в балансах сельскохозяйственных предприятий. Раскрыты особенности применения различных методов оценки, определены этапы коммерциализации интеллектуального потенциала предприятия.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, справедливая стоимость, нематериальные активы, сельскохозяйственные предприятия.

ACCOUNTING AND APPRAISAL SUPPORT OF INTELLECTUAL PROPERTY CAPITALIZATION IN THE BALANCE SHEETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The article deals with the theoretical and methodological foundations of the evaluation of intellectual property objects and substantiates the ways of improving the accounting and assessment of the intellectual property capitalization in the balance sheets of agricultural enterprises. The specific of the application of various valuation methods was disclosed and the stages of commercialization of the enterprise' intellectual potential were determined.

Key words: objects of intellectual property, commercialization, fair value, intangible assets, agricultural enterprises.

УДК 339.9

Ніконенко У. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри*

*фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства*

Nikonenko U. M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation Department
Ukrainian Academy of Printing*

ДИНАМІКА СВІТОВИХ ЦІН НА СИРОВИННІ РЕСУРСИ: КРИЗОВІ ЦИКЛИ ПОВЕДІНКИ

Анотація. У статті проведено емпіричний аналіз динаміки світових цін на сировинні ресурси за період 1980–2017 рр. Встановлено кореляційні залежності окремих сировинних ресурсів із загальним індексом світових цін на сировинні товари, а також зв'язки в межах окремих товарних груп. Ідентифіковано присутність короткочасних циклів сировинних «піків» та локальних мінімумів за допомогою відхилень поточних значень цінних індексів від рівноважного тренду.

Ключові слова: сировинні ресурси, сировинні цикли, індекс цін на сировинні товари, продовольчі товари, аграрна сировина, сира нафта, метали, кореляція цінних індексів.

Вступ та постановка проблеми. Впродовж 2000-х рр. багаті на природні ресурси країни користувалися вигодами від високих цін на біржові товари, коли ціни на метал і нафту досягли пікового рівня за всю історію. Як наслідок, сировинні економіки, що розвиваються, мали змогу суттєво збільшити бюджетні надходження і рухатися в бік економічних перетворень і розвитку. Але високі ціни, як

правило, призводять до закінчення бумів на ринках біржових товарів. Обвал біржових цін ще раз нагадав про той факт, що ці ціни є мінливими, непередбачуваними і піддаються довгостроковим потрясінням. Це також означало, що країни-експортери біржових товарів повинні адаптуватися до періоду низького рівня доходу від експорту і державних надходжень. Така ситуація спостерігалася на

ринку сировинних товарів на початку 1980-х рр., така ж спостерігається і зараз. Зниження цін на біржові товари співпало зі значним падінням нафтових цін (які після чотирьох років відносної стабільності з червня 2014 р. знизилися більш ніж вдвічі), відзначаючи кінець підйому або суперциклу, що почав свій відлік на початку 2000-х рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив цінових шоків оцінюється в економічній літературі порізно. Н. Спатафора та І. Титель на підставі аналізу цінових циклів сировинних товарів упродовж 40 років для понад 150 країн встановили, що сировинний бум зазвичай має більшу амплітуду, ніж спадна фаза цінового циклу; приблизно третина всіх бумів (спадів) завершуються черговим бумом (спадом), а чим більшою є амплітуда зростання цін, тим глибшим стає наступний спад цін; в середньому медіана щорічного зростання ВВП під час сировинного буму на 2 пп перевищує значення цього показника для випадків спаду цін на сировину; значне підвищення обмінного курсу зазвичай призводить до сповільнення економічного зростання; чим більшим є дефіцит бюджету напередодні цінового буму, тим меншим є зростання ВВП під час буму (це може бути наслідком «витіснення» приватного споживання). Економічне зростання країн-експортерів сировини під час цінового буму 2006–2008 рр. вважається безпосереднім наслідком не стільки глобальних чинників, скільки внутрішніх чинників як менша амплітуда підвищення обмінного курсу чи кращі показники сальдо бюджету [1].

П. Кашін, К. МакДермотт і А. Скотт вважають сировинні цикли найбільшим викликом для країн-експортерів, звертаючи увагу на асиметрію таких циклів: періоди спадних цін на сировину тривають довше, ніж цінові буми, а глибина спаду дещо більша, ніж амплітуда наступного буму. Для більшості сировинних товарів ймовірність завершення поточної фази цінового циклу не залежить від тривалості попередньої фази такого циклу [2].

Д. Джекс на підставі аналізу цін на 30 сировинних товарів за останні 160 років зазначив, що ціни на енергетичну та неенергетичну сировину зростають з 1950 р. в рамках чергового цінового суперциклу, але зі зростаючою амплітудою відхилень від рівноважного тренду (це має негативний вплив на економіку країн-експортерів сировини) [3].

Як виявили А. Фернадес, С. Шмідт-Грохе і М. Урібе за даними 138 країн за період 1960–2015 рр. (використано модель SVAR), глобальні цінові шоки, що так чи інакше мають стосунок до світових цін на сировину, визначають 33% змін ВВП типової країни, а для даних після 2000 р. цей показник зростає вдвічі [4].

Незалежно від інтерпретації пануючих тенденцій, важко заперечити зростаючу нестабільність світових цін на сировину та збільшення амплітуди циклічних явищ на світових сировинних ринках, що почала виявлятися з початку 1970-х рр., що й робить вибрану тему актуальною.

Метою роботи є емпіричне оцінювання динаміки світових цін на сировинні ресурси для визначення кризових циклів їх поведінки.

Результати дослідження. Для емпіричного аналізу динаміки цін на первинні ресурси використано квартальні дані за період 1980–2017 рр. у розрізі декількох показників: $PCOM_t$ – загальний індекс цін на сировинні товари (2005=100), $PNFUEL_t$ – індекс цін на не паливні сировинні товари (2005=100), $PFOOD_t$ – індекс цін на продовольчі товари (2005=100), $PBEV_t$ – індекс цін на напої (каву, чай і какао) (2005=100), $PRAW_t$ – індекс цін на аграрну сировину (2005=100), $PIND_t$ – індекс цін на промислову сировину (2005=100), $POIL_t$ – індекс цін на сиру нафту (2005=100), $PMETAL_t$ – індекс цін на метали (2005=100).

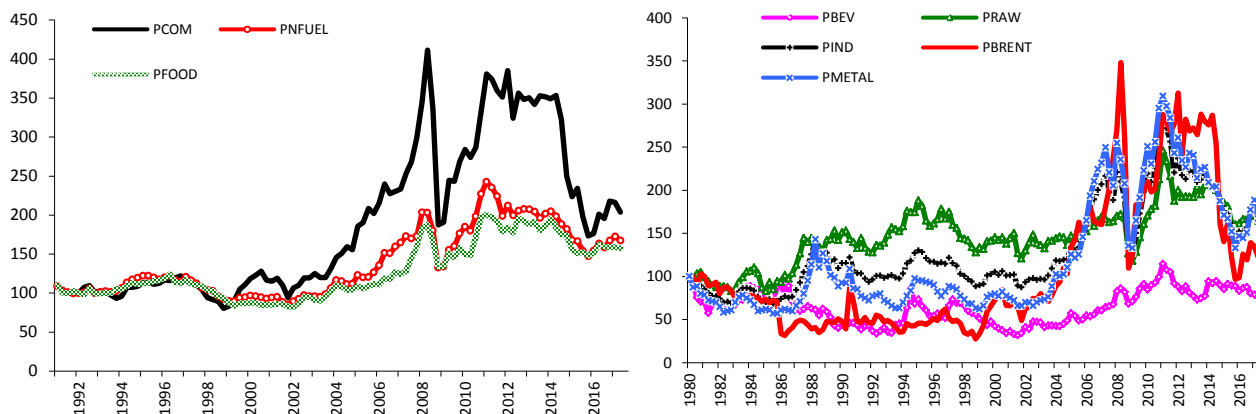
Індекс цін на продовольчі товари $PFOOD_t$ враховує вартість злаків, рослинної олії, м'яса, морепродуктів, цукру, бананів і помаранчевого соку; індекс цін на аграрну сировину $PRAW_t$ – деревини, бавовни, вовни, каучуку і шкірсировини; індекс цін на метали $PMETAL_t$ – алюмінію, міді, нікелю, олова, свинцю, урану, цинку і залізної руди; індекс цін на сиру нафту $POIL_t$ – це середнє вартості сортів Brent, West Texas Intermediate і Dubai Fateh. Ціновий індекс $PNFUEL_t$ враховує ціни на продовольчі товари і промислову сировину, індекс $PIND_t$ – вартість аграрної сировини та металів.

Світові ціни на сировину залишалися стабільними в першій половині 1990-х рр., потім незначно зросли, але до кінця декади знову знизилися (це стало одним з наслідків азіатської фінансової кризи 1997–1998 рр.). Проте до кінця 2000 р. зростання світових цін на сировину відновилося, перш за все за рахунок подорожчання енергоносіїв. Натомість ціни на не паливні сировинні товари і продукти харчування залишилися нижче рівня початку 2004 р. Варто зазначити, що до початку азіатської фінансової кризи 1997–1998 рр. світові ціни на сировину, не паливні товари і продукти харчування змінювалися практично в унісон. Із середини минулої декади ціни на несировинні товари і продовольство почали зростати, але відповідна амплітуда значно поступалася подорожчання енергетичної сировини і металів. Станом на середину 2008 р. не паливні товари подорожчали вдвічі порівняно з першою половиною 1990-х рр., тоді як загальний рівень цін на сировину продемонстрував зростання вчетверо. Світові ціни на продовольчі товари зростали дещо повільніше до початку 2007 р., але надалі спостерігається їхнє прискорене зростання.

З початком світової фінансової кризи (осінь 2008 р.) відбулася стрімка корекція цін на сировину, яка більшою мірою зачепила енергоносії, ніж не паливну сировину та продукти харчування. Проте вже із середини 2009 р. світові ціни на сировину відновили зростання. На початку 2011 р. загальний індекс цін на сировину майже досягнув передкризового рівня і залишався високим до початку 2014 р. Натомість ціни на не паливні товари і продовольство навіть перевищили докризовий рівень. Із середини 2016 р. світові ціни на сировину відновлюються, але досить мляво.

На рис. 1 показано агреговані цінові індекси на сировинні товари, а на рис. 2 – отримані рівноважні тренди. Відповідну інформацію по окремих сировинних товарах подано на рис. 3–5.

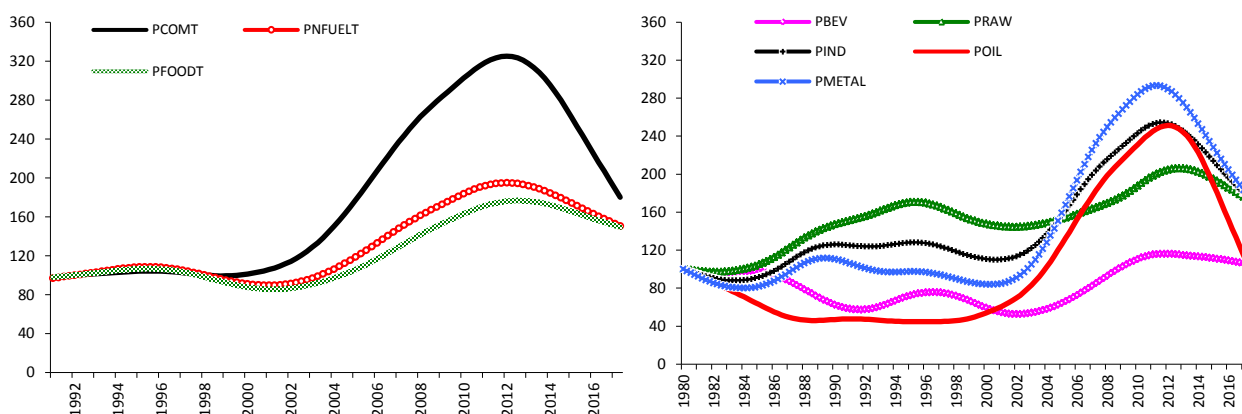
Аналізуючи інші агреговані цінові індекси (рис. 1б), помічаємо значну амплітуду цінових коливань на ринку сирової нафти, яка значною мірою повторює візерунок зміни загального рівня цін на сировину (рис. 1а). Світові ціни на метал мають подібний характер змін, але, на відміну від сирової нафти, в цій категорії немає настільки значного зниження цін із середини 1980-х рр. У 1987–1989 рр. ціни на метали зросли більш ніж вдвічі, проте надалі поступово знизилися до рівня першої половини 1980-х рр. На початку 2000-х рр. світові ціни на метал і сиру нафту зрівнялися, а надалі зростали більш-менш в унісон до 2006 р., коли відбулося значне підвищення цін на метали. Натомість подорожчання сирової нафти відбулось із запізненням на рік. Післякризове відновлення світових цін на метали і сиру нафту відбувалося практично синхронно, але на початку 2012 р. з'явилися істотні відмінності. Якщо період високих цін на сиру нафту тривав ще два роки, то ціни на метали почали досить стрімко знижуватися. У 2016–2017 рр. обидва цінові індекси відновили зростання, але світові ціни на метали залишаються вищими порівняно з цінами на сиру нафту.



а) загальний індекс цін на сировину (1991–2017 рр.);
б) інші цінові індекси (1980–2017 рр.)

Рис. 1. Динаміка світових цін на основні первинні ресурси (індекс, 2010=100)

Джерело: МВФ [5]



а) загальний індекс цін на сировину (1991–2017 рр.);
б) інші цінові індекси (1980–2017 рр.)

Рис. 2. Часові тренди світових цін на основні первинні ресурси (індекс, 2010=100)

Джерело: МВФ [5]

Спільним для усіх металів є стрімке зростання цін від середини минулої декади, яке призупинилось у 2008–2009 рр., але згодом ціни оперативнo відновились, а іноді навіть перевищили докризовий рівень (мідь). Приблизно з 2013 р. ціни на метали розпочали зниження, але із середини 2016 р. відновлюються, передусім це стосується цін на цинк (рис. 3).

Світові ціни на аграрну сировину поступово зростали із середини 1990-х рр., що відрізняє їх від поведінки світових цін на метал і сирну нафту. Надалі аграрна сировина подешевшала, а лише незначно подорожчала в докризовий період 2005–2008 рр. Більш відчутне подорожчання відбулося в післякризові 2010–2011 рр. У 2014–2017 рр. світові ціни на аграрну сировину знизилися, але менше, ніж ціни на метали і сирну нафту. Індекс цін на промислову продукцію виявляє помірковане підвищення в 1990-х рр., а у 2004–2005 рр. практично повторює динаміку цін на метали. На відміну від решти сировинних товарів, світові ціни на напої зростали набагато менше і не зазнали цінового буму ні в докризовий, ні в післякризовий періоди, хоча з початку 2000-х рр. відбувалося поступове подорожчання чаю, кави та інших товарів.

Додаткову інформацію забезпечує порівняння рівноважних трендів (рис. 2). По-перше, виразно помітно подорожчання сировинних товарів, як це демонструє показник $PCOMT_t$. Головний внесок зроблено цінами на метали ($PMETAL_t$), сирну нафту ($POILT_t$) і промислову сировину ($PINDT_t$). Світові ціни на аграрну сировину ($PRAW_t$) і продовольчі товари ($PFOOD_t$) зростали повільніше, але зберегли висхідну тенденцію. По-друге, простежується конвергенція світових цін на метали, аграрну та промислову сировину до деякого рівноважного значення на рівні 70–80% понад рівня початку 1980-х рр. По-третє, світові ціни на сирну нафту ($POIL_t$) настільки стрімко знизилися у 2014–2017 рр., що амплітуда сумарного підвищення порівняно з початком 1980-х рр. не відрізняється від динаміки цін на напої ($PBEV_t$). Ціновий тренд для $PBEV_t$ станом на середину 2017 р. співпав з трендом цін на сирну нафту ($POIL_t$). Трендові значення для обох показників повернулися до рівня 1980 р.

Із загальним індексом світових цін на сировинні товари найбільше корелюють ціни на метал і сирну нафту, тоді як найменше – ціни на напої (табл. 1). Цілком перед-

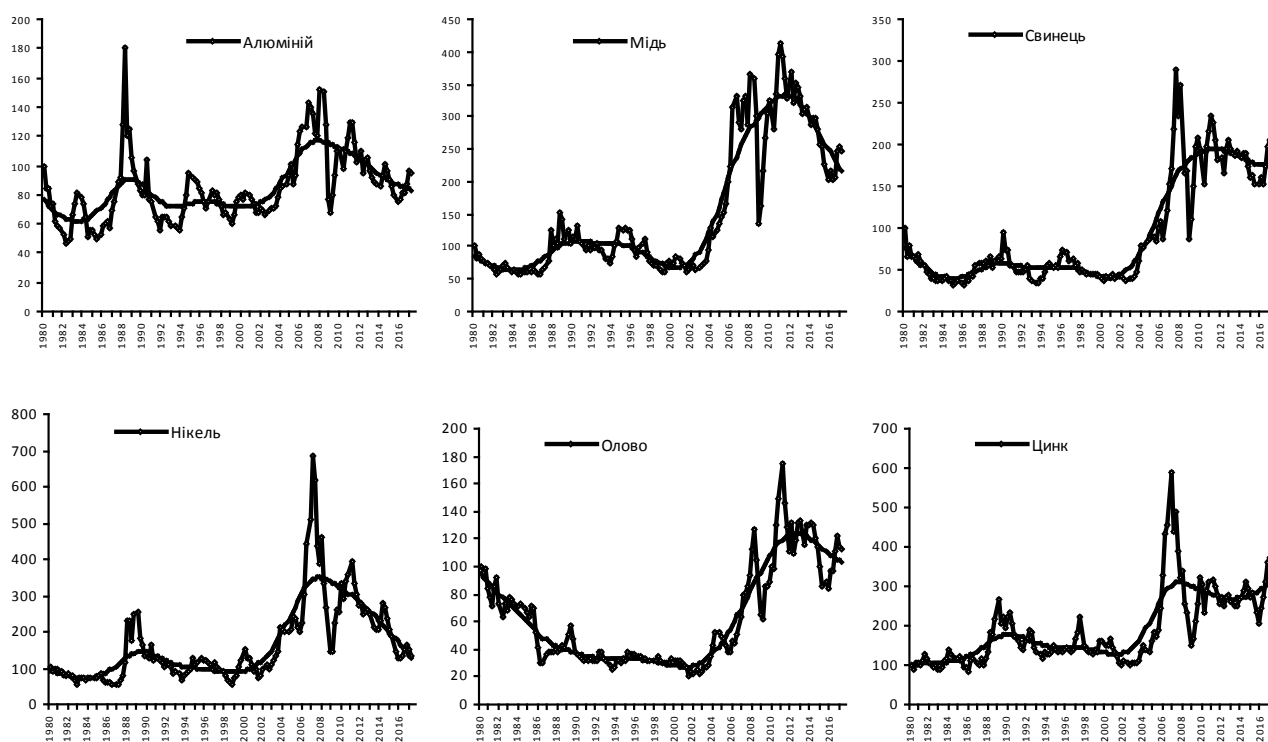


Рис. 3. Індеси світових цін на окремі метали

Джерело: МВФ [5]

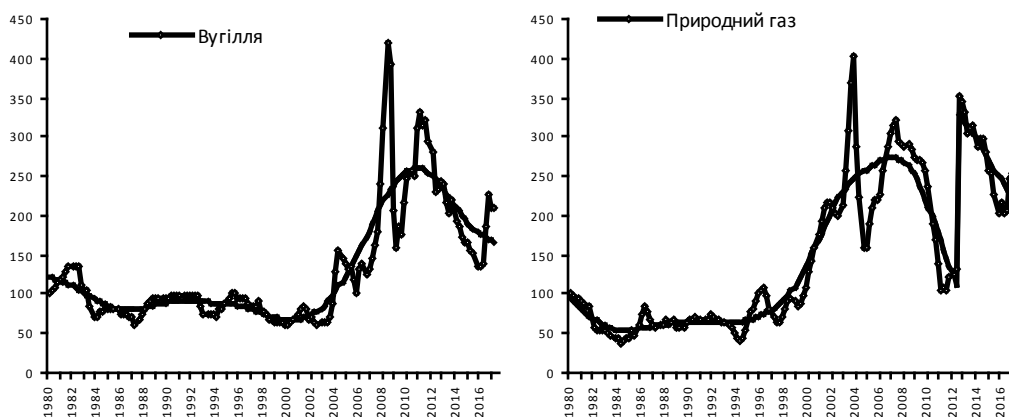


Рис. 4. Індеси світових цін на енергоносії

Джерело: МВФ [5]

бачуваним є те, що ціни на сировину істотно корелюють з показником ВВП США, який можна вважати наближеною характеристикою попиту на світових ринках. Пряма залежність дещо слабша для показників промислового виробництва, причому немає істотних відмінностей між кореляцією цін на сировину та промисловим виробництвом в обох «центрах» світової економіки, а саме США та Єврозоні. Також інтуїтивно зрозумілою є обернена кореляція між цінами на сировину і ставкою LIBOR, адже подорожчання кредитних ресурсів – це чинник зменшення сукупного попиту на світових ринках.

Розглядаючи агреговані індеси для окремих товарних груп, бачимо, що ціни на не паливні сировинні товари ($PNFUEL_t$) дуже істотно корелюють з цінами на продовольчі товари ($PFOOD_t$), промисловою сировину ($PIND_t$) і метали ($PMETAL_t$). Дещо слабший зв'язок простежується з цінами

на аграрну сировину ($PRAW_t$) і сиру нафту ($POIL_t$). Світові ціни на продовольчі товари найбільше корелюють з цінами на промислову сировину, напої ($PBEV_t$) і метали. Цілком очікувано, що світові ціни на напої дещо слабше корелюють з рештою цінових індесів. Промислова сировина більше корелює з цінами на метал і сиру нафту. Коефіцієнти кореляції цін на аграрну сировину з іншими ціновими індесами перебувають у межах від 0,7 до 0,8.

Від'ємна кореляція зі ставкою LIBOR для окремих цінових індесів дещо нижча, ніж для загального індесу цін на сировину ($PCOM_t$) і загалом перебуває в межах від 0,5 до 0,6 (дещо нижчий коефіцієнт кореляції отримано для показника цін на напої). Показники доходу (ВВП і промислового виробництва) не заперечують вище залежності, коли кореляція із загальним індесом цін на сировину є вищою, ніж для дизагрегованих індесів

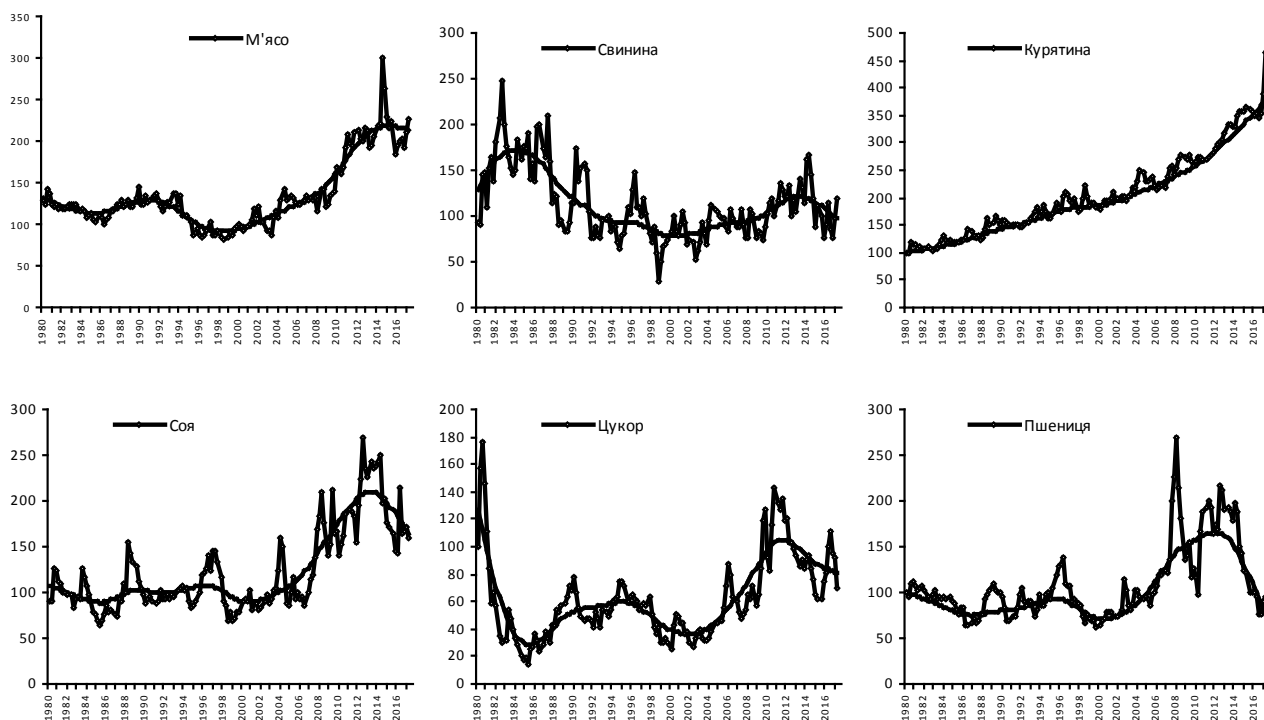


Рис. 5. Індеси світових цін на деяку сільськогосподарську продукцію

Джерело: МВФ [5]

Таблиця 1

Кореляція цінних індексів з показниками доходу в світовій економіці і ставкою LIBOR

	PCOM	PNFUEL	PFOOD	PBEV	PIND	PRAW	METAL	BRENT	LIBOR	YUS	INDUS	INDEURO	USD
PCOM	1												
PNFUEL	0,94	1											
PFOOD	0,89	0,97	1										
PBEV	0,73	0,86	0,88	1									
PIND	0,95	0,98	0,92	0,80	1								
PRAW	0,69	0,81	0,80	0,73	0,80	1							
METAL	0,96	0,96	0,89	0,78	0,98	0,70	1						
BRENT	0,98	0,88	0,81	0,63	0,90	0,60	0,93	1					
LIBOR	-0,61	-0,58	-0,62	-0,47	-0,52	-0,37	-0,53	-0,62	1				
YUS	0,80	0,69	0,64	0,58	0,70	0,37	0,76	0,83	-0,64	1			
INDUS	0,66	0,51	0,44	0,41	0,55	0,25	0,61	0,71	-0,42	0,93	1		
INDEURO	0,67	0,51	0,41	0,34	0,57	0,21	0,64	0,73	-0,35	0,88	0,93	1	
USD	0,24	0,36	0,38	0,23	0,33	0,42	0,23	0,15	0,01	-0,34	-0,51	-0,39	1

сів. З показником американського ВВП (*YUS*) найбільше корелюють ціни на сиру нафту і метали, а найменше – ціни на аграрну сировину. Коефіцієнти кореляції із сировинними індексами для обох показників промислового виробництва – США (*INDUS*) і Єврозони (*INDEURO*) – дещо нижчі, але загалом відповідають відповідним коефіцієнтам для ВВП США.

Від’ємна кореляція зі ставкою LIBOR найвища для показника ВВП США (-0,71), але в усіх випадках відповідні коефіцієнти кореляції порівняно невисокі. Набага-

то вища кореляція простежується між показниками ВВП США та промислового виробництва у цій країні та Єврозоні. Американський ВВП навіть дещо сильніше корелює з європейською промисловістю (0,89), що засвідчує високу взаємну залежність економік США і країн Єврозони. Обмінний курс долара не виявляє істотної кореляції з жодним цінним індексом. Відповідний додатний коефіцієнт найвищий для аграрної сировини (0,42), харчової продукції (0,38) та не паливних товарів (0,36). Здешевлення долара не має стосунку до ставки LIBOR, тоді як про-

стежиться від'ємна кореляція з показниками ВВП США, промислового виробництва США та країн Євразії.

Динаміка цін на метали найбільше збігається зі світовими цінами на мідь (табл. 2). Високою кореляцією характеризуються окремі пари, а саме «мідь – свинець» (0,95), «олово – свинець» (0,95), «олово – мідь» (0,93), «алюміній – нікель» (0,89). Натомість найнижчу кореляцію виявляють пари «алюміній – олово» (0,67), «олово – нікель» (0,75), «алюміній – свинець» (0,76). Зі світовими цінами на сиру нафту найбільше корелюють ціни на мідь (0,96), свинець (0,88), нікель (0,86) та олово (0,86), а найменше – на цинк (0,75) та алюміній (0,77).

Цілоком передбачуванним є те, що підвищення ставки LIBOR приводить до зниження світових цін на метали. Подорожчання кредитних ресурсів на світових ринках найбільше впливає на вартість олова (-0,65), а найменше – алюмінію (-0,18) та цинку (-0,26). Кореляція для решти цінних індексів порівняно невисока. ВВП США найбільше корелює з цінами на сиру нафту (0,81), свинець і олово (0,74). Збільшення попиту на інші метали менш відчутне. Загалом залежність світової ціни на метали від ВВП США сильніша, ніж це спостерігається для показників промислового виробництва (як у США, так і в країнах Євразії). Європейська промисловість має відчутніший вплив на світові ціни таких металів, як мідь, нікель і цинк. Обмінний курс долара не виявляє помітної кореляції з цінами на метали.

Ціни на сиру нафту істотно корелюють з цінами на вугілля і природний газ (табл. 3). Обернена залежність усіх трьох енергетичних індексів від ставки LIBOR порівняно невисока. Очікувана пряма залежність від ВВП США досить висока для сирової нафти (0,81) і природного газу (0,78) та дещо нижча для вугілля (0,65). Кореляція паливних індексів з показниками промислового виробництва нижча передусім для вугілля. Немає ознак зв'язку з обмінним курсом долара.

Індекс світових цін на аграрну сировину ($PRAW_t$) найбільше корелює з цінами на продукти харчування (0,80), бавовну (0,79), цукор (0,76) і кукурудзу (0,75). Немає кореляції з цінами на оливкову олію (0,12), яка загалом не корелює з жодним цінним індексом. Ціни на продовольчі

товари ($PFOOD_t$) щільно корелюють не лише з індексами цін на кукурудзу (0,93), сою (0,91), рис (0,89), цукор і соняшникову олію (0,85), але й з цінами на вовну (0,87). Ціни на яловичину корелюють з цінами на сою (0,75), хоча ще вища кореляція простежується з цінами на вовну (0,78). Цікаво, що ціна на вовну корелює з цінами на какао (0,86), кукурудзу та сою (0,82), соняшникову олію (0,79). Очевидно, що йдеться про спільну динаміку на перший погляд мало пов'язаних між собою цінних індексів. Подібне зауваження може стосуватися високої кореляції цін між цінами на какао і соняшникову олію (0,80) чи сою (0,77), рис і кукурудзу (0,75). Водночас цілоком природною виглядає кореляція цін на кукурудзу з цінами на рис (0,88), сою (0,88) та соняшникову олію (0,81). Так само немає нічого незвичного у тому, що світові ціни на пшеницю істотно корелюють з цінами на продовольчі товари (0,84), кукурудзу (0,88), рис (0,78), сою (0,79) та соняшникову олію (0,72). Світові ціни на яловичину і свинину між собою корелюють незначно (0,50), як і з цінами на кукурудзу. Ціни на сою корелюють з цінами на яловичину (0,79), але зв'язок слабший з цінами на свинину (0,53).

Усі цінні індекси на продукцію сільського господарства істотно корелюють з цінами на сиру нафту, а найбільше це стосується продуктів харчування (0,82), вовни (0,82), помаранчевого соку (0,82), кукурудзи (0,77), пшениці (0,77), сої (0,76), соняшникової олії (0,76), рису (0,70). Слабша кореляція простежується з цінами на свинину (0,46), бавовну (0,37) та оливкову олію (0,18). Знайдено від'ємну кореляцію ставки LIBOR з цінами на вовну (-0,77), яловичину (-0,74), какао (-0,74), соняшникову олію (-0,70) та сою (-0,68). Показник американського ВВП найбільше корелює з цінами на вовну (0,78), помаранчевий сік (0,75) та яловичину (0,74). Немає відчутного кореляційного зв'язку з цінами на бавовну, пшеницю, оливкову олію та свинину. Використовуючи показник промислового виробництва у США, можемо сказати, що кореляційні коефіцієнти нижчі для більшості цінних індексів. Подібно до інших сировинних товарів обмінний курс долара не виявляє високої кореляції з аграрною продукцією. Відповідні кореляційні коефіцієнти найвищі для бавовни (0,41), рису (0,36), сої (0,36) та соняшникової олії (0,29).

Таблиця 2

Кореляція цінних індексів металів з показниками доходу в світовій економіці і ставкою LIBOR

	METAL	ALUMIN	LEAD	COPPER	NICKEL	TIN	ZINC	BRENT	LIBOR	YUS	INDUS	INDEURO	USD
METAL	1												
ALUMIN	0,84	1											
LEAD	0,95	0,76	1										
COPPER	0,98	0,82	0,95	1									
NICKEL	0,89	0,89	0,83	0,86	1								
TIN	0,93	0,67	0,95	0,93	0,75	1							
ZINC	0,87	0,79	0,86	0,88	0,81	0,79	1						
BRENT	0,93	0,77	0,88	0,90	0,86	0,87	0,75	1					
LIBOR	-0,54	-0,18	-0,55	-0,52	-0,37	-0,65	-0,26	-0,63	1				
YUS	0,74	0,58	0,74	0,68	0,64	0,74	0,59	0,81	-0,71	1			
INDUS	0,60	0,56	0,59	0,52	0,56	0,58	0,48	0,70	-0,56	0,95	1		
INDEURO	0,65	0,67	0,63	0,58	0,69	0,58	0,58	0,74	-0,46	0,89	0,92	1	
USD	0,12	0,07	0,09	0,20	0,12	0,09	0,15	-0,01	0,26	-0,53	-0,66	-0,51	1

Кореляція цінних індексів енергоносіїв з показниками доходу в світовій економіці і ставкою LIBOR

	BRENT	COAL	GAS	LIBOR	YUSA	INDUS	INDEURO	USD
BRENT	1							
COAL	0,87	1						
GAS	0,92	0,85	1					
LIBOR	-0,63	-0,58	-0,61	1				
YUSA	0,81	0,65	0,78	-0,71	1			
INDUSA	0,70	0,48	0,67	-0,56	0,95	1		
INDEURO	0,74	0,55	0,70	-0,46	0,89	0,92	1	
USD	-0,01	0,22	-0,02	0,26	-0,53	-0,66	-0,51	1

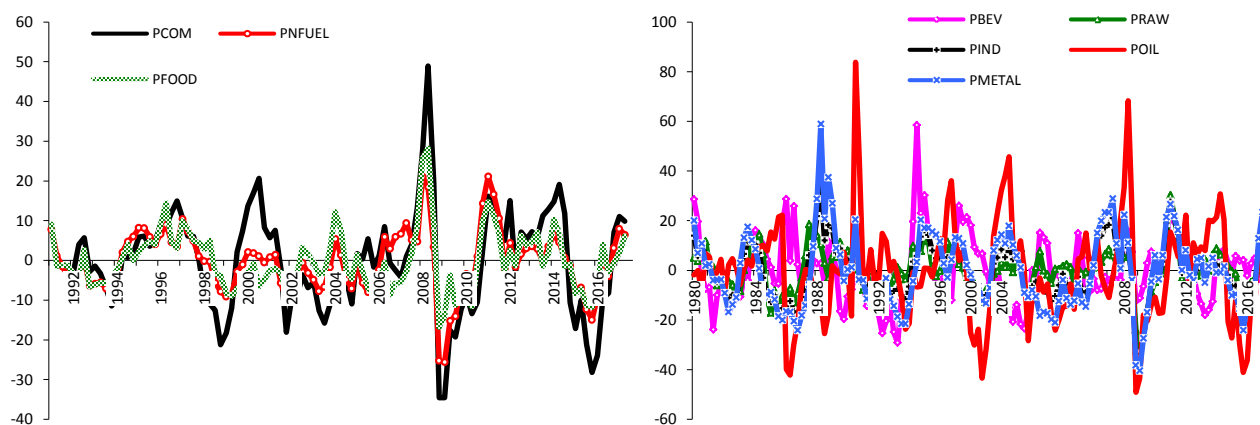


Рис. 6. Цикли поведінки світових цін на основні первинні ресурси, 1980–2017 рр. (індекс, 2010=100)

Джерело: МВФ [5]

Присутність короточасних циклів можна ідентифікувати за допомогою відхилень поточних значень цінних індексів від рівноважного тренду (рис. 6). Значні циклічні відхилення загального індексу цін на сировину спостерігались у 2000, 2008 і 2014 рр., тобто з інтервалом у 6–8 років. Відповідне циклічне «дно» простежується у 1999, 2009 і 2015 рр. Дещо слабший ціновий бум відбувся у 1996 р., а його корекція виявилася досить плавною. Наступні переходи від зростаючої до спадної тенденції виглядають набагато стрімкішими. Період 2003–2007 рр. загалом виявився досить стабільним з точки зору відхилень від рівноважного тренду, тоді як ціновий бум 2007–2008 рр. виявився рекордним, як і наступна спадна кореляція світових цін у 2009 р., яка була нетривалою і досить швидко змінилася прискореним підвищенням цін. Період 2011–2014 рр. виглядає досить нестабільним, а цінова корекція зразка 2015–2016 рр. за амплітудою ненабагато поступається подіям 2008–2009 рр., а за тривалістю навіть виявилася довшою в часі. Ціни на не паливну сировину і продовольчі товари виглядають дещо стабільнішими, ніж загальний індекс цін на сировину. Так само стабіль-

ними виглядають світові ціни на аграрну та промислову сировину.

Найбільш нестабільними виглядають ціни на сиру нафту з переважанням за амплітудою цінних бумів. Світові ціни на метали дещо стабільніші, але однаково вразливі до циклічних чинників. Так само це стосується напоїв, що загалом цілком природно, адже в цьому разі підвищене значення мають природно-кліматичні чинники.

Висновки. Проведене дослідження показало, що у 2006–2008 рр. спостерігався виразний пік сировинних цін, який дає змогу припустити, що найближчим часом світові ціни на сировину матимуть локальне «дно», яке нагадуватиме стан сировинного ринку кінця 1990-х рр. Певна середньострокова циклічність виразніше простежується для цін на метал та аграрну сировину. В першому випадку помітні цінові піки 1988–1990 і 2008–2012 рр., цінове «дно» 1998–2000 рр. У другому випадку простежуються два цінові «піки» 1994–1996 і 2011–2012 рр., цінове «дно» 2000–2002 рр. Світові ціни на напої виявляють локальне «дно» у 1990–1992 і 2001–2003 рр., два цінові «піки» у 1995–1996 і 2010–2011 рр.

Список використаних джерел:

1. Spatafora N., Tytell I. Commodity Terms of Trade: The History of Booms and Busts. IMF Working Paper WP/09/205, 2005. 34 p.
2. Cashin P., McDermott C.J., Scott A. Booms and slumps in world commodity prices. Journal of Development Economics. 2002. Vol. 69. P. 277–296.
3. Jacks D.S. From Boom to Bust: A Typology of Real Commodity Prices in the Long Run. Discussion Paper. 2013. № 03. The Australian National University. 62 p.
4. Fernandez A., Schmitt-Grohe S., Uribe M. World shocks, world prices, and business cycles: An empirical investigation. Journal of International Economics. 2017. Vol. 108. P. 2–14.
5. IMF (2017). International Financial Statistics. URL: data.imf.org.

ДИНАМИКА МИРОВЫХ ЦЕН НА СЫРЬЕВЫЕ РЕСУРСЫ: КРИЗИСНЫЕ ЦИКЛЫ ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация. В статье проведен эмпирический анализ динамики мировых цен на сырьевые ресурсы за период 1980–2017 гг. Установлены корреляционные зависимости отдельных сырьевых ресурсов с общим индексом мировых цен на сырьевые товары, а также связи в пределах отдельных товарных групп. Идентифицировано присутствие кратковременных циклов сырьевых «пиков» и локальных минимумов с помощью отклонений текущих значений ценовых индексов от равновесного тренда.

Ключевые слова: сырьевые ресурсы, сырьевые циклы, индекс цен на сырьевые товары, продовольственные товары, аграрное сырье, сырая нефть, металлы, корреляция ценовых индексов.

DYNAMICS OF WORLD PRICES FOR RAW MATERIALS: CRISIS CYCLES OF BEHAVIOR

Summary. The article provides an empirical analysis of the dynamics of world prices for raw materials for the period of 1980–2017. It shows the correlation dependencies of individual raw materials with the general index of world prices on commodities, as well as connections within the limits of separate commodity groups. The article identifies the presence of a short-term cycle of raw “peaks” and local minima with the help of deviations of the current values of price indices from the equilibrium trend.

Key words: raw materials, raw cycles, commodity prices index, foodstuffs, agricultural raw materials, crude oil, metals, correlation of price indices.

УДК 339.187:631.147(477)

Овчаренко А. С.

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Ovcharenko A. S.

*PhD student of international trade and marketing department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОСУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНОМУ ТОВАРНУМУ РИНКУ

Анотація. У статті розглянуто застосування сучасних маркетингових технологій для просування екопривітних товарів, зокрема органічної агропродовольчої продукції. Виявлено переваги та недоліки використання «зеленого», «партизанського» та маркетингу у соціальних мережах. Наведено успішну практику впровадження вищезазначених концепцій маркетингу органічними компаніями. Охарактеризовано рівень використання маркетингових інструментів на українському органічному агропродовольчому ринку. Зазначено основні напрями розвитку органічного маркетингу для подальшої популяризації органічної агропродовольчої продукції українського виробництва.

Ключові слова: «зелений» маркетинг, соціальні мережі, канали просування, органічна агропродовольча продукція, Україна.

Вступ та постановка проблеми. Ефективність популяризації будь-якого товару/послуги або бренду як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках залежить від використання певних маркетингових інструментів та вибору доцільної маркетингової стратегії просування. Оскільки маркетинг відповідальний за формування певного асоціативного уявлення про товар та відповідності його певним споживчим вподобанням, він постійно трансформується та доповнюється новими методами просування продукції, комунікації тощо. З масовим адаптуванням сталого споживання, веденням здорового способу життя, занепокоєнням екологічним ефектом від споживання виникає необхідність пошуку нових шляхів отримання конкурентних переваг на глобальному товарному ринку. В результаті виробники екологічно-безпечних та натуральних товарів, зокрема органічної агропродовольчої продукції, використовують методи просування власної продукції, які відповідають останнім вимогам глобалізованої свідомої спільноти споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему просування органічної агропродовольчої продукції за допомогою використання «зеленого» маркетингу та маркетингу в соціальних мережах досліджували такі зарубіжні науковці, як, зокрема, Д.К. Левінсон, Р. Фелікс, П.А. Раушнабель, К. Хінш, Д. Хафф. Серед вітчизняних дослідників проблемою маркетингової підтримки української органічної агропродовольчої продукції займаються О.В. Мороз, В.М. Андрущенко [1], Т.В. Боровик [2], Т.Г. Дудар, В.Т. Дудар [3] та інші.

Інтенсифікація міжнародної торгівлі органічними агропродовольчими товарами у зв'язку з наявністю швидкозростаючого платоспроможного попиту на «зелену продукцію», приватної та державної підтримки розвитку органічного сектору, посиленням конкуренції та лібералізації торгівлі між країнами за рахунок взаємовизнання національних стандартів змушує виробників шукати інакші маркетингові інструменти залучення нових та утримання постійних клієнтів. В результаті надання споживача-

ми переваг товарам, які включають екологічну складову та виробництво яких має позитивний соціальний та економічний ефект, обумовлює впровадження певного виду маркетингу компаніями-виробниками.

Метою роботи є дослідження основних концепцій маркетингу, які використовуються для популяризації органічної агропродовольчої продукції на глобальному товарному ринку.

Результати дослідження. Поглиблення глобалізаційних процесів на міжнародних ринках трансформує їх залежно від домінуючих напрямів розвитку світового господарства, ключовою ознакою якого є процес екологізації виробництва. Для експортоорієнтованих компаній отримання довгострокових конкурентних переваг можливе за рахунок формування відомого бренда, який викликає довіру у країн-імпортерів продукції, а також використання сучасних маркетингових технологій¹ [4].

Застосування ефективних маркетингових інструментів є ключовим фактором створення відповідного попиту на певний товар/послугу задля отримання комерційної вигоди. Оскільки відбувається повна переорієнтація глобальної моделі ведення бізнесу, виникає необхідність застосування нових маркетингових технологій для встановлення довірливих відносин між виробником та споживачем. М. Потер та М. Крамер стверджують, що успішність ведення бізнесу у XXI ст. залежить від визнання компаніями «спільної цінності» (“shared value”) [5], тобто створення економічної цінності має супроводжуватися виникненням цінності для суспільства, що відповідає пануючим потребам та перевагам.

Формування та структуризація глобального ринку органічних агропродовольчих товарів, посилення конкуренції та наявність некоректно сформованого чи не повністю

сформованого уявлення споживачів щодо органічної агропродовольчої продукції у деяких регіонах змушує виробників використовувати порівняно інші маркетингові стратегії, ядром яких виступає креативний інноваційний аспект з екологічною складовою. Варто розглянути домінуючі маркетингові концепції, використання яких є вигідним для малих та середніх підприємств (табл. 1).

Окремо необхідно виділити стратегію «блакитного океану» (Blue ocean strategy) [13], під якою необхідно розуміти бізнес-теорію, що наголошує на доцільності пошуку шляхів створення ринків, вільних від конкуренції, замість конкурування з іншими компаніями. В основі стратегії покладене створення «нової цінності» для споживачів. Виникнення органічного агропродовольчого ринку є початком створення «блакитного океану», оскільки було створено нову цінність для споживача у вигляді екологічно чистої сертифікованої продукції.

Головною метою поширення «зеленої» практики ведення бізнесу є включення екологічної складової у виробництво продукції, яка є одним з найсильніших важелів впливу на споживача під час процесу придбання товару. Зростання попиту на екоощадну продукцію, зокрема на органічну агропродовольчу продукцію, змушує виробників адаптувати новий вид маркетингу. Незважаючи на те, що сам процес виробництва органічної агропродовольчої продукції має позитивний вплив на навколишнє середовище, проблемним питанням досі залишається система постачання продукції від виробника до кінцевого споживача. Таким чином, органічні компанії вдаються до використання таких інструментів «зеленого» маркетингу, як створення місцевих точок продажу продукції, за рахунок чого місцеві споживачі купують продукцію, що скорочує викиди CO₂ у атмосферу під час транспортування про-

Таблиця 1

Домінуючі маркетингові концепції просування органічної агропродовольчої продукції на глобальному товарному ринку

Назва концепції маркетингу	Характеристика	Назва компанії-користувача
«Зелений» маркетинг (“Green” marketing)	1. Це маркетинг товарів, які є безпечними для довкілля. 2. Розробка та маркетинг товарів, які призначені для мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище чи покращення його якості. 3. Дії організації, спрямованих на виробництво, просування, пакування продукції таким способом, що відповідає екологічним вимогам.	Unilever* , Starbucks** (США), Buddha Teas (США), Woolworths (Австралія), Tesco (БВ), Danone Group (Франція)
«Партизанський» / малобюджетний маркетинг (“Guerrilla” marketing)	Це своєрідна сукупність нетрадиційних методів залучення споживачів, яка адаптується відповідно до місцевих та регіональних тенденцій, використовує тактику «вірусного маркетингу» для поширення інформації. Центральними елементами концепції є креативність та наявність ефекту «неочікуваності» з найменшими затратами на просування.	Organic Valley (США), Barnana (США)
Маркетинг у соціальних мережах (Social media marketing)	Соціальний маркетинг – це міждисциплінарна та багатофункціональна концепція, що використовує соціальні мережі для досягнення організаційних цілей. Це підхід, який використовується для розроблення заходів, спрямованих на зміну або підтримку поведінки споживачів, що вигідно окремим індивідам або суспільству загалом.	Earthbound Farm (США), Nature’s Path (США), Stoneyfield (США), Roo’bar – SmartOrganic (Болгарія), Canadian Organic Maple (Канада)

* британсько-нідерландська компанія, яка у своєму продуктовому портфелі має органічний чай, органічні снеки тощо, активно підтримує вертикальне фермерство

** американська компанія, яка має органічні позиції в меню, пропагує стале споживання

Джерело: побудовано автором на основі джерел [6–12]

¹ Під технологіями міжнародного маркетингу варто розуміти сукупність методів, інструментів, заходів та прийомів, що спрямовані на забезпечення ефективного обміну та досягнення конкурентоспроможності на глобальних товарних ринках [4].

дукції з пункту А в пункт Б. Так, впровадження «зеленого» маркетингу має певні переваги, серед яких виділяють [14–16] привертання уваги до власного бренду як нових, так і постійних споживачів; отримання більшого прибутку за рахунок того, що міленіали готові платити більше за товари, які мають позитивний екологічний ефект; підтримку «зелених ініціатив», що сприяє поширенню інформації щодо стану екологічної ситуації серед населення, що безпосередньо має позитивний вплив на імідж компанії; деякі маркетингові стратегії «зеленого» маркетингу, що скорочують витрати компанії, пов'язані з відходами; створення безпечного, сталого робочого середовища, що є позитивним соціальним фактором.

Однак використання цього виду маркетингу є досить затратним процесом, що обумовлене розробленням нової маркетингової стратегії та перепрофілюванням діяльності компанії, отриманням «зеленого сертифікату»; існуванням ризику потрапляння у категорію компаній, які використовують «зелене позиціонування» лише формально для отримання конкурентних переваг (такий процес називається «зелений камуфляж» (“green washing”)); необхідністю постійно відповідати новим тенденціям «зеленого» бізнесу тощо.

Успішним прикладом впровадження «зеленого» маркетингу є американська компанія “Buddha Teas” [17], яка займається продажем різних сумішей (“blends”) органічного чаю. Так, компанія використовує матеріали для виготовлення упаковок, які мають мінімальний негативний вплив на довкілля та швидко розкладаються в природі або підлягають вторинній переробці.

Іншою відносно новою тенденцією є застосування інструментарію «партизанського» маркетингу. Незважаючи на те, що відносно небагато компаній вдаються до малобюджетного маркетингу, він має певні переваги, а особливо для стартапів, зокрема [18; 19] сприяння вирізненню серед конкурентів, особливо якщо компанія має інноваційний або новий товар; відсутність прямої традиційної реклами, що дає змогу краще проінформувати покупців про наявність на ринку нового товару/послуги; свобода креативності, що виявляється у використанні креативних шляхів подачі власного бренду, підкреслення унікальності продукту; вірусна реакція, яка спонукає споживачів ділитися інформацією та враженнями щодо продукту, що значно швидше рекламує товар порівняно з традиційний методом; сприяння співробітництву з представниками місцевого бізнесу (колаборація у проведенні маркетингової компанії). До недоліків «партизанського» маркетингу можна віднести те, що планування, організація та проведення маркетингової кампанії є часозатратними процесами; важко оцінити ефективність проведеної кампанії та спрогнозувати реакцію споживачів; неправильна інтерпретація головної ідеї «партизанського» маркетингу може призвести до повного провалу маркетингової кампанії або навіть завдати шкоди іміджу бренду.

Активне використання Інтернету є невід’ємною частиною XXI ст., можливість придбання товарів через онлайн-платформи значно спрощує процес торгівлі. Соціальні мережі (далі – СМ) стали вагомим складовою для ведення бізнесу, широке використання СМ суспільством дає змогу компаніям краще оцінити пануючі споживчі вподобання та з меншими затратами на просування продукції. Маркетинг у СМ є підвидом цифрового маркетингу та, можливо, найефективнішим каналом просування брендів і комунікації з аудиторією [20; 21].

Позитивними моментами використання СМ є їх відносна дешевизна використання порівняно з традиційними маркетинговими інструментами; велика аудиторія потен-

ційних клієнтів; швидкість поширення та отримання інформації; встановлення діалогу між виробником та споживачем; сприяння виникненню лояльності; вигідність просування продукції для стартапів тощо. До негативних можна віднести часову затратність ведення СМ (нині існує велика кількість СМ); присутність негативного зворотного зв'язку (“feedback”); важке оцінювання коефіцієнта прибутковості використання СМ; динамічність розвитку соціальних платформ, що створює певні труднощі їх менеджменту; ризик порушення безпеки (витік інформації щодо клієнтів, хакерські атаки тощо).

Соціальні мережі є дуже зручною платформою для поширення відносно невеликого обсягу інформації з прикріпленням подальших посилань. Так, наприклад, Міжнародна федерація органічного сільськогосподарського руху (IFOAM), крім того, що має власну платформу для поширення інформації (веб-сайт), присутня і у СМ («Фейсбук»). Ще однією з останніх маркетингових тенденцій, яка позитивно впливає на ставлення споживачів до бренду, є наявність відеороликів або невеликих за обсягом історій (“story-telling”) [22] про компанію-виробника, його цілі, мету, завдання, що дає змогу споживачам стати ближчими до виробництва продукції та формує прихильність до фірми. Підтвердженням успішності застосування вищезазначених маркетингових технологій є діяльність таких органічних незалежних компаній (табл. 2).

З усвідомленням споживачами необхідності трансформувати агропродовольчі системи, мінімізації її негативного впливу на довкілля та усунення тіньової частини системи розподілу продукції сформувався новий тренд, а саме створення прозорого каналу розподілу продукції від виробника до кінцевого споживача. Органічні компанії підтримують пануючу ідею шляхом впровадження інтерактивних карт, за допомогою яких будь-який клієнт може прослідкувати рух продукції від «лану до столу», відкривають нові ринки та сегменти, такі як сегмент замороженої здорової їжі, ринок функціональної та продукції “free-gange”, підтримки місцевих виробників тощо, що робить процес ведення бізнесу більш лояльним та відкритим.

Незначний попит на органічну агропродовольчу продукцію в Україні та необізнаність споживачів щодо органічного виробництва вимагають створення запровадження стратегій популяризації органічної продукції серед місцевого населення. Подальший розвиток українського органічного ринку вимагає вибору ефективних каналів просування органічної агропродовольчої продукції вітчизняними виробниками, орієнтованими як на внутрішній, так і на міжнародний ринки. Органічний агропродовольчий сектор України має експорторієнтовану модель, яка обмежена незначним асортиментом продукції (переважно у вигляді сировини). Більшість компаній, які експортують органічну агропродовольчу продукцію, сконцентрована на збільшенні обсягів продукції та розширенні представництва органічних агропродовольчих товарів за кордоном без урахування інших складових виробничого процесу, таких як, наприклад, екологічне пакування (характерне для виробників готової продукції). Потенційно наявність екологічного аспекту, який виходить за межі органічного виробництва, може надати виробникам органіки конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Розвиток внутрішнього органічного агропродовольчого ринку підтримується державними органами влади. Так, Міністерство аграрної політики та продовольства України зазначає, що для подальшої популяризації української органічної агропродовольчої продукції доцільною є [23] організація широкої PR-кампанії з підвищення суспільної обізнаності щодо переваг (економічних, соціальних, еко-

Досвід застосування маркетингових технологій органічними агропродовольчими компаніями

Назва органічної незалежної компанії ²	Країна	Продукція	Маркетингові інструменти
Lundberg Farms (сімейний бізнес)	США	Рис та продукція, виготовлена з рису	– Присутність у соціальних мережах («Інстаграм», «Фейсбук», «Твіттер», «Пінтерест»); – інформаційна розсилка; – «зелений» маркетинг (член Асоціації сталого торгівлі продовольчою продукцією).
Urban Organics (органічна аквAPONІЧНА ферма)	США	Свіжа зелень (петрушка, кале, кінза тощо)	– Використання прийому “story-telling”; – маркетинг у соціальних мережах («Фейсбук»); – «зелений» маркетинг (продукція продається у переробленій пластиковій упаковці); – використання контент-маркетингу.
Amy’s Kitchen (сімейний бізнес)	США	Їжа домашнього виробництва, заморожена їжа	– Присутність у соціальних мережах («Інстаграм», «Фейсбук», «Твіттер», «Ютуб»); – блогінг; – використання прийому “story-telling”; – інформаційна розсилка.
Natural’s Path (сімейний приватний бізнес)	Канада	Злаки, батончики з граноли, вафлі тощо	– Присутність у соціальних мережах («Інстаграм», «Фейсбук», «Твіттер», «Ютуб», «Пінтерест»); – персональний блог; – інтерактивна карта діяльності компанії; – інформаційна розсилка; – проведення маркетингових кампаній.
Traditional Medicinals	США	Органічний чай	– Присутність у соціальних мережах («Інстаграм», «Фейсбук», «Твіттер», «Пінтерест»); – цифрова, мобільна та друкована реклама; – використання стратегії “brand publishing”, компанія вбачає в собі видавництво; – використання прийому “story-telling”; – «зелений» маркетинг та соціальна відповідальність (використання відновлюваних джерел енергії, пожертвування, будівництво шкіл тощо); – інформаційна розсилка.

Джерело: розробка автора

логічних та оздоровчих) органічного виробництва та екологічно чистих продуктів харчування.

Проблемами формування попиту на органічну агропродовольчу продукцію на внутрішньому ринку є відсутність ефективних маркетингових кампаній, розмите уявлення про продукцію органічного виробництва та майже повна відсутність органічних компаній в соціальних мережах. Виходячи з того, що основною цільовою аудиторією органічної агропродовольчої продукції є міленіали (активні користувачі СМ), які мають вищу освіту та, відповідно, дохід вище середнього, доцільним вважаємо розгляд перспектив просування органічної продукції через різні соціальні платформи. Згідно зі статистичними даними “Gemius Україна” більше 60% користувачів «Фейсбук» становлять люди старше 45 років з вищою освітою та доходом більше 10 тис. грн., тоді як

«Інстаграм» та «ВКонтакте» налічує найбільшу кількість представників молоді та жінок. Використання СМ українськими користувачами наведено на рис. 1.

Маркетинг у соціальних мережах є дуже дієвими методом популяризації брендів, оскільки СМ зосереджують найбільшу кількість цільової аудиторії та дають змогу дуже швидко ознайомити споживачів з продукцією, їх використання є доцільним для дослідження останніх тенденцій зміни споживчих вподобань. Застосування соціальних платформ є поширеною практикою ведення бізнесу як глобальними, так і відносно невеликими локальними компаніями. В епоху діджиталізації та активного використання Інтернету маркетинг у соціальних мережах дає змогу створити відносно новий рівень взаємодії компанії зі споживачами.

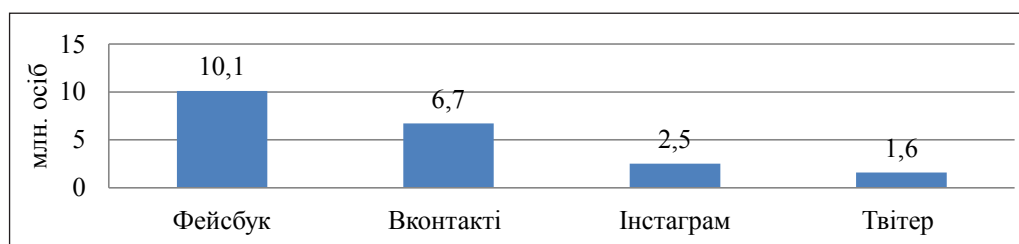


Рис. 1. Найпопулярніші соціальні мережі в Україні, 2017 р. [24]

² Під незалежною органічною компанією необхідно розуміти незалежний органічний бренд, яким не володіє жоден великий харчовий конгломерат.

Висновки. Розвиток міжнародної торгівлі органічними агропродовольчими товарами приваблює нові компанії, поява нових виробників приводить до використання маркетингових технологій для отримання конкурентних переваг на ринку. В основу домінуючих маркетингових концепцій покладено створення соціальної цінності як результату комерційної та використання інструментарію, спрямованого на задоволення споживчих вподобань з дотриманням умов ведення сталого бізнесу.

Глобальна практика ведення бізнесу демонструє, що використання «зеленого» маркетингу має позитивний вплив на формування іміджу компанії та формування довіри клі-

єнтів. Характерною особливістю функціонування світового агропродовольчого ринку є діяльність малих та середніх підприємств-виробників, для яких характерним є використання малобюджетних стратегій просування продукції («партизанський» маркетинг, маркетинг у соціальних мережах). Діджиталізація та активне користування соціальними мережами створюють нові можливості для просування продукції та встановлення довірливих стосунків у системі «виробник – споживач». Залучення українських виробників до використання соціальних мереж та адаптації сучасних маркетингових практик має позитивно вплинути на формування купівельної поведінки місцевих споживачів.

Список використаних джерел:

1. Мороз О.В., Андрушенко В.М. Брендинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності виробництва органічної продукції в Україні. Ефективна економіка. 2015. № 2.
2. Боровик Т.В. Маркетингове забезпечення ринку органічної продукції в умовах трансформації економіки. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 4. Т. 1. С. 24–29.
3. Дудар Т.Г., Дудар В.Т. Маркетингові інструменти забезпечення позиціонування на ринку органічної продукції. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: економіка. 2017. № 1. С. 71–76.
4. Циганкова Т.В., Іщенко А.М. Маркетингові технології формування конкурентоспроможності експорту компаній. Міжнародна економічна політика. 2017. № 1. С. 7–27.
5. Porter M., Kramer M. Creating Shared Value. Harvard Business Review. 2011. URL: <https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>.
6. Definition of green marketing by American Marketing Association. URL: <https://www.ama.org/resources/Pages/Dictionary.aspx?dLetter=G>.
7. Levinson J. Guerrilla marketing: secrets for making big profits from your small business. Boston: Houghton Mifflin, 1984. 226 p.
8. How Organic Valley Built a Green Brand with Guerrilla Marketing. URL: <https://www.greenbiz.com/blog/2012/01/20/how-organic-valley-built-green-brand-guerrilla-marketing>.
9. Barnana co-founder talks guerrilla (and gorilla) marketing, and standing out from the crowd in healthy snacks. URL: <https://www.bakeryandsnacks.com/Article/2014/09/23/barnana-co-founder-on-standing-out-from-the-crowd-in-healthy-snacks>.
10. Felix R., Rauschnabel P., Hinsch C. Elements of strategic social media marketing: A holistic framework. Journal of Business Research. 2017. № 70. P. 118–126.
11. What is social marketing? URL: <http://www.thensmc.com/content/what-social-marketing-1>.
12. Haff J. Social Media Marketing Strategies in the Organic Food Industry. Senior Theses and Capstone Projects. 2017. № 81. URL: <http://scholar.dominican.edu/senior-theses/81>.
13. Kim W., Mauborgne R. Blue ocean strategy: how to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Boston: Harvard Business School Press, 2005. 256 p.
14. Lamoureux E.-C. Green marketing advantages and disadvantages. 2017. URL: <https://lautrecouleur.com/green-marketing-advantages-disadvantages>.
15. Pros and Cons of Green Marketing. URL: <https://brandongaille.com/14-pros-and-cons-of-green-marketing>.
16. Chu Sze Mun, Rashad Y. The review of green products in market, advantages and disadvantages. 2013. URL: https://www.researchgate.net/publication/258224608_The_Review_of_Green_Products_in_Market_Advantages_and_Disadvantages.
17. Buddha Teas. URL: <https://www.buddhateas.com>.
18. DeMers J. Is guerrilla marketing worth trying in your marketing strategy? Forbes. 2016. URL: <https://www.forbes.com/sites/jaysondemers/2016/08/30/is-guerrilla-marketing-worth-trying-in-your-marketing-strategy/#171517364a0e>.
19. Chan W. Guerrilla marketing pros and cons. 2015. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/guerrilla-marketing-pros-cons-wil-chan>.
20. Social Media: The 9 pros and cons of using it for business. URL: <https://www.spaghettagency.co.uk/blog/social-media-the-9-pros-and-cons-of-using-it-for-business>.
21. Pros and cons of social media. URL: <https://canadabusiness.ca/managing-your-business/day-to-day-operations/protecting-your-business/security-and-fraud/pros-and-cons-of-social-media>.
22. Organic Valley's marketing strategy puts farm visits on the table. URL: <https://www.seattletimes.com/business/organic-valleys-marketing-strategy-puts-farm-visits-on-the-table>.
23. У Мінагрополітики працюють над розвитком органічного ринку України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/250247486>.
24. Gemius Україна. URL: <http://www.gemius.com.ua/vse-stati-dlja-chtenija/socialni-merezhi-xto-vikoristovuje-i-jak.html>.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ ТОВАРНОМ РЫНКЕ

Аннотация. В статье рассмотрено применение современных маркетинговых концепций для продвижения экоприветливых товаров, в частности органической агропродовольственной продукции. Выявлены преимущества и недостатки использования «зеленого», «партизанского» и маркетинга в социальных сетях. Приведена успешная практика внедрения вышеуказанных концепций маркетинга органическими компаниями. Охарактеризован уровень использования маркетинговых инструментов на украинском органическом агропродовольственном рынке. Указаны основные направления развития органического маркетинга для дальнейшей популяризации органической агропродовольственной продукции украинского производства.

Ключевые слова: «зеленый» маркетинг, социальные сети, каналы продвижения, органическая агропродовольственная продукция, Украина.

**MARKETING TECHNOLOGIES TO PROMOTE ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION
ON GLOBAL FOOD MARKET**

Summary. The article deals with the application of modern marketing technologies to promote eco-friendly products, in particular organic food products. The advantages and disadvantages of using “green”, “guerrilla” and social media marketing are revealed. The successful practice of introducing the above concepts of marketing by organic companies is given. The usage of marketing tools in the Ukrainian organic food market is characterized. The main directions of development of organic marketing for further popularization of organic food products of Ukrainian production are indicated.

Key words: “green” marketing, social networks, promotion channels, organic food products, Ukraine.

УДК 657.8

Осадча Г. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту*

Національного університету харчових технологій

Ополонець І. П.

магістр

Національного університету харчових технологій

Osadcha G. G.

Candidate of economic sciences,

*Assoc. the Department of accounting and auditing
National University of food technologies*

Opolonec' I. P.

*Master specials accounting and taxation
National University of food technologies*

**ЗБАЛАНСОВАНА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ
ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»**

Анотація. У статті розглянуто теоретично-методичні основи застосування збалансованої системи показників на підприємстві, досліджено ключові показники діяльності організації для кожної з чотирьох проєкцій з урахуванням специфіки діяльності молочного підприємства. Запропоновано авторський підхід до їх розроблення та реалізації в ключових сферах функціонування підприємства.

Ключові слова: підприємство, збалансована система показників, ключові індикатори, фінансові показники, не фінансові показники.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні ринкові відносини характеризуються посиленням конкуренції серед товаровиробників споріднених галузей на мікро- та макрорівнях. Основою успішної перспективи в довгостроковому періоді є грамотне стратегічне управління.

Всупереч інтересам власників бізнесу головну роль починають відігравати потреби споживачів, рівень задоволеності яких визначає перспективи подальшого розвитку підприємства. У зв'язку з цим ефективним інструментом забезпечення стійкого розвитку є стратегічне планування діяльності підприємства та управління, здійснюване на основі розроблення та впровадження збалансованої системи показників.

Система збалансованих показників пропонує новий підхід, а саме оцінку всіх напрямів діяльності підприємства, як фінансових, так і не фінансових, методом індивідуального підбору показників для окремого підприємства з метою не тільки оцінювання досягнутого рівня розвитку підприємства, але й аналізу та прогнозування подальшого розвитку підприємства за всіма напрямками діяльності [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ідеї стратегічного розвитку підприємств, що ґрунтуються на системі збалансованих показників, знайшли своє відображення в роботах К. Адамса, Р. Каплана, Д. Нортона, П. Нівена, В. Шмідта, О. Даніліна, В. Єрмоленко, І. Івакіної, Е. Нілі, Д. Парментера, К. Х'юберта, Х. Рамперсада, Л. Пана, П. Хорвата, Т. Калінеску, Р. Ларіної, М. Макаренко, О. Анісімової, Т. Логутової та інших науковців. Вчені зробили вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних технологій збалансованого управління підприємством.

Метою роботи є подальший розвиток та вдосконалення науково-методичних основ і розробка практичних рекомендацій щодо формування збалансованої системи показників (ЗСП) підприємства, спрямованої на посилення його конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для досягнення мети наукового дослідження поставлено та вирішено такі завдання: дослідження теоретичних підходів до формування системи ключових показників у межах груп ЗСП; формування збалансованої системи показників та розрахунок індикаторів стратегічного розвитку публічно-го акціонерного товариства «Яготинський маслозавод».

Результати дослідження. Збалансована система показників є однією з найуспішніших систем управління результативністю підприємства, оскільки інтегрує оцінку діяльності компанії з точки зору фінансових та не фінансових показників, дає можливість оцінити ефективність вибраної стратегії та відстежити її реалізацію у вигляді взаємозв'язаних індикаторів діяльності в рамках чотирьох основних перспектив:

- 1) орієнтація на споживача, споживчий аспект (The Customer Perspective);
- 2) внутрішньо-фірмові процеси, внутрішні бізнес-процеси (The Business Process Perspective);
- 3) навчання працівників та перспективи зростання (The Learning and Growth Perspective);
- 4) фінансовий аспект (The Financial Perspective).

Загалом ЗСП можна охарактеризувати як інструмент комунікації керівництва підприємства з робітниками та зовнішніми стейкхолдерами з метою покращення результативності, досягнення цілей та стратегічних завдань підприємства [2].

Для ПАТ «Яготинський маслозавод» стратегія може бути сформульована таким чином: досягти росту вартості підприємства та лідируючих позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках, задовольняти попит споживачів якісною продукцією за рахунок безперервного технологічного, інформаційного та інтелектуального вдосконалення. Це дасть змогу акціонерам підприємства отримувати прибуток, а персоналу підприємства – гідну винагороду, що спонукатиме до реалізації професійного та творчого потенціалу.

Для успішного розроблення ЗСП важливо вибрати найважливіші з точки зору оцінки результативності діяльності підприємства показники по кожній проекції ЗСП. Важливим є те, що структуру ЗСП можна легко модифікувати, однак неможливо вибрати базовий показник, який дав би змогу вимірювати успішність реалізації та ефективність функціонування підприємства. Виконання цього етапу засноване на трьох принципах, а саме раціональності інформації, збалансованості цілей, можливості вимірювання показників.

Включення у збалансовану систему великої кількості індикаторів та комплексних індексів створює небезпеку втрати перспективи та можливості потонути в деталях.

На практиці підприємству необхідно вибрати ті показники, які найбільшою мірою відповідають його конкретним потребам і тим обставинам, в яких воно перебуває. Також відзначимо, що підприємства можуть додавати п'яту проекцію до чотирьох перерахованих вище або замінювати один із чотирьох на той, який найкраще зможе відобразити місію і стратегію конкретного підприємства.

Вибір ключових показників та стратегічно важливих індикаторів значно полегшується з використанням моделі ключових показників діяльності, яка розроблена Девідом Парментером. Д. Парментером запропоновано правило «10/80/10», згідно з яким основна увага повинна концентруватися на 10-ти ключових показниках результативності KRI, 80-ти виробничих індикаторах PI та 10-ти ключових показниках ефективності KPI [9].

Основні проблеми розроблення ЗСП найчастіше виникають на підприємствах під час використання надто малої кількості показників і, навпаки, за великої кількості показників. Якщо у процесі реалізації ЗСП кожна бізнес-одиниця слідує лише своїм власним курсом, то підприємство не зможе створити загальної стратегічної мови, оскільки кожний підрозділ діє ізольовано, за своєю власною схемою. Без загального керівництва топ-менеджерами успіх створення ЗСП може бути лише тимчасовим. Однак найбільш частою причиною невдач є не погана розробка, а погане впровадження [3].

Враховуючи дані обставини, ми визнали доцільним розробити власну модель збалансованої системи показників, яка б дала змогу здійснити оцінювання окремих проєкцій і визначити ефективність їх використання.

У табл. 1 представлено ключові показники збалансованої системи показників на підприємстві для чотирьох сфер функціонування підприємства, таких як фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток.

Для того щоб сформулювати необхідну стратегію розвитку компанії, потрібно визначити по кожній зі складових ті показники, які справляють найбільший вплив на діяльність ПАТ «Яготинський маслозавод» і на які потрібно насамперед звертати увагу під час аналізування підприємства. Тому показники, наведені у табл. 1, необхідно привести до з'явного вигляду. Отримані результати будемо використовувати під час побудови стратегічного контуру підприємства.

Результати діяльності досліджуваного підприємства та розраховані інтегральні показники наведено в табл. 2.

Ключові показники ЗСП були розраховані на основі фінансової звітності публічного акціонерного товариства «Яготинський маслозавод» за 2016 р. Проте певні дані є конфіденційною інформацією, тому деякі показники були розраховані на підставі умовних даних. Значення параметрів, оптимальні величини яких не встановлені, а також тих, які важко виразити кількісно, оцінені експертним чином за допомогою бальної шкали.

Отримані результати узагальнено в табл. 3 для того, щоб мати змогу використовувати результати аналізу в подальших дослідженнях. Для цього за отриманими інтегральними показниками (табл. 3, рис.1) ми побудували стратегічний контур підприємства (рис. 2), а також розрахували площу стратегічного поля досліджуваного підприємства. На основі узагальнених даних авторами розраховано індикатор комплексного стратегічного розвитку підприємства, який відображає успішність функціонування підприємства.

Інтегральні показники результатів використання трудових ресурсів підприємства наведені на рис. 1.

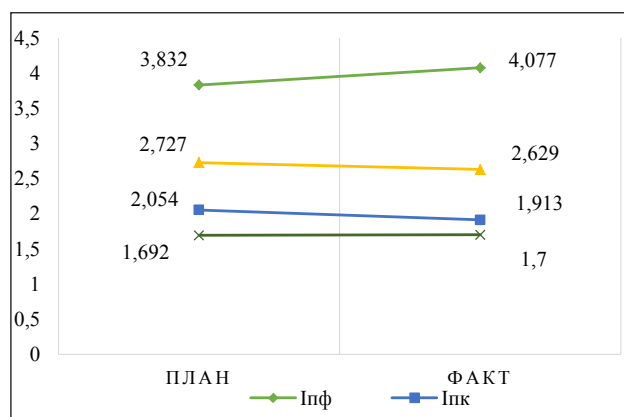


Рис. 1. Інтегральні показники результатів діяльності підприємства

Визначення значення індикатора комплексного стратегічного розвитку підприємства (I_{sdc}^c) зводиться до розрахунку площі поверхні, яку на загальному полі займає контур підприємства. Площа поверхні поля підприємства (SC_{ent}) складається із суми площ кожного окремого показника (SA_{sp}), яка обчислюється так [4]:

$$SA_{sp} = v * w, \quad (1)$$

де v – зведене значення показника;

w – ширина сектору показника, в нашому випадку вона дорівнює 1.

Ключові показники збалансованої системи показників на ПАТ «Яготинський маслозавод»

Проекція	Мета	Показник	Формула	
Фінанси	Зростання прибутку підприємства	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	$K_a = \frac{BK}{B}$, де BK – власний капітал; B – валюта балансу [7, с. 166].	
		Коефіцієнт покриття (загальної платоспроможності)	$K_{пз} = \frac{OA}{ПЗ}$, де OA – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання [8, с. 234].	
		Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$K_{мрк} = \frac{3}{BOK}$, де 3 – вартість запасів; BOK – власні обігові кошти [6, с. 425].	
		Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	$Re = \frac{OP}{CB}$, де OP – прибуток від операційної діяльності; CB – собівартість реалізованої продукції [8, с. 234].	
Клієнти	Збільшення частки ринку	Канали збуту продукції: – за договорами з підприємствами та організаціями; – працівникам підприємства; – громадське харчування; – експорт тощо	Частка продукції відповідного каналу збуту до загальної кількості реалізованої продукції.	
	Збільшення рівня задоволеності клієнтів	Кількість скарг	Дані відділу маркетингу.	
		Своєчасність поставок	Дані відділу маркетингу.	
Внутрішні бізнес-процеси	Зниження собівартості реалізованої продукції	Собівартість реалізованої продукції	Стаття з фінансової звітності.	
	Збільшення випуску продукції	Випуск продукції в порівняних цінах	Стаття зі статистичної звітності.	
	Підвищення якості виробництва	Фондовіддача.		$\Phi_v = \frac{BP}{OF}$, де BP – випуск продукції у порівняних цінах; OF – середньорічна вартість основних промислово-виробничих засобів [10, с. 594].
		Технічна озброєність виробничого персоналу		$TO = \frac{\text{Активна частина ОВЗ}}{\overline{Ч\text{роб}}}$, де ОВЗ – основні виробничі фонди; $\overline{Ч\text{роб}}$ – середньоспискова кількість робітників [8, с. 98].
Розробка та випуск нової продукції			Частка нової продукції в обсязі продажів.	
Навчання та розвиток	Підвищення культури виробництва, ефективності планування й постачання	Коефіцієнт плинності робочої сили ($K_{пл}$)	$K_{пл} = \frac{ЗР}{КР_{cc}}$, де ЗР – звільнені за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни; $КР_{cc}$ – середньоспискова кількість персоналу [10, с. 585].	
		Коефіцієнт забезпеченості кадрами ($K_{зк}$)	$K_{зк} = \frac{КР_{cc}}{ЧПП}$, де $КР_{cc}$ – середньоспискова кількість персоналу; ЧПП – необхідна кількість працівників [1, с. 207].	
	Підвищення ефективності використання трудових ресурсів	Продуктивність праці (ПП)	$ПП = \frac{BP}{\overline{Чпвп}}$, де BP – випуск продукції в порівняних цінах; $\overline{Чпвп}$ – середньоспискова кількість промислово-виробничого персоналу [8, с. 134].	
		Рівень мотивації	Дані відділу маркетингу.	
Підвищення кваліфікації персоналу	Коефіцієнт інтелектуального потенціалу ($K_{ін}$)	$K_{ін} = \frac{ЧВКП}{КР_{cc}}$, де ЧВКП – кількість висококваліфікованих працівників; $КР_{cc}$ – середньоспискова кількість персоналу [7, с. 318].		

**Результати діяльності підприємства ПАТ «Яготинський маслозавод»
із застосуванням збалансованої системи показників**

Проекція	Показник	2016 р.		Ваговий коефіцієнт	Зважене значення за 2016 р.	
		План	Факт		План	Факт
Фінанси	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,330	0,336	0,3	0,099	0,101
	Коефіцієнт загальної платоспроможності	2,087	2,004	0,25	0,522	0,501
	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,32	0,39	0,2	0,064	0,078
	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), %	12,59	13,59	0,25	3,148	3,398
	Інтегральний показник			1	3,832	4,077
Клієнти	Канали збуту продукції:					
	– за договорами з підприємствами та організаціями;	0,71	0,75	0,3	0,213	0,225
	– працівникам підприємства;	0,017	0,013	0,05	0,001	0,001
	– громадське харчування;	0,14	0,09	0,09	0,013	0,008
	– експорт;	0,9	0,11	0,25	0,225	0,028
	– тощо	0,043	0,037	0,06	0,003	0,002
	Кількість скарг	3	3	0,1	0,3	0,3
	Своєчасність поставок	8	9	0,15	1,200	1,350
Інтегральний показник			1	1,954	1,913	
Внутрішні бізнес-процеси	Собівартість реалізованої продукції, млрд. грн.	1,514	1,522	0,3	0,4542	0,4566
	Випуск продукції в порівняних цінах, млрд. грн.	1,955	1,978	0,22	0,4301	0,4352
	Фондовіддача, грн./грн.	12,05	11,27	0,15	1,8075	1,6905
	Технічна озброєність виробничого персоналу, млн. грн./ос.	0,114	0,174	0,18	0,0205	0,0313
	Розробка та випуск нової продукції, млрд. грн.	0,1	0,1	0,15	0,015	0,015
	Інтегральний показник			1	2,727	2,629
Навчання та розвиток	Коефіцієнт плинності робочої сили	0,02	0,033	0,12	0,002	0,004
	Коефіцієнт забезпеченості кадрами	0,98	0,95	0,27	0,265	0,257
	Продуктивність праці, млн. грн./ос.	2,185	2,223	0,2	0,437	0,445
	Рівень мотивації	5	5	0,16	0,800	0,800
	Коефіцієнт інтелектуального потенціалу	0,75	0,78	0,25	0,188	0,195
	Інтегральний показник			1	1,692	1,700

Таблиця 3

Узагальнені результати аналізу комплексного стратегічного розвитку ПАТ «Яготинський маслозавод»

Показники	2016 р.		Відхилення від плану	
	План	Факт	Абсолютне, +/-	Відносне, %
Інтегральний показник результатів проекції «Фінанси»	3,832	4,077	0,245	106,394
Інтегральний показник результатів проекції «Клієнти»	1,954	1,913	-0,141	93,135
Інтегральний показник результатів проекції «Внутрішні бізнес-процеси»	2,727	2,629	-0,098	96,406
Інтегральний показник результатів проекції «Навчання та розвиток»	1,692	1,700	0,008	100,473
Індикатор комплексного стратегічного розвитку	2,551	2,580	0,029	101,136

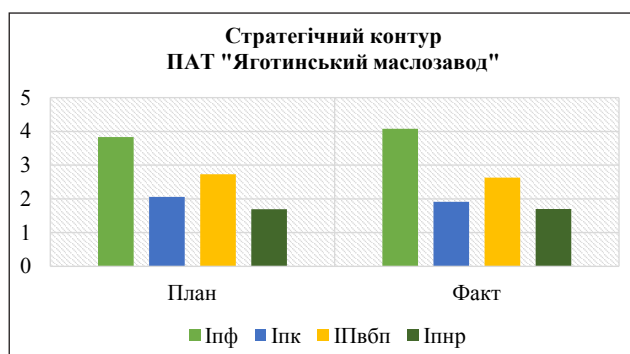


Рис. 2. Стратегічний контур ПАТ «Яготинський маслозавод»

Поверхню контуру досліджуваного підприємства визначено як суму площ усіх показників:

$$SC_{ent} = \sum_{i=1}^n SA_{sp^i} = v_1 * w + v_2 * w + v_3 * w + \dots + v_n * w. \quad (2)$$

Виходячи з цього, коефіцієнт комплексного стратегічного розвитку підприємства (I_{sdc}^c) розраховували за формулою:

$$(I_{sdc}^c) = \frac{SC_{ent}}{SC_g}, \quad (3)$$

де SC_g – загальна площа контуру, яка розраховується як добуток кількості показників на максимальне значення, в даному випадку вона дорівнює 1:

$$SC_g = n * h, \quad (4)$$

де n – кількість показників;

h – максимальне значення, якого може досягти кожен з досліджуваних показників, розрахований як частка від ділення фактичного значення показників на їх оптимальне значення.

Таким чином, стратегічний контур підприємства буде становити:

– у плановому періоді: $3,832 * 1 + 2,054 * 1 + 2,727 * 1 + 1,692 * 1 = 10,205$;

– у звітному періоді: $4,077 * 1 + 1,913 * 1 + 2,629 * 1 + 1,700 = 10,319$.

Отримані результати дослідження показують, що площа стратегічного поля підприємства фактично за звітний рік порівняно з планом розширилась на 1,12%, що є позитивним явищем (рис. 2).

Проведений аналіз показників за проєкціями ЗСП дав змогу визначити тенденції зміни кожної з чотирьох ключових сфер діяльності підприємства. Отримані результати дослідження показують, що підприємство досить вдало здійснює стратегічне планування своєї виробничо-господарської діяльності. Однак якщо підприємство у своїй діяльності буде враховувати ключові фактори впливу на показники та вчасно і належним чином на них реагувати, то воно матиме можливості для вдосконалення та підвищення цих показників.

Висновки. Практична значущість ЗСП полягає у вирішенні проблеми вимірювання результатів щодо досягнення стратегічних цілей, що є важливим для будь-якого підприємства. Трансформація місії в стратегію та розкриття стратегії у вигляді набору стратегічних цілей, в площині чотирьох проєкцій, демонструє логіку збалансованої системи показників. Оптимальний набір показників, включених до системи, має задовольняти потреби усіх користувачів планової інформації, а система показників має охоплювати всі основні процеси, що формують стан і тенденції розвитку підприємства в умовах ринкової економіки, підвищувати практичну цінність прогнозу інформації для управління.

Список використаних джерел:

1. Гершун А., Горський М. Технология сбалансированного управления. Москва: Олимп-Бизнес, 2005. 416 с.
2. Гриценко Л., Височина А. Збалансована система показників як інструмент оцінювання стратегії підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 3 (129). С. 161–167.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. Москва: Олимп-Бизнес, 2016. 320 с.
4. Котовська І. Оцінка ефективності стратегічного планування на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 1. С. 7–10.
5. Малярець Л., Штереверя А. Збалансована система показників в оцінці діяльності підприємства: монографія. Харків: вид-во ХНЕУ, 2008. 180 с.
6. Маркін Ю. Економічний аналіз: керівництво. Москва: Омега-Л, 2011. 450 с.
7. Мних Є. Економічний аналіз. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.
8. Слободян Н. Організація і методика економічного аналізу. Київ: НУХТ, 2013. 322 с.
9. Толюпа Н. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління. Економіка та держава. 2009. № 4. С. 65–66.
10. Чернелевський Л., Слободян Н., Михайленко О. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: підручник. Київ: Хай-Тек Прес, 2009. 640 с.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЯГОТИНСКИЙ МАСЛОЗАВОД»

Аннотация. В статье рассмотрены теоретико-методические основы применения сбалансированной системы показателей на предприятии, исследованы ключевые показатели деятельности организации для каждой из четырех проєкций с учетом специфики деятельности молочного предприятия. Предложен авторский подход к их разработке и реализации в ключевых сферах функционирования предприятия.

Ключевые слова: предприятие, сбалансированная система показателей, ключевые индикаторы, финансовые показатели, нефинансовые показатели.

THE BALANCED SCORECARD AS AN EFFECTIVE TOOL FOR ENTERPRISE MANAGEMENT THE EXAMPLE PJSC “YAGOTYNSKY BUTTER FACTORY”

Summary. The theoretical and methodical basics of the implementation of Balanced Scorecard in business organization are examined in the article. The key indicators of the organization’s activities for each of the four perspectives are analyzed, taking into account the specifics of the dairy enterprise. An author’s approach to their development and implementation in the key spheres of functioning of enterprise is offered.

Key words: enterprise, Balanced Scorecard, key indicators, financial indexes, unfinancial indexes.

Паламарчук Т. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналізу і статистики імені І.В. Поповича
Житомирського національного агроекологічного університету*

Русак О. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналізу і статистики імені І.В. Поповича
Житомирського національного агроекологічного університету*

Palamarchuk T. M.

*PhD in Economics, Associate professor,
Associate professor of the department of Analysis and Statistics
named after I. Popovych
Zhytomyr National Agroecological University*

Rusak O. P.

*PhD in Economics, associate professor
Associate professor of the department of Analysis and Statistics
named after I. Popovych
Zhytomyr National Agroecological University*

АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. У статті зазначено, що забезпечення продовольчої безпеки України, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, розвиток сільських територій, поліпшення здоров'я населення підтверджують пріоритетність розвитку органічного виробництва. Підкреслено, що органічна продукція – результат розвитку органічної агрокультури, тому її визначення не є універсальним. Розглянуто органічне виробництво як цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, що поєднує в собі збереження довкілля, застосування стандартів та відповідність певним вимогам до органічної продукції. Проаналізовано розвиток органічного виробництва в Україні з урахуванням світових тенденцій. Окреслено перспективи ефективного розвитку органічного виробництва в Україні в умовах євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: органічне виробництво, сільськогосподарське виробництво, органічна продукція, аналіз, ефективність, розвиток, перспективи, євроінтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Одним з важливих заходів стабільного забезпечення населення країни високоякісною та безпечною сільськогосподарською продукцією є розвиток органічного виробництва. Розвиток органічного аграрного виробництва сприятиме покращенню економічного, соціального та екологічного стану в Україні, комплексному розвитку сільської місцевості, поліпшенню здоров'я населення та має стати одним з факторів посилення економічних зв'язків країни з Європейським співтовариством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку органічного виробництва в аграрному секторі досліджують науковці та фахівці, зокрема В. Андрійчук, В. Артиш, С. Бегей, Н. Берlach, О. Бородіна, В. Грановська, Т. Дудар, В. Дудар, Т. Зінчук, М. Капштик, В. Камінський, О. Ковальова, С. Мамалига, М. Мартинюк, В. Месель-Веселяк, Є. Милованов, О. Михайленко, Я. Остафійчук, В. Писаренко, П. Писаренко, І. Примак, П. Саблук, О. Скидан, О. Хомаківська, О. Шкурагов, О. Шумейко. Однак невирішеними залишаються питання, які пов'язані з проблемами розвитку органічного сільського господарства в умовах інтеграції України до світової європейської спільноти, що потребують подальшого дослідження.

Метою роботи є дослідження сутності органічного виробництва, аналіз органічного виробництва в Україні та країнах ЄС, виявлення перспектив його розвитку з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Результати дослідження. Розвиток органічного виробництва в Україні розпочався наприкінці 1990-х років насам-

перед завдяки попиту з боку трейдерів ЄС та переробників органічного зерна, олійних, бобових культур і дикоросів.

Органічна продукція з'явилась як результат розвитку органічної агрокультури, тому її визначення не є універсальним. В кожній країні є власне тлумачення органічної продукції залежно від ступеня використання хімічних засобів та технологій. Натуральні продукти мають на споживчому ринку різні назви: органічні, біологічні, екологічні. Це пов'язане з особливостями мови: англійські країни використовують термін "organic", що для франкомовних та деяких інших країн перекладається як "biological", а, наприклад, для Данії, Німеччини – "ecological". Наявність певних змістовних розбіжностей між цими термінами підсилюється практикою, яка склалась на споживчому ринку України. В нашій країні під час виробництва та споживання натуральної продукції використовують термін «органічний», оскільки саме цей термін введено в законодавство Європейського Союзу, на яке зорієнтована Україна сьогодні. З урахуванням практики маркування молочних біопродуктів (біоюгурти, біомолоко, біокефір тощо) не доцільно використовувати термін «БІО» для визначення органічного статусу продукту [11].

Згідно із Законом України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [4], який набрав чинності у січні 2014 року, органічна продукція – це продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва, під час якого виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів тощо. На всіх

етапах виробництва (виращування, перероблення) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом, для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів.

Органічне виробництво – це цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження [8].

На думку О. Шкуратова, органічне сільське господарство є системою, яка спирається на управління агроєкосистемами, а не лише сільськогосподарським виробництвом. Тобто, окрім управління виробництвом, в систему органічного сільського господарства також входить реалізація комплексу заходів, що безпосередньо забезпечують це виробництво з метою досягнення економічного, екологічного та соціального ефекту. Органічне сільське господарство фактично можна визначити як цілісну систему управління агроєкосистемами, що включає оцінку екологічних загроз та ризиків в аграрній сфері та встановлює порядок взаємовідносин економічних суб'єктів у процесі виробництва органічної сільськогосподарської продукції [15].

Органічними можуть бути тільки ті продукти, які вироблені відповідно до затверджених правил (стандартів), а виробництво яких пройшло процедуру сертифікації у встановленому порядку. При цьому органічна продукція належним чином маркується. На етикетці повинен бути нанесений відповідний логотип, а також інформація про відповідний орган сертифікації.

Під органічним виробництвом перебуває близько 1% світової площі сільськогосподарських земель, а у країнах Євросоюзу – близько 3% сільськогосподарських угідь. Необхідно зазначити, що порівняно з 2007 роком площа сертифікованих земель світу зросла на 14,8%. Лідерами за площею земель, зайнятих під органічним виробництвом, є Австралія (12 мільйонів гектарів), Аргентина (4,4 мільйони гектарів) і США (1,95 мільйони гектарів). Світовий ринок органічної продукції постійно зростає. У 2004 році він оцінювався у 25 мільярдів доларів США, у 2006 році – близько 30 мільярдів доларів США, у 2009 році – 55 мільярдів доларів США, у 2014 році – до 96,5 мільярдів доларів США. Найбільш розвинені ринки органічної продукції зосереджені у США, Німеччині та Франції. Серед європейських країн лідером з продажу органічної продукції є Німеччина з обсягом ринку понад 6,6 мільярди євро [5].

Сучасний розвиток сільського господарства у країнах Європейського Союзу та США характеризується стійким зростанням площ, що використовуються під органічне виробництво аграрної продукції. За останні десять років у 3,2 рази збільшилась площа сертифікованих земель. Проте у розвинених країнах існує дефіцит на органічну продукцію. Це пов'язане з методами державної політики сприяння розвитку органічного виробництва, з випередженням обсягу попиту над пропозицією на європейських ринках [1].

Площі органічних сільськогосподарських угідь у країнах Європейського Союзу у 2012–2016 роках загалом збільшились на 18,7% (табл. 1).

З даних табл. 1 видно, що найсильніше збільшення площ органічних сільськогосподарських угідь за відповідний період відбулося в таких країнах, як Болгарія, а саме в 4,1 рази, та Хорватія, а саме в 2,9 рази. В п'ятьох

державках-членах ЄС існує тенденція до зниження відповідних угідь, зокрема у Греції площі зменшились на 25,9%, у Мальті – на 35,1%, у Польщі – на 18,1%, у Румунії – на 21,5%, у Великобританії – на 16,9%. Натомість у Сербії, Туреччині активний рух органічного виробництва розпочався у 2013 році, а до кінця 2016 року площі органічних сільськогосподарських угідь збільшились на 74,5% і 22,3% відповідно. Привертає увагу динаміка аналізованого показника в Ісландії, зростання якого відбулось у 2,9 рази.

Світові продовольчі ринки свідчать про зростаючу зацікавленість споживачів у здоровому та повноцінному харчуванні разом з безпосереднім внеском у збереження природного середовища. Приріст виробництва органічних харчових продуктів у деяких країнах ЄС сягає 10% на рік. У багатьох країнах світу, передусім у США та ЄС, вже діють ринки органічної сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, а також створена й успішно функціонує відповідна інфраструктура сертифікації, маркетингу та реалізації. Провідні західноєвропейські компанії висловлюють готовність допомогти українським виробникам отримати органічні сертифікати та налагодити систему контролю якості, однак за умови подальшої орієнтації виробництва на експорт.

Нині в країнах світу сформовано основні шляхи розвитку органічного виробництва:

- достатнє великотоварне інвестиційно забезпечене сільськогосподарське органічне виробництво (США);
- дрібнотоварне сільськогосподарське або інше органічне виробництво з низькою інвестиційною забезпеченістю, експортною орієнтацією та високим соціальним значенням такої діяльності (Африка);
- дрібно-, середньотоварне сільськогосподарське та інше органічне виробництво за умов значної фінансової підтримки виробника з боку державних інституцій (країни Європи, передусім ЄС);
- переважно органічне тваринництво на випасній системі (Океанія та Австралія);
- змішані форми, що визначаються сприятливістю державної підтримки, внутрішнім попитом (в деяких країнах – попитом туристів), експортними можливостями [6].

Впродовж останніх років в Україні відбувається значне збільшення виробництва органічної продукції. Ця галузь активно розвивається та є прогресивним і перспективним напрямом розвитку вітчизняного агросектору. Така тенденція пов'язана передусім зі збільшенням споживання органічної продукції в Європі. Саме тому загальновідомо, що 90–95% української органічної продукції експортуються.

Сучасна модель сертифікованого органічного сільського господарства формується в двох основних напрямках. Перший (підприємницький) представлений великими та середніми господарськими структурами, створеними на базі земельних і майнових паїв колишніх членів колективних сільськогосподарських підприємств, які орієнтовані на одержання максимального прибутку та забезпечення органічною продукцією внутрішнього агропродовольчого ринку. Крім цього, підприємства першого напрямку зосереджують свою діяльність на розширенні обсягів експорту органічної продукції в країни, які здійснюють сертифікацію виробництва (ЄС, Швейцарія, Японія тощо). Другий напрям притаманний переважно фермерським господарствам, які належать до групи малого агробізнесу, здебільшого на внутрішньому ринку [16].

В Україні нині сертифіковані такі види органічних продуктів, як бобові культури, олійні культури, зернові культури, овочі, кавуни, дині, гарбузи, фрукти, ягоди,

Динаміка площі органічних сільськогосподарських угідь у країнах Європейського Союзу, га

Країна	Роки					2016 рік до 2012 року, %
	2012	2013	2014	2015	2016	
Бельгія	59 718	62 471	66 704	68 818	78 452	131,4
Болгарія	39 138	56 287	47 914	118 552	160 620	4,1 р.
Чехія	468 670	474 231	472 663	478 033	488 591	104,3
Данія	194 706	169 310	165 773	166 788	201 476	103,5
Німеччина	959 832	1 008 926	1 033 807	1 060 291	1 135 941	118,4
Естонія	142 065	151 164	155 560	155 806	180 852	127,3
Ірландія	52 793	53 812	51 871	73 037	76 701	145,3
Греція	462 618	383 606	362 826	407 069	342 584	74,1
Іспанія	1 756 548	1 610 129	1 710 475	1 968 570	2 018 802	114,9
Франція	1 030 881	1 060 755	1 118 845	1 322 911	1 537 351	149,1
Хорватія	31 904	40 660	50 054	75 883	93 593	2,9 р.
Італія	1 167 362	1 317 177	1 387 913	1 492 571	1 796 333	153,9
Кіпр	3 923	4 315	3 887	4 699	5 550	141,5
Латвія	195 658	185 752	203 443	231 608	259 146	132,5
Литва	156 539	165 885	164 390	213 579	221 665	141,6
Люксембург	4 130	4 447	4 490	4 216	4 274	103,5
Угорщина	130 607	130 990	124 841	129 735	186 322	142,7
Мальта	37	7	34	30	24	64,9
Нідерланди	48 038	48 936	49 159	49 273	52 204	108,7
Австрія	533 230	526 689	525 521	552 141	571 423	107,2
Польща	655 499	669 863	657 902	580 731	536 579	81,9
Португалія	200 833	197 295	212 346	241 375	245 052	122,0
Румунія	288 261	286 896	289 252	245 924	226 309	78,5
Словенія	35 101	38 664	41 237	42 188	43 579	124,2
Словаччина	164 360	157 848	180 307	181 882	187 024	113,8
Фінляндія	197 751	204 810	210 649	225 235	238 240	120,5
Швеція	477 684	500 996	501 831	518 983	552 695	115,7
Великобританія	590 011	558 718	521 475	495 929	490 205	83,1
Ісландія	–	7 727	–	22 464	22 594	2,9 р.
Норвегія	55 260	51 662	49 827	47 640	47 621	86,2
Швейцарія	121 013	127 282	133 002	136 287	141 249	116,7
Сербія	–	8 229	9 548	15 298	14 358	174,5
Туреччина	–	474 766	515 817	518 499	533 218	122,3

Джерело: розраховано за даними джерела [3]

виноград, ефіроолійні культури, молочні продукти, яйця, гриби, горіхи, мед, м'ясна продукція бджільництва, багаторічні трави, однорічні трави, лікарські рослини, бульбоплоди та коренеплоди, перероблена продукція, ВРХ, домашня птиця, вівці, кози, свині, чаї, соки.

Згідно з даними Швейцарсько-українського проекту "FIBL" Україна посідає 11-е місце серед європейських країн за виробництвом органічних продуктів і 5-е – за нарощуванням органічного виробництва. До 2020 року країна може стати одним з п'яти найбільших виробників органіки у світі [13].

Офіційні статистичні огляди "IFOAM" підтверджують, що якщо у 2002 році в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус «органічного», то у 2016 році нараховувалось 390 сертифікованих органічних

господарств. Загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 421 200 га. Динаміка площі органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних господарств в Україні наведена на рис. 1.

Станом на червень 2017 року в Україні зареєстровано понад 420 виробників органічної продукції. Під сертифікованим органічним виробництвом зайнято 421,5 тис. га земель, ще 550 тис. га – під сертифікованими дикоросами (травами, ягодами і грибами). Щорічний обсяг внутрішнього ринку споживання досягнув 21–22 млн. євро. При цьому експортний потенціал сектору оцінюється у 100 млн. євро. Основними країнами-споживачами української органічної продукції є Німеччина, Польща, Швейцарія, Нідерланди, Австрія, Франція, Італія, Угорщина, Данія, США та Канада.

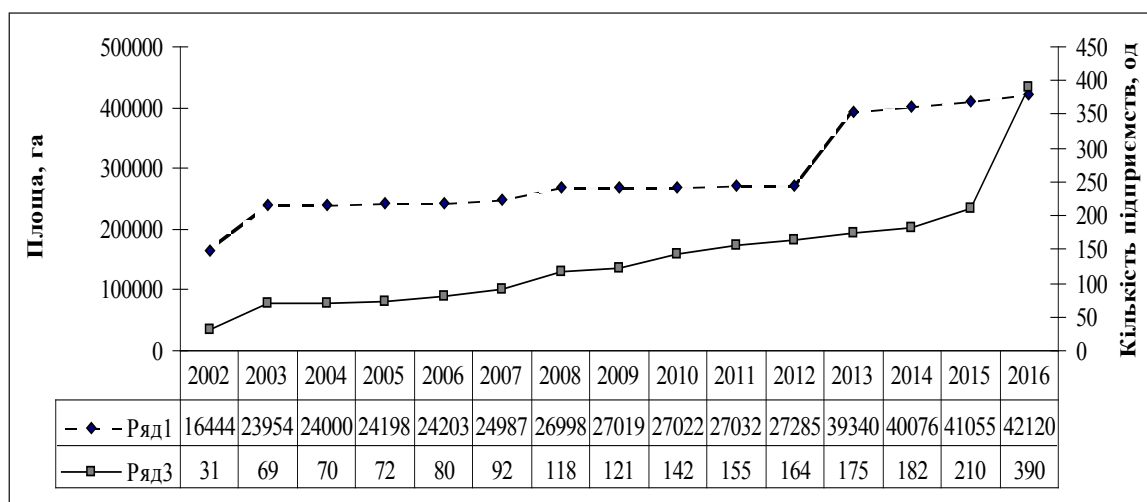


Рис. 1. Динаміка площі органічних сільськогосподарських угідь і кількості органічних господарств в Україні

Джерело: розраховано за даними джерела [10]

Протягом останніх років за окремими групами культур Україна займає лідируючі позиції. Так, зокрема, аналізуючи структурну позицію України у світі, зазначаємо, що їй належать 26% сертифікованих за органічними стандартами світових площ соняшнику, 49% гречки, 43% проса, 11% спельти, 9% ячменю, 8% кукурудзи, понад 5% пшениці та жита. Поступово Україна перетворюється на досить потужного товаровиробника органічної продукції та сировини в Європі. Тут розміщені 75% європейських площ органічної гречки, 70% проса, 28% соняшнику, 24% кукурудзи, 11% ячменю, 9% пшениці тощо [14].

Лідерами органічного руху в Україні є п'ять успішних агропідприємств.

1) ПП «Агроекологія» – найстаріше в Україні сільськогосподарське підприємство, що працює виключно за технологіями органічного землеробства, загальна площа його угідь становить понад 8 тис. га.

2) ПрАТ «ЕтноПродукт» – українсько-швейцарське підприємство «ЕтноПродукт», яке було засноване у 2008 році, компанія володіє 4 тис. га екологічно чистої землі в Чернігівській області, а також фермою, на якій утримують 1 000 голів великої рогатої худоби. Підприємство займається повним циклом переробки і постачає не сировину, а вже готовий сертифікований продукт, а саме сире і пастеризоване молоко, сметану, кефір, йогурт, масло, мед, м'ясо, ковбаси, овочі, а також зернові та бобові.

3) ПП «ГАЛЕКС-АГРО» – українсько-швейцарський проект, реалізований у Житомирській області у 2008 році, є інтеграцією кількох підприємств і має вертикальну структуру (від землеробства до виробництва молочних і м'ясних продуктів). Компанія володіє молокозаводом потужністю 30 тонн на добу, а також обробляє 8,5 га екологічно чистих земель.

4) ТОВ «Органік оригінал» (ТМ «Екород») – підприємство, яке протягом шести років стало одним з топових еко-виробників з високими досягненнями не лише в Україні, але й у Польщі. Підтвердженням цього стало визнання соняшникової олії холодного віджиму ТМ «Екород» кращим органічним продуктом Східної Європи 2013 року на “Organic Marketing Forum”.

5) ТОВ «Старий Порицьк» – один з небагатьох прикладів підприємств, коли органічний бізнес розвивався не з «нуля», адже у 2010 році його власник трансформував традиційне господарство в екологічно чисте. Основними

напрямами діяльності компанії є молочне тваринництво і рослинництво. У 2016 році «Старий Порицьк» розширив виробництво, заснувавши першу на території Західної України органічну сироварню. Тут пропонують вершкове масло, моцареллу, сулугуні, бринзу та інші види сиру [7].

Розвитку органічного сектору в Україні необхідна активна державна політика, яка націлена на вдосконалення нормативно-правового поля та формування інституційного, організаційно-економічного, науково-методичного, до-радчо-консультаційного та освітнього забезпечення. Слід зазначити, що певні шляхи в цьому напрямі здійснено. Зокрема, Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблено три програмні документи, орієнтовані на підтримку органічного сільського господарства, а саме Стратегію розвитку аграрного сектору «3+5», Єдину комплексну стратегію розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки, Стратегію удосконалення механізму управління у сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними [9].

Працюючи над стратегічними напрямами розвитку аграрного сектору на період до 2020 року, Міністерство аграрної політики та продовольства визначило такі основні індикативні показники розвитку органічного виробництва в Україні [12]:

- зростання частки сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів у 2017 році до 5%, у 2020 році – до 7%;

- збільшення кількості сертифікованих органічних товаровиробників, що займаються виробництвом молока, овочів, фруктів та лікарських рослин до 2017 року не менш ніж у 3 рази, до 2020 року – у 10 разів;

- зростання частки органічної продукції у 2017 році до 7%.

Однак необхідно зазначити, що в сучасних умовах формування зони вільної торгівлі України з країнами ЄС суттєвою перешкодою є те, що українське законодавство не гармонізоване у сфері органічної продукції з правовим полем ЄС щодо органічного виробництва.

В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів першочерговими завданнями аграрної політики в Україні залишаються вдосконалення правових засад регулювання органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції, формування належної системи інспекції та контролю.

Висновки. Проведене дослідження підтверджує важливість та необхідність розвитку органічного виробництва в Україні. Актуалізація органічного сільськогосподарського виробництва сприятиме покращенню економічного, соціального та екологічного стану, комплексному розвитку сільської місцевості, поліпшенню здоров'я населення. Не менш важливим фактором органічного руху є посилення економічних зв'язків з європейськими країнами.

Україна досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва та нарощує свій експортний потенціал. Очікується, що до 2020 року країна

може стати одним з п'яти найбільших виробників органіки у світі.

Однак слід врахувати, що перспективи розвитку органічного виробництва в Україні в умовах євроінтеграції потребують активної державної політики, спрямованої на вдосконалення нормативно-правового поля, формування інституційного, організаційно-економічного, науково-методичного, дорадчо-консультаційного та освітнього забезпечення, підтримки виробників органічної продукції та забезпечення стабільності економічної ситуації в галузі органічного агровиробництва.

Список використаних джерел:

1. Артиш В. Удосконалення системи державного регулювання виробництва органічної продукції в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_145/10avi.pdf.
2. Грановська В. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні. Економіка АПК. 2017. № 4. С. 31–40.
3. Євростат. Сільське господарство, лісництво та рибальство. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Organic_farming_statistics.
4. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 3 вересня 2013 року № 425-VII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
5. Камінський В. Органічне землеробство – шлях до продовольчої безпеки. URL: <http://www.viche.info/journal/4161>.
6. Ковальова О. Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні: аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1292>.
7. Лідери органічного руху в Україні: 5 успішних агропідприємств. URL: <http://www.bakertilly.ua/news/id1141>.
8. Мамалига С., Гловюк А. Розвиток ринку органічної продукції в Україні. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5245>.
9. Мартинюк М. Державне регулювання органічного виробництва: стан та перспективи розвитку. Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. V Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: ЖНАЕУ, 2017. С. 5–10.
10. Органік в Україні / Федерація органічного руху України. URL: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29>.
11. Органічне виробництво в світі: історія розвитку та сучасний стан. URL: <http://agrostandart.com/organichne/87-orhanichne-vyrobnytstvo-v-sviti-istoriia-rozvytku-ta-suchasnyi-stan>.
12. Остафійчук Я., Шпильова Ю. Органічне виробництво: модний тренд сьогодні чи стратегічні перспективи вітчизняного агросектора? URL: <http://ua-ekonomist.com/11997-organchne-virobnictvo-modniy-trend-sogodennya-chi-strategchn-perspektivi-vtchiznyanogo-agrosektora.html>.
13. Філософія «органік» / Деловой аграрний інтернет-ресурс. URL: <http://www.agrotimes.net/journals/article/filosofiya-organik>.
14. Ходаківська О. Реалізація аграрного потенціалу України в контексті розвитку органічного виробництва. Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. V Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: ЖНАЕУ, 2017. С. 268–273.
15. Шкуратов О. Розвиток органічного сільського господарства в системі забезпечення екологічної безпеки агросфери. Органічне виробництво і продовольча безпека: зб. матеріалів доп. учасн. V Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: ЖНАЕУ, 2017. С. 11–13.
16. Шумейко О. Органічне агровиробництво України: тенденції розвитку та виклики інституціонального забезпечення. Вісник Тернопільського нац. екон. ун-ту. 2016. Вип. 2. С. 33–42.

АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. В статье указано, что обеспечение продовольственной безопасности Украины, повышение эффективности сельскохозяйственного производства, развитие сельских территорий, улучшение здоровья населения подтверждают приоритетность развития органического производства. Подчеркнуто, что органическая продукция – результат развития органической агрокультуры, поэтому ее определение не является универсальным. Рассмотрено органическое производство как целостная система хозяйствования и производства пищевых продуктов, которая сочетает в себе сохранение окружающей среды, применение стандартов и соответствие определенным требованиям к органической продукции. Проанализировано развитие органического производства в Украине с учетом мировых тенденций. Определены перспективы эффективного развития органического производства в Украине в условиях евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: органическое производство, сельскохозяйственное производство, органическая продукция, анализ, эффективность, развитие, перспективы, евроинтеграция.

THE ANALYSIS OF NATIONAL DEVELOPMENT OF ORGANIC PRODUCTION IN THE EUROINTEGRATION CONDITIONS

Summary. It is stated in the article that ensuring food security in Ukraine, increasing the efficiency of agricultural production, development of rural areas, and improvement in the health of population confirm the priority of developing organic production. It is emphasized that organic products are the result of the development of organic crop species; that is why this definition is not universally applicable. Organic production is viewed as an integral system of management and production of food products, which encompasses preservation of the environment, application of standards and also compliance with certain requirements to organic products. The analysis of the development of organic production in Ukraine is conducted taking into consideration the world tendencies. The prospects for the efficient development of organic production in Ukraine under the conditions of European integration processes are defined.

Key words: organic production, agricultural production, organic products, analysis, efficiency, development, prospects, European integration.

Палінчак М. М.

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету*

Дяченко І. Б.

*кандидат економічних наук,
Державний інспектор з охорони
навколишнього природного середовища
в Закарпатській області*

Рошко С. М.

*кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Palinchak M. M.

*Doctor of Political Sciences, Professor,
Professor of the Department of International Politics
of Uzhhorod National University*

Dyachenko I. B.

*Candidate of Economic Sciences,
State Inspector of Environmental Protection
in the Zacarpathian region*

Roshko S. M.

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
of Uzhhorod National University*

ЕВОЛЮЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У роботі розглянуто еволюційні етапи та особливості становлення природно-заповідних територій Закарпатської області. Особлива увага звернена на заповідники та національні природні парки Українських Карпат. Науково обґрунтовано, що найефективнішим засобом їх збереження є створення на їх базі транскордонних природних резерватів, що сприятиме посиленню транскордонного співробітництва передусім із сусідніми країнами-членами ЄС.

Ключові слова: природно-заповідна територія, природоохоронна територія, природно-заповідний фонд України, біосферні заповідники, національні природні парки, транскордонні природні резервати.

Вступ та постановка проблеми. У регіонах Українських Карпат, окрім Карпатського біосферного заповідника (1980 р., площа становить 58 036 га), до природно-заповідних територій належать ще п'ять національних природних парків, таких як «Синевир» (1989 р., площа – 42 704 га), «Сколівські Бескиди» (1999 р., площа – 35 700 га), Ужанський НПП (1999 р., площа – 39 200 га), Вижницький НПП (1995 р., площа – 7 928 га), «Гуцульщина» (2002 р., площа – 33 271 га) [1].

Деякі з них виникли ще до проголошення незалежності України. Так, ще у 1908 р. угорські лісники на території теперішнього Ужанського національного природного парку виділили для резервату декілька сотень гектарів букових та смерекових пралісів. Територіям та об'єктам Карпатського біосферного заповідника, а також національним природним паркам притаманні пралісові екосистеми, тобто природні лісові екосистеми, що сформувалися спонтанним природним шляхом, не порушені антропогенним впливом. При цьому розрізняють квазіпралісові (умовно пралісові) екосистеми, в яких незначний тимчасовий антропогенний вплив виявився в окремих парцелах, але він не змінив їхню природно-ценотичну структуру, а протягом короткого періоду природний стан екосистеми може відновитися. Встановлено такі критерії визначення пралісових екосистем, як, зокрема, різновіковість дендроф-

лори, багатоярусність фітоценозу, природне відмирання та природна деструкція дерев [2, с. 138–139].

У зв'язку з цим проблеми вивчення та охорони заповідних екосистем Карпатської гірської системи в умовах транскордонного співробітництва на стику п'яти держав, а саме Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії та України, є особливо актуальними і вимагають об'єднання зусиль науковців-екологів, економістів, геологів, географів, біологів, лісівників, а також практиків.

Після проголошення незалежності України все більшої значимості набувають проблеми природоохоронної діяльності, передусім це стосується об'єктів та територій природно-заповідного фонду України та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових публікацій, присвячених природно-заповідній сфері Закарпаття, слід відзначити такі, як «Біорізноманіття Карпатського біосферного заповідника» (1997 р.) [3], «Екологічні основи оптимізації режиму охорони і використання природно-заповідного фонду» (1993 р.) [4], «Міжнародні аспекти вивчення та охорони біорізноманіття Карпат» (1997 р.) [5], «Стійкий розвиток сільського господарства та збереження біорізноманіття» (1996 р.) [6], «Заповідні екосистеми Карпат» [7], «Репресовані резервати» (1995 р.), [8], «Природні ресурси Закарпаття» (2002 р.) [9], «Екологічний стан Закарпаття. Проблеми і перспективи» (2004 р.) [10].

Гірській проблемі була присвячена міжнародна конференція, проведена 14–18 жовтня 2002 р. у м. Рахові (Закарпатська область) на базі Карпатського біосферного заповідника. Серед наукових публікацій двоухтомного видання цієї конференції слід відзначити виступи [11; 12] Ф.Д. Гамора, В.С. Кравців, В.О. Крамарця, А.М. Дейнеки, М.І. Коханця, С.М. Стойки, Б.І. Дяченка, І.Б. Дяченка та інших науковців. Однак на сучасному етапі доречним і необхідним є дослідження співвідношення територій заповідників та національних природних парків регіонів Українських Карпат у межах земель України.

Метою роботи є дослідження та виокремлення еволюційних етапів та особливостей становлення заповідників та національних природних парків у регіонах Українських Карпат.

Результати дослідження. В окремих наукових виданнях стверджується, що сьогодні пралісами чи близькими до них лісами вважають ще 3 тис. га лісу. Зокрема, Ужанський національний природний парк належить до трилаторального біосферного резервату «Східні Карпати», який знаходиться на стику трьох країн, а саме Польщі, Словаччини та України. Залишки букових, ялицевих та смерекових пралісів спостерігаються також на території таких природних парків, як «Сколівські Бескиди», «Гуцульщина». Узагальнені дані щодо об'єктів та площ Карпатського біосферного заповідника та національних природних парків загальнодержавного значення Українських Карпат свідчать про те, що із 7 таких об'єктів 4 розташовані в Закарпатській області. Цей феномен можна пояснити тим, що тут найкраще збереглися пралісові екосистеми серед регіонів Українських Карпат. Із 221,9 тис. га площі таких об'єктів на Закарпаття припадають 146 тис. га, або 65,8%.

У складі природно-заповідного фонду регіону важливу роль відіграють Карпатський біосферний заповідник, Синевирийський та Ужанський національні природні парки, площа яких загалом становить 83,4% (133,2 із 159,6 тис. га) до всього природно-заповідного фонду області.

Прикордонне розташування Закарпаття справило свій вплив як на населення регіону, так і на лісокористування. На території, де століттями перекраювалася карта краю, порівняно пізно впровадилися індустріалізація та лісогосподарське користування. Як вважають директор Карпатського біосферного заповідника Ф. Гамор та директор Швейцарського федерального інституту досліджень лісу, снігу і ландшафтів (WSL) Маріо Ф. Броджі, можливо, це одна з причин того, що в Закарпатті збереглися праліси [1, с. 7]. Сьогодні рештка пралісів – це спадщина європейського значення. Тому до найвідповідальніших завдань лісових природно-заповідних територій належать, з одного боку, охорона пралісів, а з іншого боку, уможливлення обмеженого доступу для відвідувачів для того, щоб і їх могла вразити краса цих лісів, передусім пралісів.

На основі дослідження та узагальнення наукових джерел стосовно створення та становлення природно-заповідного фонду Закарпаття можна виокремити декілька еволюційних етапів заповідної справи в регіоні. Перший етап відноситься до періоду напередодні Першої світової війни, коли регіон входив до складу Австро-Угорщини. Зокрема, у цей період були створені такі об'єкти ПЗФ:

- лісовий резерват «Стужиця» (1912 р.) площею 331,8 га; значна частина пралісу цього лісового резервату була вирубана у 40–50-х рр. ХХ ст. за командно-адміністративної системи; залишилося 92 га, які сьогодні включені до складу Ужанського національного природного парку (НПП);
- лісовий резерват «Поп Іван Мармароський» (1912 р.) площею 221,9 га в околицях с. Трибушани (нині с. Ділове Рахівського району), розширений у 1932 р. до 412,2 га; віднов-

лений у 1974 р. зі статусом заказника державного значення «Білий Потік» на площі 378 га; з 1990 р. включений до складу Карпатського біосферного заповідника;

- лісовий резерват «Тихий» (сьогодні Великоберезнянський район), створений у 1913 р. на площі 14,9 га у верхів'ях ріки Уж; у 1932 р. розширений до 110 га, вирубаний у 50-х рр. минулого століття; у 1969 р. наново створений на сусідній ділянці площею 25 га.

Другий етап розпочинається після завершення Першої світової війни та зі входженням Закарпаття до складу Чехословацької Республіки. Зокрема, у цей період були створені такі заповідні території:

- лісовий резерват «Явірник» в околицях с. Кострино Великоберезнянського району (1932 р.) на площі 130 га з метою охорони букового пралісу; вирубаний у 50-х рр. ХХ ст., у 1975 р. наново створений на сусідній ділянці пралісу площею 86,4 га;
- лісовий резерват «Шипот» Перечинського району (1936 р.) на площі 2 397,3 га; у 50-х рр. минулого століття частково вирубаний; у 1983 р. частина території (606 га) була відведена під заказник державного значення «Соколові скелі»; решта території у 1985 р. набула статусу заказника державного значення «Тур'є-Полянський»;
- лісовий резерват «Анталовецька Поляна» Ужгородського району (1936 р.) на площі 175,6 га; частково вирубаний у 50-х рр. ХХ ст., сьогодні не існує;
- лісовий резерват «Високий камінь», створений у 30-х рр. минулого століття; у 1975 р. відновлений на площі 22 га зі статусом пам'ятки природи загальнодержавного значення під такою ж назвою;
- болотний резерват «Чорний Мочар», створений у 30-х рр. ХХ ст. на території Берегівського та Мукачівського районів; у 60-х рр. повністю меліорований та осушений, сьогодні не існує;
- лісовий резерват «Синяк», створений у 30-х рр. ХХ ст. в околицях с. Довге (Іршавський район), а в минулому маєток угорського графа Телекі; сьогодні не існує; така ж доля спіткала і лісовий резерват «Апещка», який був створений в околицях с. Великий Бичків;
- лісовий резерват «Широкий Луг» (Тячівський район), створений наприкінці 20-х рр. минулого століття, сьогодні не існує; аналогічна доля спіткала і такі лісові резервати (ЛР):

- 1) з охорони кедра та буково-ялицевих пралісів «Великий Маташук» (околиці смт. Усть-Чорна Тячівського району);
- 2) з охорони дуба (с. Округла Тячівського району);
- 3) з охорони полонин «Берліаска», «Гребінь» та сосни чорної «Черленяк» (околиці с. Брустури, нині с. Лопухів Тячівського району);
- 4) ЛР «Флорик» (околиці с. Кобилецька Поляна Рахівського району).

У другому періоді також були створені лісовий резерват «Ями» з метою охорони зеленої вільхи в с. Люта Великоберезнянського району та ЛР «Брустури» біля полонини «Плоска» в Горганах на висоті 1 440 м н. р. м. з метою охорони сосни кедрової європейської. Сьогодні ці резервати не мають природоохоронного статусу, тому їх необхідно включити до складу природно-заповідного фонду Закарпаття.

Третій еволюційний етап заповідної справи відноситься до періоду командно-адміністративної системи, коли Закарпаття у січні 1946 р. було включене до складу Української РСР колишнього Радянського Союзу. У цей період відновлюються резервати на південних гірських схилах полонини «Красної» у басейнах річок Великої і Малої Угольки (Угольський лісовий заказник Тячівського райо-

ну), а наприкінці 60-х рр. ХХ ст. – у басейні р. Лужанка (Широколужанський флористичний заказник Тячівського району). Дещо пізніше або повністю в попередніх межах, але з наданням іншого природоохоронного статусу рестауруються резервати в інших гірських масивах, а саме заказники державного значення «Стужиця», «Кевелів», «Кедрин», «Кам'янка», «Свидовецький», «Соколові Скелі», «Тур'є-Полянський», «Явірник», «Високий камінь»; заказник місцевого значення «Тихий».

У 1968 р. Уряд України з метою збереження унікальних гірських ландшафтів прийняв Постанову про організацію на базі цих та інших заказників Карпатського державного заповідника площею 12 672 га.

Територіально до Карпатського державного заповідника у складі окремих лісництв були включені ділянки субальпійських і альпійських лук, більшість яких охоронялась ще у 20–30-х рр. минулого століття.

За радянський період існування Карпатського державного заповідника його територія неодноразово збільшувалася. У 1979 р. до заповідника приєднано флористичний заказник «Долина нарцисів» (Хустський район), у 1980 р. – «Широколужанський флористичний заказник» (Тячівський район), у 1990 р. – заказники «Радомир», «Білий Потік», «Жузій».

У 1989 р. в Закарпатті створено національний природний парк «Синевир» площею 40 400 га, куди увійшли заказник державного значення «Кам'янка», пам'ятка природи «Синевирське озеро» та низка інших природоохоронних об'єктів.

Початок четвертого етапу припадає на період проголошення Україною незалежності. Цей етап характеризується подальшим розширенням природно-заповідного фонду (ПЗФ) як державного, так і місцевого значення.

П'ятий еволюційний етап заповідної справи характеризується створенням транскордонних охоронних територій у зв'язку з наближенням кордонів Євросоюзу до кордонів України (у 2004 р. членами ЄС стали Польща, Угорщина, Словаччина, а у 2007 р. – Румунія). Відзначимо, що ще у 1970 р. Консультативна Асамблея Ради Євро-

пи розробила Рекомендації № 587 [13] щодо створення регіональних і транскордонних національних парків. Часто території природно-заповідного фонду, які заслуговують на спеціальну охорону і придатні за своїм географічним розташуванням до рекреаційного використання, перетинають національні кордони, тому Консультативна Асамблея рекомендувала на їх базі створювати транскордонні природні резервати. У Рекомендаціях висловлювалося переконання, що збільшення кількості таких резерватів буде сприяти посиленню духу співробітництва і солідарності між народами Європи. На нашу думку, таке співробітництво також сприятиме інтеграції України до Євросоюзу, про що неодноразово зазначалось у виступах очільників України. Крім того, слід врахувати, що регіони Українських Карпат, як і території сусідніх країн, відносяться до Карпатської гірської системи, тому транскордонні природні резервати повинні функціонувати на єдиних екологічно-економічних принципах охорони, збереження та відтворення лісових екосистем з дотримання вимог національного природокористування.

Особлива увага у сфері охорони природно-заповідного фонду відводиться гірським територіям. Як відомо, 2002 р. рішенням Генеральної Асамблеї ООН ще у 1998 р. було оголошено Міжнародним роком гір. І це не випадково, адже у «Порядку денному на ХХІ сторіччя», схваленому Конференцією глав держав світу в Ріо-де-Жанейро значна увага відводиться розвитку та збереженню гірських регіонів, а в їх складі – лісових екосистем. Гори, будучи надзвичайно екологічно вразливими, трактуються перш за все як місця величезного біорізноманіття, значних запасів води, корисних копалин, лісової та сільськогосподарської сировини. Гірські екосистеми справляють суттєвий вплив на життя майже половини населення земної кулі, а 10% жителів нашої планети безпосередньо проживають на гірських територіях.

Як уже зазначалось, природоохоронні проблеми ПЗФ у наукових дослідженнях переважно розглядаються тільки в екологічному аспекті, а екологічно-економічним заходам приділяється недостатня увага. Це й обумовило

Таблиця 1

Площа усіх земель, зокрема заповідників та національних природних парків, за регіонами Українських Карпат (на кінець року, тис. га)

Регіони Карпат України (адміністративні області)	Усього земель			Зокрема, заповідників та національних природних парків (НПП)			Відсоток заповідників та НПП до всіх земель за 2016 р.
	2000 р.	2016 р.	2016 р., % до 2000 р.	2000 р.	2016 р.	2016 р., % до 2000 р.	
Закарпатська	1 275,3	1 275,3	100,0	113,2	146,0	129,0	11,4
Івано-Франківська	1 392,7	1 392,7	100,0	55,7	125,7	225,7	9,0
Львівська	2 183,1	2 183,1	100,0	29,7	60,4	203,4	2,8
Чернівецька	809,6	809,6	100,0	7,9	27,8	351,9	3,4
Разом, регіони Українських Карпат	5 660,7	5 660,7	100,0	206,5	359,9	174,3	6,4
Для довідки, Україна	60 354,8	60 354,8	100,0	887,5	1 997,4	225,1	3,3
Закарпатська область, % до аналізованих регіонів	22,5	22,5	x	54,8	40,6	x	x
Відсоток до України							
Регіони Українських Карпат	9,4	9,4	x	23,3	18,0	x	x
Закарпатська область	2,1	2,1	x	12,7	7,3	x	x

Джерело: розраховано за джерелами [14; 15]

доцільність дослідження цієї проблеми на основі еколого-економічних засад створення та функціонування об'єктів і територій ПЗФ.

Природно-заповідний фонд регіонів України за територіальною ознакою, за винятком Закарпатської та Івано-Франківської областей, ще незначний, що видно з аналізу показників табл. 1, яка відображає кількість та площу заповідників і природних-національних парків.

Узагальнені статистичні матеріали щодо площі усіх земель, зокрема заповідників та природно-національних парків (ПНП), які відображені в табл. 1, свідчать про такі тенденції:

- для усіх регіонів Українських Карпат характерне більш масштабне та розширене відтворення природно-заповідного фонду, як і для України загалом;

- якщо на регіони Українських Карпат припадають 9,4% усієї площі земель України, то на заповідники та НПП – 23,3% у 2000 р. та 18,0% у 2016 р.;

- на фоні регіонів Українських Карпат вигідно виділяється Закарпатська область, на території якої зосереджено більше 12,0% усієї площі природно-заповідного фонду України, тоді як площа усіх земель становить тільки 2,1% від усіх земель України.

Природа Закарпатської області порівняно з Прикарпаттям збережена краще, оскільки на відносно великих площах ще збереглися природні екосистеми. Невипадково природу Закарпаття часто прирівнюють до природи Швейцарії, називаючи її Карпатською Швейцарією. Природа Закарпаття залишається все ще досить збереженою і поки що не до кінця порушеною людською діяльністю. Без перебільшення можна сказати, що сьогодні тут представлені найкраще збережені лісові та високогірні при-

родні ділянки не лише України, але й Центральної Європи. Ці ділянки взяті під охорону держави і складають природно-заповідний фонд, який є один з найбагатших серед областей України. Тут представлений весь спектр природоохоронних територій від біосферного заповідника до пам'яток природи місцевого значення.

Висновки. На основі узагальнення наукових джерел щодо становлення та розвитку природно-заповідного фонду Закарпаття охарактеризовано основні еволюційні етапи заповідної справи (входження Закарпаття до складу Австро-Угорщини; згодом входження до Чехословацької Республіки; ще пізніше возз'єднання з Українською РСР та входження до складу командно-адміністративної системи колишнього Радянського Союзу; проголошення Україною своєї незалежності). Новий етап характеризується створенням транскордонних охоронних територій у зв'язку з наближенням кордонів Євросоюзу до кордонів України.

Території та об'єкти природно-заповідної сфери регіону державного і місцевого значення, зокрема Карпатський біосферний заповідник (КБЗ), національні природні парки (НПП) «Ужанський» і «Синевир», обумовлюють необхідність застосування багатогранних видів і функцій менеджменту на мікрорівні, тобто сукупності об'єктів управління та відповідних видів діяльності, які вирішують певний комплекс завдань, передусім природоохоронного значення. У процесі дослідження здійснено аналіз зміни площ заповідників та національних природних парків за регіонами Українських Карпат протягом 2000–2016 рр.

У подальших дослідженнях наша увага буде зосереджена на проблемах лісової політики, зокрема проблемах дотримання принципів державного управління лісами загалом та природно-заповідної сфери зокрема.

Список використаних джерел:

1. Праліси в центрі Європи: путівник по лісах Карпатського біосферного заповідника / за ред. У.-Б. Брендлі, Я. Довганич. Бісменсдорф, Швейцарський федеральний інститут досліджень лісу, снігу і ландшафтів (WSL); Рахів, Карпатський біосферний заповідник (КБЗ), 2003. 192 с.
2. Екологічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. А.В. Толстоухов та ін. Київ: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. Т. 3: О–Я. 472 с.
3. Біорізноманіття Карпатського біосферного заповідника / ред. рада: Я.І. Мовчан та ін. Київ: «Інтерекоцентр», 1997. 715 с.
4. Екологічні основи оптимізації режиму охорони і використання природно-заповідного фонду: матеріали міжн. наук.-практ. конф., присв. 25-річчю Карп. біосф. зап. Рахів, 1993. 290 с.
5. Міжнародні аспекти вивчення та охорони біорізноманіття Карпат: матеріали міжн. наук.-практ. конф., присв. 550-річчю Рахова (25–27 вересня 1997 р.). Рахів, 1997. 420 с.
6. Стійкий розвиток сільського господарства та збереження біорізноманіття: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Ужгород, 1996. 130 с.
7. Стойко С.М., Гадач Е.В., Шимон Т.М., Михалик С.О. Заповідні екосистеми Карпат. Львів: Світ, 1991. 248 с.
8. Репресовані резервати. Зелений світ. 1995. № 8.
9. Поп С.С. Природні ресурси Закарпаття. Ужгород: Спектраль, 2002. 296 с.
10. Ніколайчук В.І. Екологічний стан Закарпаття. Проблеми і перспективи. Ужгород, 2004. 248 с.
11. Гори і люди (у контексті сталого розвитку): матеріали Міжнародної конференції, присвяченої Міжнародному року гір (м. Рахів, 14–18 жовтня 2002 р.) / відп. ред.: Ф.Д. Гамор та ін. Рахів, 2002. Т. 1. 510 с.
12. Гори і люди (у контексті сталого розвитку): матеріали Міжнародної конференції, присвяченої Міжнародному року гір (м. Рахів, 14–18 жовтня 2002 р.) / відп. ред.: Ф.Д. Гамор та ін. Рахів, 2002. Т. 2. 604 с.
13. Консультативна Асамблея Ради Європи. URL: <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/ecology2006/2/9.html>.
14. Статистичний збірник «Регіони України» за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. Ч. 1. Київ: Державний комітет статистики України, 2010. 367 с.
15. Статистичний збірник «Регіони України» за 2017 рік / за ред. О.Г. Осауленка. Ч. 1. Київ: Державний комітет статистики України, 2017. 317 с.

ЭВОЛЮЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВЕДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В работе рассмотрены эволюционные этапы и особенности становления природно-заповедных территорий Закарпатской области. Особое внимание обращено на заповедники и национальные природные парки Украинских Карпат. Научно обосновано, что самым эффективным способом их сохранения является создание на их базе трансграничных природных резерватов, что будет способствовать усилению трансграничного сотрудничества прежде всего с соседними странами-членами ЕС.

Ключевые слова: природно-заповедная территория, природоохранная территория, природно-заповедный фонд Украины, биосферные заповедники, национальные природные парки, трансграничные природные резерваты.

EVOLUTION AND FORMATION FEATURES OF THE NATURE-CONSERVATION TERRITORIES OF THE ZACARPATHIAN REGION

Summary. The evolutionary stages and the peculiarities of the formation of natural conservation territories of the Zacarpathian region have been considered in the paper. Special attention has been paid to nature reserves and national nature parks of the Ukrainian Carpathians. It has been scientifically substantiated that the most effective means of their preservation is the creation of trans boundary natural reserves on their basis, which might contribute to the strengthening of cross-border cooperation, first of all with the neighboring countries, which are the members of the EU.

Key words: nature conservation territory, nature reserve, natural reserve fund of Ukraine, biosphere reserves, national natural parks, trans boundary natural reserves.

УДК 338.49:332.144

Панасюк В. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету*

Panasjuk V. M.

*PhD in economics, associate professor
Department of accounting in the manufacturing sphere
Ternopil National Economic University*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анотація. У статті розглянуто концепцію розвитку основних сфер соціальної інфраструктури регіону. До пріоритетних напрямів розвитку соціальної інфраструктури, згідно з парадигмою, належать заходи, спрямовані на якісні перетворення у сферах освіти, охорони здоров'я, соціальної підтримки населення, питань сім'ї та материнства, фізкультури та спорту, культури, житлово-комунального господарства. Реалізація конкурентної парадигми розвитку соціальної інфраструктури з вектором на гуманізацію соціуму передбачає насамперед відтворення населення та охорону здоров'я.

Ключові слова: концепція, соціальна інфраструктура регіону, пріоритетність, заходи, охорона здоров'я, освіта, культура, житлово-комунальне господарство.

Вступ та постановка проблеми. Вихід України на новий етап соціально-економічного розвитку, інтеграція у світогосподарське співтовариство вимагає вибору такої стратегічного курсу, який поєднав би державний та регіональний аспекти у забезпеченні стабільного розвитку економічного простору та його регіональних систем, стійкого економічного зростання на основі оптимізації трансформаційних процесів. Однак регіональна динаміка свідчить про те, що ці процеси поки що не дали позитивних результатів, призвели до зростання диференціації регіонального розвитку, поглиблення просторових диспропорцій, посилення регіональної асиметрії умов життєдіяльності населення, зростання регіональної нерівності в розвитку продуктивних сил, посилення дезінтеграції економіки та всього економічного простору.

В сучасний період впровадження ринкових методів господарювання виникнення нових функцій та розши-

рення міжрегіональних зв'язків зумовлюють появу нових проблем в забезпеченні ефективного соціально-економічного розвитку країни, що потребує пошуку оновленої методології комплексного розвитку продуктивних сил та методів оцінки трансформації соціально-економічної структури економіки країни та її регіонів, забезпечення відтворювальних процесів в просторових координатах єдиного соціально-економічного простору країни, обґрунтування концептуальних засад та концепцій трансформації соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування та розвиток соціальної сфери регіону розглядали В. Базилевич, Л. Богуш, О. Власюк, С. Гриневська, В. Геєць, А. Гриценко, Н. Іванова, В. Кудряшова, Т. Куценко та інші вітчизняні вчені.

Впровадження та розширення ринкових умов господарювання обумовлюють нові вимоги і формують нові

виклики щодо проблем збалансованого соціального розвитку країни та її регіонів. Подальше поглиблення соціально-економічних диспропорцій, зростання дезінтеграції негативно позначаються на рівні та якості життя населення, послаблюють та знищують результати економічного розвитку, зумовлюють пріоритетність якісних зрушень соціально-економічної взаємодії, реформування та оптимізаційний характер соціального розвитку та інфраструктурної системи.

Метою роботи є побудова концептуальної моделі вибору пріоритетних напрямів розвитку основних сфер соціальної інфраструктури регіону.

Результати дослідження. Концепція в період, коли руйнуються наявні форми соціальних відносин, відбувається зміна системи цінностей, відпадають старі проекти та програми, набувають сили поляризація доходів, дезінтеграція суспільства, стає фундаментом стратегії соціального розвитку. Концепція загалом є системою поглядів, генеральним замислом, що визначає стратегію дії під час здійснення відповідних реформ, проектів, планів, програм. Основними є три взаємопов'язані принципові положення, зокрема орієнтація на ефективність, вертикальна інтеграція, компетентісний підхід, на які потрібно спиратись під час обґрунтування концептуальних підходів, в цьому разі йдеться про трансформаційні процеси та трансформаційну динаміку соціальних структур. Концепція визначає стратегію соціальної політики для реформування та побудови соціальної держави в близькій перспективі. Вона має передбачати насамперед реформування соціальної сфери з одночасним вирішенням гострих соціальних проблем, зокрема бідності і соціальної нерівності та несправедливості в доходах, оплаті праці; безробіття в різних формах його прояву; проблеми населення похилого віку; процесів в галузях соціальної сфери. Концепція, визначаючи напрями соціальної політики, виступає теоретичною та методологічною базою соціальних програм в контексті соціального реформування. При цьому враховується та вирішується низка принципових питань, таких як рівні стартові умови для кожного громадянина незалежно від місця проживання, віку та національності; оптимальне визначення пріоритетів розвитку суспільства під час розв'язання проблем бідності, безробіття, усунення недоступності до нормальних житлових умов, освіти, медичних послуг, розподілу поточних доходів.

Першочергове значення мають формування демократичної політичної свідомості громадян, набуття досвіду та навичок активної вільної поведінки та становлення на цій основі громадянської демократичної культури з урахуванням трансформаційної динаміки. Поставлені завдання потрібно розв'язувати шляхом загальної соціалізації, політичного виховання та освіти громадян, а також спрямовування конкретних заходів на визнання, творче засвоєння цінностей і норм демократії; прийняття всіма громадянами ідеї самодостатності і суверенності особистості; формування поваги до демократичного правопорядку; утвердження в українському суспільстві верховенства права і законів; виховання цивілізованих форм вияву активності; виховання якостей терпимості, лояльності, політичної толерантності, готовності до компромісів і партнерства [1, с. 175].

У прагненні до досягнення поставленої мети, що полягає у всебічному та ефективному розвитку соціальної інфраструктури, варто концентруватися на таких стратегічних пріоритетах, як повне розкриття ділового потенціалу, орієнтація на споживача, інтеграція в єдину соціально-економічну систему. Вимогами на перспективу є постановка коротко- та довгострокових цілей в кон-

тексті стратегічних пріоритетів; планування та розробка програм розвитку і розбудови основних сфер інфраструктури; обґрунтування рішень і контроль за їх виконанням. Україна переходить від постіндустріального до інформаційного суспільства, в якому людина, зокрема її інтелект, є головним ресурсом конкурентоспроможності країни. Роль держави полягає у створенні простору для творчості, стимулюванні та гарантуванні престижу інтелектуальної праці. Саме тому на порядок денний виходить проблема гуманітарного розвитку як модель, орієнтована на максимальне розкриття потенціалу кожної людини і соціуму загалом, створення гідних умов для реалізації всіх інтелектуальних, культурних, творчих можливостей людини і нації. Результатом гуманітарного розвитку з урахуванням визначених пріоритетів має стати формування людини, спроможної до інноваційного мислення, створення належних умов життєдіяльності, якісно нової держави і суспільства, забезпечення для людини як головного національного ресурсу умов реалізації всіх її можливостей.

Щодо цього реалізація стратегічних пріоритетів розвитку та функціонування соціальної інфраструктури має забезпечити зростання обсягів виробництва і покращення якості послуг у всіх соціальних підсистемах; техніко-технологічне оновлення та модернізацію виробництва й організацію послуг в основних сферах соціальної інфраструктури; посилення соціальної орієнтації суспільного розвитку; активізацію інвестиційно-інноваційної та зовнішньоекономічної активності соціальних процесів; регулювання внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків з урахуванням підвищення зайнятості населення і зростання рівня доступу до матеріальних благ; формування і підвищення дієвості наявних регіональних ринків, зокрема праці та капіталу; покращення умов життєдіяльності населення та зростання його добробуту.

В рамках реалізації паритетно-конкурентної парадигми розвитку соціальної інфраструктури, соціального партнерства між суб'єктами ринку важливим є визначення перспективних напрямів взаємодії держави та різних форм бізнесу в її функціонуванні, встановлення впливу зазначених форм взаємодії на формування нових інститутів в ринковій економіці.

Цілепокладання у формуванні стратегічних пріоритетів соціальної інфраструктури, парадигми її розвитку та організації, їх реалізація мають вибудовуватись з використанням таких кроків: 1) визначення базової вертикалі на основі статистичної інформації та відповідних розрахунків; 2) побудова цільової вертикалі; 3) обґрунтування та розрахунок прогностичних даних по осі часу зі взаємоузв'язкою всіх індикаторів за кожним напрямом, їх корегування. Базуючись на цільових установках та використовуючи нормативи як державні гарантії, можна здійснити реформування всієї системи заходів, реалізацію соціальної політики.

За умови, що основою подальшого ефективного розвитку соціальної інфраструктури разом з іншими важливими чинниками є інвестування на інноваційній основі, логічною є побудова концептуальної моделі вибору пріоритетних напрямів розвитку основних сфер інфраструктури (рис. 1).

Базовим структурно-формуючим елементом суспільства знань та головним ресурсом динамічного зростання економіки й науково-технічного прогресу країни є інтелектуальний потенціал, розвиток якого передбачає створення умов для отримання якісної освіти та модернізації культурної політики.

Це потребує прискореної модернізації національної системи освіти, формування суспільства знань на основі перебудови всього комплексу суспільних відносин з орі-

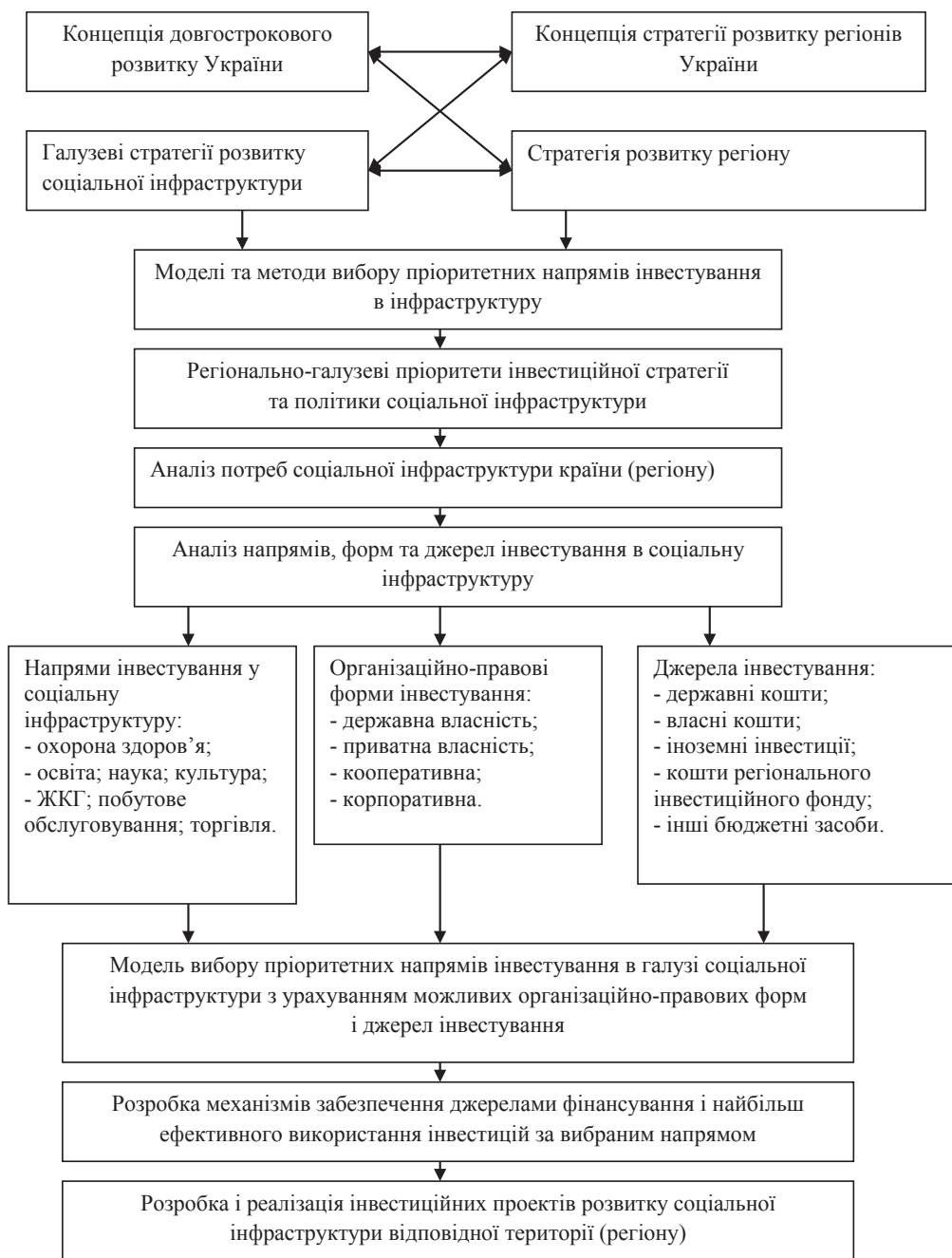


Рис. 1. Концептуальна модель вибору пріоритетів розвитку соціальної інфраструктури на основі реалізації інвестиційних проєктів

ентацією на сучасні постіндустріальні стандарти та новітні досягнення науково-технічного прогресу. Щодо цього основними напрямками у сфері освіти з вектором на гуманізацію соціального розвитку, згідно з парадигмою функціонування соціальної інфраструктури, є підвищення наукового рівня, фундаментальності та практичної орієнтації базових і фахових знань задля зростання конкурентоспроможності споживачів освітніх послуг на ринку праці; зростання впливу всіх ланок системи освіти на процеси соціалізації та всебічного розвитку особистості як найвищої соціальної цінності; посилення професійної підготовки та кваліфікації освітянських кадрів; становлення системи безперервної освіти на основі принципів її спадкоємності, багатоступеневості структури та об'єднання освітнього простору [2, с. 6].

Основною метою розвитку є врахування вимоги формування сучасних економічних умов задля насичення ринку праці в достатньому обсязі необхідними фахівцями, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності. Оскільки важливою базовою ланкою сфери освіти є дошкільна, вартими уваги як першочергові заходи є реконструкція, капітальний ремонт і оснащення приміщень дошкільних установ; забезпечення устаткування медичних кабінетів; оснащення дитячих садків, закладів додаткової освіти [3, с. 120].

В системі професійної освіти, орієнтованій на підготовку фахівців для роботи на об'єктах, варто передбачити формування державного завдання установам професійної освіти на підготовку фахівців відповідно до кадрових потреб економіки; формування системи державно-при-

ватного партнерства; зміцнення розвитку матеріально-технічної бази; зміцнення кадрового потенціалу; заходи щодо здійснення структурних перетворень в галузі.

Пріоритетним напрямом парадигми розвитку соціальної інфраструктури виступає оздоровлення нації. Воно включає систему формування людини нового постіндустріального суспільства, населення фізично здорового, освіченого та професійно підготовленого до використання новітніх технологій, духовно розвиненого та соціально активного, такого, що має високий рівень продуктивності праці і раціональне споживання благ і послуг. Багатоаспектна проблема оздоровлення нації охоплює весь соціальний комплекс і його базову основу – соціальну інфраструктуру регіону.

В стратегії розвитку охорони здоров'я основними цілями є зміцнення здоров'я населення; підвищення доступності та якості медичної допомоги населенню; оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я; розвиток профілактичного сектору, а також задоволення потреб населення у високотехнологічних типах медичної допомоги.

Щодо підвищення ефективності реформування системи охорони здоров'я необхідні такі заходи: розширення мережі первинної медичної допомоги, реорганізація первинної медичної допомоги та створення центрів первинної медичної допомоги; підвищення мотивації медичних працівників для перекваліфікації за спеціальністю «сімейна медицина», модернізація регіональних систем екстреної медичної допомоги з розширенням мережі пунктів базування бригаад та оновленням санітарного автотранспорту; визначення обсягів ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я, що надають вторинну (спеціалізовану) медичну допомогу; передача у власність відповідних територіальних громад державних закладів охорони здоров'я, що належать до сфери управління міністерств; вжиття заходів щодо забезпечення населення доступними та якісними лікарськими засобами, а також виробами медичного призначення за вдосконалення нормативно-правової бази фармацевтичної галузі; розробка основних засад державної політики стосовно громадян похилого віку та регулювання взаємодії медичних і соціальних служб [4, с. 7].

Культура нині набуває особливої соціальної значимості та розглядається як найважливіший фактор духовного здоров'я населення, соціальної стабільності, привабливості території для проживання та інвестування. Згідно з поставленими завданнями програмні заходи в реалізації парадигми соціальної інфраструктури стосовно культурної сфери прослідковуються в такому: збереження мережі установ та обсягу послуг у сфері культури та забезпечення їх розвитку; створення умов для збереження історико-культурної спадщини та національних традицій; забезпечення доступності якісної освіти у сфері культури та мистецтва, розширення спектру освітніх послуг для населення; створення умов для збереження класичної спадщини та модернізації у сфері культури за допомогою впровадження інформаційних технологій та новаторських напрямів у культуру; розширення інновацій, які спрямовані на задоволення попиту громад у соціокультурних послугах.

Розвиток сфери культури в аспекті соціальної інфраструктури виражений такою стратегічною метою, як розширення доступу населення регіону, а також громадян України та іноземних громадян до культурних ресурсів регіонів країни та інформації про них, а також збереження їх у належній формі [5, с. 14].

У контексті парадигми формування та розвитку соціальної інфраструктури у сфері соціальної підтримки населення, відповідно до поставлених завдань, доцільними є створення багатофункціонального центру надання по-

слуг; забезпечення безперешкодного доступу інвалідів до об'єктів соціальної інфраструктури; створення спеціалізованого центру прийому та обробки інформації.

Вирішення питання сім'ї та материнства, які мають особливу соціальну значущість і розглядаються як найважливіший фактор здоров'я населення та соціальної стабільності, є важливим. У сфері діяльності служби сім'ї в системі заходів парадигми слід назвати відкриття відділення постінтернаторної адаптації дітей-сиріт, дітей, які залишилися без піклування батьків; забезпечення житловими приміщеннями осіб з числа дітей-сиріт та дітей, які залишилися без піклування батьків; поліпшення стану матеріально-технічної бази оздоровчих установ.

Передбачається подальший розвиток спорту як основи зміцнення здоров'я населення. Будівництво спортивних об'єктів сприятиме створенню тимчасових робочих місць у процесі будівництва об'єктів, а по закінченню будівництва під час здачі об'єктів – також постійних робочих місць з обслуговування об'єктів, проведення занять з населенням, зокрема учнями шкіл, інвалідами. Наявність спортивних об'єктів сприятиме створенню мережі спортивних клубів за місцем проживання [1, с. 176].

Формування системи стимулів, що забезпечують високий ступінь зацікавленості людей у занятті фізкультурою і спортом, зміцнення фізичного здоров'я населення, підвищення іміджу країни у світовому спортивному співтоваристві, передбачають формування усвідомленої потреби населення у здоровому способі життя; залучення населення в активні заняття фізичною культурою, спортом і туризмом, а особливо дітей та молоді; вдосконалення системи фізичного виховання та освіти населення, медично-педагогічного спостереження за здоров'ям тих, хто займається фізичною культурою та спортом; формування широких і доступних можливостей використання об'єктів спортивної інфраструктури; підвищення результативності участі спортсменів на міжнародних змаганнях.

Важливою сферою соціальної інфраструктури, яка характеризується цілим колом невирішених проблем, є житлово-комунальне господарство. Для вирішення проблем в галузі житлового будівництва необхідним є створення нормативної правової бази, дієвого організаційно-економічного механізму. Необхідними є розвиток фінансових механізмів, що забезпечують доступність його для працездатних громадян, заходи вдосконалення соціального захисту населення через впорядкування наявних пільг і посилення їх адресної спрямованості під час будівництва чи реконструкції житла на основі диференційованого підходу для сімей з різними економічними можливостями [6, с. 32].

Загалом основними концептуальними напрямками формування пріоритетів соціальної інфраструктури як сукупності структурних елементів для забезпечення належних умов праці і відпочинку та створення комфортного життєвого середовища є такі: а) децентралізація управлінських функцій держави на користь місцевого самоврядування; б) розробка нормативно правової бази, удосконалення фінансового механізму, єдиних стандартів і нормативів соціального обслуговування; в) врегулювання податкової системи і зменшення податкового навантаження на соціальну інфраструктуру, надання послуг соціально-культурного спрямування; г) вжиття заходів постійного ефективного контролю за станом розвитку соціальної інфраструктури; д) розробка комплексної програми розбудови соціального простору країни та її регіонів.

Висновки. Реалізація стратегічних пріоритетів розвитку та функціонування соціальної інфраструктури щодо парадигми її організації та функціонування повинна забезпечити стабільне нарощування обсягів і покращення

якості послуг у всіх соціальних підсистемах; оновлення та модернізацію виробництва й організації послуг в основних сферах соціальної інфраструктури; активізацію інвестиційно-інноваційних та зовнішньоекономічних соціальних процесів; посилення дієвості соціалізації соціально-економічного розвитку; регулювання внутрішніх

і зовнішніх міграційних потоків з урахуванням підвищення зайнятості населення та зростання рівня доступу до матеріальних благ; формування і підвищення дієздатності та конкурентоспроможності наявних регіональних ринків, зокрема праці та капіталу; покращення умов життєдіяльності населення та зростання його добробуту.

Список використаних джерел:

1. Богуш Л. Соціальна інфраструктура об'єднаних громад України: підходи до розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 9. С. 172–183.
2. Сфремова Н. Забезпечення розвитку вищої освіти – важлива складова стратегічних цілей соціальної держави. Економіка та держава. 2016. № 11. С. 4–9.
3. Харченко М. Абсолютні та відносні продуктивні сили та роль територіальної організації закладів загальної середньої освіти у їх розвитку. Економіка та держава. 2016. № 1. С. 118–122.
4. Власюк Л. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах децентралізації влади: виклики, загрози, нові механізми. Регіональна економіка. 2016. № 3. С. 5–9.
5. Гринецька С. Соціальні ресурси розвитку регіону в умовах децентралізації. Економіст. 2016. № 8. С. 13–20.
6. Кученко Т. Реформа бюджетної реалізації в Україні: соціальна функція. Економіка та держава. 2016. № 7. С. 29–34.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассмотрена концепция развития основных сфер социальной инфраструктуры региона. К приоритетным направлениям развития социальной инфраструктуры, в соответствии с парадигмой, относятся меры, направленные на качественные преобразования в сферах образования, здравоохранения, социальной поддержки населения, вопросов семьи и материнства, физкультуры и спорта, культуры, жилищно-коммунального хозяйства. Реализация конкурентной парадигмы развития социальной инфраструктуры с вектором на гуманизацию социума предполагает прежде всего воспроизводство населения и здравоохранение.

Ключевые слова: концепция, социальная инфраструктура региона, приоритетность, мероприятия, здравоохранение, образование, культура, жилищно-коммунальное хозяйство.

CONCEPTUAL BASIS OF THE STRATEGY OF SOCIAL DEVELOPMENT IN THE REGION

Summary. The article deals with the concept of development of the main spheres of the social infrastructure of the region. According to the paradigm, the priority directions of the development of social infrastructure include measures aimed at qualitative transformation in the sphere of education; Health Care; social support of the population, family and maternity issues; physical education and sports; culture, housing and communal services. Implementation of the competitive paradigm of the development of social infrastructure with the vector on humanization of society envisages, first of all, the reproduction of the population and health care.

Key words: concept, social infrastructure of the region, priority, measures, health care, education, culture, housing and communal services

Панченко В. Г.
кандидат історичних наук, докторант
Маріупольського державного університету

Panchenko V. G.
PhD, post-PHD
Mariupol State University

ІННОВАЦІЙНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: НОВІ ПРОЕКЦІЇ НЕОМЕРКАНТИЛІЗМУ

Анотація. У статті встановлено, що за ознаки розмежування неомеркантилістичної політики на агресивну та помірковану вченими бралися ступінь відповідності ідейним засадам конкурентної політики та ступінь підвищення продуктивності праці внаслідок вжитих протекціоністських заходів. На прикладі інноваційного неопротекціонізму доведено неспроможність наявного в економічному мейнстрімі підходу до класифікації неомеркантилістичної політики до визначення ідейних основ реалізації останньої. Доведено комбінований характер інноваційної неомеркантилістичної політики, виокремлено її конструктивний потенціал як для країн, що її реалізують, так і для решти країн (що полягає в стимулюванні країн-партнерів суб'єктів її сповідування до вимушеного підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності як детермінуючого фактору економічного зростання).

Ключові слова: неомеркантилістська політика, інноваційний неопротекціонізм, інноваційна політика, інтелектуальна власність, вільна торгівля.

Вступ та постановка проблеми. Неомеркантилістську політику можна визначати як політику, спрямовану на збільшення національного виробничого потенціалу шляхом обмеження імпорту і/або експорту через маніпулювання міжнародною системою торгівлі та порушення принципів вільної торгівлі. Така політика включає все від дискримінаційних тарифів, дискримінаційних технологічних стандартів, експортних субсидій, примусової передачі технологій і слабого захисту інтелектуальної власності (ІВ) до надання пільг продукції місцевого походження порівняно з іноземною технологічною продукцією та послугами під час державних закупівель (додатково до інших сфер політики, таких як політика щодо конкуренції).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Т. Гордєєва з посиланням на М. Джонсона протекціонізм ідентифікує як прямиий, коли фіксуються зловживання державними процедурами закупівлі, розробленими для захисту національних виробників від іноземної конкуренції, або прихований, що характеризується зловживанням національними стандартами або дискримінаційним застосуванням національного оподаткування для зниження конкурентоспроможності імпортованих товарів порівняно з вітчизняними [1]. К.В. Вотсон і С. Джеймс [2] визначають нормативний протекціонізм як використання регуляторної політики з метою дискримінації іноземних фірм. Н. Резнікова та О. Іващенко розглядають неопротекціонізм як інобуття лібералізму в контексті пошуку країнами нових інструментів подолання відносин асиметричної залежності [3]. До основних форм прояву неопротекціонізму О. Довгаль відносить переважання його наступального характеру з яскраво вираженими агресивними експансіоністськими рисами, а також розширення арсеналу інструментів за рахунок використання порівняно нових, тих, які важче піддаються міжнародному регулюванню [4]. Сучасний неомеркантилізм, на думку М. Ліхачова, претендує на роль нової парадигми у сфері теоретичного аналізу міжнародної торгівлі, чому здебільшого сприяє кризовий стан економічної ортодоксії, що нездатна пояснити процеси сучасної світової економіки [5]. Н. Нілова та О. Суміна ідентифікують неомеркантилізм як систему, в якій присутній ринковий обмін, але наявні ін-

ститути не дають змогу використовувати переваги ринкового механізму, адже інституційна структура такої системи знаходиться під значним впливом держави, яка представлена різними елітарними групами [6]. Я. Квач і А. Грималюк пророкують в майбутньому можливість наближення нового перелому панівної тенденції, а саме переходу від вільної торгівлі до протекціонізму, від неоліберальної глобалізації – до неомеркантилізму, від дерегулювання – до активного державного регулювання міжнародної торгівлі [7, с. 52].

Мета роботи. Втім, ми наполягаємо на тому, що наявний в економічному мейнстрімі підхід до класифікації неомеркантилістичної політики втратив свою спроможність до визначення ідейних основ реалізації останньої. Шляхом введення в термінологічний обіг поняття «інноваційний неопротекціонізм» ми ставимо за мету не лише розгляд неопротекціонізму як нового інструменту регулювання міжнародних економічних відносин, але й доведення контрверсійності його природи.

Результати дослідження. На міжнародному рівні максимізація інноваційної діяльності в інноваційних галузях залежить від трьох ключових факторів: 1) максимальне розширення ринків; 2) обмеження конкуренції неринкового типу; 3) забезпечення сильного захисту прав на об'єкти ІВ. Всі три фактори створюють головні виклики для інноваційних галузей, адже інвестиції в інновації неможливо точно передбачити, тому фірми потребують більших, ніж звичайні, прибутків на інновації, які є справді успішними. Насправді інноваційна діяльність не передбачає ризику в тому сенсі, що ймовірність успіху можна більш-менш точно змоделювати. Оскільки інновація передбачає невпевність, невдача часто є повсюдною. Насправді тільки у 8% інноваційних проектів прибуток на інвестиції перевищує мінімальну ставку доходності, а тільки у 12% науково-дослідницьких проектів він перевищує вартість капіталу [8]. Кожний успішний iPad компанії "Apple" супроводжується невдачами в цій сфері десятки інших компаній. Більше того, потенційною проблемою інноваційних галузей є не тільки втрата сегменту ринку внаслідок конкуренції, але й втрата через банкрутство. Ця реалія лежить в основі тези Й. Шумпетера, що «кожну частину

бізнес-стратегії потрібно розуміти на тлі безперервного буревію творчого руйнування» [9].

Саме тому для інноваційних галузей так звані шумпертеранські прибутки мають таке вирішальне значення. Це прибутки, які з'являються, коли фірми здатні отримувати гроші від інноваційної діяльності. Оскільки якщо фірми забезпечуватимуть собі щонайкраще тільки звичайні прибутки від успішних інновацій, то жоден новатор не візьме на себе величезний ризик інвестування в інноваційну діяльність. Крім того, оскільки інноваційна діяльність є такою витратною, більш високі прибутки дають змогу компаніям інвестувати більше в дослідження та розробки (ДР), ніж в інші види інноваційної діяльності. Інноваційні галузі залежать від прибутків, що надходять від одного покоління інновацій, щоб потім реінвестувати їх у витратні ДР, потрібні для фінансування розробок наступного покоління інновацій. Це пояснює, чому в США двома галузями з найвищою часткою витрат на ДР у продажах є напівпровідникова та фармацевтична. І цей цикл має тривати у часі. Якщо він перерветься у будь-яку мить, весь інноваційний процес стає мертвонародженням.

Оскільки запровадження неопротекціоністських інструментів ставить під загрозу здатність новаторів до отримання прибутків, які потім можуть бути реінвестовані в наступне покоління витратних і ризикових інновацій, неопротекціонізм, підриває весь процес життєвого циклу інновацій в інноваційних галузях. Саме тому доступ до великих ринків, необмежена конкуренція та сильний захист ІВ мають вирішальне значення для процвітання інноваційних галузей. Тому тоді, коли підтримка інноваційних проектів в країні співіснує зі зневажанням правами інтелектуальної власності, ми маємо засвідчити руйнівний потенціал неопротекціонізму. Через те, що більшість інноваційних галузей характеризується відносно високими постійними витратами на початкові ДР і проектні роботи, а також відносно низькими граничними витратами на додаткове виробництво, інноваційні галузі потребують доступу до великих, глобальних ринків, що дає їм змогу краще покривати високі постійні витрати, а саме так, щоб знижувати питомі витрати і збільшувати надходження для реінвестування в інновації.

За ступенем того, як країни все більше намагаються досягти найвищих темпів економічного зростання на основі інновацій, залучати інноваційні підприємства у галузі майбутнього, збільшувати та розширювати їх масштаби, дедалі більша їх кількість вдається до політики інноваційного неомеркантилізму, яка реалізується за рахунок країн-конкурентів і на шкоду глобальному інноваційному процесу. Таким чином, інноваційний неопротекціонізм хоча й стимулює технологічні перегони між країнами, проте все ж таки збільшує витрати на створення інновацій. Однак слід визнати, що загальне збільшення початково власних (що оплачує як внутрішній споживач кінцевої продукції, так і проміжної на внутрішньому ринку) і світових витрат на інновації віддає зрештою перевагу тому, хто вдається до протекціоністських витрат, здобуваючи першість у впровадженні інновацій.

Сфера інформаційно-комунікаційних технологій характеризується високими прибутками, інноваційним духом і становить один з важливих елементів розвитку економіки. Виокремлюються два шляхи розвитку сфери ІТ:

1) пільгове оподаткування компаній у сфері R&D, лібералізація внутрішнього ринку;

2) встановлення несправедливих протекціоністських бар'єрів з метою нівелювання конкурентних переваг іноземних компаній; ця політика охоплює такі заходи, як, зокрема, встановлення тарифних/нетарифних бар'єрів, крадіжка іноземних ІТ-продуктів.

Компанії, які вибирають нечесний шлях, бажають мати вільний доступ до розвинених ринків (таких, як США) для реалізації своїх товарів/послуг за високими цінами, а також залучати прямі іноземні інвестиції за рахунок офшорингу, спільних підприємств, R&D.

Роздуми в цьому напрямі можна масштабувати і проаналізувати на рівні держави. Країна має декілька шляхів економічного зростання:

1) змінювати якісні показники економіки, інвестувати в нові галузі тощо (інноваційний підхід до розвитку економіки/сфери економіки з дотриманням принципів конкурентної політики);

2) використовувати політику неомеркантилізму і зростати за рахунок слабкості контрагентів.

Другий шлях є простішим з точки зору імплементації і дає можливість швидше досягти результатів. Така ж ситуація відбувається у сфері ІТ (неомеркантилістичний підхід до розвитку економіки/сфери економіки зі зловживанням принципами конкурентної політики).

Завичай за ознаку відповідності агресивному чи поміркованому типу неомеркантилістичної політики вибирають:

– ступінь відповідності ідейним засадам конкурентної політики (де індикатором відповідності до того чи іншого типу виступає наявність антиконкурентних деформацій ринку);

– ступінь підвищення продуктивності праці внаслідок вжитих протекціоністських заходів.

Якщо за ознаку класифікації брати економічний інтерес, тоді **агресивна неомеркантилістична політика** буде детермінуватися наступальними економічними інтересами, забезпечення яких передбачає таке поєднання класичних і прихованих форм протекціонізму, яке підпадає під визначення **наступального неопротекціонізму експансійної природи**. Поміркована неомеркантилістична політика детермінуватиметься поєднанням оборонних і наступальних економічних інтересів, реалізація яких здійснюватиметься шляхом комбінування можливостей застосування прихованих протекціоністських і неопротекціоністських бар'єрів як основи **оборонного неопротекціонізму**.

Маємо визнати, що дієвим способом боротьби з неопротекціоністськими проявами стає підвищення **продуктивності праці**, саме в цьому полягає **конструктивний потенціал неопротекціонізму**. Так, якщо в результаті державної підтримки і штучно створених «парникових» умов з'являється новий конкурентоспроможний на зовнішніх ринках продукт, це не лише сприятиме структурним перетворенням в такій країні, але не деформуватиме конкуренцію в абсолютному вираженні. Більше того, на сучасному етапі глобалізації як експансія зовнішніх ринків, так і стимулювання становлення й утвердження національних галузей-чемпіонів стає водночас основою та об'єктивним наслідком (в цьому і виявляється діалектичний зв'язок між причиною та наслідком) реалізації неомеркантилістської політики. Таким чином, **використання потенціалу вільного ринку стає іманентною ознакою як агресивного, так і поміркованого неопротекціонізму, що докорінним чином вивозмінює меркантилістичну (що реалізовувалась через закриття ринків за допомогою встановлення торговельних бар'єрів) та неомеркантилістичну економічну політику** (яка використовує потенціал вільних ринків).

Розглянуте на прикладі сфери ІТ співіснування механізмів інноваційного стимулювання розвитку економіки та політики неопротекціонізму агресивної неомеркантилістичної політики за сутністю своєї природи свідчить

про використання комбінованих варіантів політики стимулювання інновацій, а отже, про відсутність існування в чистому вигляді інноваційної політики з дотриманням принципів конкурентної політики та неопротекціоністської політики зі зловживанням принципами конкурентної політики (табл. 1).

Інноваційна політика може виступати складовою політики **агресивного неопротекціонізму, який ми ідентифікуємо як комплекс заходів економічної та регуляторної політик держави**, що має на меті заохочення створення/розвитку вибраних галузей/підприємств економіки, що передбачає використання захисних бар'єрів та інших механізмів підтримки (адміністративної, фінансової, нетарифного захисту) і має своїм наслідком перерозподіл ринкової частки на користь країни-адаптанта такої політики шляхом «балканізації» ринків та продукування антиконкурентних ринкових деформацій. Країни-реалізатори агресивного неопротекціонізму не зацікавлені в координації міжнародної економічної політики на глобальному інституційному рівні, а отже, політика, ними імplementована, набуває ознак політики «розори свого сусіда».

Механізм балканізації ринків можна описати на прикладі діяльності інноваційної галузі. Оскільки більшість інноваційних галузей характеризується відносно високими постійними витратами на початкові дослідницькі роботи (ДР) і проектні роботи та відносно низькими граничними витратами на додаткове виробництво, інноваційні галузі потребують доступу до великих глобальних ринків, що дає їм змогу краще покривати високі постійні витрати, а саме так, щоб питомі витрати були нижче, а надходження для реінвестування в інновації – вище (так, щоб знижувати питомі витрати і збільшувати надходження для реінвестування в інновації). Саме тому підприємства в більшості інноваційних галузей є глобальними. Якщо інноваційні галузі можуть продавати продукцію у 20 країнах, а не в 5, збільшуючи продажі учетверо, їхні витрати зростатимуть менше, ніж учетверо.

Великі ринки дають фірмам змогу продавати більше, але якщо на великі ринки приходять більша кількість конкурентів, то сукупні продажі у розрахунку на одну фірму залишаються незмінними або навіть падають. Відповідь на питання про те, чи сприяє інноваційний неопротекціонізм як інструмент неомеркантилістської політики заохоченню інновацій чи, навпаки, придушує конкуренцію, визначатиме якісні характеристики такої політики і дасть змогу її ідентифікувати як агресивну чи помірковану. В багатьох дослідженнях, що ставили на меті з'ясування залежності між рівнем конкуренції та інноваційної активності, показано, що інновації та конкуренцію можна змодельовати як обернений U-зв'язок, де і надто висока, і надто низька конкуренція дадуть менше інновацій. Цей зв'язок встановлено в одному з досліджень виробничих фірм Велико-

британії. В інших дослідженнях, включаючи дослідження Ф.М. Шерер і Т. Мукойама [10; 11], встановлено подібні моделі. В дослідженні виробничих фірм США, проведеному А.Р. Хашмі [12], встановлено, що надто велика конкуренція привела до скорочення інновацій. Фірми повинні бути здатними отримувати шумпетеріанські прибутки, щоб реінвестувати їх у інновації, які є і непевними, і витратними. Стимули для інновацій будуть низькими, якщо постфактум конкуренція (ex-post competition) є настільки сильною, що навіть успішні новатори не зможуть заробити прибутки, які забезпечать їм достатню скориговану на ризик ставку прибутку на їхні витрати на ДР.

Це не означає, що ринкова конкуренція є шкідливою. Так, В. Льюїс, колишній голова “McKinsey Global Institute”, стверджує, що, напевно, немає фактору, більш важливого для забезпечення економічного зростання, ніж присутність конкурентних ринків. Він пише, що «різниця в конкуренції на ринках продукції є більш важливою, ніж різниця на ринках праці та капіталу. Політика, яка керує конкуренцією на ринках продукції, є такою ж важливою, як макроекономічна політика» [13]. Зазвичай на ринках не з'являється надвелика кількість конкурентів, але в результаті дій уряду вона з'являється внаслідок дискримінаційних заходів уряду щодо закупівель, фінансової допомоги або інших політичних заходів на користь більш слабких національних інноваційних фірм. Такі політичні заходи дають змогу національним фірмам залишатися на ринку, відтягуючи продажі від сильніших фірм і знижуючи їхню здатність реінвестувати в інноваційну діяльність.

Інноваційний неопротекціонізм, на нашу думку, є новим типом протекціонізму, який спрямований на підвищення національного інноваційного потенціалу та збільшення експорту передових галузей шляхом маніпулювання глобальною системою торгівлі. Дієвим неомеркантилістичним інструментом інноваційного неопротекціонізму виступають інноваційні державні закупівлі, а саме розміщення замовлень на купівлю або розробку товарів чи послуг, яких ще немає, проте які можуть бути виготовлені/розроблені протягом розумного часового періоду на основі наявного потенціалу та виробничих можливостей держави. Таким чином, державні закупівлі підсилюють розвиток інновацій декількома шляхами, а саме створенням нових ринків, попитом та можливостями тестування інноваційних розробок. Нині 81% країн ОЕСР розробили стратегії та політики для підтримки інноваційних товарів та послуг, проте лише 39,4% країн ОЕСР вимірюють результати своєї підтримки інноваційних товарів та послуг [14].

Прикладом використання такої стратегії є система Public Procurement of Innovation (PPI), яка використовується в ЄС в рамках стратегії «Європа – 2020», оскільки державні витрати ЄС становлять в середньому від 18% до

Таблиця 1

Компаративний аналіз інструментів інноваційної та неомеркантилістської політик у сфері ІТ

Інноваційна політика	Неомеркантилістська політика
Податкові стимули для НДДКР	Примусове проведення НДДКР іноземними компаніями
Державні закупівлі вітчизняних та іноземних послуг у сфері ІТ	Сприяння державних закупівель вітчизняним ІТ-компаніям
Державне фінансування НДДКР	Примусова відмова іноземних компаній від інтелектуальної власності
Забезпечення відкритості та конкуренції на ринку	Використання антимонопольної політики як конкурентоспроможного механізму для промислової політики
Державне фінансування ІТ-інфраструктури	Фінансування розвитку вітчизняних ІТ-компаній шляхом цільових субсидій

Джерело: систематизовано автором

20% ВВП [15]. Цілі, які переслідують представники ЄС, втілюючи цю політику, зводяться до таких, як підвищення ефективності державних закупівель, створення робочих місць, підвищення конкурентоспроможності, а особливо щодо малого та середнього бізнесу, створення більш екологічно дружніх технологій, задоволення унікальних потреб підприємств. Особливо важливим цей підхід є в таких сферах, як охорона здоров'я, електронний уряд, управління викидами, переробка сміття. Прикладом діяльності ЄС у сфері інноваційних державних закупівель є проєкт PAPIRUS, спрямований на заохочення розвитку технологій у будівництві з метою підтримання ідей сталого розвитку.

Якщо говорити про доступність до цих видів закупівель іноземцям, можна побачити, що в документах, присвячених цій стратегії, чітко нічого не зазначено. Проте постійна повторюваність думок про покращення становища малого та середнього підприємництва, а також збільшення його конкурентоспроможності не створює впевненості, що розробка інноваційних технологій буде віддаватися іноземним фірмам. Саме формування ідеї інноваційних державних закупівель суміжне з обмеженням розвитку інноваційних технологій в інших країнах через лімітування їхнього доступу до інноваційних замовлень. Для держави існують явні переваги такого виду державних закупівель, серед яких ми виокремлюємо стимулювання національного виробництва, стимулювання розробки та тестування нових або покращених технологій, цілеспрямоване використання державних коштів на інноваційність, використання цього виду закупівель для підвищення технологічності суспільних сфер (охорони здоров'я, освіти тощо), нівелювання негативного ефекту звичайного протекціонізму державних закупівель, коли кошти використовуються неефективно, адже в разі інноваційних державних закупівель це матиме тільки позитивний ефект.

Оцінюючи припущення таких дослідників, як Ф.М. Шерер, Т. Мукойама і А.Р. Хашмі, про існування позитивного впливу неопротекціонізму на розвиток інновацій, ми маємо всі підстави поставити під сумнів їхнє твердження і спростувати наведені вище узагальнення, зроблені цими авторами. На нашу думку, реалізація інноваційної неомеркантилістської політики призводить до падіння стимулів до здійснення інноваційної діяльності на світовому ринку, але активізує їх на локальному. Втім, скорочення кількості інноваційних проєктів у конкурентів вже у середньостроковій перспективі позначиться на загальному падінні числа інноваційних продуктів, а отже, знизить стимули до продукування національних інновацій. Таким чином, ми можемо припустити, що неомеркантилістська інноваційна політика, що реалізується через інструменти інноваційного неопротекціонізму шляхом зменшення стимулів до здійснення інноваційної активності, зрештою, уможливить реалізацію стратегії економічного розвитку «розвиток без зростання», яка, на думку Г. Макстона та Й. Рандерса [16], більшою

мірою відповідатиме потребам світової спільноти в часи надзвичайно потужного тиску на ресурсний фонд планети та екосистему.

Неомеркантилізм є особливою загрозою для інноваційних галузей, оскільки вони залежать від нематеріального капіталу, більшість якого уособлена у об'єктах ІВ. Сильні права захисту об'єктів ІВ мають вирішальне значення для стабільності життєвого циклу інновації, оскільки вони збільшують можливості для отримання прибутків на інновацію, даючи новаторам змогу мати більше вигід від їхньої діяльності. Маючи більшу частку коштів від інноваційної діяльності, новатори знову ж таки отримують ресурси для здійснення діяльності зі створення подальшого покоління інновацій. Однак якщо конкуренти здатні увійти на ринок або залишатися на ньому, оскільки вони отримують доступ до об'єктів ІВ новатора за ціну, нижчу за ринкову (через примусову передачу технологій або ІВ як умову доступу на ринок чи через відверту крадіжку ІВ), то вони здатні перебрати на себе прибуток від продажів, який інакше дістався б новаторам.

Висновки. Нами було встановлено, що за ознаки розмежування неомеркантилістичної політики на агресивну та помірковану вченими бралися ступінь відповідності ідейним засадам конкурентної політики (де індикатором відповідності до того чи іншого типу виступає ступінь продукування антиконкурентних деформацій ринку) та ступінь підвищення продуктивності праці внаслідок вжитих протекціоністських заходів. На прикладі інноваційного неопротекціонізму доведено неспроможність наявного в економічному мейнстрімі підходу до класифікації неомеркантилістичної політики до визначення ідейних основ реалізації останньої. Доведено комбінований характер інноваційної неомеркантилістичної політики, виокремлено її конструктивний потенціал як для країн, що її реалізують, так і для решти країн (що полягає в стимулюванні країн-партнерів суб'єктів її сповідування до вимушеного підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності як детермінуючого фактору економічного зростання).

Розглянуте на прикладі сфери ІКТ співіснування механізмів інноваційного стимулювання розвитку економіки та неопротекціоністської політики неомеркантилістичної за сутністю своєї природи свідчить про використання комбінованих варіантів політики стимулювання інновацій, а отже, про відсутність існування в чистому вигляді інноваційної політики з дотриманням принципів конкурентної політики та неопротекціоністської політики зі зловживанням принципами конкурентної політики. Нами спростована теза про існування позитивного впливу неопротекціонізму на розвиток інновацій в глобальному вимірі. На нашу думку, реалізація інноваційної неомеркантилістської політики призводить до падіння стимулів до здійснення інноваційної діяльності на світовому ринку, але активізує їх на локальному ринку.

Список використаних джерел:

1. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. Міжнародна економічна політика. 2013. № 2(19). С. 101–125.
2. Watson K., James S. Regulatory Protectionism: A Hidden Threat to Free Trade. 2013. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2261174.
3. Резнікова Н. Парадигма економічної незалежності країн в умовах глобалізації: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світ, госп-во і міжнарод. екон. відносини»; Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2014. 38 с.
4. Довгаль О. Протекціонізм і лібералізм у зовнішньоторговельних відносинах у процесі глобалізації економіки: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Харків, 2006. URL: <http://dspace.nua.kharkov.ua/jspui/handle/123456789/499>.
5. Лихачев М. Стратегическое взаимодействие в международной торговле: теоретические проблемы неомеркантилизма. Наукоеведение. 2013. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/89EVN317.pdf>.

6. Нилова Н., Сумина О. Феномен неомеркантилизма в современной экономике. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/55124/5/Sumina_propety.pdf.
7. Квач Я., Грималюк А. Еволюція міжнародної торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. № 4. С. 47–56.
8. The Innovative Success that is Apple, Inc. / K. Johnson, Y. Li, H. Phan, J. Singer, H. Trinh 2012. URL: <http://mds.marshall.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1420&context=etd>.
9. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper, 1975. P. 82–85.
10. Scherer F.M. Market Structure and the Employment of Scientists and Engineers. American Economic Review. 1967. Vol. 57. P. 524–531.
11. Mukoyama T. Innovation, Imitation, and Growth with Cumulative Technology. Journal of Monetary Economics. 2003. Vol. 50. P. 361–380.
12. Hasmi A. Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited. 2012. URL: <http://ssrn.com/abstract=2012918>.
13. Lewis W.W. The Power of Productivity: Wealth, Poverty, and the Threat to Global Stability. Chicago: University of Chicago Press, 2005. URL: <http://www.press.uchicago.edu/Misc/Chicago/476766.html>.
14. Public Procurement as a Driver of Innovation in SMEs and Public Services. URL: file:///C:/Users/admin/Downloads/Public-Procurement-Driver-of-Innovation_en.pdf.
15. Consultation document on Guidance on Public Procurement of Innovation Draft version to be submitted to the targeted consultation. URL: file:///C:/Users/admin/Downloads/1_EN_autre_document_appui_part1_v5.pdf.
16. Макстон Г., Рандерс Й. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ: Пабулум, 2017. 320 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ НЕОПРОТЕКЦИОНИЗМ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: НОВЫЕ ПРОЕКЦИИ НЕОМЕРКАНТИЛИЗМА

Аннотация. В статье установлено, что как признаки разграничения неомеркантилистичной политики на агрессивную и умеренную учеными использовались степень соответствия идейным основам конкурентной политики и степень повышения производительности труда вследствие принятых протекционистских мер. На примере инновационного неопротекционизма доказана несостоятельность существующего в экономическом мейнстриме подхода к классификации неомеркантилистической политики к определению идейных основ реализации последней. Доказан комбинированный характер инновационной неомеркантилистической политики, выделен ее конструктивный потенциал как для стран, ее реализующих, так и для остальных стран (закрывающийся в стимулировании стран-партнеров субъектов ее исповедания к вынужденному повышению производительности труда и конкурентоспособности как детерминирующего фактора экономического роста).

Ключевые слова: неомеркантилистская политика, инновационный неопротекционизм, инновационная политика, интеллектуальная собственность, свободная торговля.

INNOVATION NEO-PROTECTIONISM AS A NEW INSTRUMENT FOR REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: NEW PROJECTIONS OF NEO-MERCANTILISM

Summary. The article shows that the conformity with ideological principles of competitive policy (with the scales of non-competitive market distortions generated as the typology indicator) and the growth in labor productivity due to implemented protectionist measures are taken by scientists as the conventional criterion for distinguishing between aggressive and moderate types of neo-mercantilist policy. The failure of the mainstream approach to classify neo-mercantilist policy and outline ideological principles of its implementation is demonstrated by case of innovation protectionism. The combined character of neo-protectionist policy on innovation is demonstrated; its constructive capacities are highlighted for the countries implementing it as well as for the rest of countries (i. e. stimulation of the partner countries committed to it to increase the labor productivity in a forceful manner, as a determining factor of economic growth).

Key words: neo-mercantilist policy, innovative neo-protectionism, innovation policy, intellectual property, free trade.

Пахота Н. В.

здобувач кафедри обліку і оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій

Pakhota N. V.

Researcher department of accounting and taxation
State University of Infrastructure and Technology

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ВОДОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Анотація. Водогосподарський комплекс є важливою складовою національних господарських регіонів України, оскільки забезпечує контроль та раціональне використання водних ресурсів. Але зміни у зовнішньому середовищі, підвищення значення фактору часу та наслідок впливу чинників різного походження вимагають постійного аналізу та діагностики водогосподарського комплексу. Аналіз та діагностика забезпечать розвиток водогосподарського комплексу України, зорієнтовані на принципи екологічно безпечного використання водних ресурсів, а також забезпечать збереження для поточних та майбутніх потреб держави та її населення.

Ключові слова: водогосподарський комплекс регіонів України, Державне агентство водних ресурсів України, водні ресурси, прісна вода, аналіз та діагностика водогосподарського комплексу.

Вступ та постановка проблеми. За сучасних умов необхідним є проведення аналізу та діагностики водогосподарського комплексу регіонів України щодо забезпеченості водними ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливої уваги щодо аналізу та динаміки стану водних ресурсів України заслуговують праці М. Шурика, М. Хвесика, В. Голяна, В. Тищенко, Л. Левковської, В. Оскольського. У розробках науковців досліджуються теоретико-методологічні та прикладні аспекти функціонування водогосподарського комплексу України, а також питання аналізу стану водних ресурсів [7; 10; 11; 12].

Водночас питання аналізу водогосподарського комплексу України потребує додаткового дослідження з метою формування нових засад поліпшення показників розвитку та створення новітнього інструментарію модернізації водогосподарського комплексу відповідно до вимог ЄС.

Метою роботи є визначення позитивних та кризових характеристик розвитку водогосподарського комплексу; проведення діагностики основних показників та їх функціонування; дослідження основних переваг та недоліків водогосподарського комплексу регіонів України.

Результати дослідження. Аналіз та діагностика водогосподарського комплексу (далі – ВГК) передбачає оцінювання, аналізування та ідентифікацію стану, тенденцій перспектив розвитку з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких сторін комплексу чи використання шансів умов функціонування і сильних позицій системи. Для проведення цілісної діагностики ВГК необхідно врахувати, що він є складним комплексом та має низку особливостей.

Зазначені особливості впливають на систему механізмів забезпечення розвитку ВГК. Необхідно знайти відповіді на питання про те, як вжити заходів модернізації; з чого почати перш за все, а також окреслити загальний механізм вжиття модернізаційних заходів.

Процедура діагностики будуватиметься за наявними статистичними даними внаслідок оброблення даних асоціацій, державних організацій та звітів Міністерств, а саме:

- даними Державного агентства водних ресурсів України;
- статистичною інформацією Державної служби статистики України;

- звітами асоціації «Укрводоканалекологія»;
- звітами міжнародної водної асоціації IWA (International Water Association);
- доповідями Міністерства екології та природних ресурсів України про навколишній стан;
- Водною Рамковою Директивою Європейського Союзу 2000/60/ЄС.

Важливо відзначити, що деталізований опис функціонування водогосподарського комплексу є специфічним явищем, оскільки статистика за окремими показниками не ведеться або складно доступна.

ВГК – це складна сукупність гідротехнічних споруд, соціально-економічних та технічних заходів, спрямованих на ефективне використання водних ресурсів. На жаль, в Україні для значної кількості випадків статистичні спостереження просто не ведуться.

Відповідно до Доповіді про навколишній стан водні ресурси України складаються з поверхневих та підземних вод, де поверхневі водні об'єкти вкривають лише 24,1 тис. км², або 4% загальної території України. До них відносять озера, водосховища, ставки, канали тощо [6].

Найважливішими водними об'єктами нашої держави є річки. В Україні налічуються 63 119 річок, зокрема великих (площа водозбору становить більше 50 тис. км²) – 9, середніх (від 2 до 50 тис. км²) – 87, малих (менше 2 тис. км²) – 63 029. До великих річок з довжиною в межах України належать Дніпро, Південний Буг, Дністер, Сіверський Донець, Десна, Західний Буг, Тиса, Прип'ять та Дунай.

Таким чином, запаси водних ресурсів України належать до одних з найбільших у Європі та світі. Ці водойми (як поверхневі, так і підземні) становлять водний фонд держави. Незважаючи на це, необхідно бережно ставитися до використання водних ресурсів як надземних, так і підземних джерел і до системи ВГК загалом.

Розглянемо характеристики наявних запасів держави та уявлення про масштаби використання, лані яких наведені на рис. 1.

Наявність запасів водних ресурсів не дає право державі розпоряджатись ними необачно. Якщо взяти розподіл на одну особу, то обстановка не є такою пригожою. Як свідчить аналіз статистичних баз даних, на одного жителя України припадає близько 1 тис. м³ води, що є незначною величиною.

З рис. 1 бачимо, що станом на 2015 рік порівняно з 1990 роком є тенденція до зниження показників забору

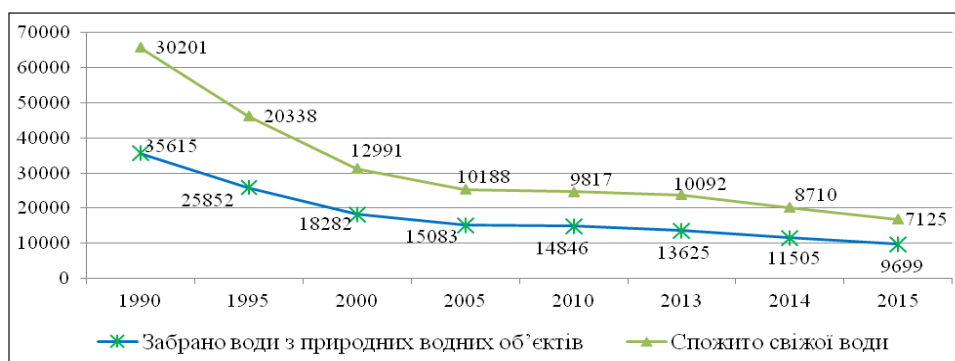


Рис. 1. Показники використання водних ресурсів, млн. м³

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]

та споживання води. Майже на 27% зменшилися забори, на 23% зменшилося споживання. Слід відзначити, що забір води є важливим показником водогосподарського комплексу. Якщо він зменшується, то інші показники також зменшаться. Отже, це свідчить про розуміння важливості цього ресурсу та про тенденцію зменшення рівня використання води. Але це також говорить і про незадоволення попиту на водні ресурси мешканців України.

Зменшення забору води можна пояснити як економічним, так і політичним становищем в державі. Оскільки основними споживачами води є промислові підприємства, а порівняно з 90-ми роками кількість промислових підприємств в рази зменшилась, перевагу віддано сфері послуг.

Відповідно до даних Державного агентства водних ресурсів України у галузевому розрізі основними водоспоживачами є промислові підприємства, житлово-комунального та сільського господарств, зрошувальні системи тощо; рис. 2 відображає перелік галузей економіки, які користуються водними ресурсами.

Наприклад, у 2014 році найбільше використано водних ресурсів на виробничі потреби (4 871 млн. м³), на господарсько-побутові потреби використано 1 500 млн. м³, на зрошення – 1 218 млн. м³, на ставково-рибне господарство – 143 млн. м³, на сільське господарство – 945 млн. м³ (рис. 3).

Проблема забезпечення належного екологічного стану водноресурсного потенціалу залишається актуальною для всіх регіонів України. Майже всі поверхневі та велика кількість підземних водних ресурсів, а особливо в районах розміщення потужних промислових і сільськогосподарських комплексів, відчувають антропогенний вплив, що виявляється у забрудненні, виснаженні та деградації цих об'єктів. Значним трансформаціям піддаються господарсько-освоєні водозбірні території, що істотно змінило характер формування стоку та водний режим багатьох водних об'єктів. Незадовільне становище систем водовідведення та відсутність у багатьох населених пунктах централізованого водовідведення є однією з причин забруднення водних ресурсів в Україні, що вимагає їх ремонту, реконструкції, модернізації та впровадження.

Доктор економічних наук Михайло Щурик зазначає, що в нашій країні з метою збереження та поліпшення водних ресурсів нагальною постала потреба розробки якісно нової програми, дорожньої карти використання діючих, реанімації зниклих і залучення нових водоресурсних джерел. Нові засади водоспоживання та водокористання мають будуватися відповідно до вимог та досвіду високорозвинених країн Європи [12].



Рис. 2. Перелік галузей економіки згідно з даними Державного агентства водних ресурсів України

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [1; 3]

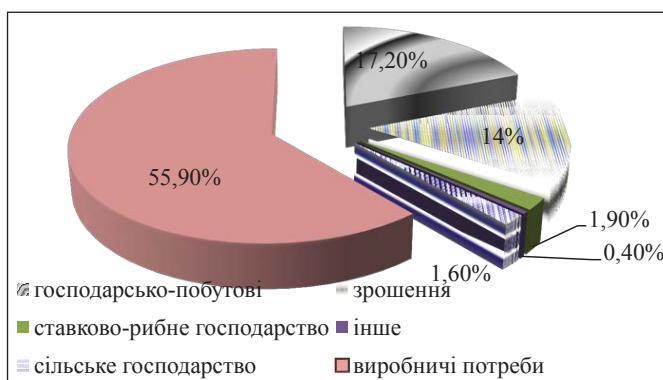


Рис. 3. Структура використання водних ресурсів на різні потреби у 2014 році

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]

Нині економічний розвиток у нашій державі характеризується як надмірно водозатратний. Згідно з даними ЮНЕСКО за раціональністю використання водних ресурсів та якістю води (включаючи наявність очисних споруд) Україна посідає 95 місце у світі. У нас водомісткість ВВП 3–5 разів вище, ніж в індустріально розвинутих країнах Європи. Таким чином, сьогодні обсяги водокористування у басейнах українських річок практично досягли верхньої межі, внаслідок чого виникла суперечність між попитом на воду та можливостями його задоволення не тільки за кількістю, але й за якістю [11].

Науковцями також зазначається, що чинні засади використання водоресурсного потенціалу не лише призводять до зменшення дебіту води, але й сприяють зростанню забрудненості та засміченості, що спричиняє перманентне погіршення екології. Розмір екологічних збитків від виробничої діяльності (втрати земельних, водних та лісових ресурсів, забруднення довкілля тощо) в Україні, згідно з оцінками фахівців, перевищує 50 млрд. грн. [7].

Динаміка забору прісної води підприємствами різних галузей економіки України розглянута на рис. 4. Забір прісної води є процесом, коли береться вода з будь-яких джерел назавжди або тимчасово. Він включає забір води сферою водопостачання для розподілу і прямий забір води для інших видів діяльності та для власних потреб.

Можемо зробити висновки, що з роками забір прісної води зменшується, що є позитивною динамікою в контексті збереження водних ресурсів. У 2016 році забір прісної води по Україні порівняно з 2007 роком зменшився на 6 031 млн. м³, або майже на 60%.

Це зниження можна пояснити появою економічних та політичних криз як внутрішнього, так і зовнішнього походження, а також переходом на користь сфері послуг.

Щоправда, у 2016 році порівняно з 2015 роком відбулося невеличке збільшення, а саме на 216 млн. м³, тобто майже на 2%. Загальна тенденція є позитивною.

Об'єми використання прісної води також кардинально зменшилися порівняно з 2007 роком (рис. 5).

У 2016 році використання прісної води підприємствами різної галузі економіки зменшилось на 3 392 млн. м³, тобто майже на 67%. Ретельні дослідження показали, що протиріччя пов'язані саме з поліпшенням та збереженням водних ресурсів. На жаль, вітчизняна законодавча база не може вирішити ці питання, тому виникає необхідність максимально наблизити законодавство України до законодавчої бази Європейського Союзу у сфері охорони довкілля.

Україна щороку виділяє інвестиції на очищення та витрати на охорону водних ресурсів держави, які щороку збільшуються (рис. 6).

За спостереженнями можна побачити, що капітальні інвестиції на очищення води порівняно з 2006 роком у 2016 році значно зросли, а саме на 382 104,6 тис. грн. Щодо витрат на охорону водних ресурсів, то вони також зросли, що добре. Але це говорить і про погіршення стану води, оскільки витрати виросли на 5 202 020,8 тис. грн., або аж на 33%. На рис. 7 можна спостерігати спад потужності очисних систем по роках з 1990 року.

Найбільш ефективним заходом зменшення впливу стоків на водні джерела є їх очищення на очисних спорудах. Згідно з графіком найбільша спроможність була у 1995 році (8 419 млн. м³), а у 2015 році вона була найменшою (5 801 млн. м³). Ці спостереження ще раз підтверджують необхідність модернізації ВГК.

Відповідно до Доповіді про навколишній стан середовища та статистичної інформації Державної служби статистики України практично всі поверхневі джерела во-

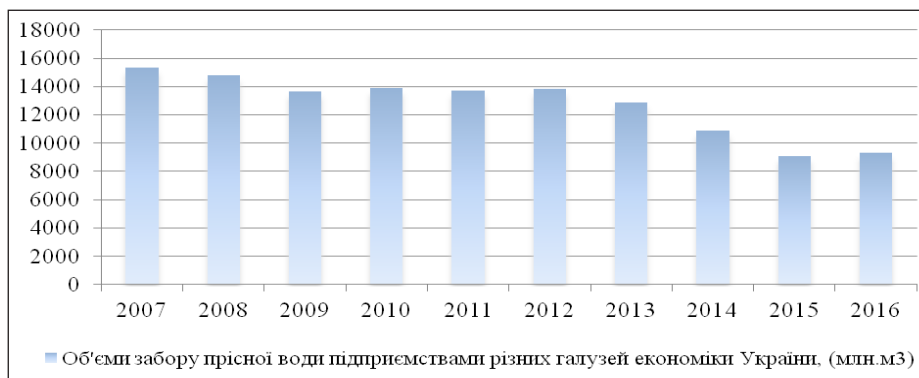


Рис. 4. Об'єми забору прісної води підприємствами різних галузей економіки України

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]



Рис. 5. Об'єми використання прісної води підприємствами різних галузей економіки України

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]

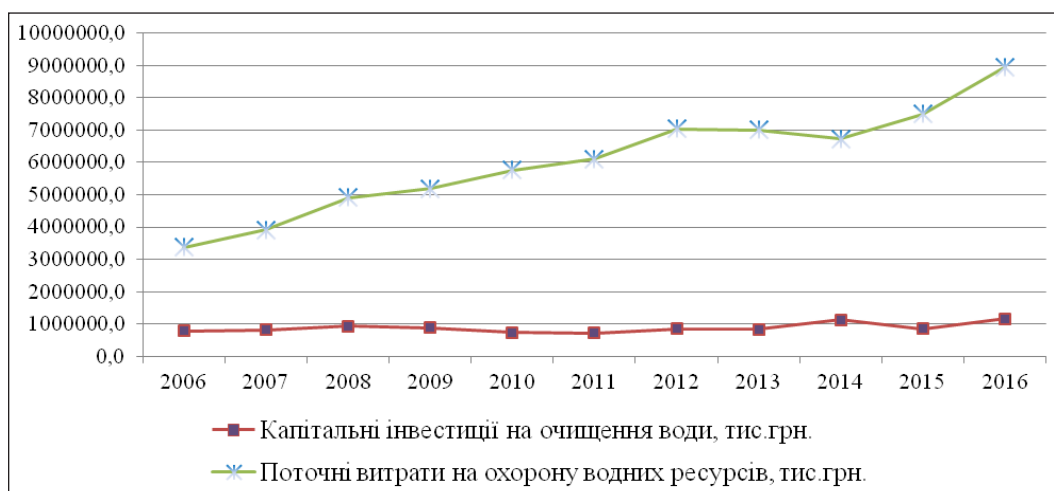


Рис. 6. Інвестиції та витрати на охорону водних ресурсів

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]

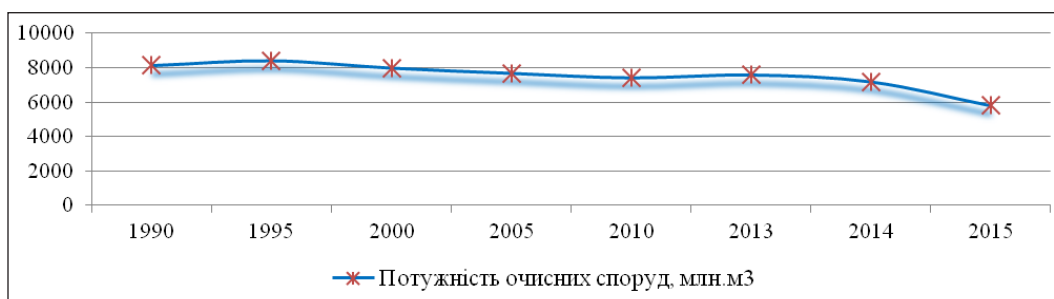


Рис. 7. Потужність очисних споруд, млн. м³

Джерело: побудовано автором на підставі джерел [2; 6]

допостачання України інтенсивно забруднюються через низьку якість очищення стічних вод.

Основними джерелами забруднення вод є промислові (скиди виробничих стічних вод, забруднені території підприємств, смітники промислових відходів), комунальні (скиди господарсько-побутових стічних вод, забруднені території населених пунктів, смітники побутових відходів), сільсько-господарські (меліоративні території, тваринницькі ферми).

Конститутивною причиною скидання забруднених стоків без очищення залишається нестача у більшості населених пунктів країни централізованого водовідведення, зниження ефективності роботи очисних споруд, що зумовлена їх фізичною зношеністю. Взнаки даються низький технологічний рівень та енергоємність очисних споруд.

Водокористувачами в таких регіонах, як Дніпро, Донецьк та Запоріжжя, було найбільше забруднено водні ресурси.

Висновки. Дослідження показали, що до основних забруднювачів води належать хімічні, гірничорудна промисловість, нафтопереробна й целюлозно-паперові комбінати, великі тваринницькі комплекси. Серед забруднювачів води особливе місце посідають синтетичні миючі засоби. Ці речовини надзвичайно стійкі та надовго зберігаються у водних ресурсах.

Сьогодні особливо гостро постає питання заощадливого використання й охорони прісної води, оскільки її запаси з кожним роком стають меншими. Саме цим пояснюється збільшення кількості населених пунктів, у яких не вистачає прісної води.

Список використаних джерел:

1. Водний кодекс України від 4 червня 2017 року. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Державна служба статистики / статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Державне агентство водних ресурсів України: управління каналів Інгулецької зрошувальної системи. URL: ukios.mk.ua.
4. Європейський парламент. URL: http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/Annex_XXVI_to_XLIII_to_Agreement.pdf.
5. Кривов'язнюк І. Економічна діагностика: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013.
6. Національна доповідь «Про стан навколишнього природного середовища в Україні» у 2014–2016 роках.
7. Осольський В. Рациональне природокористування – важлива умова ноосферного розвитку України. Економіка України. 2011. № 11. С. 4–13.
8. Про Державне агентство водних ресурсів України: Положення. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/453/2011>.
9. Про затвердження Типового положення про басейнові ради: положення. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-17>.
10. Тищенко В. Механізм регулювання платного водокористування: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2013. 20 с.
11. Хвесик М., Степаненко А. Економічна криза в Україні: соціально-економічні наслідки та шляхи їх подолання. Економіка України. 2014. № 1. С. 74–86.
12. Шурик М. Водні ресурси Карпатського макрорегіону: збереження та охорона. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 1(9). С. 82–90.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Аннотация. Водохозяйственный комплекс является важной составляющей национальных хозяйственных регионов Украины, поскольку обеспечивает контроль и рациональное использование водных ресурсов. Но изменения во внешней среде, повышение значения фактора времени и следствие влияния факторов различного происхождения требуют постоянного анализа и диагностики водохозяйственного комплекса. Анализ и диагностика обеспечат развитие водохозяйственного комплекса Украины, ориентируют на принципы эколого-безопасного использования водных ресурсов, а также обеспечат сохранение для текущих и будущих потребностей государства и его населения.

Ключевые слова: водохозяйственный комплекс регионов Украины, Государственное агентство водных ресурсов Украины, водные ресурсы, пресная вода, анализ и диагностика водохозяйственного комплекса.

ANALYSIS TO THE RETAIL OF THE WATER RESOURCES COMPLEX OF THE REGIONS IN UKRAINE

Summary. The agricultural complex is an important component of the national economic regions of Ukraine, because it provides control and rational use of water resources. Changes in the external environment, increasing the value of the time factor and the effect of factors of different origins require a constant analysis and diagnosis of the water management complex. Analysis and diagnostics will ensure the development of the water management complex of Ukraine and orientate on the principles of ecologically safe use of water resources. It will safeguard the current and future needs of the state and its population.

Key words: water management complex of the regions of Ukraine, State Agency of Water Resources of Ukraine, water resources, fresh water, analysis and diagnostics of the water management complex.

УДК 331.215.4(477)

Петровська О. М.

кандидат політичних наук,

доцент кафедри управління персоналом і економіки праці

Одеського національного економічного університету

Голіченко М. С.

студентка

Одеського національного економічного університету

Petrovs'ka O. M.

Candidate of Political Sciences,

Docent of the Human Resource Management

and Labor Economics Department

Odessa National Economic University

Holichenko M. S.

Student

Odessa National Economic University

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація. В роботі надано характеристику поняття рівня життя населення, що обумовлено важливістю цієї категорії під час оцінювання загального стану економіки країни. Проаналізовано сучасний стан рівня життя населення в Україні за допомогою основних соціально-економічних показників. Проведено аналогію із зарубіжним досвідом побудови економіки добробуту.

Ключові слова: рівень життя, індекс людського розвитку, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, політика у сфері доходів населення.

Вступ та постановка проблеми. Нині в Україні серед безлічі проблем, які пов'язані зі складним фінансовим та політичним періодом, заслуговує на увагу тема соціального захисту населення за загального зниження рівня життя. Саме низький рівень життя населення породжує такі проблеми, як, зокрема, зниження народжуваності, підвищення рівня смертності, зростання злочинності. Дослідження рівня життя населення України та його динаміки є важливою складовою комплексного аналізу соціально-економічного положення країни. Цей аналіз проводиться з метою розробки невідкладних заходів соціальної політики держави задля побудови економіки добробуту.

Висока диференціація умов та рівня життя українського населення, нерівномірність розвитку регіонів стримують динаміку соціально-економічного зростання країни та підсилюють соціальне напруження. Саме тому розвиток сучасного українського суспільства вимагає позитивних зрушень у зміцненні національної економіки та пошуку ефективних методів підвищення рівня та якості життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження цієї проблеми відображене в працях А.В. Базилюка, Д.П. Богині, О.М. Шладун, Л.М. Черенько, В.І. Шишкіна, Е.В. Галицької, І.В. Калачової, Е.М. Лібанової, Р.М. Моторина, О.І. Черняка, В.Г. Швеця та інших науковців.

Метою роботи є аналіз рівня життя населення в Україні на сучасному етапі її розвитку, виявлення причин низького рівня життя та проблем, пов'язаних з побудовою соціально орієнтованої економіки.

Результати дослідження. Насамперед зазначимо, що рівень життя – це ступінь задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб населення. Але необхідно враховувати, що рівень життя – це динамічний процес, який відчуває вплив безлічі факторів. Визначення рівня життя є складним та неоднозначним процесом. Оскільки він, з одного боку, залежить від складу та величини потреб суспільства, а з іншого боку, обмежується можливостями щодо їх задоволення знову ж таки з огляду на різні фактори, що обумовлюють економічне, політичне та соціальне становище в країні. Сюди відносяться ефективність виробництва та сфери послуг, стан науково-технічного прогресу, культурно-освітній рівень населення, національні особливості тощо [1].

У світовій економічній практиці для характеристики рівня життя населення використовують інтегральний показник, а саме індекс людського розвитку, основними критеріями якого виступають середня тривалість життя при народженні, рівень грамотності та рівень життя населення країн світу, який оцінюється через ВВП на душу населення, а також інші вагомні показники. Власне, за цим показником у загальному рейтингу серед 188 країн світу у 2017 році Україна посіла 84 місце. При цьому за критеріями досліджуваного індексу в Україні визнаний найгірший стан ВНД. Цей показник є найнижчим в Україні і порівняно з іншими країнами регіону. Якщо в інших сферах показники України приблизно однакові з рейтингами інших країн подібного розміру та рівня розвитку або навіть кращі за них, то за показником ВНД Україна найбільше відстає від інших європейських країн [2].

Проаналізуємо деякі ключові показники, що характеризують рівень життя населення України, а саме доходи та витрати населення, показник мінімальної заробітної плати, структуру споживчого кошика та показник прожиткового мінімуму.

Так, зокрема, аналізуючи доходи населення за 2014–2016 роки, спостерігаємо зростання номінальних доходів на 32% (табл. 1).

Також за даними табл. 1 бачимо, що витрати збільшились на 35% за аналогічний період. У 2016 році спостерігається негативна тенденція, коли сума витрат дорівнює сумі доходів. Наявний середньомісячний дохід у розра-

хунку на одну особу має чітку тенденцію до зростання, адже за період 2014–2016 років показник збільшився на 736 грн., або на 33%.

Простежимо тенденцію, що склалась за цими показниками у 2017 році (табл. 2).

Як показують дані табл. 2, у 2017 році зберігається негативна тенденція попереднього року (показник доходу населення перебуває на одному рівні з показником витрат). Номінальний дохід у розрахунку на одну особу у цей період має чітку тенденцію до зростання, а саме збільшується на 1 097 грн., або на 40%. Зростання номінальних доходів відбувається за рахунок щорічного зростання основної складової, а саме заробітної плати.

Згідно з даними Держстату, середньомісячна заробітна плата штатних працівників за 2017 рік становила 7 104 грн., що на 37,1% більше, ніж у 2016 році. Динаміка середньої заробітної плати штатних працівників за 2016–2017 роки відображена на рис. 1.

Згідно з офіційними даними у грудні 2017 року найбільшу середньомісячну заробітну плату отримували працівники в галузях авіаційного транспорту (31 088 грн.), фінансової та страхової діяльності (12 865 грн.), інформації та телекомунікації (12 018 грн.); а найменшу – працівники, зайняті у галузях поштової та кур'єрської діяльності (3 851 грн.), тимчасового розмішування та організації харчування (4 988 грн.), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (4 977 грн.). Коефіцієнт співвідношення між найвищим та найнижчим рівнями заробітної плати за видами економічної діяльності у грудні 2017 року становив 8,1 рази (у працівників авіаційного транспорту – 31 088 грн., або 437,6% до середнього рівня по економіці; у працівників, зайнятих поштовою та кур'єрською діяльністю, – 3 851 грн., або 55,2% до середнього рівня по економіці) [3].

Ми відстежили динаміку мінімальних заробітних плат в Україні з 2001 по 2018 роки, використовуючи інформацію з Державних бюджетів відповідних років, та зіставили її з курсом гривні відповідного періоду (рис. 2).

Як бачимо, мінімальна заробітна плата практично завжди збільшувалась, окрім деяких періодів, а саме кризи у 2009 році та у період 2015–2016 років, тобто за часів падіння курсу національної валюти. У 2018 році рівень мінімальної зарплати збільшився до 3 723 грн. (137 у доларовому еквіваленті), але навіть такий стрибок не покращив якості та рівня життя населення, адже одночасно підвищилися курс долара та ціни на товари й послуги.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення за 2014–2016 роки [3]

Показник	Роки, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
	2014	2015	2016		
Доходи	1 516 768	1 735 858	2 002 383	485 615	32
Витрати	1 485 988	1 722 879	2 002 383	516 395	35
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн.	2 232	2 587	2 968	736	33

Таблиця 2

Доходи та витрати населення у 2017 році [3]

Показник	2017 рік, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
	I квартал	II квартал	III квартал		
Доходи	501 112	559 916	642 105	140 993	28
Витрати	501 112	559 916	642 105	140 993	28
Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на 1 особу, грн.	2 789	3 251	3 886	1 097	40

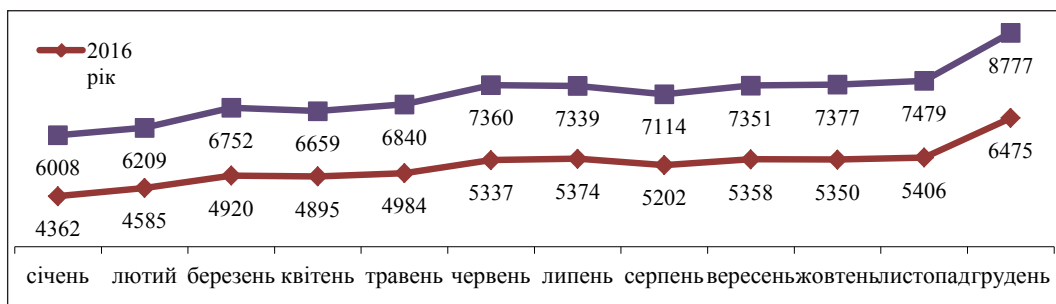


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати штатних працівників, грн. [3]

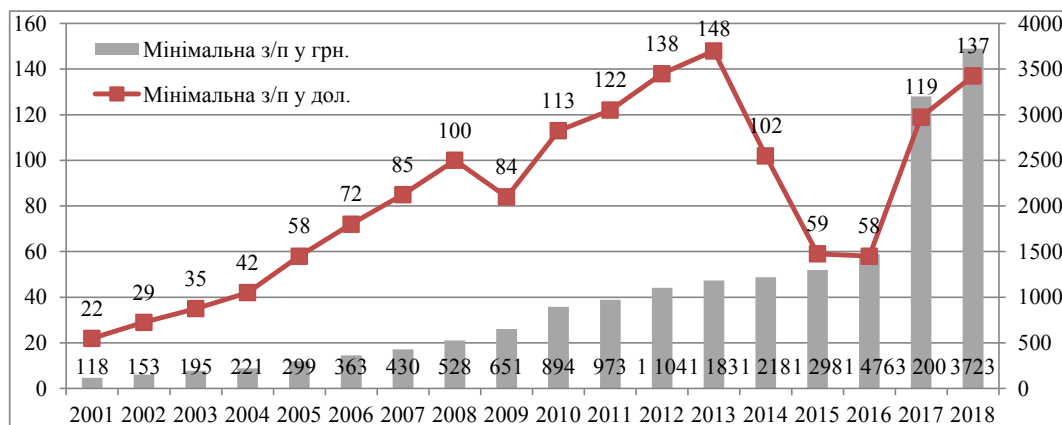


Рис. 2. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні у 2001–2018 роках [4]

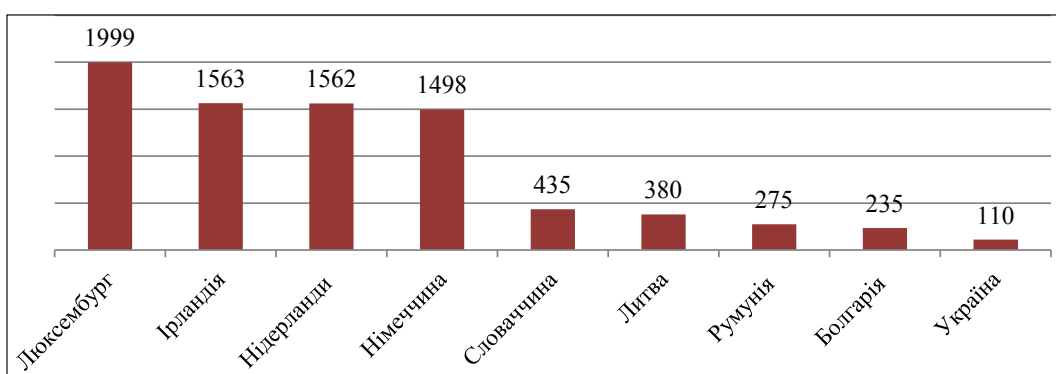


Рис. 3. Рівень мінімальних заробітних плат у країнах Європи у 2017 році, євро

У 2017 році Україна займала одну з найнижчих позицій щодо рівня заробітних плат серед країн Європи (рис. 3).

Як бачимо, за рівнем мінімальної заробітної плати Україна відстає від найбідніших країн ЄС. Так, у січні 2017 року в еквіваленті євровалюти вона становила близько 110 євро на місяць, що у 2 рази нижче, ніж у Болгарії [5].

У багатьох розвинених країнах світу рівень життя громадян давно визначається вартістю їх споживчого кошика, тобто набором товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людини в середньому за рік.

Зокрема, якщо аналізувати споживчий кошик українця за 2018 рік, можна побачити що норми споживання трохи змінилися порівняно з попереднім 2017 роком. Так, українцям дозволено 101 кг/рік виробів хлібобулочного виробництва; макаронів, а також борошна в розмірі 4 і 9,4 кг; крупи будуть доступними в загальній складності до 7,1 кг за 12 місяців; картоплі має вживатися за 12 мі-

сяців до 95 кг; щодо моркви, буряків і часнику, то ними можна буде насолоджуватися до 9 кг на рік. Особливо цікавою виявляється ситуація з десертами: згідно з даними, українцям варто обмежити себе 13 кг на 2018 рік. Верхній зимовий одяг для чоловіка розрахований на 3 роки, а жінка може собі дозволити придбати раз на 7 років зимову куртку, раз на 4 роки змінити брюки та спідницю.

Головною особливістю вищезазначених даних споживчого кошика є те, що вони розраховані на людей повнолітніх і працездатних. Цей список є дещо іншим, коли йдеться про категорію непрацездатного або неповнолітнього населення [6].

На нашу думку, такий кошик далекий від реалій нашого життя і має бути переглянутий з урахуванням реальних цін, заробітних плат та потреб українців.

В Україні більшість пунктів, за якими розраховується споживчий кошик, становлять продукти харчування, причому для підрахунку загальної вартості беруться міні-

мальні ціни. У Європі та США для розрахунків береться середній рівень цін на продукти високої якості.

Одним з важливих показників рівня життя населення є показник прожиткового мінімуму, адже він є базовим державним соціальним стандартом, на підставі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

Відповідно до вимог Європейської соціальної хартії мінімальна заробітна плата має складати понад 2,5 розмірів прожиткового рівня. Як бачимо з рис. 4, із січня 2014 року до 1 січня 2018 року прожитковий мінімум збільшився на 623 грн., проте не слід забувати про те, що це зростання у гривневому еквіваленті, якщо ж говорити про доларовий еквівалент, ситуація складається кардинально по-іншому [7].

Якщо розрахувати співвідношення між мінімальною заробітною платою та величиною прожиткового мінімуму в Україні станом на 2018 рік, отримаємо величину, що складає 2,1. Цей показник є нижчим від мінімального значення, що встановлений Європейською соціальною хартією.

Аналізуючи величину прожиткового мінімуму в Україні, можемо дійти висновку, що цей показник наближається до порогу бідності африканських держав.

За стандартами ООН, якщо людина витрачає на проживання та продукти харчування менше 5 доларів на день, а на місяць менше 150 доларів, то вона живе за порогом бідності. Якщо в африканських країнах поріг бідності становить 1,25 долари на день, то в Україні у 2018 році прожитковий мінімум на день становить 2 долари [7].

Але прожитковий мінімум – це не тільки харчування, але й проїзд у транспорті, побутові та комунальні послуги, одяг. Зовсім не враховуються у прожитковому мінімумі медичні послуги та освіта. Якщо проаналізувати ці чинники, то можна зрозуміти, що більшість українці перебуває за порогом абсолютної бідності.

На нашу думку, серед основних причин, що впливають на зниження рівня життя населення (передусім, рівня доходів), слід назвати знецінення національної валюти. Через те, що Україна є імпортозалежною державою, підвищилися ціни на такі категорії товарів, як, зокрема, електронна та побутова техніка, одяг, медикаменти, газ.

Відбуваються збільшення комунальних платежів та подорожчання всіх без винятку товарів і послуг (як імпортного, так і вітчизняного виробництва). Згідно з даними Держкомстату у січні 2018 року ціни на транспорт підвищилися на 3,0%, зв'язок – 2,8%, продукти харчування та безалкогольні напої – 2,0%, освіту та охорону – 1,4%, житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива – на 0,4% [3].

Ще однією причиною зниження рівня життя населення є введення оподаткування пенсій, що є досить сумнівним заходом та приводить до обмеження розміру пенсій.

Адже людей, що працювали протягом 30–40 років, спіткали відрахування із заробітної плати до Пенсійного фонду. На нашу думку, такий захід є подвійним оподаткуванням та має занизький фінансовий ефект, неспроможний запобігання фінансовій катастрофі та створенню передумов для економічного зростання в Україні.

Також протягом останніх років спостерігаються зміни у системі соціального захисту населення, від яких найбільше страждають уразливі категорії громадян. Такі категорії населення безпідставно позбавляють законних соціальних гарантій і пільг, соціальні видатки державного та місцевих бюджетів постійно скорочуються, а держава відмовляється від усе більшої кількості своїх соціальних зобов'язань.

Суттєво впливає на рівень життя населення і озброєний конфлікт на Сході країни. З кожним роком все більше працездатного населення виїжджає з країни. Згідно з оцінками Держслужби зайнятості зараз за кордоном працює понад 5,5 млн. українців.

Але якщо в Україні будуть створені умови для сталого економічного зростання і з'явиться достатня кількість нових робочих місць, то можна очікувати повернення в країну більшості громадян, які зараз працюють за кордоном. Співвітчизники, які отримали під час роботи за кордоном, досвід, знання та навички, збагатять тим самим економіку та бізнес-середовище нашої країни.

Наслідками істотного зниження рівня життя населення та відповідними загрозами для забезпечення сталого розвитку національної економіки можуть бути:

- 1) збільшення відтоку працездатного населення за кордон, відповідно, зменшення трудового потенціалу країни;
- 2) збільшення економічної активності населення, посилення напруги на ринку праці;
- 3) збільшення кількості людей, що потребують державної соціальної підтримки;
- 4) зменшення платоспроможного попиту населення, через що відбувається скорочення ємкості внутрішнього ринку;
- 5) зміна настроїв населення, а саме виникнення соціальної напруги, невдоволення діями влади, погіршення криміногенної ситуації;
- 6) загострення демографічної кризи.

З окреслених вище проблем та подальших можливих наслідків для розвитку національної економіки розуміємо, що необхідним є вжиття раціональних заходів вирішення цієї проблеми.

Згідно з офіційними даними на першому місці у світовому рейтингу рівня життя знаходиться Норвегія, на останньому місці – Чад. За іншими показниками найбезпечнішою країною світу у 2017 році визнана Ісландія, найрозвиненішою за економічними показниками – Сінгапур, найкращою країною для ведення підприємницької діяльності – Данія, найкращий рівень освіти визнаний

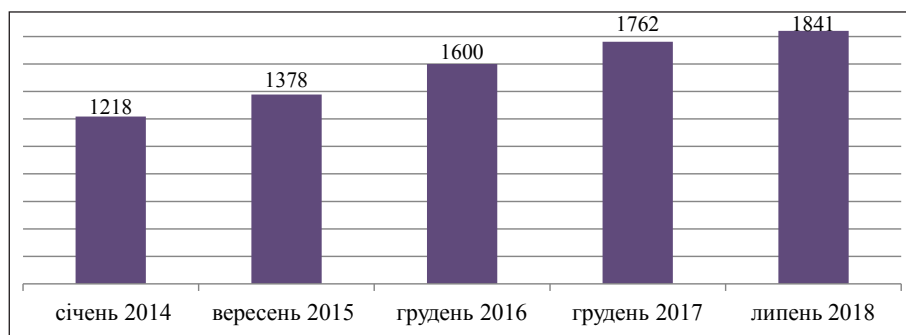


Рис. 4. Динаміка розміру прожиткового мінімуму в Україні за 2014–2018 роки, грн. [4]

за Австралією, а найбільш вільно у 2017 році почувують себе люди в Канаді [8].

Проаналізувавши основні показники рівня населення, розуміємо, що Україна перебуває досить далеко від провідних позицій.

У 2016 році за показником рівня життя населення у світовому рейтингу Україна посідала 107 місце, у 2017 році цей показник опинився на 112-й позиції між такими країнами, як Бангладеш та Буркіна-Фасо [8].

В основі державної політики підняття рівня життя населення має бути визнання того, що цієї мети не можна досягти виключно шляхом підтримки вразливих верств населення. Необхідні комплексні підходи, орієнтовані як на бідні, так і на відносно забезпечені верстви суспільства. Зусилля держави щодо підвищення рівня життя всіх верств населення незалежно від їх матеріального положення мають спиратися на забезпечення сталого економічного зростання, всебічний розвиток і максимально повне використання трудового потенціалу країни, поліпшення ситуації на ринку праці.

Здійснивши глибокий та ґрунтовний аналіз рівня життя населення, можемо запропонувати основні шляхи підвищення рівня життя населення:

- 1) подолання корупції в країні на всіх рівнях;
- 2) розробка чіткого та прозорого механізму фінансування державних програм економічного та соціального розвитку, а саме програм освіти; охорони здоров'я; державної підтримки молодих сімей, тобто впровадження реальних програм доступного житла, поліпшення планування сім'ї, вдосконалення системи надання відповідної кваліфікованої медичної допомоги сім'ям, які бажать мати дітей;
- 3) розробка та впровадження державних мінімальних соціальних програм, які повинні бути спрямовані на фінансове забезпечення основних конституційних прав громадян;
- 4) ефективна реалізація політики зайнятості населення, а саме розвиток ринку праці, створення нових

робочих місць, забезпечення випускників ВНЗ та ПТНЗ робочими місцями, сприяння зниженню рівня безробіття населення та скорочення тіньового сектору економіки шляхом удосконалення податкового законодавства, а також забезпечення умов гідної праці;

5) зміна мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму згідно з реальними потребами людини та споживчими цінами у країні;

6) розвиток програм державно-приватного партнерства, що у подальшій перспективі дасть змогу підвищити рівень життя населення та задовольнити суспільні та економічні потреби людини.

Активізація та вжиття комплексу перерахованих заходів потребують значного фінансування, відповідно, їх реалізація та позитивний ефект можливі лише в довгостроковій перспективі, проте підвищення рівня життя населення є головним пріоритетом під час реалізації соціально-економічної політики держави.

Висновки. Вибравши шлях на Європейську інтеграцію, ми маємо бути готовими не лише до рівня європейського доходу, але й до європейських цін на товари та послуги, а також європейських стандартів життя.

Таким чином, найважливішим напрямом соціально-економічної політики уряду та держави має бути досягнення стійкої позитивної динаміки добробуту населення на основі збільшення платоспроможного попиту, зокрема підвищення заробітної плати працюючого населення, створення умов задля формування допоміжних джерел формування легального доходу населення, а саме прибутків з ренти, дивідендів тощо.

Необхідною постає розробка системи соціальних стандартів, яка б справді забезпечувала гідний рівень життя населення та відповідала європейським стандартам, при цьому її запровадження має передбачати поступові етапи досягнення цих стандартів протягом кількох років окремо для кожної категорії населення.

Список використаних джерел:

1. Кравченко О.О. Аналіз рівня та якості життя населення України в умовах економічної та політичної нестабільності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. URL: global-national.in.ua/archive/17-2017/119.pdf.
2. Індекс людського розвитку: Україна падає, що робити. Українська правда. 2017. URL: www.epravda.com.ua/columns/2017/04/13/623821.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
4. Про Державний бюджет України: Закон України. URL: ligazakon.net.
5. Мінімальні заробітні плати в Україні та світі. Громадська спілка «Економічний дискусійний клуб». 2017. URL: edclub.com.ua/analitika/i-znovu-pro-groshi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti.
6. Споживчий кошук в Україні – 2018. Склад. Довідник корисних порад. 2018. URL: dovidkam.com/porady/spozhivchij-koshik-v-ukra%D1%97ni-2018-sklad.html.
7. Мінімальна заробітна плата – основний соціальний стандарт. Федерація профспілок України. URL: fpsu.org.ua.
8. Рейтинг рівня життя населення. 2017. URL: allkharkov.ua/news/state/reiting-yrovnia-jizni-2018-ukraina-mejdy-bangladesh-i-byrkina-faso.html.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Аннотация. В работе предоставлена характеристика понятия уровня жизни населения, что обусловлено важностью данной категории при оценивании общего состояния экономики страны. Проанализировано современное состояние уровня жизни населения в Украине с помощью основных социально-экономических показателей. Проведена аналогия с зарубежным опытом построения экономики благосостояния.

Ключевые слова: уровень жизни, индекс человеческого развития, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, политика в области доходов населения.

THE SOCIO-ECONOMIC INDICATORS OF THE STANDARD OF LIVING OF UKRAINE'S POPULATION

Summary. The article describes the essence of the concept of “standard of living”, which is due to the importance of this category in assessing the general state of economy. The present state of living standards in Ukraine is analyzed with help of basic socio-economic indicators. Proposals for creating the welfare of the population were conducted by analogy with foreign experience.

Key words: standard of living, human development index, minimum wage, living wage, incomes policy.

Пірникоза П. В.
*аспірант кафедри податків та фінансової політики
Тернопільського національного економічного університету*

Pirnykoza P. V.
*PhD student of taxation and fiscal policy department
Ternopil National Economic University*

НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЯК ЕНДОГЕННИЙ ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Мета статті полягає у висвітленні проблеми нестабільності формальних фінансових інституцій в Україні як чинника, що заважає суб'єктам господарювання функціонувати в офіційному секторі економіки. Проаналізовано частоту та кількість змін, які вносилися до податкового законодавства України до і після прийняття Податкового кодексу. Визначено, які податки в Україні найчастіше реформуються, а також період імплементації податкових змін, які стосуються об'єкта оподаткування, податкової бази та ставки податку на прибуток підприємств в Україні. Розраховано, досліджено динаміку показника стабільності податкової системи України. Доведено низьку ефективність фінансових заходів детінізації економіки в умовах нестабільності фінансового середовища.

Ключові слова: стабільність, податки, тіньова економіка, детінізація економіки, Податковий кодекс, бюджет, фінансові інституції.

Вступ та постановка проблеми. Будь-який уряд, який бореться з тіньовою економікою, стикається з необхідністю зміни інституційного середовища, що є справою досить делікатною та складною. В інституціональній теорії прийнято вважати, що, змінюючи формальні інституції, публічна влада має можливість впливати на неформальні правила поведінки в суспільстві. Користуючись цим алгоритмом, держави постійно намагаються впливати на поведінку суб'єктів господарювання щодо сплати податків. Проте якщо в розвинутих країнах це працює, то в країнах, що розвиваються, зокрема в Україні, така практика часто працює недостатньо ефективно. Не отримавши потрібного результату, уряди таких країн продовжують безперервне реформування фінансового законодавства, вважаючи, що рано чи пізно їм вдасться встановити ті правові норми, які задовольнятимуть як інтереси суспільства, так й інтереси бюджету, а також змінять ставлення суб'єктів господарювання до сплати податків.

В Україні ця ситуація досягла свого апогею, фінансове законодавство кардинально змінюється з приходом кожного нового Уряду, що в середньому відбувається раз на 2 роки. Різкі та непередбачувані зміни офіційних правил створюють таке фінансове середовище для суб'єкта господарювання, в якому він не має змоги здійснювати прогнозування своєї діяльності, не має впевненості в завтрашньому дні та повністю втрачає довіру до публічної влади. За таких умов суб'єкту господарювання вигідніше дотримуватися більш стабільних неформальних правил поведінки, які виникають між ним та працівниками контролюючих органів, ніж постійно нестабільного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема нестабільності фінансового законодавства знайшла своє відображення в багатьох дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних експертів. Цьому питанню присвячені роботи Є. Балацького та А. Гусєва [12], які досліджували вплив податкової нестабільності на економічний ріст країни. Також вплив нестабільності фінансового середовища на поведінку суб'єктів господарювання в Україні досліджувався експертами Світового банку [1; 2]. Вітчизняні науковці О. Десятнюк та В. Дмитрів досліджували сутність та роль стабільності оподаткування у забезпеченні економічного розвитку України.

Незважаючи на наявні наукові напрацювання в цьому напрямі, актуальним залишається дослідження впливу нестабільності законодавчого регулювання фінансового середовища на розвиток тіньових економічних процесів в Україні.

Метою роботи є дослідження проблеми нестабільності формальних фінансових інституцій в Україні як чинника, що заважає суб'єктам господарювання функціонувати в офіційному секторі економіки.

Результати дослідження. У «молодій» Україні зрештою 90-х та першої половини 2000-х років нестабільність податкового законодавства пояснюється етапом раннього становлення податкової системи. Незважаючи на це, вже тоді для суб'єктів господарювання ця проблема була найбільш значущою, про що свідчать результати досліджень, проведених в рамках проекту «Дослідження підприємницької діяльності в Україні» у 2003–2004 роках експертами Міжнародної Фінансової Корпорації (International Finance Corporation, IFC), яка входить в структуру Світового банку. Так, проведені опитування серед 2 000 підприємств у 23 обласних центрах України, містах Києві та Сімферополі, показали, що 70% опитаних головною проблемою для розвитку бізнесу вважали систему оподаткування, а особливо її нестабільність; 75–80% респондентів вважали, що постійні зміни податкового законодавства гальмують розвиток їхніх підприємств та утворюють несприятливе ділове середовище [1; 2].

На жаль, тенденція нестабільності податкового законодавства зберігалась в Україні й впродовж другої половини 2000-х років. Неспроможність української влади розробити та прийняти Податковий кодекс зумовлювала існування одночасно декількох законів, які регулювали ту чи іншу податкову сферу, а ще великої кількості нормативно-правових актів, у яких згадувався той чи інший податок, а також які мали відношення до регулювання процесу оподаткування. За такої ситуації, звичайно, не обходилося без колізій в податковому законодавстві, що створювало додаткову потребу внесення змін та зумовлювало його нестабільність.

Такі висновки підтверджуються даними табл. 1, де відображена загальна кількість законів, якими вносилися зміни до законів України, які встановлювали та регулювали основні бюджетонаповнюючі податки, такі як ПДВ,

податок на прибуток підприємств, податок з доходів фізичних осіб та акцизний збір, в період 1997–2010 років (до набрання чинності Податковим кодексом України). Дані засвідчують, що за проаналізованих 14 років до відповідного законодавства зміни вносилися 366 разів, з яких 144 рази реформувалася сфера оподаткування ПДВ – податку, що займає найбільшу частку у податкових надходженнях державного бюджету України. Найстабільнішим в контексті реформування податкового законодавства був період 2006–2008 років, натомість нестабільним законодавство було впродовж 1999–2000 років та у 2009 році.

Таблиця 1

Кількість разів, коли вносилися зміни до законів України, що регулювали ПДВ, податок на прибуток підприємств, ПДФО та акцизний збір

Рік	ПДВ	ППП	ПДФО	АЗ	Разом
1997	10	4	0	1	15
1998	9	9	3	2	23
1999	23	15	2	3	43
2000	23	22	6	7	58
2001	12	12	3	2	29
2002	7	9	4	3	23
2003	11	14	2	4	31
2004	10	7	7	1	25
2005	8	9	7	6	30
2006	7	4	3	0	14
2007	4	3	1	1	9
2008	4	4	4	1	13
2009	11	13	11	1	36
2010	5	8	3	1	17
Разом	144	133	56	33	366

Примітка: ПДВ – податок на додану вартість; ППП – податок на прибуток підприємств; ПДФО – податок з доходів фізичних осіб; АЗ – акцизний збір

Джерело: підраховано автором за даними джерел [3–8]

Очікувалося, що ситуація зміниться з прийняттям Податкового кодексу України (далі – ПКУ) у 2011 році, оскільки встановлений у ньому п. 4.1.9 визначає стабільність одним з основних принципів, на яких ґрунтується вітчизняне податкове законодавство. Так, сутність цього принципу зводиться до заборони внесення будь-яких змін до ПКУ щодо елементів податків та зборів пізніше ніж за півроку до настання нового бюджетного періоду, в якому нові правила будуть діяти. Також заборонено змінювати податкове законодавство протягом бюджетного року. Таким чином, крайньою датою поточного року для внесення змін до податкового законодавства на наступний рік є 31 червня.

На жаль, проблема нестабільності вітчизняного фінансового середовища, яка бере свій початок ще з набуття українською державою незалежності, залишається актуальною й сьогодні. Будучи заступником міністра фінансів України, О. Макеєва на одному зі своїх брифінгів у 2015 році заявила, що результати проведених Міністерством¹ досліджень показують, що 87,5% вітчизняних компаній вважають нестабільність податкового законодавства

найбільшою проблемою для розвитку підприємницької діяльності в Україні [9].

Вітчизняні законодавці з року в рік порушують вищезгадану норму, нехтуючи законом, який самі ж і встановили. Так, за період 2011–2017 років Верховною Радою України було прийнято 115 законів, якими вносилися зміни до ПКУ (рис. 1). Найбільше таких законів було прийнято в постреволюційний період, зокрема у 2014 році прийняли 25 законів, у 2015 році – 26. Також часто змінювалося податкове законодавство і в перші роки після прийняття ПКУ, а саме у 2011 році його змінили 17 разів, у 2012 році – 22. Відносно стабільними були 2013, 2016 та 2017 роки, впродовж яких в середньому за рік приймалося 8 законів, які змінювали податкове законодавство.

Проведені нами підрахунки показали, що вищезгаданими законами до Податкового кодексу впродовж 011–2017 років (період його існування) було внесено загалом 3 749 змін, поправок та доповнень (рис. 1). Тобто в середньому за рік норми податкового законодавства зазнають 536 змін, трапляється так, що одна і та ж норма змінюється впродовж одного року декілька разів. Найбільше змін до ПКУ вносилося у 2016 році (878), у 2012 році (752) та у 2014 році (722). Найстабільнішими в цьому контексті виявилися 2013 та 2017 роки, впродовж яких внеслося 258 та 224 зміни відповідно.

За аналізований період найбільше змін було внесено до Розд. II «Адміністрування податків, зборів, платежів» (635). Іншими лідерами за цим показником виявилися Розд. V «Податок на додану вартість» та Розд. I «Загальні положення», які зазнали 542 та 535 змін відповідно. Окремо слід відзначити те, що сфера оподаткування ПДВ зазнавала змін і шляхом внесення 136 змін до підрозд. 2 «Особливості справляння податку на додану вартість» та 9 змін до підрозд. 3² розд. XX «Перехідні положення». Таким чином, можна констатувати, що ПДВ є податком, який найчастіше та найбільше реформується в Україні.

У табл. 2 представлено підраховану кількість змін, які вносилися до податкового законодавства та стосувалися основних бюджетонаповнюючих податків. Так, слідом за ПДВ найбільше змін вноситься до податку на прибуток, а потім до ПДФО. Порівнюючи ці показники з періодом, коли Податковий кодекс ще не було прийнято, можемо стверджувати, що тенденції щодо реформування податкового законодавства збереглися.

Проблема нестабільності вітчизняного податкового законодавства полягає не лише у кількості внесення змін, але й в частоті їх внесення та періоді їх імплементації. Отже, багато змін, які стосувалися елементів податків, вносилися в законодавство поточного бюджетного року, а не наступного, як це передбачене вищезгаданим принципом стабільності. Зміни, внесені впродовж постреволюційних років, різко та кардинально змінювали дизайн вітчизняної податкової системи. Так, у 2014 році Законами України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» № 1621-VII та «Про запобігання фінансовій катастрофі та створення передумов для економічного зростання в Україні» № 1166-18 посеред бюджетного року було запроваджено справляння військового збору, змінено низку ставок важливих для наповнення бюджету податків, їхню податкову базу. Закон України «Про внесення змін до По-

¹ Міністерством фінансів України.

² Підрозділ 3 «Особливості оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України устаткування, обладнання та комплектуючих, що не виробляються в Україні, платниками податку – підприємствами суднобудівної промисловості та суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць».

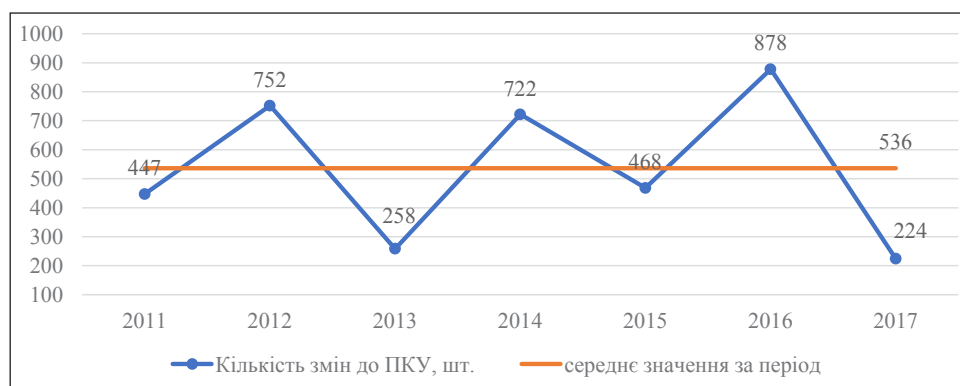


Рис. 1. Кількість змін, внесених до Податкового кодексу України, шт.

Джерело: підраховано автором за даними джерела [10]

Таблиця 2
Кількість змін, внесених до ПКУ, які стосуються ПДВ, податку на прибуток підприємств, ПДФО та акцизний податок, шт.

Рік	Сфера оподаткування				Разом за рік
	ПДВ	ППП	ПДФО	АЗ	
2011	77	120	56	13	266
2012	131	92	68	43	334
2013	41	16	6	20	83
2014	122	36	51	104	313
2015	134	28	36	41	239
2016	154	84	60	44	342
2017	28	29	17	18	92
Разом за податком	687	405	294	283	1669

Примітка: ППП – податок на прибуток підприємств; АЗ – акцизний податок

Джерело: підраховано автором за даними джерела [10]

даткового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII (далі – Закон від 28 грудня 2014 року), вступивши в силу 1 січня 2015 року, тобто через декілька днів після його прийняття, повністю змінив податкову систему країни. Так, було знижено загальну кількість податків з 22 до 11, змінено процес їх адміністрування, зокрема Розд. III «Податок на прибуток підприємств» викладений у новій редакції, видалено низку інших розділів з Податкового кодексу. За таких умов суб'єкти господарювання просто не мали змоги та часу ознайомитися з новими правилами та здійснити прогнозування своєї фінансової діяльності.

Подібна ситуація виникла і в кінці 2015 року, коли приймався Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24 грудня 2015 року № 909-19 (далі – Закон від 24 грудня 2015 року). Його положення знову змінювали низку податкових ставок (переважно в бік збільшення) та розширювали податкову базу. Цікавим фактом є те, що цей Закон розроблявся та набрав чинності разом із Законом України «Про державний бюджет України на 2016 рік». Виник безпрецедентний випадок, коли всі показники бюджету прогнозувалися на основі ставок податків і зборів, які ще законодавчо не були встановлені. Тобто для того, щоб прийняти Закон про бюджет,

народні депутати були змушені в обов'язковому порядку приймати Закон від 24 грудня 2015 року.

Отже, впровадж останніх декількох років період імплементації податкових змін, які стосуються елементів податків, в Україні становить не більше 30 днів. Зокрема, нами підраховано, що в Україні період імплементації законодавчих змін в третій розділ ПКУ про податок на прибуток підприємств, які стосуються об'єкта оподаткування, податкової бази чи ставки податку, переважно не перевищує 30 днів, тоді як у розвинутих країнах ОЕСР він переважно більший 150 днів (рис. 2). Про це свідчить дослідження під назвою «Податкова визначеність», яке було підготовлене експертами МВФ та ОЕСР для країн G20 [11]. На Заході дослідження податкової визначеності сьогодні стає все актуальнішим, оскільки можливість передбачення податкової системи має вплив на фінансові рішення, які приймаються суб'єктами господарювання. За результатами вищезгаданого дослідження зроблено висновок, що частота внесення змін до податкового законодавства та величина періоду імплементації цих змін значно впливають на фінансове середовище та податкову визначеність суб'єктів господарювання. Якщо фінансове середовище часто та швидко змінюється, це провокує зниження зовнішніх та внутрішніх інвестицій, зростання неформального сектору тощо. У ході дослідження проведено опитування серед 724 приватних компаній із 62 країн світу щодо шляхів підвищення податкової визначеності. Результати опитування показали, що бізнес найефективнішим інструментом, який підвищить податкову визначеність суб'єктів господарювання, вважає зниження «частоти внесення змін до податкового законодавства», також ефективним інструментом вважається «оголошення змін в податковому законодавстві заздалегідь». На нашу думку, такі результати були отримані через те, що в умовах податкової невизначеності, яка спровокована нестабільністю законодавства, для суб'єктів господарювання зростають транзакційні витрати перебування в офіційному секторі економіки, оскільки їм постійно потрібно відслідковувати нововведення в оподаткуванні, інакше на них чекають штрафні санкції.

Перманентність змін в податковому законодавстві України найчастіше пов'язана з розбалансованістю державних фінансів, про яку нами було згадано раніше. Отже, щорічні зміни ставок оподаткування чи бази оподаткування того чи іншого податку переважно пов'язані з намаганнями вітчизняного уряду збалансувати бюджет. Одним із показників, які кількісно характеризують такі зміни, є показник стабільності податкової системи $V(t)$,

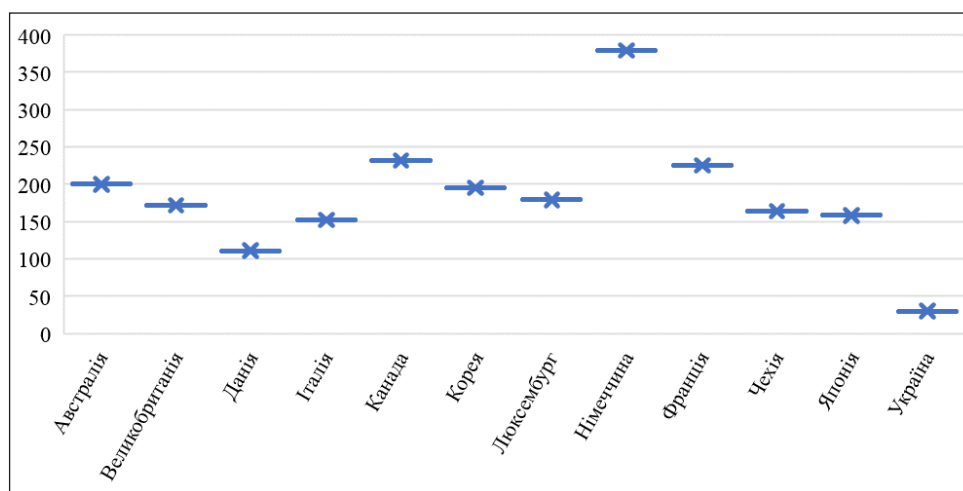


Рис. 2. Середній період імплементції податкових змін з податку на прибуток підприємств в Україні та деяких країнах ОЕСР, днів

Джерело: побудовано автором за даними джерел [10; 11]

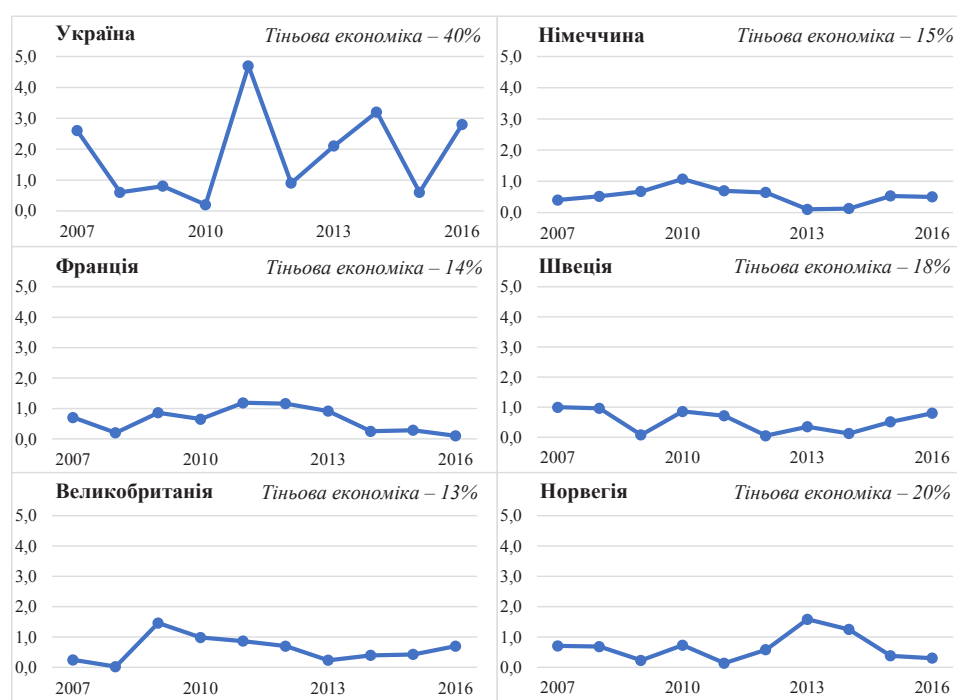


Рис. 3. Динаміка показника стабільності податкової системи в Україні та деяких розвинутих країнах Європи

Джерело: розраховано автором за даними джерел [13–15]

який відображає варіацію податкового тягаря та обраховується за формулою [12]:

$$V(t) = |T(t) - T(t - 1)|, \quad (1)$$

де T – це фактичне податкове навантаження;
 t – період часу.

На рис. 3 проілюстровано динаміку обрахованого нами значення показника стабільності податкової системи для України та декількох розвинутих країн Європи, де зафіксовано низький рівень тіньової економіки. Для останніх, як свідчать дані, характерною є стабільність податкової політики, що характеризується відсутністю різких змін в податковому навантаженні на економіку. Впродовж 2007–2016 років значення показника коливалося в Німеччині в межах 0,1–1,1 в. п., у Франції – 0,1–1,2 в. п., у Швеції – 0,1–1,0 в. п., у Великобританії – 0–1,5 в. п., у Норвегії – 0,1–1,6 в. п.

Отже, стабільність фіскального середовища цих країн підвищує податкову визначеність, даючи змогу бізнесу здійснювати середньострокове та довгострокове прогнозування своєї діяльності. Таке середовище є привабливим для довгострокових інвестицій та сприяє бажанню суб'єктів господарювання працювати в офіційному секторі економіки.

Значення розрахованого показника стабільності податкової системи в Україні коливається в межах 0,2–4,7 в. п., що свідчить про нестабільність фіскального середовища. Тобто вітчизняні підприємці змушені працювати в умовах податкової невизначеності, що зумовлює зростання загального рівня податкових ризиків. Як наслідок, це знижує інвестиційну привабливість України та стимулює перехід суб'єктів господарювання

в тіньовий сектор економіки для зниження податкової невизначеності та забезпечення стабільності в операційній діяльності.

Коли держава дозволяє собі перманентно не виконувати офіційно встановлені правила, зокрема порушує вищезгаданий принцип стабільності податкового законодавства, досить важко будь-якими діями стимулювати їх виконання суб'єктами господарювання, тому часто навіть позитивні зміни в законодавстві не мають ефекту на бажання платника податків сплачувати обов'язкові платежі. Яскравим прикладом цього служить реформування вітчизняним Урядом єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування задля детінізації фонду оплати праці. В Україні розмір його ставки до 2016 року для підприємців перебував у межах 36,7–49,7%, для працюючих – 3,6%, тоді як в Європі в середньому для роботодавців він становить 19–23%, для робітників ставка сильно коливається від 4% до 22% [16; 17].

У 2015 році передбачалося зниження ставок ЄСВ для підприємств, які виведуть заробітні плати своїх робітників з «тіні». Для цього встановлено особливий порядок такого зниження, а саме створювалася така спеціальна ставка, як ЄСВ із застосуванням понижуючого коефіцієнта 0,4 у разі виникання низки умов. Спочатку цих умов було чотири, але згодом, пересвідчившись, що їх виконання під силу лише тій частині суб'єктів господарювання, які є фінансово потужними, кількість умов було скорочено до трьох, а самі вони стали ліберальнішими. Загальна сутність цього нововведення полягала в тому, що, виводячи з «тіні» базу оподаткування, суб'єкт господарювання взамін отримував суттєве зниження ставки ЄСВ, що не змінювало значною мірою загальний розмір цього платежу до бюджету. Таким чином, від детінізації фонду оплати праці виграв суб'єкт господарювання, оскільки йому тепер не доводилося ризикувати, видаючи заробітну плату «в конвертах», а також не програвала держава, тому що розмір сплаченого ЄСВ не зменшувався. Здавалося, використання такого інструмента мало було би принести успіх в боротьбі з тіньовою економікою, проте отримані результати були невтішними. Номінальні обсяги фонду оплати праці штатних працівників в Україні зросли лише на 12%, середньомісячна заробітна плата в межах офіційної

економіки зросла на 21%. Такі результати були здобуті переважно за рахунок девальвації національної валюти, інфляції, річний показник якої становив 43%, а також росту офіційно встановленої мінімальної заробітної плати, яка збільшилась на 4% (табл. 3). Реальний фонд оплати праці скоротився внаслідок згорання виробництва, переходу суб'єктів господарювання в тіньовий сектор та появи невідконтрольних територій в Донецькій та Луганській областях. Причиною невдалої спроби детінізації заробітних плат стало те, що впродовж усього року представниками публічної влади велась безперервна розмова про шляхи подальшого реформування ЄСВ. За таких умов підприємці не поспішали показувати реальний розмір виплачуваних заробітних плат, оскільки не довіряли державі та побоювалися, що в наступному році законодавство може змінитися в бік зворотного збільшення ставки, що серйозно б вдарило по їх гаманцю.

Попри велику кількість застережень з боку наукової спільноти про можливі катастрофічні наслідки для фінансової стабільності Пенсійного фонду України, держава у 2016 році знову пішла назустріч бізнесу, остаточно знизивши ставку ЄСВ з 37% до 22% для підприємців, а також скасувавши ставку 3,6% для працюючих. Як і очікувалося, результат знову виявився незадовільним, значного рівня добровільної детінізації фонду оплати праці зафіксовано не було. Він зріс лише на 17% за збільшення мінімальної заробітної плати на 13% та річної інфляції у 12,4%. Натомість, згідно з підрахунками ПФУ, втрати надходжень ЄСВ внаслідок зниження ставки становили близько 96,4 млрд. грн., розмір дефіциту ПФУ зріс до раніше не бачених 81,7 млрд. грн., що становило 3,4% ВВП [18].

Це не залишало вибору діючому українському уряду, тому 1 січня 2017 року відбулося шокове підвищення мінімальної заробітної плати з 1 438 грн. до 3 200 грн., що привело до часткової детінізації заробітної плати. Так, фонд оплати праці за півріччя 2017 року склав 306,5 млрд. грн., тобто 63% річного показника 2016 року. Таким чином, можна констатувати, що в умовах українського сьогодення добровільної з боку бізнесу детінізації економіки досягнути вкрай важко, тому на цьому етапі виправданими є адміністративні методи детінізації з боку держави, такі як законодавче підняття

Таблиця 3

Розмір фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати штатних працівників в Україні

Рік	Фонд оплати праці штатних працівників, млн. грн.		Середній розмір місячної заробітної плати, грн.		Розмір мінімальної заробітної плати в середньому за рік, грн.	
	номін.	темп росту (до поперед. року)	номін.	темп росту (до поперед. року)	номін.	темп росту (до поперед. року)
2010	277 046	–	2 239	–	888	–
2011	320 331	1,16	2 633	1,18	963	1,08
2012	369 388	1,15	3 026	1,15	1 098	1,14
2013	382 817	1,04	3 265	1,08	1 153	1,05
2014	374 163	0,98	3 480	1,07	1 218	1,06
2015	418 437	1,12	4 195	1,21	1 270	1,04
2016	489 328	1,17	5 183	1,24	1 438	1,13

Примітка 1: дані наведено по підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах з кількістю найманих працівників 10 і більше осіб;

Примітка 2: у 2014 році дані наведено без урахування АР Крим та м. Севастополя; у 2015–2016 роках – без урахування АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: розраховано автором за даними джерела [13]

мінімальної заробітної плати. Проте використання такого інструмента є обмеженим у кількості, оскільки його часте використання може мати протилежний ефект.

Ще одним фіскальним заходом, який ілюструє неможливість детінізації економіки шляхом швидких змін, є спроба запровадження податкового компромісу, який також часто називався податковою амністією [19]. Саме так вітчизняний уряд у 2015 році намагався легалізувати раніше приховані підприємцями доходи. Сутність податкового компромісу полягала в тому, що суб'єкти господарювання, які раніше ухилялися від оподаткування шляхом заниження податкового зобов'язання з ПДВ чи податку на прибуток підприємств, мали законний механізм уникнення фінансової, адміністративної та кримінальної відповідальності за будь-які податкові періоди до 1 квітня 2014 року, але в межах 1 095 днів. Для цього їм слід подати до ДФС уточнюючий розрахунок та сплатити 5% від суми, яку вони заборгували. Після отримання такого розрахунку ДФС приймало рішення щодо необхідності проведення документальної позапланової перевірки. За результатами податкового компромісу із запланованих 3 млрд. грн. бюджет поповнився лише на 793,9 млн. грн. Так, цим інструментом виявили бажання скористатися 8 174 суб'єкти господарювання, а скористалися 6 152 [20].

На нашу думку, причини недосягнення бажаних результатів знову ж таки полягають у механізмі реалізації цієї реформи. Перш за все можливість подати такого розрахунку тривала лише 3 місяці (з 17 січня до 16 квітня 2015 року включно). Більшість суб'єктів господарювання зайняла вичікувальну позицію, очікуючи на перші прояви практики щодо застосування податкового компромісу. Це пов'язане з вищезгаданою недовірою до держави загалом та контролюючих органів зокрема, а також з особливостями закону, який встановлював податковий компроміс. У ньому обумовилося закриття кримінального провадження лише за застосування податкового компромісу по ст. 212 Кримінального кодексу України, проте на практиці ухилення від оподаткування часто є наслідком інших кримінальних правопорушень, таких як фіктивне підприємництво (ст. 205), підробка документів (ст. 366), легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом (ст. 209). Згідно з його положеннями прийняття заяви про податковий компроміс прийняття рішення щодо потреби проведення перевірки для визначення донарахованої в уточнюючому розрахунку суми цілком залежало від посадових осіб органів ДФС, тобто існував ризик корупційних вимогань.

Отже, як показує проведене нами дослідження, хоча фіскальне інституційне середовище й має швидко реагувати на зміни у соціально-економічних процесах, необхідно, щоб таке реагування відбувалося в умовах загальної стабільності формальних правил. Часте та поспішне реформування податкового законодавства провокує недовіру з боку суб'єктів господарювання до держави та не дає їм змогу ефективно планувати свою діяльність. За умов загальної нестабільності формальних фіскальних інституцій навіть зміни, спрямовані на покращення умов функціонування бізнесу не призводять до детінізації економіки. Це пов'язане з неформальною «інституційною спадщиною» (ті неформальні правила поведінки у сфері оподаткування, які формувалися впродовж усієї історії України), згідно з якою бізнес розглядає державу не як надійного рівноцінного партне-

ра, а як Левіафана³, який задовольняє виключно власні інтереси та залежно від своїх фінансових потреб встановлює та змінює формальні правила. Зміна наявних неформальних фіскальних інституцій в Україні потребує тривалого часу та забезпечення стабільності і прогнозованості офіційного фіскального законодавства, що б дало змогу підвищити податкову визначеність. Бізнес повинен бути впевненим, що нестача коштів в бюджеті внаслідок загальної неефективності державного сектору не вирішуватиметься лише шляхом швидких та непередбачуваних змін до законодавства, які спрямовані на збільшення податкового навантаження.

Висновки. За результатами дослідження можна сформулювати такі висновки.

Аналіз законодавчого регулювання фіскального середовища в Україні засвідчив його перманентну нестабільність. Така тенденція простежується як на ранніх стадіях розвитку податкової системи України, так і після прийняття Податкового кодексу. Проведені нами підрахунки показали, що впродовж 2011–2017 років до Податкового кодексу України внесено загалом 3 749 змін, поправок та доповнень. Тобто в середньому за рік норми податкового законодавства зазнають 536 змін, трапляється так, що одна і та ж норма змінюється впродовж одного року декілька разів. Часті зміни податкового законодавства в Україні знижують ефективність короткострокового бюджетного планування та унеможливають середньострокове та довгострокове планування. Отже, зміни до Закону «Про державний бюджет України» в середньому вносяться частіше одного разу на місяць.

Впродовж останніх років період імплементації податкових змін, які стосуються елементів податків, в Україні становить близько 30 днів, тоді як у розвинутих країнах ОЕСР він переважно більший за 150 днів. Це в сукупності з частими змінами податкового законодавства знижує податкову визначеність в Україні.

Динаміка розрахованого нами показника стабільності податкової системи засвідчила, що податкове середовище в розвинутих країнах з низьким рівнем тіньової економіки є значно стабільнішим, ніж в Україні. Це знижує інвестиційну привабливість нашої країни. Часті та різкі зміни податкового тягаря для суб'єктів господарювання означають відсутність можливості ефективного планування своєї фінансової діяльності. У таких умовах для них вигіднішим є функціонування в тіньовому секторі економіки, де трансакційні витрати та податкові ризики стають меншими.

Непослідовність фіскальної політики держави та нестабільність фіскального інституційного середовища, яка має місце через постійне порушення державою офіційно задекларованого принципу стабільності податкового законодавства, призвели до ситуації, коли навіть позитивні для суб'єктів господарювання зміни в законодавстві не мають значного ефекту на бажання платника податків сплачувати обов'язкові платежі. Отже, низка проведених вітчизняним урядом реформ, які покращували умови для бізнесу та мали на меті детінізацію економіки, не привели до бажаних результатів. Більше того, наслідком нестабільності фіскального законодавства є його недосконалість. Поспішно змінене законодавство найчастіше має низку неточностей та не приводить до бажаних результатів, тому воно продовжує змінюватися. Таким чином, виникає своєрідний мультиплікативний ефект «нестабільність→недосконалість→нестабільність».

³ Держава Левіафан в роботах Т. Гоббса та Дж. Бьюкенена розглядається як держава, що є всемогутньою, абсолютним злом для суспільства. Влада в такій державі зосереджується у руках одного або групи осіб.

Список використаних джерел:

1. Бізнес-середовище в Україні у 2004 році. Економічне дослідження Світового банку. URL: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/8e02dd004b5f7a259c9ebd6eac26e1c2/IFC_Ukraine_BE_Survey_2004_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8e02dd004b5f7a259c9ebd6eac26e1c2
2. Бізнес-середовище в Україні у 2003 році. Економічне дослідження Світового банку. URL: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2/IFC_Ukraine_BE_Survey_2003_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=88a393804b5f7a219c8ebd6eac26e1c2
3. Про податок на додану вартість: Закон України від 3 квітня 1997 року № 168/97-ВР (із внесеними змінами і доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80>
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України (в редакції Закону України від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>
5. Про прибутковий податок з громадян: Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року № 13-92 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/13-92>
6. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22 травня 2003 року № 889-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-15>
7. Про акцизний збір: Декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року № 18-92 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/18-92>
8. Про акцизний збір на алкогольні напої та тютюнові вироби: Закон України від 15 вересня 1995 року № 329/95-ВР (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/329/95-%D0%B2%D1%80>
9. Веб-сайт Українського кризового медіа-центру. URL: <http://uacrisis.org/ua/29736-29736>
10. Податковий кодекс України; в редакції від 1 січня 2018 року № 2755-17. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>
11. Tax certainty. IMF and OECD Report for the G20 Finance Ministers. 2017. URL: <http://www.oecd.org/tax/g20-report-on-tax-certainty.htm>
12. Балацкий Е., Гусев А. Стабильность налоговой системы и ее влияние на экономический рост. Общество и экономика. 2005. № 2. С. 100–119.
13. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
15. Revenue Statistics 1965–2016. Special feature: complementary indicators of tax revenues. OECD Publishing, 2017. URL: <http://www.oecd.org/tax/revenue-statistics-2522770x.htm>
16. Social Security Programs throughout the World: Europe, 2014. URL: <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2014-2015/europe/ssptw14europe.pdf>
17. Social Security Programs throughout the World: Europe, 2016. URL: <https://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2016-2017/europe/ssptw16europe.pdf>
18. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
19. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу: Закон України від 25 грудня 2014 року № 63-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/63-19>
20. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://kh.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/198466.html>

НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОЙ СРЕДЫ КАК ЭНДОГЕННЫЙ ФАКТОР ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. Цель статьи заключается в освещении проблемы нестабильности формальных фискальных институций в Украине как фактора, который мешает субъектам хозяйствования функционировать в официальном секторе экономики. Проанализированы частота и количество изменений, которые вносились в налоговое законодательство Украины до и после принятия Налогового кодекса. Определено, какие налоги в Украине чаще всего реформируются, а также период имплементации налоговых изменений, касающихся объекта налогообложения, налоговой базы и ставки налога на прибыль предприятий в Украине. Рассчитана, исследована динамика показателя стабильности налоговой системы Украины. Доказана низкая эффективность фискальных мер детенизации экономики в условиях нестабильности фискальной среды.

Ключевые слова: стабильность, налоги, теневая экономика, детенизация экономики, Налоговый кодекс, бюджет, фискальные институции.

INSTABILITY OF THE LEGISLATIVE REGULATION OF THE FISCAL ENVIRONMENT AS AN ENDOGENOUS FACTOR CONTRIBUTING THE SHADOW ECONOMY IN UKRAINE

Summary. The purpose of the article is to highlight the problem of instability of the formal fiscal institutions in Ukraine, as a factor that prevents business entities from operating in the official sector of the economy. It was analyzed the frequency and the number of changes that were made to the tax legislation of Ukraine before and after the adoption of the tax code. It is determined which taxes in Ukraine are most often reformed. It is also determined the implementation period of tax changes relating to the object of taxation, the tax base and the rate of the corporate income tax in Ukraine. The dynamics of the stability indicator of the tax system of Ukraine was calculated and investigated. It was proved the low efficiency of fiscal measures of economy unshadowing in conditions of instability of the fiscal environment.

Key words: stability, taxes, shadow economy, economy unshadowing, tax code, budget, fiscal institutions.

Пішенін І. К.

*кандидат економічних наук, докторант
Чернігівського державного технологічного університету*

Pishenin I. K.

*Doctoral student
Chernihiv State Technological University*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВА ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Анотація. У статті розглянуто особливості управління трудовим потенціалом підприємств агробізнесу в умовах інтеграційної взаємодії як основних тенденцій розвитку ринкових відносин. Окреслено основні складові реалізації інтеграційних проектів і програм, які необхідно здійснювати з цільовою орієнтацією на участь науки, держави та виробничого сектору АПК.

Ключові слова: трудові ресурси, інтеграція, підприємства агробізнесу.

Вступ та постановка проблеми. Особливе значення держава набуває в період, коли відбуваються зміни в економічній, політичній і соціальній сферах життя. На початку третього тисячоліття набувають оберті для України трансформаційні процеси в усіх сферах функціонування суспільства. Тому управління агропромисловою сферою, освітньою та науковою сферами посідає одне з центральних місць у діяльності держави, оскільки результативність реформ у цих галузях визначає якість людського та інтелектуального потенціалу країни. В умовах відкритості національної економіки, вибраного вектору європейської інтеграції та світових тенденцій розвиток агропромислового комплексу розглядається як потужний виклик для економіки України. Проте нині вести успішну діяльність агропромислового підприємства можуть лише на основі реалізації стратегії розвитку трудового потенціалу з урахуванням наявного інтеграційного аспекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні напрацювання та практичні рекомендації О. Амосова, В. Андрійчука, І. Баланюка, Д. Богині, О. Бугуцького, М. Бутко, В. Галушки, А. Гальчинського, С. Гудзинського, Й. Завадського, В. Захарченка, В. Зіновчука, О. Крисального, І. Лукінова, П. Макарєнка, М. Маліка, Л. Мармуль, Є. Маслова, В. Месель-Веселяка, М. Сахацького, П. Саблука, І. Топіхи, Д. Харківського, І. Червена, І. Шепель та інших вітчизняних і зарубіжних вчених сприяли формуванню та ефективному використанню трудового потенціалу в АПК.

Питання розвитку трудового потенціалу аграрного сектору в умовах ринкової економіки в методологічному та методичному плані опрацьовували О. Бородіна, М. Бутко, П. Гайдучський, В. Геєць, В. В'юн, О. Єрмаков, В. Кропивко, Г. Купалова, О. Онищенко, І. Ушачов, В. Шебанін, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба та інші науковці.

Водночас з наукової та практичної точок зору залишаються відкритими питання, пов'язані зі впровадженням інтеграційних технологій у систему управління трудовими ресурсами, а також створення інвестиційної привабливості до аграрного сектору для подальшого економічного розвитку країни. Особливе значення має підвищення ефективності функціонування трудового потенціалу аграрних підприємств конкретних регіонів України у контексті посилення процесів депопуляції в сільській місцевості та пов'язаних з економічною глобалізацією викликів. Все це зумовило актуальність теми дослідження.

Метою роботи є дослідження особливостей управління трудовим потенціалом підприємств агробізнесу в умовах інтеграційної взаємодії як основних тенденцій розвитку ринкових відносин.

Результати дослідження. Незважаючи на інтерес науковців до багатьох аспектів цієї проблеми, відчувається брак комплексних досліджень щодо наукового обґрунтування тенденцій державного регулювання підготовки наукових та науково-педагогічних кадрів в АПК як цілісного управлінського явища, що має об'єктивну обумовленість, стійкість, системність і безперервність, а також певну євроінтеграційну специфіку [1, с. 81].

Інноваційна діяльність системи підготовки спеціалістів АПК здійснюється через реалізацію інноваційних проектів. Великий міжнародний досвід реалізації інноваційних проектів дає змогу адаптувати позитивні результати на теренах України. При цьому слід зазначити, що власне реалізація інноваційних проектів не відбивається в статистичній звітності і не входить до складу статистичних обстежень ні на міжнародному, ні на національному рівні. Як зазначається в Керівництві Осло [2, с. 111], характер інноваційної діяльності суттєво залежить від специфіки діяльності фірми. Деякі фірми займаються чітко вираженими інноваційними проектами, такими як розробка і впровадження нового продукту, інші – переважно тим, що вносять зміни у свою продукцію, виробничі процеси та операції.

Як свідчать результати проведеного дослідження, для реалізації пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного АПК необхідна інтеграція з формуванням територіальних науково-промислових одиниць, які є інноваційним комплексом організаційної та методичної форм інтенсифікації інтеграційної взаємодії суб'єктів інтеграційного процесу. Під час оцінювання ефективності створення одиниць необхідно виходити з того, що вони обумовлені такими об'єктивними обставинами:

- переплетення в системі соціально-економічних відносин горизонтальних і вертикальних зв'язків;
- фактори, що викликають трансформацію відносин в інтеграційному процесі та інноваційний розвиток АПК, який формує потенціал і визначає характер інноваційних проектів;
- асиметрія процесу інтеграції, в якому інтеграційні зв'язки з боку держави стійко домінують над відповідними горизонтальними зв'язками між наукою та бізнесом;
- стійке зростання ринкової вартості ресурсів та елементів, що діють в інноваційному процесі, підви-

щений споживчий попит, додаткове ініціювання комерціалізації інноваційних проєктів;

– усунення розривів в інтеграційній діяльності, встановлення оптимального балансу між дослідженнями фундаментальної науки та прикладної науки, що створюють технологічний прорив;

– впровадження отриманих результатів інноваційної діяльності через тиражування нових продуктів;

– інноваційні розробки щодо поліпшення наявних продуктів.

У зв'язку з цим для реалізації пріоритетних напрямів розвитку економіки особливої значимості набуває високий рівень розвитку інтеграційної інфраструктури, яка виступає базовою підставою розвитку науково-виробничих взаємин, визначальним фактором підвищення рівня трудового та інтелектуального потенціалів [3, с. 191]. Трудовий потенціал і його інтеграція з науково-виробничим потенціалом забезпечує залучення молодих спеціалістів в інноваційний процес, а також у наукові дослідження. Базуючись на цих позиціях, можемо сказати, що трудовий потенціал стає все більш значущим елементом розвитку АПК [4, с. 55–58]. Реалізацію інтеграційних проєктів і програм необхідно здійснювати з цільовою орієнтацією на рівноправну участь всіх трьох системоутворюючих елементів територіальної науково-промислової одиниці, а саме науки, держави та виробничого сектору АПК.

Системний характер взаємодії розглянутих елементів визначають розвиток АПК та сучасні інтеграційні комунікації. Такі форми комунікацій, як коопераційна, суб'єктна і кризова, необхідно розглядати через аналіз інфраструктурних змін, заснованих на нових взаємозв'язках зі властивим інтеграційним інтересом.

Організація спільної діяльності, за якої суб'єкти інноваційного процесу кооперуються, беручи на себе обов'язки шляхом наукової, виробничо-збутової спільної діяльності виконати конкретний проєкт розвитку виробництва, обумовлює формування коопераційної комунікації. Вона утворює інтеграційний консорціум, який не вимагає створення юридичної особи.

Наступною формою інтеграційних відносин є суб'єктна комунікація. Вона виникає тоді, коли доцільно для реалізації нових видів продукції створювати нову юридичну особу, необхідність якої обумовлена формуванням нового виробництва.

Кризова комунікація виділяється тоді, коли наявні умови виробництва негативно впливають на застосування нових технологій або впровадження нового виду продукту.

Інвестиційні інститути виступають фінансовою основою інтеграційних комунікацій та їх складовою частиною в системі АПК. До них відносяться комерційні банки, фінансові, страхові компанії, інвестиційні фонди і, звісно, держава. Структура інтеграційної комунікації може складатися з трьох рівнозначних частин, а саме проєктної, виробничої та маркетингової, що визначають затребуваність нововведень на ринку.

Під час оцінювання ефективності інтеграційних комунікацій існують два підходи, а саме «вузкий» і «широкий». За першого підходу визначення ефективності відбувається як співвідношення результатів від реалізації нововведень і витрат на інноваційне виробництво з урахуванням дисконтованої цінності грошових вкладень до необхідної норми прибутковості на інтеграційний процес. Це співвідношення розраховується в процесі моделювання фінансових потоків по всіх стадіях інтеграційного циклу. Найбільш повна комунікація суб'єктів АПК, що беруть участь в інтеграційному процесі, виникає на етапах комерціалізації під час впровадження нововведень

на ринок. За другого підходу ефективність буде означати конкурентоспроможність на ринку та його розширення. На розвиток системи інтеграційних комунікацій, що створює новий продукт або послугу і доводить його до споживача, призначена логістика інновацій. Характерні відносини для інтеграційних комунікацій виникають під час вступу суб'єктів інноваційного процесу в інтеграційну взаємодію і проведення обміну інформацією щодо нововведень, а також несуть пов'язані з цим ризики і поділяють отримані результати від спільної діяльності.

Розглядаючи форми організації інтеграційного процесу, умовно їх можемо розділити на три частини, а саме ініціативну, адміністративно-господарську, програмно-цільову.

Ініціативна форма виражена у фінансовій та консалтинговій підтримці малих форм господарювання, що здійснюють інтеграційну діяльність на ранніх стадіях інноваційного процесу. Багато фірм для посилення інноваційної спрямованості намагаються створити у себе малі ініціативні групи з наявного персоналу та організаційно-економічні умови для їх функціонування. Інноваційний менеджмент здійснює безпосереднє управління інтеграційною діяльністю, його завдання полягає в організації обліку та аналізу сучасних подій, а також прийнятті рішень щодо цього. Фактично він виступає представником власників фінансового капіталу.

Адміністративно-господарська форма передбачає наявність великої корпорації, яка об'єднує під своїм керівництвом науково-дослідницьку діяльність, виробництво та реалізацію агропромислової продукції.

Програмно-цільова форма передбачає роботу учасників програм у своїх організаціях та узгодження їх діяльності з центром управління програмою. Для вирішення великих завдань формуються нові організації на тимчасовій основі, що є програмно-цільовими структурами.

Програмно-цільова форма організації інтеграційного процесу є найбільш доцільною під час управління територіальною науково-промисловою одиницею, оскільки вона дає великі можливості формування гнучких, цілеорієнтованих структур, що сприяють своєчасному вирішенню поставлених завдань, а також забезпечує інтенсифікацію інтеграційної взаємодії суб'єктів інноваційного процесу.

Переваги програмно-цільового методу управління інтеграційним процесом загалом характеризуються такими принципово важливими особливостями:

– системний характер основних цілей і завдань програми з вирішення складних комплексних проблем розвитку АПК і соціально-економічної сфери регіону;

– можливість використовувати ефект мультиплікатора під час цільового використання бюджетних ресурсів за рахунок додаткового залучення позабюджетних коштів, власних коштів зацікавлених державних і комерційних підприємств та фірм, банківського кредиту та інших залучених коштів потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів;

– забезпечення єдності методологічних і методичних підходів до вирішення завдань активізації інтеграційного процесу;

– потенційна можливість забезпечення громадського контролю під час формування цілей і завдань програмного розвитку та використання фінансових ресурсів;

– індикативний характер програм, терміни реалізації яких прямо залежать від забезпеченості необхідними матеріальними та фінансовими ресурсами;

– здатність концентрувати обмежені матеріальні та фінансові ресурси на вирішення принципових питань для ефективного функціонування інтеграційного процесу, від яких залежить поступальний розвиток АПК.

За запропонованого підходу на перший план висуваються такі характеристики програмного сектору АПК, як потенційна можливість істотно впливати на розвиток АПК, а не формальні характеристики у вигляді загального числа програм. Сьогодні явно недооцінюється ця можливість. Це відбувається з різних причин.

1) В ліберальній економічній теорії аспект ефективності пов'язується з дією ринкового механізму, а не зі взаємодією суб'єктів.

2) Державне управління розвитку інтеграційної складової АПК за інерцією супроводжується системою галузевого управління, в якій не враховуються можливості міжгалузевого обміну знаннями та технологіями.

3) Цілі реалізації інтеграційних проектів та програм, як правило, набагато ширше, ніж просто отримання максимального прибутку. У зв'язку з цим будь-який проект або програма можна відкинути як такий, що не відповідає критерію комерційної ефективності.

4) В реальному житті управління реалізацією проектів далеко від дієвих програмних принципів, а державні асигнування на програми настільки незначні, що позитивні приклади реалізації проектів та програм в повному обсязі поодинокі.

Також необхідно виступити проти трактування регіональних програм, що зустрічається в деяких офіційних документах, в яких регіональна програма виступає як інструмент «державної підтримки інноваційного сектору економіки». По-перше, суб'єкти інтеграційного процесу самі є частиною державної системи, а іноді заходи державної підтримки поширюються не тільки на господарюючі суб'єкти, але й на багато інших, зокрема адміністра-

тивний район, муніципальні утворення. По-друге, роль держави в питанні реалізації найважливіших проектів і програм не може бути зведена тільки до реалізації функції «підтримки», перш за все держава виступає як суб'єкт інтеграційного процесу, а саме організатор та ініціатор реалізації інноваційних проектів і програм. Така координаційна та інформаційна функції держави набагато важливіші, ніж просто фінансова підтримка, яка сьогодні під час реалізації проекту може бути надана безпосередньо з державного бюджету. Сьогодні в слабо контрольованих державою умовах процес реалізації інтеграційних проектів і програм в АПК виступає як інструмент інтенсифікації інтеграційної взаємодії.

Для подолання негативних тенденцій розвитку інноваційної економіки необхідно вживати спеціальних заходів інтеграційної взаємодії, які спрямовані на згладжування гострих проблем в усіх сферах суспільної діяльності, а не тільки на підвищення економічної кон'юнктури. При цьому дії всіх суб'єктів в галузі управління та реалізації інтеграційного процесу повинні здійснюватися в системі із застосуванням як економічних методів регулювання, так і адміністративних.

Висновки. Створення та регулювання інноваційно-інтеграційними процесами в системі забезпечення високого рівня підготовки трудових ресурсів в аграрній сфері є складним багатостороннім процесом. Ефективне управління трудовим потенціалом підприємств агробізнесу в умовах інтеграційної взаємодії як основних тенденцій розвитку ринкових відносин в системі АПК відіграє визначальну роль як основна тенденція розвитку ринкових відносин.

Список використаних джерел:

1. Бай С. Про окремі пріоритети стратегічного розвитку підприємств. Управління стратегічними змінами на підприємстві: концептуальні засади, методологія та практика: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (27–28 жовтня, м. Київ); відп. ред. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 317 с.
2. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд. Совместная публикация ОЭСР и Росстата. Москва, 2006. 326 с.
3. Попова О., Белоусова К. Ресурсный потенциал развития предприятия: суть и принципы оценивания. Развитие современной логистично-ориентированной экономики. Серия «Экономика». 2012. Вып. 227. Т. XIII. С. 190–199.
4. Алексеев С. Комплексный подход до визначення поняття потенціалу підприємства. Вчені записки Харківського інституту управління. 2013. № 34. 392 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности управления трудовым потенциалом предприятий агробизнеса в условиях интеграционного взаимодействия в качестве основных тенденций развития рыночных отношений. Определены основные составляющие реализации интеграционных проектов и программ, которые необходимо осуществлять с целевой ориентацией на участие науки, государства и производственного сектора АПК.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, интеграция, предприятия агробизнеса.

FEATURES OF MANAGEMENT OF LABOR POTENTIAL OF AGRIBUSINESS ENTERPRISES, AS A COMPONENT OF INTEGRATION INTERACTION

Summary. In the article features of management of labor potential of the enterprises of agribusiness in the conditions of integration interaction as the basic tendencies of development of market relations are considered. The main components of the implementation of integration projects and programs that need to be implemented with a focused orientation on the participation of science, the state and the production sector of the agro industrial complex are determined.

Key words: labor resources, integration, agribusiness enterprises.

Потійко С. В.

аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Potiiko S. V.

Postgraduate

NSC "Institute of Agrarian Economics"

СТРАХУВАННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті проведено короткий аналіз стану майнового страхування в аграрному секторі економіки як одного з найвпливовіших напрямів страхування загалом в Україні. Розглянуто різні точки зору як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, практиків, що проводили дослідження з цього питання, визначено найголовніші та найвпливовіші характеристики економічної сутності страхування, окреслено основні функції страхування. Обґрунтовано ключові напрями вирішення поставленої задачі, зокрема вивчено соціально-економічну сутність страхування; розкрито принципи класифікації в майновому страхуванні; проаналізовано основні види майнового страхування.

Ключові слова: страхування, фінансові послуги, підприємництво, економічна сутність, відшкодування, збиток, ризики, страхова подія, страхова сума, сільгоспвиробник, економічна категорія, функції страхування, державна підтримка.

Вступ та постановка проблеми. Наша держава є однією з країн із розвинутою ринковою економікою, тому необхідним елементом функціонування та розвитку економіки на сучасному етапі є страхування.

Шляхи розвитку страхування майна аграрних підприємств в Україні сьогодні дуже актуальні, адже вони мають всі підстави для прискорення сталого економічного зростання, щоб бути передумовами поліпшення становища в країні як в економічній, так і в соціальній сферах. Але найбільш глобальні питання вирішуються на державному рівні, а на цьому етапі залишаються не повністю розв'язаними, визначеними та оціненими.

Послуги майнового страхування в аграрному секторі економіки можна оцінити як фінансові послуги, які зможуть забезпечити економічний розвиток та стабільність, розвиток підприємництва; страхування підтримує розвиток торгівлі, зокрема міжнародної, що є головним виведення аграрного бізнесу; державна підтримка у сфері страхування, розробка програм страхування з державною підтримкою є частковим захистом для аграріїв, а для страхових компаній – зняттям часткового навантаження на бюджет; страхування також служить стимулятором економічного зростання.

Страхування є одним з найпотужніших важелів фінансових інститутів, адже саме страхування сприяє піднесенню економічного росту через ефективне управління ризиками. Страхування є одним з видів відшкодування збитків фізичній або юридичній особі шляхом його перерозподілу. Для аграрного бізнесу, страхування є необхідністю, адже збитки виникають під час непередбачуваних людських дій, а саме природних катаклізмів. У такому разі немає можливості стягувати понесені збитки з винної особи, тому багато сільськогосподарських підприємств залишаються з великими збитками і за власних інтересів. І саме створений надійний страховий фонд зможе розв'язати цю проблему та виступити в ролі відшкодувача понесених збитків. Але страхування вірогідне лише за укладання правовідносин між страховиком та страхувальником.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі, присвяченій страхуванню та страховій діяльності, можна зустріти різні точки зору авторів,

котрі займалися дослідженням цих питань та шляхів вирішення, вдосконалення росту ринку страхових послуг та економіки.

Особливу увагу заслуговують публікації В.Д. Базиловича, О.Д. Василика, К.Г. Воблого, О.О. Гамакової, В.І. Грушка, М.С. Клапківа, С.В. Коломіна, М.Д. Лутака, Л.О. Орланюк-Малицької, С.С. Осадця [1], Л.І. Рейтмана [6], С.Е. Саркісова, В.А. Сухова, А.А. Чухно, В.В. Шахова, І.В. Яковенка, О.В. Царенка [3], А.В. Криворучка [4], А.Л. Самойловського [5] та інших науковців.

Незважаючи на значну кількість публікацій з цієї теми, проблеми взаємовідносин між аграрним та страховим бізнесом в розрізі об'єктів страхування, зокрема в Україні, залишаються вирішеними не повністю та мають різнобічний характер.

Метою роботи є дослідження різних поглядів вчених на визначення економічної сутності страхування та основних проблем, які гальмують розвиток страхування майна сільськогосподарського підприємства у системі економічних відносин.

Для виконання поставленого завдання в ході його проведення використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема табличний; інформаційні методи, зокрема законодавчі та нормативно-правові акти з питань страхування, монографії вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, матеріали періодичних видань, мережі Інтернет.

Результати дослідження. Термін «страхування» походить від латинського «securus» і «sine cura», що означає «безтурботний». Поняття «страхування» досить часто пов'язують зі словом «страх», тому вживають у значеннях «захист», «підтримка», «гарантія успіху» [1]. Досліджуючи наукові позиції вчених щодо терміна «страхування», можемо виділити декілька трактувань цього слова. Отже, страхування – це: 1) сукупність форм і методів формування цільових фондів грошових коштів та їх використання на відшкодування збитку; 2) механізм перерозподілу збитку; 3) сукупність заходів щодо зниження вірогідності збитків; 4) гарантія повернення платежів у разі настання страхового випадку; 5) грошові перерозподільні відносини, обумовлені наявністю страхового ризику як імовірності та можливості настання

страхового випадку; б) інструмент забезпечення збереження чи відтворення товарів і послуг з метою відновлення майнового стану страхувальника.

У табл. 1 надано декілька наукових поглядів на термін «страхування» як економічну категорію.

З економічної ж точки зору страхування є системою економічних відносин, які виникають між двома суб'єктами, а саме страховиком і страхувальником, щодо забезпечення захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових внесків до спеціально створених для цього грошових фондів, звідки здійснюється відшкодування збитків у разі настання обумовлених страхових випадків.

Економічна категорія визначає свою роль та сутність через функції. Основними для розкриття змісту страхування є такі функції: 1) ризикова (відшкодування), яка полягає в переданні страховику за певну плату матеріальної відповідальності за наслідки ризику в разі настання страхових подій, передбачених чинним законодавством або договором страхування; інакше кажучи, в рамках цієї функції передбачається матеріальна відповідальність страховика за наслідки ризику; 2) превентивна (запобіжна), яка спрямована на запобігання можливим збиткам і зменшення їх наслідків від несприятливих страхових подій; страховик об'єктивно зацікавлений у більш тривалому використанні коштів страхового фонду, тому намагається зменшити ймовірність виплат шляхом зменшення ймовірності настання страхового випадку; з цією метою страховик може використовувати фінансову і правову превенцію; фінансова превенція полягає в тому, що страховик частину своїх доходів може спрямувати на фінансування превентивних заходів (фінансування заходів щодо запобігання дорожньо-транспортним пригодам, фінансування протипожежних заходів тощо), а правова превенція – страховик не приймає на страхування певні ризики; 3) заощаджувальна (накопичувальна), яка дає змогу страхувальнику завдяки страховим внескам накопичити певну страхову суму за умови відсутності страхового випадку на час дії договору страхування; ця функція характерна для окремих видів особистого страхування, за якими укладаються угоди довгострокового страхування (страхування життя, пенсій, ренти); 4) контрольна,

яка виявляється у здійсненні фінансового контролю за правильним проведенням страхових та інвестиційних операцій, оптимальним формуванням і цільовим використанням страхових капіталів (державний нагляд і внутрішній аудит). Крім того, науковці виділяють інші функції страхування, зокрема функцію формування і використання страхових фондів, компенсаційну, інвестиційну функції, функцію ціноутворення (тарифікації).

Реалізуючи дані функції в умовах ринкової економіки, страхова система повинна сприяти розвитку та стабільності підприємництва; підтримувати розвиток торгівлі (зокрема, міжнародної); давати змогу ефективно керувати ризиками; потребує наявності контролю над фінансовою стійкістю страхових компаній; сприяє ефективному розподілу капіталу.

Нині ринок страхування в Україні переживає не найкращі часи, перебуває в пасивній стадії розвитку. Одним з видів страхування, який посприяв би піднесенню економічного росту через ефективне управління ризиками, є страхування майна. Згідно з результатами електронного журналу «Форіншурер» [7] за 1 півріччя 2017 року страхування майна складає 9,9% загальних чистих страхових премій за видами страхування, страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 5,3%. Слід виділити окрему галузь майнового страхування, яка стосується аграрного сектору економіки, а саме страхування майна сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств. Щодо страхування майна сільськогосподарських підприємств, адже саме аграрна галузь є провідною у вітчизняній економіці, то ринок агрострахування збільшився на 30% порівняно з 2016 роком, а кількість укладених договорів зросла на 21%. Згідно з даними агропорталу [8] маємо розподіл застрахованого майна за кількістю договорів (рис. 1).

Лідерами за кількістю укладених договорів за 2017 рік стали Тернопільська (98) та Дніпропетровська (94) області; за показником застрахованої площі – Полтавська (75,6 тис. га) та Хмельницька (75,3 тис. га) області; за об'ємом отриманих страхових платежів – Полтавська (33,7 млн. грн.) та Дніпропетровська (18,1 млн. грн.) області. Щодо страхових компаній, то першість належить таким, як «АХА Страхування», «PZU Україна», «Аска», «Країна», «Інго Україна», «Провідна».

Таблиця 1

Визначення терміна «страхування» як економічної категорії, позиції науковців

Економічні відносини, за яких страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати страховиком, який отримує певний обсяг відповідальності, а для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, вживає превентивних заходів щодо зменшення ризику, а в разі необхідності перестраховує частину останнього.	С.С. Осадець
«Всеосяжний і всепроникаючий інструмент» (вид діяльності) із забезпечення збереження чи відтворення товарів і послуг з метою відновлення майнового стану окремих осіб і стабільності економіки шляхом концентрації в спеціально створених фондах коштів (джерел інвестиційних ресурсів), який має можливість створення додаткового захисту не тільки для клієнтів, але й для себе за допомогою системи перестрахування.	О.В. Царенко
Сутність і загальна мета страхування полягає в максимальному захисті його матеріальних компонентів від дії руйнівних сил, яку можна статистично передбачити, але неможливо відвернути.	А.В. Криворучко
Система економічних відносин, що є важливою складовою господарського механізму та формою реалізації майнових інтересів страховика і страхувальника щодо утворення та використання грошового фонду, який виступає необхідною передумовою забезпечення безперервності та безперебійності суспільного виробництва.	А.Л. Самойловський
Функції страхування «є зовнішніми формами, які дають змогу виявити особливості страхування як ланки фінансової системи. Категорія фінансів виражає свою економічну сутність передусім через розподільчу функцію. Ця функція знаходить конкретний, специфічний прояв у функціях, притаманних страхуванню, а саме ризиковій, попереджувальній і заощаджувальній».	Л.Й. Рейтман



Рис. 1. Розподіл застрахованого майна сільськогосподарських підприємств за кількістю договорів

Страховання в сільському господарстві – одна з пріоритетних задач у нашому суспільстві. У сільському господарстві слід відзначити таку класифікацію видів страхування: страхування будівель, машин, інвентаря, обладнання сільськогосподарського підприємства; поголів'я тварин; сільськогосподарських культур, багатолітніх насаджень.

Основними видами майнового страхування сільськогосподарських підприємств є страхування будівель; страхування сільгоспкультур (страхові ризики існують для врожаю сільськогосподарських культур, а саме загибель в результаті посухи, повені, заморозків, граду, зливи, бурі, урагану); страхування тварин (страхові ризики існують для тварин, а саме падіж, змушений забій, інфекційні хвороби, пожежа, нещасний випадок від стихійного лиха); страхування сільгосптехніки.

Основними принципами майнового страхування, зокрема страхування, що стосуються майна сільськогосподарських підприємств, є наявність страхового майнового інтересу сільгоспвиробника; відшкодування збитків, що не перевищує страхової суми; розподіл відповідальності за збитки між страховиками в разі перестраховання; надання повної інформації щодо об'єкта страхування; настання відповідальності страховика в разі настання страхової події.

Нині страхові компанії пропонують великий перелік спеціальних програм для страхування майна аграріїв, зокрема страхування врожаю від повної чи часткової загибелі внаслідок стихійних явищ та природних катастроф, загибелі та хвороби тварин, самих будівель від пожежі. Але, незважаючи на позитивну динаміку агрострахування, велику кількість страхових програм, добровільна ініціатива страхування власного майна дуже мала. Мабуть, однією з таких причин є соціально-економічний стан аграрного бізнесу. Останнім часом в країні загострилися такі суспільні проблеми, як, зокрема, погіршення матеріального стану суспільства, погіршення стану та розвитку трудових ресурсів сільськогосподар-

ських підприємств, висока конкуренція в умовах ринкової економіки, низька державна підтримка. Але сьогодні поки що не існує більш економічного, раціонального та доступного виходу з цього положення, ніж страхування, тому саме страхування відіграє роль в таких напрямках, як зниження ступеня ризику несприятливого результату операцій; економічна стабільність за рахунок страхового відшкодування; поповнення надходжень до державного бюджету за рахунок прибутків як страховиків, так і страхувальників.

Таким чином, страхування в аграрній сфері економіки буде служити невід'ємним елементом економічної, соціальної сфери, розвитку підприємництва, ринкової інфраструктури, захищаючи інтереси сільгоспвиробників.

Висновки. Для того щоб сформувати потужну систему страхування аграрного бізнесу, потрібно провести значні зміни в сільському господарстві загалом, розглядаючи страхування як один з елементів аграрної політики, який спрямований на укріплення сільського господарства нашої країни. Основними ж недоліками системи агрострахування є недостатнє правове забезпечення; недовіра сільгоспвиробників до страхових компаній, до самого страхування як елемента захисту; незначна роль участі держави в допомозі як страховикам, так і страхувальникам; невідповідність компаній вимогам сучасності. З огляду на вищевикладене необхідно створити умови для розвитку сільськогосподарського страхування в Україні, можливо, не відразу, а послідовно, а саме запровадити та вдосконалити нову шкалу страхових продуктів; удосконалити механізми державної підтримки з урахуванням досвіду зарубіжних країн; запровадити багаторівневу систему розподілу ризиків, а в разі страхової події запровадити незалежну експертизу, зокрема з підтримкою держави; вдосконалити науково-методичну та інформаційну діяльність у сфері сільськогосподарського страхування з державною підтримкою.

Список використаних джерел:

1. Осадець С.С. Страхування. Київ: КНЕУ, 2002.
2. Граве К.А. Страхование. Москва: Госюриздат, 1960. 175 с.
3. Царенко О.В. Сутність страхування у сучасній економіці. Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво). 2002. № 3. С. 243–247.
4. Криворучко А.В. Ефективність страхування майна сільськогосподарських підприємств на регіональних страхових ринках. Економіка АПК. 1997. № 11. С. 45–47.
5. Самойловський А.Л. Реформа страхового ринку України. Економіст. 2000. № 7. С. 78–80.
6. Рейтман Л.М. Страхование дело. Москва: Финансы, 1992. С. 390–391.
7. Форіншурер: електронний журнал. URL: <https://forinsurer.com/stat>.
8. AgroPortal. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/ifc-ryнок-agrostrakhovaniya-v-ukraine-rastet-i-uluchshaetsya-kachestvenno>.

**СТРАХОВАНИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ПУТИ РАЗВИТИЯ
СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ**

Аннотация. В статье проведен краткий анализ имущественного страхования в аграрном секторе экономики как одного из самых влиятельных направлений страхования в целом в Украине. Рассмотрены различные точки зрения как отечественных, так и зарубежных ученых, практиков, которые проводили исследования по данному вопросу, определены самые главные и самые влиятельные характеристики экономической сущности страхования, определены основные функции страхования. Обоснованы ключевые направления решения поставленной задачи, в частности изучена социально-экономическая сущность страхования; раскрыты принципы классификации в имущественном страховании; проанализированы основные виды имущественного страхования.

Ключевые слова: страхование, финансовые услуги, предпринимательство, экономическая сущность, возмещение, ущерб, риски, страховое событие, страховая сумма, сельхозпроизводитель, экономическая категория, функции страхования, государственная поддержка.

**INSURANCE AS AN ECONOMIC CATEGORY AND WAYS OF DEVELOPMENT
OF PROPERTY INSURANCE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE**

Summary. Insurance is one of the most powerful levers of financial institutions because it is insurance that contributes to the economic growth through effective risk management. Insurance is one of the types of damages to a natural or legal person through its redistribution. For agrarian business, insurance is a necessity because losses arise during actions that are not subject to humanity: natural disasters. In such a case, it is not possible to recover the losses incurred by person and, therefore, many agricultural enterprises remain with great losses and for their own interests. And the very established trust insurance fund will be able to solve this problem and act as reimburse for damages. But insurance is probable only at the conclusion of the legal relationship between the insurer and the insured. The article provides a brief analysis of the state of property insurance in the agrarian sector of the economy as one of the most influential areas of insurance in general in Ukraine. Different points of view are considered both domestic and foreign scientists, practitioners who conducted research on this issue, the most important and most influential characteristics of the economic essence of insurance are identified, and the main functions of insurance are outlined. The key directions for solving the task are substantiated, in particular the socio-economic essence of insurance is studied; the principles of classification in property insurance are disclosed; analyzed the main types of property insurance.

Key words: insurance, financial services, entrepreneurship, economic essence, indemnity, loss, risks, insurance event, insurance amount, farmer, economic category, insurance functions, state support.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 18

Частина 2

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.

Підписано до друку 26.03.2018 р. Замов. № 0618/50. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.