

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 20

Частина 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)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

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

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

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

ЗМІСТ

Іртищева І. О., Гуріна О. В., Работін Ю. А. МОЖЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДОСВІДУ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ.....	6
Каличева Н. Є., Копачевська Ю. А. ВПЛИВ ЛОГІСТИКИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	11
Кальний С. В. ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕГРОВАНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	14
Качула С. В. ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ.....	20
Квасній О. Р. АВТОНОМІЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД – ЗАПОРУКА ВИРІШЕННЯ «МІСЦЕВИХ ПИТАНЬ» СТОСОВНО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ТА СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	25
Кемарська Л. Г. ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	28
Кияшко О. М., Гузь В. О. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ	33
Корінний С. О., Коблюк К. М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ.....	37
Ковтонюк К. В., Молчанова Е. Ю. ПОЛІСИСТЕМНА ПАРАДИГМА СУЧАСНОЇ РОЛІ ЗОЛОТА.....	42
Кожухівська Р. Б., Саковська О. М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНИМИ ЗАКЛАДАМИ УКРАЇНИ.....	50
Кондратюк О. І. УМОВИ АДАПТАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	56
Кораблінова І. А. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СФЕРІ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ КОМПАНІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	61
Косач І. А., Жаворонок А. В., Марусяк Н. В. СУЧАСНИЙ СТАН ПРЯМОГО ТА НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	67
Кучмєєв О. О. ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	72
Лавейкіна Є. С., Текинюк І. Р. ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	76
Лазнева І. О., Сєдова Д. О. КОМПЛЕКСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	79

Лемешенко Н. М. МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	83
Лисенко В. В., Сироватко О. І. МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК МЕТОД ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
Ліхоносова Г. С. ДОЦІЛЬНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ГОМЕОСТАЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	92
Логутова Т. Г., Полторацький М. М. МОРСЬКІ ПОРТИ ЯК КЛЮЧОВІ ЛОГІСТИЧНІ ЦЕНТРИ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	96
Лозова Г. М., Шорубалко Б. В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	102
Лук'янова О. М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖИ ШВИДКІСНИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ МАГІСТРАЛЕЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	107
Мардус Н. Ю. ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО АПАРАТУ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	111
Мельник В. В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ПЕРІОД ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	115
Мискін Ю. І., Мискіна О. О., Шевчук С. В. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	119
Міца В. В. МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ.....	123
Носач Н. М. ІННОВАЦІЇ ЯК СТИМУЛЮЮЧИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	126
Овандер Н. Л. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	131
Овчарук В. В. СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	136
Осадець О. М. МЕТОДИКА ВСТУПУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	141
Павлова Г. Є., Приходько І. П., Тютюнник Я. В. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	147
Панькова О. В., Касперович О. Ю. СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ	151

Пап В. В., Бошота Н. В. ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ НА МІСЦЕВУ ЕКОНОМІКУ.....	157
Пасінович І. І., Кучма М. І. НЕОБХІДНІСТЬ ТА УМОВИ ВІДНОВЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	161
Петрушко Я. Р. КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	166
Полятикіна Л. І., Новикова С. В. ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	170
Кравчун А. С. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	174
Чебанова Т. Є. ВПЛИВ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	179
Сакевич Л. С. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОРГАНІЗОВАНОЇ В МЕЖАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	185

Іртищева І. О.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

Гуріна О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД,
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського*

Работін Ю. А.

*старший викладач кафедри економічної теорії
та фінансово-економічної безпеки,
Одеської національної академії харчових технологій*

Irtysheva I. O.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov*

Gurina O. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management of Organizations
and Foreign Economic Affairs
Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky*

Rabotin Yu. A.

*Senior Lecturer of the Department of Economic Theory
and Financial and Economic Security
Odessa National Academy of Food Technologies*

МОЖЛИВОСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ДОСВІДУ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ

Анотація. У статті аналізується сучасний стан, тенденції та основні засади соціальної політики Європейського союзу. Досліджено рівень соціального розвитку країн – членів ЄС, основні проблеми у соціальній сфері та стратегічні напрямки їх вирішення. Обґрунтовано заходи, щодо реалізації Європейського досвіду для удосконалення вітчизняної моделі соціального розвитку.

Ключові слова: соціальна політика, соціальні стандарти, соціальні витрати, показники соціального розвитку.

Постановка проблеми. Однією з базових передумов поступової інтеграції України до Європейського союзу є вирішення проблем адаптації до соціальних стандартів ЄС. Прагнучи стати членом європейського співтовариства, Україна повинна чітко осмислювати необхідність зміни пріоритетів соціальної політики та формувати власну модель соціального розвитку з урахуванням її адаптації до сучасних тенденцій, дотримуючись при цьому базових європейських принципів справедливості, уникнення дискримінації та забезпечення сталого розвитку. Перебуваючи у складних соціально-економічних умовах, що посилюються військовими діями на Сході, анексією Криму та втратою значної частини економічного й людського потенціалу, основними завданнями соціалізації економічного розвитку є формування дієвої системи соціального захисту, боротьба з бідністю й розвиток людського капіталу на основі соціального консенсусу і балансу між різноспрямованими цілями соціального забезпечення й економічної ефективності господарюючих суб'єктів. У зв'язку з цим дослідження досвіду країн ЄС, що спрямовані на формування наукового підґрунтя для розроблення ефективної моделі соціального розвитку населення України не втрачають своєї актуальності.

З огляду на Європейський вектор подальшого розвитку нашої країни, соціальна сфера ЄС та окремі проблеми впровадження соціальної політики та соціальних стандартів країн-членів європейського співтовариства у практику соціального розвитку України виступають предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців. Серед них можна виділити праці Кицак Т.Г., Михненко А. та Щур Н., Ралко О.С., Слюсаренко К.В., Садовенко М.М., Черленяка І.І. та багатьох інших. Разом з цим, сучасний кризовий стан соціальної сфери в Україні свідчить про недосконалість діючої політики та актуалізує подальші дослідження Європейського досвіду, що може бути використаний для формування ефективної моделі соціального розвитку.

Мета. Метою написання статті є дослідження особливостей та сучасних тенденцій й сфері соціального розвитку країн ЄС й можливостей імплементації кращого досвіду соціальної політики у вітчизняну практику.

Виклад основного матеріалу. Кожна країна ЄС йшла до союзу свої власним шляхом, накопичила певний соціальний досвід та сформувала економічний потенціал, що певним чином визначає певні особливості соціальної політики. Країни ЄС використовують різні моделі соціального розвитку, що визначають роль держави у регулюванні соціальних процесів, рівень соціального наванта-

ження на бізнес, джерела, умови й напрямки соціальних виплат та рівень соціального захисту загалом.

Разом з цим, запровадження вільного ринку та Шенгенської зони на території більшості країн ЄС засвідчили неможливість подальшого економічного розвитку без розроблення спільних засад соціальної політики та політики у сфері зайнятості. Протириччя, що пов'язані з різним рівнем економічного, інноваційного та виробничого потенціалу і їх впливу на рівень соціального розвитку й соціального забезпечення в окремих країнах послаблюють Європейських союз як єдиного гравця на світовому рівні. Саме тому, з метою посилення єдиної Європи розробляються різноманітні програми та формується єдина концепція соціального розвитку, що спрямована на зниження бідності населення, стабільного соціального захисту та підвищення зайнятості як важливої передумови підвищення економічних стандартів. Основною метою соціальної політики на рівні ЄС є конвергенція соціальних стандартів.

У зв'язку з цим, найбільшу питому вагу у структурі витрат бюджету ЄС займають витрати на ефективний та всеохоплюючий розвиток (таблиця 1). Ключовими напрямками фінансування ефективного та всеохоплюючого розвитку є зростання кількості робочих місць та територіальна, економічна і соціальна єдність.

Протягом 2014-2016 років структура видатків Європейського бюджету залишалася відносно сталою. Відмічаються незначні коливання щодо зниження витрат за статтями: адміністрування (-0,7%), спеціальні інструменти (-0,25), розумний та всеохоплюючий розвиток (-0,3%). Разом з цим зросли видатки за програмами сталого розвитку (0,9%) та програмами безпеки і громадянства (0,4%), що пов'язано із загостренням екологічних проблем та безпеки внаслідок загроз терористичного характеру й у галузі кібербезпеки.

Для досягнення поставлених перед ЄС цілей у сфері здійснення соціальної політики заплановані як великі інфраструктурні проекти, так і менш традиційні наукові, інноваційні проекти та проекти мобільності. Такі програми, як «Горизонт 2020», «Еразмус+», «Євратом», програма Європейського Союзу з питань зайнятості та соціальних інновацій, є одними з інноваційних інструментів реалізації соціальної політики ЄС, оскільки саме фінансування інновацій у соціальній, технічній, економічній сферах дасть змогу досягти покращення якості життя та подолати наслідки економічної рецесії, диференціації у рівнях як соціального, так і економічного розвитку [4].

Важливим і водночас одним з найскладніших завдань соціальної політики в ЄС є вирівнювання середньої заробітної плати, оскільки значна її диференціація призводить до понаднормового підвищення рівня трудової міграції всередині союзу, що негативно відображається на еконо-

мічних показниках розвитку окремих країн та створює певну соціальну напругу.

Середня заробітна плата в ЄС складає близько 1508 євро. Разом з цим, вона значно відрізняється у різних країнах. Наприклад, у 2016 році найвища середня заробітна плата зареєстрована у Люксембурзі (3149 євро), а найнижча – у Болгарії (382 ЄВРО). Тобто, заробітна плата в середині Євросоюзу відрізняється у десятки разів. Доцільно відзначити, що середня заробітна плата 1508 євро розділяє ЄС на половину – 14 країн, де середня заробітна плата вище цієї лінії, а 14 країн, де середня заробітна плата нижча медіанної. В 2016 році чисельність населення ЄС складала близько 505 млн. чол. З них – чисельність населення у країнах з заробітною платою, що нижча від медіанної – близько 125 млн. чол.(25%).

У динаміці 2014-2016 років спостерігається певний тренд на вирівнювання, тобто збільшення середньої заробітної плати в країнах з більш слабкою економікою (Греція, Латвія, Естонія, Румунія, Болгарія) та зниження рівня середньої заробітної плати у деяких розвинутих країнах, серед яких найбільш суттєве скорочення спостерігається у Великобританії (-22%), на Кіпрі (-16%), на Мальті (-6%) та у Швеції (-5%).

Не менш важливим показником, що характеризує ефективність соціальної політики в країнах є показник ризику бідності, що визначається як відношення чисельності населення, яке знаходиться на межі або за межею бідності відносно встановлених мінімальних норм доходів у розрахунку на душу населення. Згідно з даними Євростату, рівень ризику бідності (після соціальних трансфертів) в ЄС-28 залишався практично стабільним у період між 2010 та 2013 роками, збільшившись з 16,5% до 16,7%. У період з 2013 по 2014 рік рівень ризику бідності збільшився на 0,5 відсотків, а потім трохи збільшився в 2016 році (на 0,12 %) до 17,5%.

У розрізі країн-членів ЄС, найвищий рівень бідності спостерігається у Румунії (22,4%), Латвії (22,2%), Естонії (22%), Литві (20,7%). У свою чергу, лідерами у рейтингу за найнижчою часткою бідного населення є Чеська республіка (8,6%), Нідерланди (10,8%), Словачія (10,6%) та Франція (11,9%). Структура ризику бідності у розрізі соціальних груп населення за критерієм зайнятості показує рівень соціальної захищеності громадян відповідної категорії в країнах.

Найбільш захищеними від ризику бідності працюючі громадяни у Ірландії де частка зайнятих, що отримують дохід нижче мінімального значення бідності є 0,8%. Після неї йдуть Фінляндія (3,5%), Чеська республіка (4%), Бельгія (4,6%), Данія (5,5%) та Швеція (7,1%).

У свою чергу, рівень захищеності безробітних громадян є найвищим у Франції (37,7%), Данії (37,6%), Бельгії (40,7%) та Нідерландах (35,5%). Важливим показником

Таблиця 1

Структура видатків бюджету ЄС

№	Напрямки бюджетних витрат	2014	2015	2016	Приріст
1.	Smart and Inclusive Growth (Розумний та всеохоплюючий розвиток)	49,60	49,10	49,30	-0,30
2.	Sustainable Development: Natural Resources (Сталий розвиток: природні ресурси)	42,68	43,40	43,54	0,86
3.	Security and Citizenship (Безпека та громадянство)	1,30	1,50	1,70	0,40
4.	Global Europe (Європа як глобальний гравець)	0,10	0,10	0,10	0,00
5.	Administration (Адміністрування)	6,00	5,70	5,30	-0,70
6.	Compensations (Виплати)	0,02	-	0,01	-0,01
7.	Special Instruments (Спеціальні інструменти)	0,30	0,20	0,05	-0,25

Джерело: сформовано автором за даними Євростату [3]

соціального захисту населення є пенсійне забезпечення. У 2016 році, найнижчий рівень ризику бідності серед громадян пенсійного віку спостерігався в Угорщині (5%), Словачії (6,2%), Нідерландах (6,2%), Франції (7,1%), Чеській республіці (7,4%) та Данії (8,8%). Це означає, що середній розмір пенсії в цих країнах є вищим від рівня доходу, що характеризує бідність. Доцільно сказати, що рівень мінімального доходу за яким обчислюється бідність у країнах – членах ЄС визначається на основі вартості споживчого кошика, що оновлюється кожного року.

Що стосується України, то за останніми даними ООН, загальний рівень бідності населення у 2016 становив 61%. У соціальній структурі найбільш вразливою соціальною категорією є люди пенсійного віку (рівень бідності серед яких складає майже 73%), працюючі громадяни (32%) та безробітні (63%).

До основних причин соціальної нерівності та проблем, що спричиняють бідність, експертами Єврокомісії віднесено [9]:

1. Високий рівень безробіття та неефективний перерозподіл доходів і соціальних пільг (найбільш відчутні ці чинники у Болгарії, Греції, Естонії Литві, Латвії та на Кіпрі);

2. Науково-технічний прогрес, що не зважаючи на його позитивну роль в економічному зростанні, чинить значний негативний вплив на збільшення майнової нерівності серед зайнятих громадян. Зокрема, спостерігається стрімке зростання заробітних плат у наукоємних секторах економіки (ІТ, електроніка, комунікації) на фоні зниження заробітних плат у виробничих секторах за рахунок заміщення робочих місць автоматизованим обладнанням та у сільському господарстві;

3. Глобалізаційні процеси, що зумовили переміщення частини виробництва у країни з дешевою робочою силою та приплив трудових мігрантів;

4. Зростання чисельності само-зайнятих осіб, що знижують рівень соціальної ефективності праці та характеризуються нерівномірністю отримання доходів;

5. Інші процеси, серед яких значна роль в останні роки належить значному притоку мігрантів, що потребують соціалізації та мають доходи на рівні соціального мінімуму.

Варто зауважити, що на соціальний захист у країнах ЄС припадає значна частка державних витрат. У 2016 році частка бюджетних витрат на соціальне забезпечення по відношенню до ВВП коливалася по країнах ЄС від 9,7 % в Ірландії до 25,8 % у Фінляндії.

Витрати на соціальний захист в Європі поділяються на певні групи:

– “sickness & disability” – витрати на охорону здоров'я та допомогу особам, що втратили працездатність. До цих витрат належать витрати на інтеграцію на ринку праці осіб з інвалідністю й працівників з обмеженою працездатністю, витрати на виплату допомоги на випадок хвороби та інвалідності;

– “old age” – соціальний захист людей похилого віку що охоплює пенсійні виплати, витрати на реалізацію державних програм у сфері охорони здоров'я, освіти та соціального житла для людей похилого віку. Ця стаття також містить соціальні витрати на такі послуги для літніх людей, як денний догляд та реабілітаційні послуги, піклування за місцем проживання та інші пільги в натуральній формі;

– “survivors” – витрати на соціальний захист у зв'язку із втратою годувальника;

– “family & children” – соціальні витрати на допомогу сім'ям і дітям передбачають: грошові виплати (допомоги) сім'ям з дітьми, разом із допомогою на дітей, яка

в окремих країнах залежить від рівня заробітної плати батьків та/або віку дитини; допомогу на період відпустки по догляду за дитиною та допомогу одиницею батькам. Фінансова підтримка сімей здійснюється здебільшого через систему оподаткування, в тому числі звільнення від сплати податків;

– “unemployment” – соціальні витрати на допомогу по безробіттю;

– “housing & social exclusion” – витрати для вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням житлом малозабезпечених верст населення, та проблем, пов'язаних із соціальною ізоляцією. Соціальна ізоляція – це процес, при якому окремі особи або їх групи частково або повністю позбавляються доступу до різних прав, можливостей і ресурсів, які зазвичай доступні для членів іншої групи і які мають основоположне значення для соціальної інтеграції всередині цієї конкретної групи (наприклад, житло, зайнятість, охорона здоров'я, громадська участь, демократична участь тощо). Гендерна, кастова або етнічна нерівність призводить до соціальної ізоляції, результатом якої є неможливість окремих громадян повною мірою брати участь в економічному, соціальному і політичному житті суспільства, в якому вони живуть [5, с. 86].

Однією з ключових цілей та пріоритетів діяльності Європейської комісії є боротьба з бідністю населення та соціальною ізоляцією. Зокрема, загальні засади та пріоритети соціального розвитку в Європейських країнах до 2020 року визначені у «Стратегії Європа 2020» [6]. Стратегія «Європа 2020» – це порядок денний ЄС для країн-учасниць в напрямку зростання економіки та досягнення пріоритетів у економічній, соціальній та екологічній сфері на поточне десятиліття. У ньому підкреслюється обґрунтоване, стійке і всеосяжне зростання як спосіб подолання структурних недоліків в економіці Європи, підвищення її конкурентоспроможності та продуктивності й підтримки стійкої соціальної ринкової економіки.

До ключових цілей соціального розвитку в країнах ЄС відносяться:

1. Збільшення рівня зайнятості населення у віці 20-64 років до 75%;

2. Зниження частки молоді (віком 18-24 роки), що не має закінченої середньої освіти до рівня нижче 10%;

3. Збільшення частки населення з вищою освітою до рівня вище 40%;

4. Зниження кількості людей, що знаходяться за межею бідності – на 20 млн. осіб.

Серед країн-учасниць спостерігається різний рівень досягнення вказаних цілей, що, як правило, корелює з економічними показниками розвитку.

Одним з вагомих показників, що визначає ефективність соціальної політики та економічного розвитку країни є рівень зайнятості населення. За даними Євростату, у 2016 році рівень зайнятості населення у віці 20-64 років по Єврозоні становив 70,1%, що є найвищим середнім показником для ЄС за останні 6 років. До країн з найвищим рівнем зайнятості відносяться Швеція (80,5%) та Великобританія (76,8%). До країн, для яких проблема зайнятості є нагальною потрапили: Греція (54,9%), Італія (60,5%), Хорватія (60,6%), Румунія (66%) та Іспанія (62%).

Рівень зайнятості також значно змінюється залежно від освітнього рівня населення. Зокрема, за дослідженнями Євростату в 2016 році рівень зайнятості осіб у віці 25-64 років, які закінчили вищу освіту склала 84,8% в ЄС-28, що набагато вище показника (54,3 %) для осіб з середньої освітою. Ця тенденція пояснюється насамперед розвитком нових технологій, що поступово витісняють з ринку праці некваліфікованих працівників.

Згідно з дослідженнями Шиманської О., у сфері зайнятості населення ЄС можна виділити низку відмінних ознак:

1) формування глобального ринку праці (з характерною активною динамікою робочої сили між країнами, які відчувають нестачу у ній, і країнами-донорами трудових ресурсів);

2) виникнення нових, адекватних сучасному рівню розвитку інформаційних технологій і комунікацій, форм зайнятості;

3) підвищення вимог до якості робочої сили за умов реалізації нових конкурентних стратегій бізнесу, які забезпечують ефективність останнього;

4) переміщення компаній-виробників в регіони і країни, які є споживачами їх товарів і послуг, зорієнтоване на залучення місцевої робочої сили [8, с. 93].

Європейська комісія здійснює щорічний моніторинг реалізації Стратегії як по Єврозоні в цілому, так і у розрізі окремих країн та приймає поточні рішення щодо уникнення розривів між плановими й стратегічними показниками. У таблиці 2. відображено рівень виконання пріоритетів соціального розвитку ЄС протягом 2008-2015 років.

На основі динаміки показників, наведених у таблиці 2. можна констатувати, що в цілому політика ЄС у сфері зайнятості та освіти є ефективною, оскільки вже станом на 2015 рік. рівень пріоритетних індикаторів лише на декілька відсотків є нижчим, ніж це передбачено стратегічними цілями на 2020 рік. Разом з цим, проблемними питаннями для ЄС залишається боротьба з бідністю. Так протягом 2008-2014 років чисельність населення, що знаходиться за межею бідності збільшилася на 4,7 млн. проти планового скорочення на 20 млн. до 2020 року. Основними проблемними питаннями залишається високе соціальне навантаження на бюджет ЄС та зниження темпів економічного росту в окремих країнах.

На думку Слюсаренко К.В., «поняття «європейська соціальна модель» використовувати не зовсім коректно, оскільки в системі економічного управління Євросоюзу деякі питання політики вирішуються на національному рівні, інші на рівні ЄС. Вирішення більшості проблем у сфері зайнятості, працевлаштування та реформування соціальної політики здійснюється на рівні держав-членів ЄС, а не на рівні Євросоюзу. Тому насправді існують різні європейські соціальні моделі, з різними особливостями й різною ефективністю» [5, с. 87].

Не зважаючи на деякі відмінності в державних підходах до реалізації соціальної політики у вказаних моделях спільними для всіх країн-членів ЄС встановлені високі соціальні стандарти. «Соціальні стандарти рівня життя населення країн ЄС стосуються встановлення мінімальних соціальних норм, які гарантують гідний рівень життєдіяльності суспільства. Вони включають на сьогодні 14 стандартів соціальних норм, які використовують співробітники ООН при розрахунку індексу людського розвитку (ІЛР)

країн та використовуються для аналізу й прогнозування соціально-політичної ситуації у тій чи іншій державі:

– показник очікуваної тривалості життя при народженні (від мінімальної – 25 років до максимальної – 85 років);

– показник грамотності дорослого населення (на рівні 100%); середня тривалість навчання (не менше від 15 років);

– реальний ВВП на душу населення;

– сумарний коефіцієнт народжуваності (на рівні 2,14-2,15);

– коефіцієнт старіння населення (не більше 7%);

– розрив у рівні доходів граничних децильних груп населення (не повинен перевищувати 10:1);

– частка населення, яке проживає за межею бідності (не більше 10%);

– співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, що не перевищує 1:3;

– мінімальний рівень погодинної заробітної плати не менше 3 дол. США;

– рівень безробіття, що не перевищує 8-10%;

– кількість правопорушень на 100 тис. населення – до 5 тис. випадків;

– рівень депопуляції – 50:50;

– кількість психічних патологій на 100 тис. населення – не більше 284 осіб 10.

Такий широкий спектр соціальних стандартів дає змогу здійснювати універсальну, системну експертизу соціальної політики як суспільного інституту та виявляти проблемні місця в його структурі, які потребують негайного державного і наднаціонального регулювання [7].

Одним з визначальних сучасних трендів соціалізації економічного розвитку у Європейських та інших розвинутих країнах є масштабне впровадження інноваційних технологій у соціальну сферу. Соціальні інновації базуються на прискореному розвитку науково-технічного прогресу й проникають у всі сфери людської діяльності (соціальну, економічну, культурну, політичну, духовну). На основі проведених досліджень сучасних тенденцій соціального розвитку на засадах інновацій визначено характерні ризи інноваційної соціалізації, що проявляються як основні тренди:

– зростання ролі людського розвитку у забезпеченні конкурентних переваг національної економіки;

– визнання соціальної значущості дослідника-науковця як основної рушійної сили економічного розвитку та необхідності всебічної підтримки формування інтелектуального потенціалу та умов для його реалізації;

– формування та розвиток людино-орієнтованих послуг, що враховують комплекс соціальних, творчих, особистісних прагнень і потреб які характеризують людину з позиції її особистості;

– зростання значущості нематеріальних потреб у структурі мотиваційної піраміди;

Таблиця 2

Динаміка реалізації цільових показників соціального розвитку Стратегії «Європа 2020»

Показники	2008	2011	2012	2013	2014	2015
Рівень зайнятості населення у віці 20-64 років,%	70,3	68,6	68,4	68,4	69,2	70,1
Частка молоді (віком 18-24 роки), що не має закінченої середньої освіти,%	14,7	13,4	12,7	11,9	11,2	11,0
Частка населення з вищою освітою, %	31,1	34,8	36,0	37,1	37,9	38,7
Чисельність населення, що знаходиться за межею бідності, млн.	116,2	119,6	122,5	121,6	120,9	*

*- немає даних

Джерело: [10]

– перехід значної частини соціальних послуг в електронні системи, що передбачають наявність зворотного зв'язку з компаніями та враховують базову потреби й переваги людини;

– всебічна інформатизація соціального розвитку.

На основі проведеного дослідження можемо констатувати що, незважаючи на певні розбіжності та загострення соціально-економічних проблем в окремих країнах, члени Європейського Союзу будують свою економіку у напрямку забезпечення високих стандартів якості життя, соціального захисту, подолання бідності, нерівності та соціальної ізоляції. Разом з цим, зміни у рівнях заробітної плати, зростання бідності, погіршення соціальних настроїв та зміна політичних пріоритетів громадян в окремих країнах показали, що політика суворої економіки не дала очікуваних результатів та має негативний вплив на економіку. Отже, важливим завданням соціальної політики як на рівні ЄС, так і в Україні є пошук оптимального балансу між економічними й соціальними процесами шляхом оптимізації соціальних витрат з одночасним розвитком альтернативних можливостей забезпечення соціальних потреб.

У цьому контексті доречною вважаємо думку Кицак Т.Г. та Коваленко І.Ф. : «Нинішній стан економіки нашої країни переконливо свідчить, що спроби пов'язати існуючу модель економіки України лише з чистими ринковими відносинами в їх неоліберальній обгортці є теоретично нерівними і історично безперспективними. Адже лібералізм в економіці, що проповідується з кінця минулого століття як панацея від усіх негараздів, поки що залишає за собою «понівечені» надії і сподівання народів. Тому подальше сповідування моделі вільного ринку, тим більше у спотворених формі та змісту, як це має місце в Україні, з її тотальними корупцією і тіншовим бізнесом, практично позбавляють Україну шансів вийти із нинішньої кризи. Однозначно, що в цьому аспекті держава має чітко визначитись, не з тим чи іншим варіантом лібералізації згідно з умовами чергового траншу МВФ, а взяти курс на побудову нової ринкової економіки соціально-орієнтованого напрямку» [1, с. 154].

Одним з пріоритетних напрямів соціалізації економічного розвитку України повинна стати соціально-економічна модернізація, що базується на основних положеннях угоди про асоціацію з ЄС та враховує особливості

історичного розвитку, наявний потенціал, потреби населення та національні стратегічні цілі.

Погоджуємося також з думкою науковців А. Михненко та Н. Щур, що «сьогодні для того щоб Україна на світовій арені займала гідне місце, а якість життя громадян відповідала європейським стандартам, потрібно, щоб на зміну неефективній та нерентабельній соціальній політиці, прийшла політика, сконцентрована на потребах не тільки конкретної соціальної групи, але й кожної людини. Для цього основними характеристиками нової моделі соціальної політики України мають стати: скорочення бідності та зміцнення позицій та ролі середнього класу; зміцнення конкурентоспроможності національної економіки на засадах інноваційної моделі розвитку і реалізація ефективної державної антикорупційної політики; випереджальне зростання рівня доходів громадян порівняно з інфляцією; скорочення фінансово незабезпечених пільг; збільшення рівня зайнятості населення та запобігання втраті кваліфікованих кадрів; поліпшення соціальної мобільності; поширення волонтерського руху» [2, с. 225].

Ключовими аспектами соціалізації економічного розвитку, на нашу думку виступають: забезпечення соціальної справедливості на основі впровадження ефективної системи адресної соціальної допомоги; перенесення акцентів на активні форми соціальної політики та соціальної підтримки; модернізація системи охорони здоров'я на засадах рівного фізичного та економічного доступу громадян до медичних послуг з одночасною диверсифікацією джерел фінансування під державні гарантії; залучення інвестицій у розвиток освіти і науки; модернізація системи освіти, формування ефективних соціальних ліфтів; посилення ролі інститутів громадянського суспільства.

Висновки. На основі проведеного дослідження встановлено, що головними засадами соціалізації економічного розвитку України за умов поступової інтеграції до європейського співтовариства є послідовне та безальтернативне зближення стратегічних напрямків регуляторної політики (соціальної, демографічної, політики у галузі охорони здоров'я, науки та освіти) з відповідними напрямками адміністрування в ЄС а також адаптація основних функцій соціальної політики ЄС до сучасних умов та першочергових потреб соціально-економічного реформування вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Кицак Т.Г. Українська модель соціальної політики: стан і доміанти розвитку. Соціально-трудова відносинами: теорія та практика: збірник наук. праць.: Київ. 2016. № 2 (12). С. 153-161.
2. Михненко А., Щур Н. Світові моделі соціальної політики: уроки для України. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2011. Вип. 2. С. 219-227.
3. Офіційний сайт Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/>.
4. Ралко О.С. Особливості реалізації соціальної політики ЄС. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету Серія: Економіка і менеджмент. 2016. № 21. С. 37-40.
5. Слюсаренко К.В., Садовенко М.М. Соціальна політика ЄС: сучасні виклики і перспективи. Економічний аналіз: зб. наук. Праць – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. Том 27. № 1. С. 80-90.
6. Стратегія «Європа 2020». URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en/
7. Черленяк І. І. Про методіку дослідження ідентифікації європейських соціальних стандартів. Стратегічні пріоритети. 2008. № 4 (9). С. 121-128.
8. Шиманська О. Специфіка регулювання Європейських ринків праці: досвід для України. Вісник ТНЕУ. 2014. № 1. С. 91-99.
9. European semester thematic factsheet addressing inequalities /European commission, 2017. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_addressing-inequalities_en_0.pdf
10. Індикатори реалізації стратегії «Європа 2020» / Eurostat, 2016. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7566774/KS-EZ-16-001-EN-N.pdf/ac04885c-cfff-4f9c-9f30-c9337ba929aa>
11. Іртишева І.О. Неприбуткові організації в системі світових соціально-економічних процесів: [монографія] / [Стройко Т.В., Іртишева І.О., Стегней М.І., Ткаліч Т.І., Крупица І.В.]; за ред. д.е.н., доцента Стройко Т.В. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2013. 135 с.

ВОЗМОЖНОСТИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ОПЫТА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ

Аннотация. В статье анализируется современное состояние, тенденции и основные принципы социальной политики Европейского союза. Исследован уровень социального развития стран – членов ЕС, основные проблемы в социальной сфере и стратегические направления их решения. Обоснованно мероприятия по реализации Европейского опыта для совершенствования отечественной модели социального развития.

Ключевые слова: социальная политика, социальные стандарты, социальные расходы, показатели социального развития.

POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION OF THE SOCIAL DEVELOPMENT EXPERIENCE OF EU COUNTRIES IN UKRAINIAN PRACTICE

Summary. The current state, trends and basic principles of social policy of the European Union have been analyzed in the article. The level of social development of the EU member states, the main problems in the social sphere and strategic directions of their solution were researched. The measures for implementing the European experience in improving the national model of social development were substantiated.

Keywords: social policy, social standards, social expenditures, indicators of social development.

УДК 658.7:334.012.64

Каличева Н. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом*

Українського державного університету залізничного транспорту

Копачевська Ю. А.

магістр

Українського державного університету залізничного транспорту

Kalicheva N. E.

*candidate of economic sciences, associate professor,
associate professor department of economics
and management of industrial and commercial business
Ukrainian state university of railway transport*

Kopachevska Y. A.

master

Ukrainian state university of railway transport

ВПЛИВ ЛОГІСТИКИ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. У статті розкрито особливості логістичного забезпечення підприємств малого бізнесу в сучасних умовах. Визначено, що розвиток малого бізнесу в Україні є досить актуальним, особливо в сучасних складних умовах, коли майже відсутні тісні господарські зв'язки між галузями та підприємствами. Розглянуто особливості логістичного забезпечення малих підприємств. Охарактеризовано новітні підходи до вирішення логістичних завдань для підприємств. Розкрито сутність фулфілменту як одного з перспективних напрямів логістичного забезпечення підприємств малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, логістика, постачання, логістичні компанії, логістичні підходи, фулфілмент.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток світової економіки має тісний зв'язок із підприємницькою діяльністю, що призводить до змін в економічній системі на макро- та мікрорівні та сприяє зростанню національної економіки. За таких умов розвиток малого підприємництва як одного з важливих чинників становлення економіки є гарантом ефективного економічного розвитку національного господарства країни за рахунок активізації виробничого та комерційного секторів.

Та, на жаль, суб'єкти малого бізнесу мають досить багато проблем, які впливають на їх становлення та роз-

виток. Вони є досить обмеженими в доступі до економічних ресурсів та інструментів ведення господарської діяльності, що призводить до необхідності пошуку нових підходів та прийомів для власного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання становлення та розвитку малого бізнесу висвітлювали В. Волик, М.О. Кизим, В.О. Орлова, А.А. Левшук, С.Б. Жарая [1–5] та багато інших. Але нестабільність ринкового середовища призводить до необхідності постійного пошуку шляхів ефективного розвитку малого бізнесу. І одним із таких напрямів є їх логістичне забезпечення,

адже постійна потреба малих підприємств у різноманітності матеріально-технічних ресурсів, відсутність великих складських приміщень для їх збереження та інші чинники висувають цілу низку невідірваних питань у цій сфері.

Метою статті є дослідження особливостей діяльності підприємств малого бізнесу в сучасних умовах господарювання за рахунок застосування нових логістичних підходів та напрямів.

Результати дослідження.

Сьогодні логістика для підприємств виступає як сукупність рішень щодо організації та управління всіма видами матеріальних та нематеріальних ресурсів відповідно до встановлених потреб [6]. Для підприємств малого бізнесу цей процес ускладнюється необхідністю знаходження оптимальних підходів до переміщення товарів та ресурсів і мінімізації витрат. Транспортний складник дуже сильно відображається на собівартості виробу [7], що для підприємств малого бізнесу є досить суттєвим через зростання вартості.

Завдяки застосуванню логістичних принципів у своїй господарській діяльності:

- скорочуються транспортні витрати;
- оптимізуються запаси та терміни доставки всіх видів ресурсів;
- знижується собівартість виробництва та реалізації;
- поліпшується рівень сервісу та ін.

Також потрібно зазначити, що діяльність підприємств малого бізнесу є досить специфічною та потребує індивідуального підходу до матеріального, технологічного, інформаційного та фінансового забезпечення, тому формування логістичних ланцюгів та систем для них має бути гуртовим та об'єднувати групу учасників ринкової системи за регіональними чи виробничими принципами. Такий підхід має бути сформований під час реалізації таких заходів:

- створення спільних матеріально-транспортних потоків та мереж;
- об'єднання транспортних та складських процесів відповідно до видів діяльності;
- визначення найбільш раціональних та оптимальних маршрутів для всіх учасників.

Реалізація перерахованих вище заходів дасть змогу підприємствам малого бізнесу уніфікувати перевезення за рахунок підбору транспортних засобів залежно від виду та обсягів перевезення, термінів доставки, погодних умов, рівня унікальності вантажу та інших чинників.

Тим більше що розвиток ринку логістичних послуг повністю переформовував підходи до транспортної політики підприємств, змусивши їх змінити безпосереднє відношення до перевізного процесу за рахунок свободи на ринку транспортних послуг [8]. Тож вибір транспортного засобу має бути об'єктивним та обґрунтованим.

Так, використання автомобільного транспорту є доцільним за малих обсягів перевезень, потреби у швидкій та маневровій доставці, але значна вартість, безпека та залежність від кліматичних умов призводять до потреби залучати інші види транспорту під час здійснення перевізного процесу.

Використання залізничного транспорту, який є більш дешевим та безпечним, обмежується шляхами сполучення, потребою у застосуванні інших видів транспорту, зокрема автомобільного, браком маневреності та мобільності, відсутністю чітких термінів доставки, потребою перевезень у значних обсягах та іншими чинниками.

Застосування перевезень водним транспортом, особливо в нашій країні, обмежене наявністю відповідних водних артерій та інфраструктури, хоча цей вид пере-

везень є найбільш дешевим у світі порівняно з іншими видами транспорту. Тож більшість міжнародних товарів перевозяться морським транспортом із залученням, за потреби, залізничного чи автомобільного.

Авіаційні перевезення є найбільш оперативними та мобільними, але їхня вартість досить висока та діє обмеження на обсяги перевезень.

Таким чином, використання того чи іншого виду транспорту має базуватися на потребах підприємства та визначатися за допомогою техніко-економічних розрахунків, у яких визначаються логістичні витрати на транспортування всіх учасників перевізного процесу [9].

Щодо збереження та складування товару, то підприємства малого бізнесу, які досить часто є обмеженими в наявності складських приміщень, змушені обмежувати себе в утриманні значної кількості матеріальних ресурсів, тому надійність та постійність транспортного забезпечення для них є важливим чинником вчасного виконання замовлення та, відповідно, запорукою ефективного розвитку [10].

Звісно, більшість малих підприємств змушені функціонувати в умовах жорстокої економії, але вести господарську діяльність потрібно, тому вони, якщо не можуть об'єднатися з іншими малими підприємствами, змушені звертатися до послуг сторонніх організацій. Тим більше що отримання логістичних послуг від сторонніх осіб є фінансово більш вигідним, ніж їх самостійна реалізація, адже для здійснення будь-якого виду логістичної діяльності потрібні кваліфіковані спеціалісти та відповідні технічні засоби, яких може не бути на даному підприємстві.

Тож звернення підприємств малого бізнесу до логістичних компаній, які мають значний досвід в організації логістичних ланцюгів, сприятиме зниженню всіх видів витрат на логістичне обслуговування та відповідних ризиків, оскільки логістична компанія несе повну відповідальність за збереження товару під час логістичних операцій. Тим більше що сучасний ринок логістичних послуг є досить широким, тому підприємства можуть більш ефективно займатися питаннями розвитку бізнесу, а не логістикою.

Розглядаючи більш детально ринок логістичних послуг, потрібно відзначити, що потреба в логістичному обслуговуванні підприємств є і запити клієнтів щоразу стають більш вимогливими, особливо це стосується термінів доставки, безпеки, надійності та якості обслуговування.

Нині провідні світові логістичні компанії пропонують такі новітні підходи до вирішення логістичних завдань [11; 12]:

- blockchain, за допомогою якого логістичні компанії розробляють та впроваджують систему перевезення будь-якого виду вантажу за рахунок повного контролю всього ланцюга постачання;
- 3D-візуалізація, котра сприяє знаходженню оптимальних методик завантаження транспортних засобів різними видами вантажів;
- застосування роботів та дронів;
- електро- та безпілотний транспорт;
- використання 3D-друку на 3D-принтері замість перевезення товару;
- фулфілмент – виконання всіх логістичних операцій сторонньою логістичною компанією та ін.

Сьогодні вітчизняні підприємства малого бізнесу мають значні обмеження у плані техніко-технічного забезпечення. Вони здебільшого не в змозі забезпечити себе сучасним обладнанням для здійснення логістичних операцій, тому змушені користуватися послугами сторонніх осіб. І підприємства, які здійснюють логістичні операції з використанням фулфілмент-напрямку, є одними з таких. Надання послуг із застосуванням принципів фул-

фільменту – це процес доставки замовлення, який включає у себе такі етапи [13]:

- приймання товару від постачальника;
- його збереження;
- комплектування, якщо є така потреба;
- пакування;
- безпосередньо сам процес доставки власними силами чи за допомогою інших логістичних операторів;
- залагоджування питань із поверненням та іншими надзвичайними ситуаціями;
- управління фінансовими та інформаційними потоками.

Якщо розглядати фулфільмент на практиці, то його застосування для малого підприємства є доцільним за наявності незначних обсягів перевезень, адже коли підприємство щоденно змушене виконувати значний обсяг логістичних операцій, то йому доцільніше та економічно вигідніше буде мати власні потужності, ніж постійно звертатися до сторонніх осіб.

Ринок логістичних операторів України, які надають послуги фулфільмента, є досить розвинутим і на ньому діють [13]:

- lettershop-компанії, які тісно співпрацюють з «Укрпоштою» та переважно спеціалізуються на доставці паперово-поліграфічної продукції;
- кур'єрські компанії, які можуть організувати доставку будь-якого товару, але погано співпрацюють з іншими конкурентними службами та не в змозі самостійно комплектувати замовлення;
- 3PL-оператори переважно працюють зі значними обсягами перевезень, ігноруючи малі;
- фулфільмент-підприємства, які виконують усі логістичні операції та навіть, якщо це потрібно клієнту, співпрацюють із конкурентами на ринку логістичних послуг.

Звісно, що за наявності великої кількості пропозиції підприємствам досить важко зорієнтуватися та вибрати відповідну компанію для надання логістичних послуг. Тим більше що фулфільмент є новим напрямом логістичних послуг і ціни на ці послуги є вищими порівняно з іншими, не всі споживачі знають про нього чи не бажають знати й користуються послугами вже діючих та перевірених підприємств.

Та все ж такі фулфільмент-послуги поступово розвиваються та впроваджуються на ринку логістики за рахунок:

- зниження операційних витрат підприємствами під час здійснення логістичних операцій;
- можливості швидкого освоєння нових місць реалізації товару;
- зниження рівня витрат на логістику;
- зростання рівня масштабності господарської діяльності тощо.

Також фулфільмент-підприємства активно впроваджують технічні інновації та автоматизацію всіх процесів, збільшують ефективність електронного документообігу для полегшення роботи клієнтів, створюють власні сортувальні лінії та ін. Тож цей напрям ринку логістичних послуг у нашій країні планується активно розвивати, що є корисним для підприємств малого бізнесу, адже в сьогоденній складній економічній ситуації, коли вони піддаються постійному впливу різних економічних загроз, використання нових логістичних підходів та напрямів є ефективним засобом для скорочення витрат підприємством та ефективного його розвитку.

Висновки. У цих складних економічних умовах, у яких наша країна намагається стати провідною економічно розвинутою країною, мале підприємництво визначає темпи економічного розвитку національної економіки, відображає розширення та оновлення пропозицій на внутрішньому ринку товарів і послуг, забезпечує зростання валового продукту, сприяє розвитку конкуренції в інноваційній сфері, призводить до насичення внутрішнього товарного ринку, наповнення державного бюджету та робить значний внесок у вдосконалення і диверсифікацію ринкової структури в економіці.

Хоча підприємства малого бізнесу й незначні за розмірами, вони спроможні більш гнучко реагувати на зміни на ринку й проявляють високу спроможність у пристосуванні до нових умов ведення бізнесу. Але сучасні умови господарювання є досить складними для них, тому застосування простих логістичних рішень та нововведень сприятиме збільшенню рівня їхнього розвитку та скороченню витрат на транспортування, доставку та зберігання товарів.

Список використаних джерел:

1. Волик В. Становлення малого та середнього бізнесу в Україні і його наслідки. Актуальні проблеми економіки. 2002. № 8. С. 22–25.
2. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю., Полтораки Н.І. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу; НАН України, Наук. дослід. центр індустр. пробл. розвитку. Х.: ІНЖЕК, 2009. 327 с.
3. Орлова В.О. Природні переваги малого бізнесу – основа його розвитку. Бізнес Інформ. 2012. № 11. С. 75–79.
4. Левшук А.А. Роль малого бізнесу в економіці України. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2013. № 1. С. 93–96.
5. Жарая С.Б. Підприємницька активність та тенденції державного впливу на розвиток малого бізнесу. Державне управління: теорія та практика. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Dutp_2012_2_15.pdf.
6. Сумець О.М. Логістика: теорії, ситуації, практичні завдання. Ч. 1. Логістика як інструмент ринкової економіки: навч. посіб.; 2-е вид., доп. К.: Хай-Тек Прес, 2010. 344 с.
7. Дикань В.Л., Корінь М.В. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 33. С. 13–19.
8. Каличева Н.Є. Принципи взаємодії виробничого і транспортного комплексу в логістичній системі. Науковий огляд. 2014. Вип. 7(8). С. 5–10.
9. Каличева Н.Є. Роль транспорту у забезпеченні ефективності функціонування маркетингово-товарно-логістичної схеми підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2016. № 56. С. 93–96.
10. Каличева Н.Є., Рустамова Л.Г. Особенности организации работы складских комплексов в логистических системах в современных условиях. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 49. С. 103–106.
11. Бергибаев Е.М. Мировые тенденции развития транспортной логистики в условиях социальной модернизации. Статистика, учет и аудит. 2016. Вип. 62. Т. 3. С. 113–120.
12. Скіцько В.І., Ігнатова Ю.В. Моделювання багатоцільових оптимізаційних задач логістики у малому бізнесі. Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. 2016. Вип. 2(48). С. 233–240.
13. Мировой тренд – фулфільмент – набирает обороты в Украине. URL: <http://logist.fm/publications/mirovoy-trend-fulfilment-nabiraet-oboroty-v-ukraine> (дата звернення: 15.07.2018).

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИКИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье раскрыты особенности логистического обеспечения предприятий малого бизнеса в современных условиях. Определено, что развитие малого бизнеса в Украине является весьма актуальным, особенно в современных сложных условиях, когда почти отсутствуют тесные хозяйственные связи между отраслями и предприятиями. Рассмотрены особенности логистического обеспечения малых предприятий. Охарактеризованы новые подходы к решению логистических задач для предприятий. Раскрыта суть фулфилмента как одного из перспективных направлений логистического обеспечения предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, логистика, снабжение, логистические компании, логистические подходы, фулфилмент.

INFLUENCE OF LOGISTICS ON DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMY

Summary. The article reveals the features of logistics support for small businesses in modern conditions. It is determined that the development of small business in Ukraine is very relevant, especially in today's difficult conditions, when there are almost no close economic ties between industries and enterprises. Features of logistical support of small enterprises are considered. New approaches to solving logistical problems for enterprises are characterized. The essence of fullfilment is revealed as one of the perspective directions of logistics support for small businesses.

Key words: small business, logistics, logistics companies, logistics approaches, fullfilment.

УДК 330.341.1

Кальний С. В.

*кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Kalny S. V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕГРОВАНІХ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті розглянуто моделі інноваційного процесу, зокрема особливості структури та взаємозв'язків інтегрованої моделі в контексті сучасних досліджень щодо складності та динамічності економічних систем. Проаналізовано інноваційну активність вітчизняних підприємств та визначено, що основним джерелом здійснюваних ними інновацій є закупівля готового технологічного устаткування, що знижує роль внутрішніх НДДКР та підтверджує нелінійність діючих моделей інноваційних процесів. Обґрунтовано необхідність системного підходу до управління інноваційними процесами, а також координації заходів у межах довгострокової інноваційної політики на основі взаємодії з іншими елементами системи управління у фінансово-економічній, соціальній та екологічній сферах. Розроблено заходи з прискорення та підвищення ефективності інноваційних процесів на політичному, адміністративному та управлінському рівнях. Запропоновано напрями діяльності, що забезпечують системність організації інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційний процес, лінійна модель інноваційного процесу, інтегрована модель інноваційного процесу, інноваційна політика, джерела інновацій, НДДКР, інноваційний продукт.

Вступ та постановка проблеми. Нині інноваційна політика провідних світових економік спрямовується на забезпечення прогресивних перетворень у сфері матеріального виробництва для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку, поліпшення якості продукції, зростання добробуту населення та соціального й екологічного становища в контексті досягнення цілей сталого розвитку, а також зміцнення обороноздатності країни. З огляду на це, здійснюється організація інноваційних процесів – від утілення ідеї нововведення та розроблення прототипів, масового виробництва та виведення на ринок новітнього продукту з подальшим поширенням інновацій. Однак збільшення внеску науки та техніки у вигляді НДДКР у розвиток

економіки як основного джерела створення інноваційних знань знижує ефективність інноваційних проектів, скорочує простір для ініціації інновацій, обмежує можливості сучасних інтегральних інноваційних процесів.

Визнаючи наявність широкого спектру джерел інноваційних знань, слід відзначити актуальність дослідження особливостей інноваційних процесів з урахуванням їх інтегрованості, взаємопов'язаності різних стадій та сфер реалізації. Отже, визначення тих аспектів інноваційної політики, що забезпечуватимуть комплексність підходу до ініціації інновацій та здійснення інноваційних проектів, дасть змогу оптимізувати управління інноваціями для активізації та підвищення ефективності інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості здійснення інноваційних процесів та їх місце у інноваційній політиці досліджувалися такими науковцями, як: А. Джервіс, Т. Джорді, С. Едквіст, К. Кларк, С. Кляйн, Р. Купер, Д. Мовер, Н. Розенберг, Р. Росвелл, Д. Таунсенд, Д. Тіс, С. Уілрайт, К. Фрімен, А. Хорслі та ін. Проблеми забезпечення ефективності інноваційних процесів на підприємствах та вплив на них державного регулювання знайшли відображення у працях Ю. Бажала, Г. Бірмана, В. Геєця, С. Ілляшенка, Л. Канторовича, А. Савчука, В. Стадника, П. Перерви, В. Шапіро та ін.

Метою статті є дослідження особливостей сучасних інтегрованих інноваційних процесів та запропонування засобів забезпечення системності їх організації. До завдань дослідження входить визначення властивостей моделей інноваційних процесів, огляд їхньої еволюції в контексті збільшення кількості джерел інновацій; аналіз інноваційної активності вітчизняних підприємств із погляду організації інноваційних процесів та застосування джерел інновацій, а також розроблення комплексу заходів із прискорення та підвищення ефективності інноваційних процесів.

Результати дослідження.

Нині інноваційна система розглядається з погляду будь-яких чинників, що впливають на розвиток, поширення та використання інновацій, у тому числі економічних, політичних, соціальних, інституційних та організаційних.

На перший план виходять взаємодія між суб'єктами інноваційної діяльності щодо обміну знаннями, рівень освіти працівників, а також закони, правила, норми, процедури та традиції, що стосуються інтелектуальної власності, авторського права, неформального сприйняття та поширення інноваційних знань, відкритості до змін.

Протягом тривалого часу дослідження науково-технічного прогресу велось у контексті так званої лінійної моделі інноваційного процесу (рис. 1), хоча було запропоновано й такі її різновиди, як серійна [1] та каскадна [2] моделі. Лінійність процесу ґрунтується на припущенні про однозначний та єдино можливий причинно-наслідковий зв'язок появи нових формальних знань та заданих технічних умов, отриманих у процесі фундаментальних досліджень, зі зростанням продуктивності виробництва. Результати кожного попереднього етапу лінійної моделі інноваційного процесу є вхідними даними для наступного етапу.

При цьому потік знань є односпрямованим, тобто пізніші етапи не пропонують вхідні дані для ранніх етапів [3]. Модель передбачає, що межі та умови фундаментальних досліджень повністю визначають технологічні можливості інновацій.

У подальшому дослідження призвели до ускладнення лінійної моделі інноваційного процесу та поступового її переходу до нелінійної. Сьогодні очевидно, що лінійна модель зв'язку між науковими знаннями та інноваціями є швидше винятком, ніж правилом, що діє у галузях новітніх технологій [4]. У науковій літературі було висловлено низку критичних зауважень, що стосуються ключових припущень лінійної моделі [1–3], які зводилися до такого:

1. Інновації не є винятковими подіями, які трапляються за специфічних обставин, навпаки, вони є повсюд-

ним явищем, що може мати місце в будь-який час у всіх сферах економіки, оскільки вони виступають у вигляді природного прояву боротьби за набуття конкурентних переваг у ринковій економіці.

2. Першопричина інновацій не може бути зведена до створення нових наукових знань, оскільки інноваційний процес є складним, різнобічним, багатогалузевим, адже він включає виробництво, придбання та поширення нових знань, експериментування з новими комбінаціями знань, розроблення та проектування нового продукту та технологічного процесу, адаптацію до наявних інновацій, а також брендинг і рекламу.

3. Нові наукові знання не можуть автоматично призводити до посилення інноваційної діяльності, а з іншого боку, для інновацій не завжди необхідна поява нових наукових знань, вони можуть бути ініційовані в процесі навчання на виробництві, за накопичення практичного досвіду, за появи нового ринкового запиту або нової можливості застосування наявних знань в інших умовах.

4. Інновації часто виникають у процесі звичайної економічної діяльності: оскільки важливі розділи бази знань є неявно вираженими та пов'язані з повсякденним процесом навчання, трапляється, що інновації не можна відокремити від робочого процесу, адже під час виробництва продукції або надання послуг експериментальним шляхом визначаються необхідні технологічні вдосконалення або з'являються нові організаційні форми.

5. Невід'ємними характеристиками інноваційного процесу є його неоднозначність і невизначеність; його не можна представляти як раціональний процес з ясною послідовністю етапів, враховуючи складний механізм зворотного зв'язку, що охоплює сфери науки, технології, навчання, виробництва та споживання [5]; у таких нелінійних процесах окремі етапи інноваційного процесу можуть стати як причиною, так і результатом, як наслідком, так і передумовою змін.

6. Інноваційний процес ускладнюється соціальним складником, що включає координацію певної кількості учасників із різною кваліфікацією та компетенцією; успішне створення та впровадження нового продукту або технологічного процесу включає зведення та погодження знань різної природи з різних джерел, що оцінюються за різними критеріями; різноманітність компетенцій є важливим чинником успішності інновацій; інтерактивне навчання, залежне від комунікацій між людьми або організаціями з різними типами необхідних знань, є ключовим елементом інноваційного процесу.

Отже, розуміння інноваційного процесу значно еволюціонувало в бік ускладнення його моделі, що набула багатоаспектний характер. Перші емпіричні дані, що ґрунтувалися на дослідженнях реальних інноваційних процесів, засвідчили, що, відповідно до моделі «технологічного поштовху», поширеної у 1960-х роках, лише чверть ідей, що стають основою для створення нововведень, з'являються на етапі НДДКР, хоча саме ці ідеї мають велику вагу, оскільки визначають майбутні радикальні інновації. Таким чином, лінійна модель «ринкового тяжіння» інновацій як перший етап містила ринкову

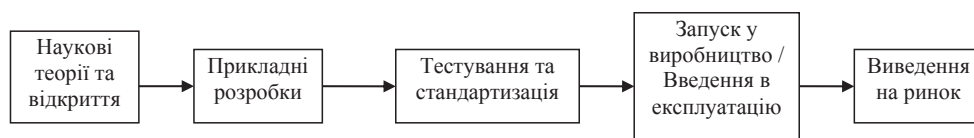


Рис. 1. Лінійна модель інноваційного процесу

Джерело: авторська розробка

потребу, від якої визначалося спрямування досліджень та розробок, що мають у кінцевому підсумку забезпечувати появу нових продуктів на ринку; у такому разі науково-дослідні розробки розглядалися як реакція на купівельні запити.

Дослідження 1970-х років дали змогу виявити низку ринкових та технологічних чинників, що суттєво впливають на інноваційний процес [6]. Незважаючи на превалюючу лінійність, інтегровані моделі інноваційного процесу набули ознак мережевої побудови (рис. 2).

У такій моделі наукові дослідження та наукові потреби як традиційні джерела інновацій доповнюються навчанням, що може здійснюватися на основі власного досвіду чи наявного масиву зовнішніх знань. Однак це джерело відображено опосередковано, через наявність зворотних зв'язків, що свідчать про можливість повернення проектів на попередні етапи на доопрацювання. Крім того, нові технології можуть бути як об'єктивно новими для всієї галузі, так і суб'єктивно новими для наявних зовнішніх знань. На навчання як на джерело інновацій прямо вказує прогресивніша ланцюгова модель інноваційного процесу, яка, однак, не враховувала існування інституційного оточення.

Ланцюгова модель [3] поділяє інноваційний процес на п'ять стадій: ідентифікація ринкових потреб, створення проекту нового процесу чи продукту у відповідь на ринкову потребу, розроблення та випробування, перепроєктування та масове виробництво (що спонукає до маркетингової та розподільчої діяльності). Крім того, виділяється п'ять взаємопов'язаних ланцюгів, що описують різноманітні джерела інновацій та пов'язані з ними знання, а саме:

1. Зв'язки – від сприйняття ринкової потреби через винахід створення проекту, його розроблення до виробництва, маркетингу та розподілу; це так званий центральний ланцюг.

2. Зворотні до центрального ланцюга зв'язки, де користувачі є джерелами інновацій, як, наприклад, у машинобудуванні.

3. Зв'язок центрального ланцюга з науковими знаннями, що може утворюватися у наукомістких галузях за активної участі університетів та НДІ.

4. Зв'язок центрального ланцюга передусім із масивом наявних знань і лише у разі неможливості вирішити проблеми, що виникли на окремій його ланці, з новими фундаментальними дослідженнями; на наявні знання

спираються процеси модифікації доступних технологій та запровадження поліпшуючих інновацій.

5. Зворотний зв'язок інновацій із науковими дослідженнями, що відображає можливість впливу новостворених продуктів та технологій на прогрес наукових знань, у тому числі нових напрямів фундаментальних досліджень.

Отже, ланцюги моделі інноваційного процесу включають ширший спектр джерел інновацій, серед яких: наукові дослідження, що відкривають наукові знання, ринкові потреби, зовнішні наявні знання, а також знання, отримані в ході навчання на основі власного досвіду.

Повний перехід від розгляду інноваційного процесу як ланцюга послідовних зв'язків до визнання його складної структури у вигляді окремих паралельних дій відбулося завдяки появі інтегрованої моделі у 1980-х роках (рис. 3). У ній було об'єднано НДДКР та виробництво як у системах автоматизованого проектування та гнучких виробничих системах, а також виокремлено співпрацю з постачальниками і споживачами, горизонтальне співробітництво у вигляді спільних підприємств та альянсів. При цьому особливого значення набуло створення у ході реалізації інноваційного проекту робочих груп, які організуються за принципом міжфункціональності та об'єднують спеціалістів у сфері конструювання, технології, економіки та ринкового просування новітніх продуктів (у тому числі фахівців із формування ринкового попиту та споживчого тестування).

Подальший розвиток високих технологій призвів до зростання ролі в інноваційному процесі таких складників, як експертиза, імітаційне моделювання, інтегровані системи виробництва та проектування. При цьому міжфункціональність доповнюється мультиінституціональністю та мережевістю, за якої у моделі задіяні такі інститути, як виробник, постачальники, конкуренти, споживачі, а інновація є результатом складної взаємодії усіх інститутів.

При цьому слід зазначити, що, аби запобігти надмірній витратності, складний процес пошуку успішних ідей має завершуватися на ранніх стадіях інноваційного процесу. Заходи з розроблення та випробування інноваційних ідей мають забезпечити виокремлення обмеженої кількості перспективних проектів, які проходять стадію розроблення інноваційних продуктів. Разом із тим скорочення кількості інноваційних ідей [7] є характерним лише для великих підприємств, де науково-дослідні підрозділи конкурують за ресурси, тоді як малі інноваційні

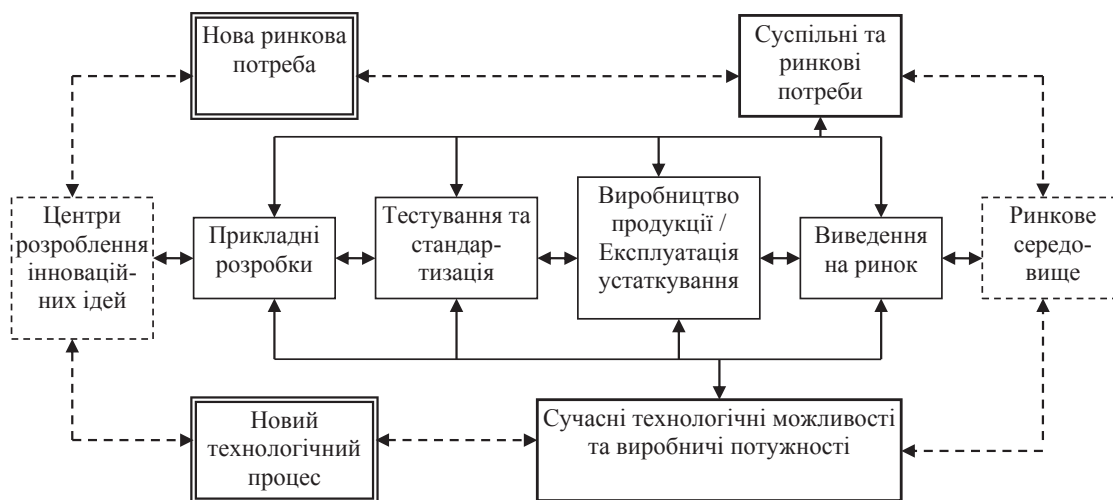


Рис. 2. Удосконалена лінійна модель інноваційного процесу зі зворотними зв'язками

Джерело: авторська розробка

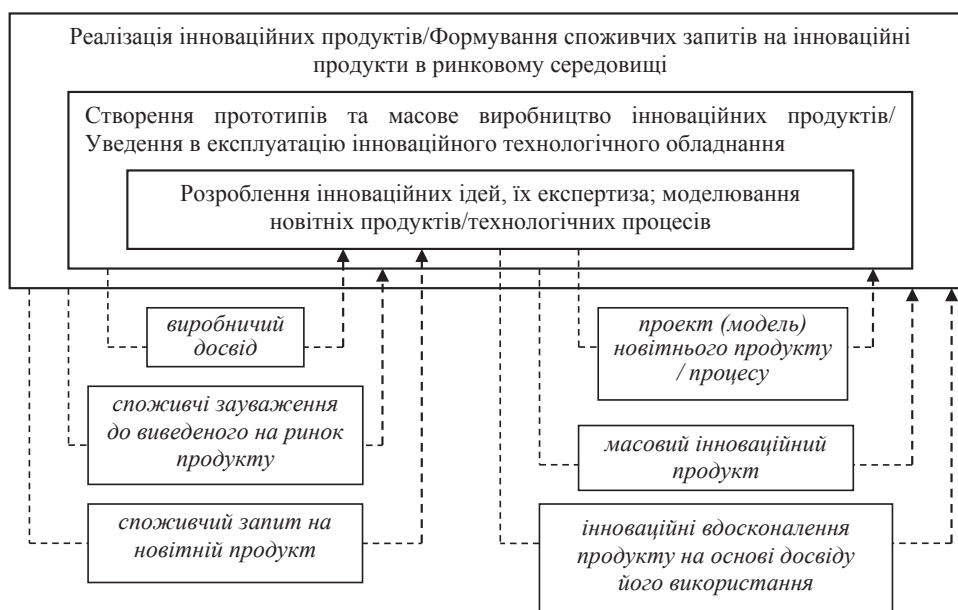


Рис. 3. Інтегрована модель інноваційного процесу

Джерело: авторська розробка

підприємства часто організуються навколо однієї ідеї. Під час відбору та корегування інноваційних ідей чільне місце посідає процес прийняття рішень [8], що має забезпечувати ефективність відбору відповідно до технологічних, фінансових ресурсів та стратегії підприємства. Така відповідність забезпечується міжфункціональністю етапів інноваційного процесу, де кожна фаза складається з комплексу паралельних дій учасників груп, створених за принципом усебічного представництва різних підрозділів підприємства.

У 2017 р., за даними державної статистики [9], в Україні частка промислових підприємств, що займалася інноваційною діяльністю, становила 16,2%. Більшість із них належала до сфери виробництва фармацевтичної та хімічної продукції, електроніки, оптики, комп'ютерів, електроустаткування, транспорту та зв'язку.

На придбання машин, обладнання та програмного забезпечення витрачено 9,1 млрд. грн. – 64,7%, а на внутрішні та зовнішні НДР – лише 23,8%. При цьому основним джерелом фінансування інноваційних витрат були власні кошти підприємств – 7 704,1 млн. грн., або 84,5% від загального обсягу витрат на інновації; кредитами скористалося лише 6,5% підприємств.

В обсязі реалізованої інноваційної продукції (що загалом становив 17,5 млрд. грн.) 83,8% була новою виключно для підприємств. Придбання 46,4% нових технологій супроводжувалося встановленням устаткування, 36,7% технологій було оплачено у вигляді результатів НДР, 13,2% – патентів, ліцензій на використання винаходів, промислових зразків та корисних моделей; 1,2% – ноу-хау; 1,4% технологій було отримано з прийомом на роботу фахівців.

Аналіз підтверджує, що фундаментальні дослідження та розробки, які мали б визначати інноваційний розвиток, а в підсумку – забезпечувати економічне зростання та подолання безробіття, насправді є лише одним із джерел, не завжди необхідним і завжди недостатнім для досягнення ефективності в інноваційному процесі.

Отже, розроблення системи заходів інноваційної політики, що забезпечують її послідовність та координують

інноваційні процеси, має враховувати різноманіття джерел знань та чинників впливу на розвиток технологій та вдосконалення продуктів. Ефективність інноваційних процесів має забезпечуватися не лише підтримкою фундаментальних досліджень, а й базовою підготовкою фахівців, впливом на попит у вигляді інноваційних закупівель, стимулюванням інноваційного підприємництва, створенням можливостей щодо обміну знаннями між підприємствами та організаціями, підтримкою бізнес-інкубаторів та розширенням венчурного капіталу. Оскільки держава на практиці вже розміщує значні ресурси у цих сферах, варто говорити про корегування заходів, спрямованих на стимулювання інноваційних процесів.

Важливим завданням такого стимулювання є подальше вдосконалення наявних технологій та продуктів для кращого задоволення потреб споживачів, вирішення соціальних проблем, збереження енергії та захисту здоров'я населення, а також пом'якшення глобальних негативних впливів щодо навколишнього середовища.

Комплексність має забезпечувати уникнення надмірного фінансування чи підтримки в окремих напрямках, наприклад дослідженнях, та забезпечити оптимальний вибір регулюючих інструментів. Водночас вплив держави на різних етапах поширення інновацій є нерівномірним, наприклад саме НДДКР великою мірою здійснюється у межах державних НДІ та університетів, окрім того, значна частина освітніх послуг надається державними закладами.

Саме тому сьогодні інноваційна політика переважно будується відповідно до принципів лінійності моделі інноваційного процесу, оскільки не узгоджується з регіональною, освітньою, науковою, закупівельною, оборонною політикою. Її корегування може забезпечувати соціальні переваги, поліпшення охорони навколишнього середовища та здоров'я, посилення обороноздатності без додаткових державних фінансових ресурсів. Однак проблема системності інноваційної політики ускладнюється лінійністю політичної сфери та сфери управління, де розподіл фінансів та визначення інноваційних пріоритетів відбувається окремо, хоча інновації є ключовим джерелом довгострокового зростання та додаткового фінансування.

Управління та координація заходів підтримки, спрямованих на прискорення та підвищення ефективності інноваційних процесів, має формуватися виходячи з таких міркувань:

1. Будь-які суб'єкти політичної чи адміністративної інноваційної системи мають брати участь у розробленні інноваційної політики у цілому. Безперервний емпіричний аналіз інноваційних процесів має визначати проблеми, що необхідно вирішувати, та їх причини. При цьому мають ураховуватися інструменти впливу та фінансові резерви, що використовуються громадськими організаціями та недержавними підприємствами.

2. Уникнення фрагментації управління та протиріч у дії регуляторних інструментів має забезпечуватися більш глибокою координацією заходів інноваційної політики, ніж за короткострокового поточного управління.

3. Інноваційна політика має володіти вищим пріоритетом порівняно з іншими галузями на політичному, адміністративному та управлінському рівнях, оскільки вона великою мірою залежить від економічних, соціальних та екологічних запитів, а наслідки інноваційних процесів забезпечують кардинальні зміни за всіма показниками розвитку. З погляду держави важливими є не лише економічні наслідки запровадження інновацій, наприклад підвищення зайнятості та конкурентоспроможності, а й екологічні, соціальні, пов'язані з охороною здоров'я та обороною.

4. Ефективність організації інноваційних процесів слід оцінювати за остаточним результатом, тобто кінцевим інноваційним продуктом, відрізняючи політику підтримки наукових досліджень від інноваційної політики.

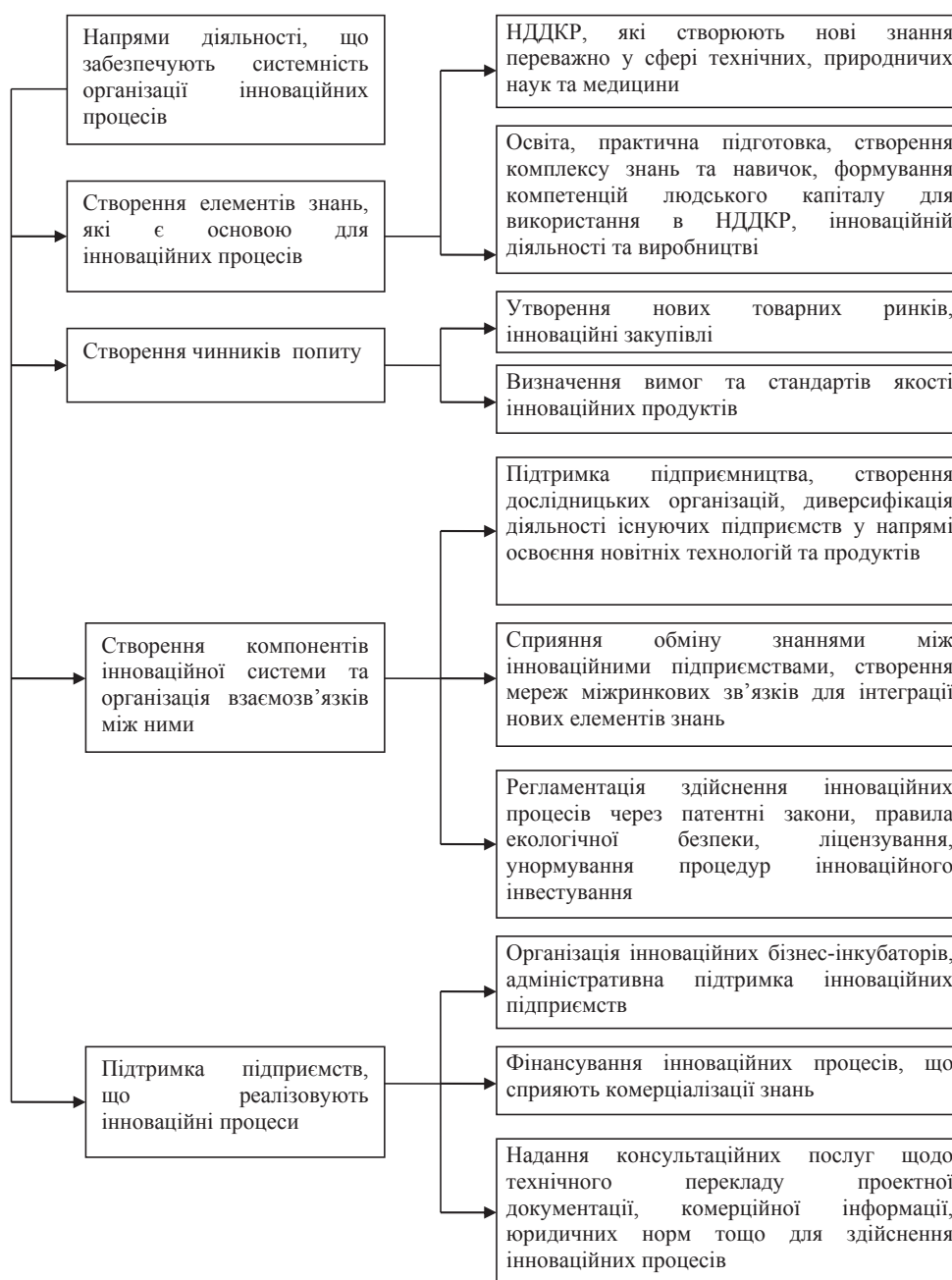


Рис. 4. Напрями діяльності, що забезпечують системність організації інноваційних процесів

Джерело: авторська розробка

При цьому великої ваги набувають інші напрями діяльності в межах інноваційних систем (рис. 4).

Висновки. Інноваційні процеси характеризуються складністю та міжфункціональністю. Питання їх організації на політичному рівні знаходять своє відображення у вигляді державної інноваційної політики, реалізація якої спрямована на підвищення їх ефективності, має забезпечуватися не лише через традиційний механізм підтримки наукової та інноваційної діяльності у вигляді прямого бюджетного фінансування, пільгового оподаткування, участі у створенні технопарків та технополісів, а й шля-

хом організації системи обміну інноваційними знаннями, а також навчання та перепідготовки інноваційних спеціалістів для підвищення ролі зовнішніх знань у здійсненні інноваційних процесів.

Подальших досліджень вимагає проблема вдосконалення системи управління інноваційними знаннями, а також організації та координації взаємодії вчених, інженерів, конструкторів, маркетологів, технологів, економістів та спеціалістів у сфері патентування, які є виконавцями інноваційних розробок та носіями знань і досвіду, що мають розглядатися як джерела ініціації нових інноваційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Thomas J., Teece D. Innovation and Cooperation: Implications for Competition and Antitrust. *Journal of Economic Perspectives*. 1990. № 4(3). P. 75–96.
2. Schienstock G. Embracing the Knowledge Economy: The Dynamic Transformation of the Finnish Innovation System. Edward Elgar Publishing, 2004. 325 p.
3. Kline S.J., Rosenberg N. An overview of innovation. The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth. Edited by R. Landau, N. Rosenberg. Washington: National Academy Press, 1986.
4. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation, 2nd edn. Frances Pinter, London revolution, Oxford University Press, 1982.
5. Edquist C. Systems of innovation: Technologies, institutions and organizations. London: Pinter Publishers/Cassell Academic, 1997.
6. Rothwell R., Freeman C., Horsley A., Jervis V.T.P., Robertson A.B., Townsend J. SAPHO Updated: Project SAPHO Phase II. *Research Policy*. 1974. Vol. 3. № 3. P. 258–291.
7. Wheelwright S.C., Clark K.B. Revolutionizing product development: Quantum leaps in speed, efficiency and quality. NY: The Free Press, 1992.
8. Cooper R.G. Winning at new products. Accelerating the process from idea to launch. Cambridge, MA: Perseus Publishing, 2001.
9. Статистичний збірник. Наукова та інноваційна діяльність України. 2017. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
10. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С., Ілляшенко Н.С., Комарницька А.О. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 231–241.
11. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: монография; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2013. 448 с.
12. Стадник В.В., Рудніченко С.М., Томаля Т.С., Непогодіна Н.І. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2008. 302 с.
13. Косенко О.П., Перерва П.Г., Ткачов М.М., Назаренко С.М. Потенціал інноваційно-інвестиційних можливостей промислових підприємств. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/33698/1/Kosenko_Potentsial_innovatsiinoho_2017.pdf.

СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье рассмотрены модели инновационного процесса, в частности особенности структуры и взаимосвязей интегрированной модели в контексте современных исследований по сложности и динамичности экономических систем. Проанализирована инновационная активность отечественных предприятий и определено, что основным источником осуществляемых ими инноваций является закупка готового технологического оборудования, что снижает роль внутренних НИОКР и подтверждает нелинейность действующих моделей инновационных процессов. Обоснована необходимость системного подхода к управлению инновационными процессами, а также координации мероприятий в рамках долгосрочной инновационной политики на основе взаимодействия с другими элементами системы управления в финансово-экономической, социальной и экологической сферах. Разработаны мероприятия по ускорению и повышению эффективности инновационных процессов на политическом, административном и управленческом уровнях. Предложены направления деятельности, обеспечивающие системность организации инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационный процесс, линейная модель инновационного процесса, интегрированная модель инновационного процесса, инновационная политика, источники инноваций, инновационный продукт.

INSTRUMENTS OF SYSTEM ORGANIZATION OF INTEGRATED INNOVATION PROCESSES

Summary. The paper considers the models of innovation process, in particular the features of the structure and interconnections of the integrated model in the context of modern research on the complexity and dynamism of economic systems. The impact of market and technological factors on evolution of models of innovation process was pointed out. The innovative activity of domestic enterprises was analyzed and enterprise's main source of innovations in the form of purchase of the ready-to-use technological equipment was highlighted, that is actually reduces the role of internal R&D and confirms nonlinearity of operating models of innovative processes. The importance of a system approach in the innovation processes management was substantiated, as well as coordination within the long-term innovation policy, based on cooperation with other elements of the management system in the financial and economic, social and environmental areas. Steps have been proposed to accelerate and increase the efficiency of innovative processes at the political, administrative and managerial levels. Ways of providing system organization of innovative processes were suggested.

Key words: innovation process, linear model of innovation process, integrated model of innovation process, innovation policy, sources of innovations, R & D, innovative product.

Качула С. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Університету митної справи та фінансів

Kachula S. V.
Candidate of science in Economics (PhD),
Associate Professor, Department of Finance
University of Customs and Finance

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація. У роботі розглянуто актуальні питання становлення та розвитку інституту пенсійного страхування в Україні. Визначено роль та основні функції інституту пенсійного страхування у системі соціального забезпечення. Досліджено особливості пенсійного страхування в Україні. Обґрунтована необхідність подальшого використання сучасних підходів до формування інституту пенсійного страхування у процесі реформування системи соціального забезпечення в Україні.

Ключові слова: соціальне страхування, пенсійне забезпечення, пенсійне страхування, недержавні пенсійні фонди, інститут пенсійного страхування.

Вступ та постановка проблеми. В умовах реформування державних фінансів особливо гостро стоїть питання становлення інституту пенсійного страхування як невід'ємного складника соціального розвитку. Завдання першого етапу пенсійної реформи – побудувати таку систему пенсійного страхування, яка могла б швидко й якісно підвищити рівень життя соціально вразливих верств населення й яка б водночас не гальмувала розвиток економіки і спонукала до соціального розвитку суспільства. Вирішити це завдання можна тільки шляхом забезпечення фінансової стабільності та надійності солідарної пенсійної системи, що дасть змогу підготувати підґрунтя для наступних етапів реформи: впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування та забезпечення функціонування системи добровільного накопичувального страхування. Сьогодні важливим завданням наукового дослідження є вивчення формування та ефективного функціонування інституту пенсійного страхування, визначення напрямів удосконалення його діяльності в напрямі соціального розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження вдосконалення соціального страхування у цілому та реформування інституту пенсійного страхування зокрема здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Кириленко та В. Толуб'як [6], Л. Лисяк [9], Б. Надточій [4], В. Роїк [2], І. Чугунов та О. Насібова [5], Р. Голцман і Р. Гінц [7] та ін.

Разом із тим питання формування інституту пенсійного страхування, його ролі та функцій у соціальному розвитку суспільства потребує більш глибокого науково-теоретичного дослідження.

Метою даної роботи є дослідження процесу формування інституту пенсійного страхування у системі соціального страхування в умовах реформування в Україні.

Результати дослідження.

Одним із завдань фінансової політики держави у системі забезпечення соціального розвитку суспільства є формування інститутів соціального страхування. Соціальне страхування – система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності,

втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом [1]. Це визначення підкреслює складність та системність інституту соціального страхування, наявність великої кількості його функціональних підсистем. У цілому соціальне страхування є одним зі складників соціального захисту громадян, яке охоплює соціальне забезпечення та соціальну допомогу. У кожній країні формується своя система відповідних інститутів та інституцій системи соціального страхування, що відповідає як рівню розвитку країни, так і ступеню соціальної захищеності її громадян.

Відлік формування інституту соціального страхування розпочався у Німеччині, де впродовж 1883–1889 рр. за ініціативи Отто фон Бісмарка було прийнято цілу низку законів щодо соціального страхування робітників. Практичні ідеї політики Бісмарка поширилися спочатку на території Західної Європи, а потім у всьому світі. Причому кожна країна адаптувала їх під свої національні потреби та можливості, тому сформувалися такі моделі соціального страхування [2]:

1) Модель Бісмарка. Соціальне страхування, організоване за цією моделлю, засноване на професійно-трудовій соціальній солідарності. Завдяки цьому воно відрізняється високою надійністю надання якісної медичної та реабілітаційної допомоги, високим рівнем страхових виплат (пенсій та допомог), демократичністю управління та прозорістю фінансових потоків. Товариства взаємного страхування діють на основі самоврядування, самофінансування і некомерційного господарювання під державним контролем. Така модель соціального страхування передбачає покриття дефіциту коштів шляхом утворення необхідних резервів і перестраховування ризиків.

2) Модель Беверіджа. Це концептуальна основа англійської системи соціального страхування, що стала доктриною соціальної солідарності, адже поєднала в собі заходи держави, що забезпечують гарантований рівень соціального захисту та переваги соціального страхування. Головна відмінність цієї моделі полягає у тривірневому типі соціального захисту, що закріплює за державою обов'язки надання базових гарантій соціального захисту всього населення, за роботодавцем – соціальне (професійне) страху-

вання найманих працівників (у якому часткову участь приймає працівник), а за працівником – додаткове особисте страхування. Це стосується закону про державну службу охорони здоров'я, програми страхування у зв'язку з нещасним випадком на виробництві, пенсійного страхування.

3) Соціалістична модель (радянська модель) організації соціального страхування, яка базувалася на класовій соціальній солідарності і не покладала на застрахованих ніяких зобов'язань по відношенню до конкретного виду страхування. Застрахованим надавалися лише певні права, наприклад на пенсійне забезпечення по інвалідності або в разі втрати годувальника. Більшу частину страхового тягаря несли підприємства, які не мали ніяких прав на розпорядження фінансовими ресурсами соціального страхування. Ставши інструментом перерозподільної політики держави і перетворившись на соціальне забезпечення, страховий захист повернувся, по суті, до далекого від досконалості першоджерела соціального страхування – організованої взаємодопомоги, яка набула загальнодержавного характеру. Величезний недолік соціалістичної моделі соціального страхування (а по суті, забезпечення) – втрата зв'язку між особистою відповідальністю (у вигляді обов'язкової сплати внесків) і правом на отримання допомог і пенсій.

Днем започаткування державного соціального страхування на території України (у складі царської Росії) вважають 2 червня 1903 р., коли введено «Правила о вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно членов их семейств в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности» [3]. У царській Росії (отже, й на теренах України в її складі) формування окремих компонентів інституту соціального страхування відбувалося переважно за зразком Німеччини. Як і в Німеччині, поштовхом до прийняття законів про соціальне страхування стала необхідність створення гарантій соціальної захищеності робітників. Так, у 1910 р. прийнято законодавчий акт, згідно з яким передбачалося призначення пенсій робітникам гірничих заводів і копалень за рахунок роботодавців, якщо їх було визнано винними в пошкодженні здоров'я робітника. Тобто до 1917 р. соціальне забезпечення людей похилого віку будувалося не на основі врахування віку, а на підставі втрати працездатності та настання інвалідності.

Незважаючи на те що більшість країн Європи ще з кінця XIX ст. почала запроваджувати соціальне страхування у зв'язку з настанням похилого віку, в Україні випадок настання старості до 1929 р. не включався до сфери соціального страхування. Лише в 1932 р. після обстеження робітників, які виходили на пенсію по інвалідності у зв'язку з утратою працездатності, воно було розповсюджено на робітників усіх галузей народного господарства. Законодавчо встановлений пенсійний вік – 55 років для жінок і 60 років для чоловіків – діяв із 1932 р. та залишався незмінним доволі тривалий час [4]. Таким чином, система пенсійного забезпечення як підсистема більш широкого поняття – пенсійного захисту формувалася як невід'ємний складник соціального страхування населення.

Передумовами створення централізованих механізмів пенсійного захисту населення стали, насамперед, індустріалізація, міграція, демографічні зміни. З'являються та трансформуються методи, форми, способи фінансування пенсійного захисту населення, що супроводжується створенням відповідного фінансового механізму системи пенсійного забезпечення [5]. Колектив учених відзначає, що пенсійне забезпечення – це комплекс інститутів, відносин та фінансових механізмів, за допомогою яких здійснюються формування фінансових ресурсів та створення

відповідних умов для їх розподілу серед непрацездатного населення (пенсіонерів), при цьому форми і методи пенсійного забезпечення формуються у результаті здійснення пенсійної політики як складника соціальної та фінансово-економічної політики держави й реалізуються через механізм пенсійного страхування [6].

Реалізація механізму пенсійного страхування передбачає страхове відшкодування (пенсійні виплати) у разі постійної непрацездатності особи. З липня 2003 р. пенсійне страхування регулюється Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», який у подальшому багато разів змінювався та доповнювався (останні зміни відбулися у лютому 2018 р.).

Слід зазначити, що сучасні процеси реформування пенсійного забезпечення не відбуваються виключно в нашій країні, останнє десятиліття воно охопило країни Європи та світу, що пов'язано із загостренням соціальних викликів, зокрема несприятливими демографічними змінами в умовах необхідності відновлення економічної динаміки [7].

Складна демографічна ситуація в Україні, зниження народжуваності, скорочення кількості населення працездатного віку, загальна тенденція старіння населення, а також безробіття, інфляційні процеси та інші чинники прискорили потребу в активному розгортанні процесу реформування пенсійної системи. Зазначені чинники негативно впливають не лише на соціальний розвиток, а й на економічне зростання країни, тому потребують переорієнтації державної фінансової політики, посилення її дієвості. Так, згідно з офіційними статистичними даними, на одного пенсіонера сьогодні припадає лише один працівник, який регулярно сплачує внески до ПФУ. В Україні проживають 26 млн. громадян віком від 18 до 60 років, а страхові пенсійні внески до 1 жовтня 2017 р. сплачували лише за 10,5 млн. осіб та ще за 1,5 млн. сплачує держава. Станом на 1 листопада 2017 р. кількість застрахованих осіб становила 12 971,3 тис. Отже, тільки за 75% зайнятого населення роботодавці та держава сплачують внески. Тобто 25% осіб працездатного віку, а це близько чотирьох мільйонів, не сплачує ЄСВ [8].

Фактично реформа пенсійної системи в Україні розпочалася у 1998 р. з визначеної концепції пенсійної реформи, в основу якої було покладено моделі пенсійного забезпечення, запропоновані Світовим банком у 1994 р. [9], однак системні заходи не здійснювалися, а інститут пенсійного страхування знаходився довгий час у зародковому стані.

У 2004 р. в Україні розпочалося більш активне впровадження пенсійної реформи, якою передбачалося запровадження трирівневої пенсійної системи:

- перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності й субсидування, а також здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду України (ПФУ);

- другий рівень – накопичувальна система державного пенсійного страхування, по передбачає накопичення частини обов'язкових внесків з відсотка від заробітної плати працівника в єдиному Накопичувальному фонді та їх обліку на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян;

- третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян і роботодавців у формуванні пенсійних нагромаджень [10].

Однак майже до кінця 2017 р. пенсійна реформа була недієвою: на першому рівні власні фінансові потоки ПФУ були не в змозі забезпечити його повноцінне функціону-

вання, а фінансовий механізм накопичувальної системи державного пенсійного страхування (другий рівень) узагалі не запрацював. Незважаючи на наявність формального інституту недержавного пенсійного страхування, внаслідок стійкої недовіри населення до різних фондів частка пенсійних внесків у недержавні пенсійні фонди (третій рівень) залишалася незначною, тому постало питання про формування дієвого інституту пенсійного страхування, який би став невід'ємним складником соціального розвитку суспільства, отже, призвів до появи нових суспільних відносин, інститутів, норм і цінностей.

Роль інституту пенсійного страхування у системі соціального захисту населення постійно зростає. За офіційними даними, у 2018 р. ПФУ здійснювалася виплата пенсій 11,3 млн. громадян, у I півріччі 2018 р. призначено 166,8 тис. нових пенсій, перераховано пенсій 2,9 млн. осіб відповідно до ч. 4 ст. 42 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та призначено пенсії за особливі заслуги перед Україною 4,6 тис. осіб [11]. Вагомість інституту пенсійного страхування визначається його функціями. Цей інститут значною мірою визначає характер перерозподілу частини ресурсів суспільства між економічними агентами, які досягли певного віку, визначеного законодавством, та здійснювали соціальні внески. Адаптація соціально вразливих членів суспільства до інституційного середовища та необхідність їх соціального захисту в ранг основних, на нашу думку, висуває як основні соціальну та адаптаційну функції інституту пенсійного страхування.

Перший етап пенсійної реформи в Україні, що розпочався з 1 жовтня 2017 р., передбачав реформування солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [10]. Головна роль у цьому процесі належить такій інституції, як Пенсійний фонд України (ПФУ), що здійснює формування і реалізацію державної політики у сфері пенсійного страхування, забезпечує збирання та акумулювання страхових внесків, облік осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню, фінансування потреб пенсійного забезпечення населення, здійснює контроль над цільовим використанням коштів. Із 2017 р. відбулися зміни в механізмі формування бюджету ПФУ, що стосуються розподілу єдиного соціального внеску (ЄСВ). Так, із суми ЄСВ 22%, що сплачуються роботодавцем, у бюджет ПФУ на пенсійне страхування розподіляється 82,52%. Однак і цих коштів виявилось недостатньо, і нині покриття дефіциту бюджету ПФУ здійснюється за рахунок коштів державного бюджету (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, стрімке зростання дефіциту ПФУ розпочалося з 2009 р. в умовах розгортання фінансово-економічної кризи: дефіцит бюджету зріс на 27,4 млрд. грн. порівняно з 2007 р. та на 23,8 млрд. грн. порівняно з 2008 р. (у якому дефіцит бюджету ПФУ становив 6 млрд. грн.). У подальші роки (2011–2013) відбувалося повільне зниження дефіциту ПФУ. У 2014 р. дефіцит ПФУ

мав найнижче значення порівняно з попередніми роками (починаючи з 2010 р.), а в 2015 р. відбулося його стрибкоподібне зростання. При цьому, за офіційними даними Державної казначейської служби України, сума покриття дефіциту ПФУ з державного бюджету коливалася від 26,6 млрд. грн. у 2010 р. до 14,7 млрд. грн. у 2014 р. Слід зазначити, що в 2018 р. порівняно з відповідним періодом 2017 р. власні доходи ПФУ зросли на 22,4 млрд. грн. (або на 30,7%), що пов'язано зі зростанням темпів росту фонду оплати праці, розміру мінімальної заробітної плати, частковою легалізацією заробітної плати.

У ВВП дефіцит ПФУ мав упродовж 2009–2014 рр. стійку тенденцію до зниження. Так, якщо в 2009 р. частка дефіциту ПФУ у ВВП становила 3,3%, то в 2010 р. – 3,2%, у 2011 р. – 2,3%, а в 2014 р. – 1%. Поряд із різким зростанням дефіциту ПФУ в 2015 р. значно зросла і його частка у ВВП – у 4,8 рази порівняно з 2014 р. У 2016 р. частка дефіциту ПФУ у ВВП була найбільшою за весь досліджуваний період – 5,9%. За прогнозними розрахунками, у 2018 р. і дефіцит ПФУ, і його частка у ВВП знизяться, що, ймовірно, є наслідком розпочатої 1 жовтня 2017 р. реформи пенсійної системи, яка впроваджена в повному обсязі з 1 січня 2018 р.

Вагомою причиною дефіцитності бюджету ПФУ є заборгованість зі сплати ЄСВ. Динаміка надходження суми ЄСВ, розподіленої на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Надходження суми єдиного внеску, розподіленого на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування

Рік	Надходження суми ЄСВ, млрд. грн.		% виконання
	план	факт	
2011	143,6	136,6	94,4
2012	159,1	154,0	96,8
2013	164,3	162,6	99,0
2014	160,5	159,5	99,3
2015	168,1	165,4	98,4
2016	105,1	107,1	101,7
2017	156,4	154,3	98,7
2018*	208,3	-	-

* Прогнозовані показники.

Джерело: складено за [13]

Дані табл. 2 свідчать, що за період 2011–2017 рр. лише в 2016 р. відсоток виконання зі сплати суми соціального внеску було перевиконано на 1,7%. В інші роки планові показники по надходженнях були невиконані в інтервалі 0,7% (2011 р.) – 5,6% (2014 р.).

Здійснювана пенсійна реформа в Україні передусім повинна бути спрямована на подолання дефіциту ПФУ та зниження сум покриття дефіциту із державного бюджету.

Таблиця 1

Дефіцит Пенсійного фонду України та його покриття за рахунок коштів державного бюджету

Показники	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Дефіцит ПФУ, млрд. грн.	0,016	2,4	29,8	34,5	30,1	27,2	22,1	15,7	94,8	140,2	141,3	97,4
% у ВВП	3,7	0,3	3,3	3,2	2,3	1,9	1,5	1,0	4,8	5,9	4,7	3,0
Сума покриття дефіциту із державного бюджету, млрд. грн.	0,016	2,4	13,8	26,6	17,8	15,3	21,8	14,7	94,8	142,6	141,3	97,4

2018 р. – прогнозовані показники.

Джерело: складено за [11; 12]

Завдання першого етапу пенсійної реформи 2017 р. – реформування солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та підготовка поступового переходу до другого етапу – запровадження другого рівня пенсійної системи (загальнообов'язкового накопичувального страхування) і водночас удосконалення третього рівня системи пенсійного забезпечення (добровільного накопичувального страхування).

Однак запровадження другого рівня пенсійної системи, яке планувалося з 1 січня 2017 р., не відбулося внаслідок гальмування процесу законодавчого регламентування його функціонування. Механізм впровадження другого пенсійного рівня визначено у проекті закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування [13]. Насамперед це стосується фінансових аспектів: «Запровадити з 01.07.2018 обов'язкову сплату до накопичувальної системи пенсійного страхування страхових внесків застрахованими особами, яким на вказану дату виповниться не більше 35 років. Для осіб старше 35 років на вищевказану дату та які не досягли пенсійного віку, визначеного статтею 26 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», передбачено право добровільної участі у накопичувальній системі пенсійного страхування» [13]. Але на кінець липня поточного року цей документ усе ще очікує розгляду у Верховній Раді України. Законодавчо встановлена дата впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування – 1 січня 2019 р., але для цього необхідна чітка і повна нормативно-правова основа формування та функціонування інституту пенсійного страхування.

Таким чином, сьогодні важливим є вдосконалення в Україні формальних інститутів пенсійного страхування для повноцінного його функціонування. Так, правове регулювання умов пенсійного забезпечення деяких категорій громадян в Україні здійснюється окремими законодавчими актами, тому пропозиція багатьох учених щодо прийняття Пенсійного кодексу України є своєчасною та нагальною необхідною. При цьому запровадження змін у законодавстві має бути здійснено на основі відповідних фінансових розрахунків та широкої інформаційно-роз'яснювальної роботи серед населення. Важливим також є формування прогресивних неформальних інститутів як невід'ємної компоненти реформування пенсійної системи країни. Серед найбільш необхідних і важливих із них, які сприятимуть реформуванню пенсійного забезпечення населення в Україні, слід назвати інститут довіри. Це особливо важливо, адже в сучасних умовах для України розвиток інституту недержавного пенсійного страхування є необхідною умовою диверсифікації джерел фінансових ресурсів у системі соціального захисту. Водночас реальне повноцінне функціонування цього інституту гальмується, насамперед, сформованою у суспільстві недовірою населення до недержавних фондів фінансових ресурсів [10].

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, станом на 31.03.2018 недержавні

пенсійні фонди (НПФ) зареєстровано у восьми регіонах України (рис. 1).

Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 44, або 71,0% від загальної кількості зареєстрованих НПФ. Кількість НПФ на 31.03.2018 становить 62 фонди, що недостатньо з урахуванням кількості потенційних клієнтів. НПФ розташовані лише в семи областях України та м. Києві. Загальна кількість учасників НПФ зростає. Так, станом на 31.03.2016 кількість учасників НПФ становила 830,2 тис. осіб, на 31.03.2017 – 836,2 тис. осіб, а станом на 31.03.2018 – 843,2 тис. осіб. Але якщо порівнювати із загальною кількістю пенсіонерів (на 01.07.2018 – 11 441,4 тис. осіб), то частка учасників НПФ становить лише 7,4%.

Пенсійне забезпечення перебуває під впливом державної пенсійної політики, напрями, форми і зміст якої значною мірою залежать від рівня розвитку країни, співвідношення соціальних інтересів, мотивації та політичної волі уряду, а також свідомої активності громадян. Пенсійна система в трансформаційний період повинна бути динамічною та адекватною до змін інституційного середовища, створювати ефективний механізм фінансового забезпечення населення. Водночас інституційне середовище України сьогодні є незрілим, адже в суспільстві не сформовано низку важливих інститутів, що не дає змоги повною мірою впровадити всі рівні пенсійної системи [10].

Висновки. У процесі формування інституту пенсійного страхування в Україні наявна асиметрія між формальними та неформальними інститутами. Це додатково гальмує процеси формування інституту пенсійного страхування як невід'ємної компоненти соціального розвитку суспільства. Вагомим для України в процесі утвердження механізму пенсійного страхування є формування інституту довіри та низки інших неформальних інститутів. Успішне формування інституту пенсійного страхування в Україні та вдосконалення інституційного середовища призведуть до поступової появи нових суспільних відносин, інститутів, норм та цінностей, адекватних цивілізованому суспільству.

Інститут пенсійного страхування в Україні формується як на основі досвіду розвинених країн світу, так і на власному досвіді, що є позитивним та, ймовірно, сприятиме уникненню помилок державної фінансової політики у процесі його становлення та розвитку, що є перспективою подальших досліджень.

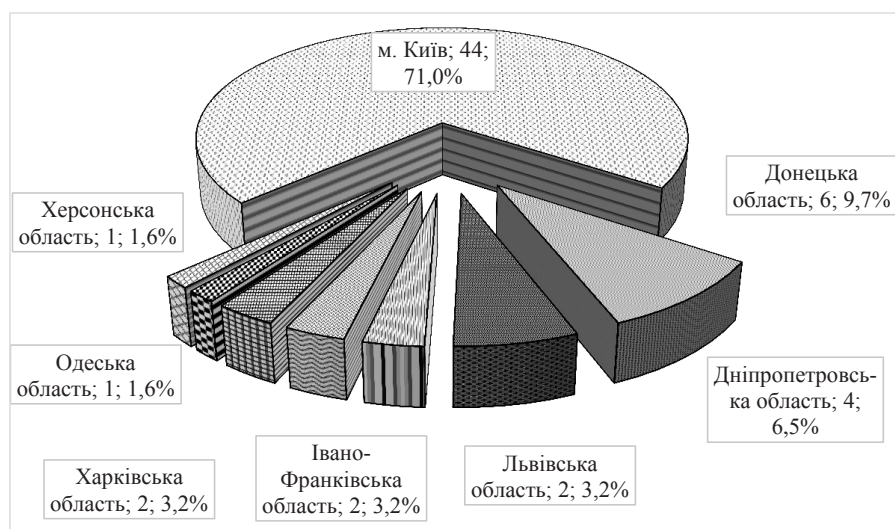


Рис. 1. Територіальний розподіл НПФ (шт., %) [14]

Список використаних джерел:

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 14.01.1998 № 16/98-ВР / База даних «Законодавство України»; ВР України. Дата оновлення: 11.08.2013. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80/ed20131017> (дата звернення: 16 липня 2018 р.).
2. Ройк В.Д. Модели социального страхования: ретроспективный и сопоставительный анализ. Человек и труд. 2004. № 11. С. 29–33.
3. Історія виникнення і розвитку соціального страхування / Фонд соціального страхування України: офіційний сайт. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/947780> (дата звернення: 5 липня 2018 р.).
4. Надточій Б.О. Пенсійне страхування в Україні: історичний аспект. Соціальний захист. 2000. № 3. С. 54–58.
5. Чугунов І.Я., Насібова О.В. Еволюція фінансового механізму пенсійного забезпечення. Вісник КНТЕУ. 2012. № 3. С. 45–54.
6. Соціальне страхування: підручник / за ред. О.П. Кириленко та В.С. Толуб'яка. Тернопіль: Екон. думка, 2016. 516 с.
7. Holzmann R., Hinz R. Old-Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform. DOI: <https://doi.org/10.1596/0-8213-6040-X> (дата звернення: 3 липня 2018 р.).
8. Пенсійна реформа / Урядовий портал: єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/reformi/pensijna-reforma> (дата звернення: 2 липня 2018 р.).
9. Про Основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні: Указ Президента України від 13 квітня 1998 року № 291/98. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/291/98> (дата звернення: 3 липня 2018 р.).
10. Лисяк Л.В. Роль державного бюджету у зміцненні доходів Пенсійного фонду України. Вісник Дніпропетровського університету. 2016. Вип. 10(2). С. 38–45.
11. Звіти про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2007–2017 рр. / Пенсійний фонд України: офіційна сторінка веб-порталу. URL: <http://www.pfu.gov.ua/category/informatsiya/byudzhet/arhiv-zvitnist-byudzhet/> (дата звернення: 2 липня 2018 р.).
12. Дефіцит бюджету Пенсійного фонду України / Ціна держави. URL: <http://cost.ua/budget/deficit/pension/> (дата звернення: 20 липня 2018 р.).
13. Проект закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування / Верховна Рада України: офіційний веб-портал. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62218 (дата звернення: 24 липня 2018 р.).
14. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.03.2018. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/OsnPokazn/NPF_I_kv%202018.pdf (дата звернення: 24 липня 2018 р.).

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ
В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ**

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы становления и развития института пенсионного страхования в Украине. Определены роль и основные функции института пенсионного страхования в системе социального обеспечения. Исследованы особенности пенсионного страхования в Украине. Обоснована необходимость дальнейшего использования прогрессивных подходов к формированию института пенсионного страхования в процессе реформирования системы социального обеспечения в Украине.

Ключевые слова: социальное обеспечение, социальное страхование, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование, негосударственные пенсионные фонды, институт пенсионного страхования.

**FORMATION OF THE PENSION INSURANCE INSTITUTE
IN THE SOCIAL SECURITY SYSTEM IN UKRAINE**

Summary. The paper considers topical issues of the formation and development of the pension insurance institute in Ukraine. The role and basic functions of the pension insurance institution in the social security system are determined. The features of pension insurance in Ukraine are investigated. The necessity of further use of modern progressive approaches for the formation of the pension insurance institution in the process of reforming the social security system in Ukraine is substantiated.

Key words: social insurance, pension provision, pension insurance, non-state pension funds, pension insurance institution.

Квасній О. Р.

*аспірант кафедри економіки та менеджменту
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка*

Kvasnii O. R.

*Postgraduate student of the Department
of Economics and Management
Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko*

АВТОНОМІЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД – ЗАПОРУКА ВИРІШЕННЯ «МІСЦЕВИХ ПИТАНЬ» СТОСОВНО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО ТА СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. У статті акцентовано увагу на питанні спроможної територіальної громади, котра може стати основою і міцним фундаментом для формування держави, сприятиме вирішенню всіх їхніх проблем та інтересів громадян, локотивом у системі життєзабезпечення не тільки окремої людини, а й суспільства у цілому. Доведено, що спроможна територіальна громада відіграє велику роль у забезпеченні її демократичного розвитку, формуванні громадянського суспільства, оскільки всі свої суспільні потреби кожен громадянин України задовольняє на рівні населеного пункту, де проживає. Враховуючи прогресивний характер моделі місцевого самоврядування, закріпленої Конституцією України, у країні необхідне проведення реформування організаційних, нормативно-регулятивних, матеріально-технічних, бюджетно-фінансових та інших засад місцевого самоврядування для забезпечення автономії у формуванні дієздатних територіальних громад та оптимального функціонування місцевого самоврядування.

Ключові слова: територіальна громада, децентралізація, місцеві питання, місцевий розвиток, суспільний розвиток, місцеві громади.

Вступ та постановка проблеми. У загальноживаному значенні слова під автономією розуміють відокремленість, самостійність, незалежність, обмежену самостійність у рамках системи управління. В. Борденюк, характеризуючи співвідношення функцій держави та функцій місцевого самоврядування, звертає увагу на те, що «під час аналізу природи органів місцевого самоврядування треба брати за основу не так той факт, що вони обираються територіальними громадами, як порядок їх заснування та формування, функції, повноваження, форми та методи діяльності цих органів, юридичну природу їхніх актів та багато інших чинників, які не дають підстав безапеляційно відносити їх тільки до органів територіальних громад. На відміну від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування властива певна правова, організаційна та фінансова автономія (самостійність), яка, проте, ніде не має абсолютного характеру. При цьому йдеться про автономію місцевого самоврядування не від держави у цілому, а про його автономію відносно центральних органів, насамперед виконавчої влади, межі якої визначаються Конституцією і законами України» [1, с. 114–115]. Підтримуємо думку М. Ядринцева, який уважає, що територіальні громади виступають частиною держави, тому їм потрібно якомога більше автономії, що дасть змогу якісно вирішувати «місцеві питання» для забезпечення динаміки свого розвитку, вагомого внеску в розвиток країни, адже без розвитку місцевих громад неможливий розвиток суспільства [2, с. 19]. У цьому зв'язку потребує подальшого дослідження питання автономії територіальних громад із погляду їхньої ролі у місцевому та суспільному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «територіальна громада» на сучасному етапі української науки є відносно новим, але «дух громади» та традиції «громадського» співіснування, спільного одноголосного прийняття рішень щодо питань, які стосуються розвитку громад та поліпшення добробуту їхніх членів, беруть

початок із сивої давнини. Науковець, який досліджував громади в Україні, І. Черкаський зазначив: «...про початок походження цієї установи ми не знаходимо жодних відомостей ні в літописах, ні в писаних законодавчих пам'ятках. Із великою ймовірністю можна думати, що сільські громади постали за тих часів, коли слов'янські племена, які заселяли теперішню Південно-Західну Русь, ще не були об'єднані в державні спілки під зверхньою владою господарів» [3, с. 45].

Процес становлення територіальної громади з родин і родоводів та її динамічний розвиток в період Київської Русі досліджував М. Грушевський, у період перебування України у складі Австрії та Австро-Угорщини – В.С. Кульчицький та М.В. Никифорак. Про них згадувалося у Конституції Пилипа Орлика та Універсалі Центральної Ради, на них базувалося Магдебурзьке право. Ще у XIV–XVII ст. в Україні були впроваджені прогресивні моделі європейського самоврядування, які знищено Російською імперією у часи перебування країни у її складі [4], проте «ніде на землях під Росією не довелось зустрічати такого ясного і розумного розбору прав та інтересів сільської громади, як в українців. Витривалість і завзяття українських громад під час оборони своїх інтересів стали прислів'ям» [5]. Але, на нашу думку, дослідження автономії місцевого самоврядування знаходиться у постійному розвитку і залишається актуальним та потребує подальшого наукового обґрунтування.

Метою статті є дослідження автономії територіальних громад як запоруки вирішення питань стосовно місцевого та суспільного розвитку в контексті розпочатої реформи місцевого самоврядування.

Результати дослідження.

Як територіальне об'єднання громадян для нашого народу громада виникла ще задовго до здобуття Україною незалежності та постала як «осередок української інтелігенції культурницького та суспільно-політичного спрямування» [6, с. 53], «джерело суспільного життя, центр єднання роду на основі спільних для його представників цінностей» [7, с. 89], як частина місцевого самовря-

дування, про що зазначено в Конституції від 24 квітня 1918 р. Територіальна громада виступає основним засобом здійснення народовладдя, спілкою вільних осіб.

Соціальною молекулою у макротілі людства відображена громада у працях М. Драгоманова, І. Франка, П. Куліша [8]. Аналогічної думки дотримується прихильник державницької теорії місцевого самоврядування Ю. Панейко, наголошуючи, що «головним предметом науки про самоврядування ... є громада» [9]. «Протягом усієї історії його існування якраз довкола громад будувалося соціальне життя, через них людина входила у це життя і здійснювала зв'язки з широкими соціальними інститутами, як-от держава або політичні партії, рухи» [10, с. 6]. До складу «громадівців» входили студенти, вчителі, молоді вчені, які проводили культурно-просвітню роботу, започатковували україномовні недільні школи, видавали журнали, газети, брошури та читали лекції. «Серед них були такі відомі пізніше діячі національно-культурного руху, як П. Чубинський (автор гімну «Ще не вмерла Україна»), майбутній мовознавець П. Житецький, Т. Рильський (батько видатного поета), Б. Познанський, О. Левицький» [6, с. 53].

Провідні політичні діячі кінця XIX – початку XX ст. розробляли ідеї автономних територіальних громад, розвиток яких «відбувався за відсутності власної державності, регулювався нормативними актами інших держав» [11].

Ідеї громади відводиться не остання роль і в концепції місцевого самоврядування М. Драгоманова, яка є актуальною й сьогодні, відповідає сучасним вимогам щодо об'єднання територіальних громад, тобто є її прототипом, та стала основною базою Європейської хартії місцевого самоврядування. Вона виникла та розвивалася в час, який автори наукової праці «Концепція М. Драгоманова щодо ролі самоврядної громади в системі державних відносин» охарактеризували як «добу підготовки українських сіл до боротьби за незалежність, як добу «соборності» України» [12, с. 33]. У цій концепції закладена модель, у якій територіальним одиницям відводиться провідне місце в демократичній державі, оскільки вони формують її основу. На думку мислителя, влада в державі повинна діяти за принципом «знизу догори, де всі інститути самоврядні та діють за схемою: громадянин – громада – волость – повіт – область – держава» [13]. У своїх наукових роботах такі терміни, як «громада» та «товариство», він асоціює з «народом», оскільки саме народ є одним із трьох складників, які формують державу, саме «народ (велике товариство) має складатися з невеликих громад, об'єднаних на основі спільного інтересу і прагнення до колективного вирішення проблеми» [11, с. 161].

Прихильником громадівського руху був й Іван Франко, який у своїх працях аналізував проблемні питання розвитку територіальних громад у Галичині та Буковині, вважаючи їх найменшою складовою одиницею держави [13], та наголошував на великому їх значенні у розбудові української державності: «...коли кожний повіт, кожний край, кожна держава складається з громад – сільських чи міських, то все одно перше і найголовніше завдання тих, що управляють державою, країнами, повітами, повинне би бути таким, щоб добре впорядкувати і мудрим правами якнайліпше забезпечити ту найменшу, але основну одиницю. Бо коли громада зле впорядкована, бідна, темна і сама в собі розлазить, то очевидно, ще й увесь побудований на ній порядок повітовий, крайовий і державний не може бути тривалий» [14, с. 175].

І.Р. Тимечко виокремлює територіальну громаду як первинний суб'єкт місцевого самоврядування [15]. Еволюцію територіальної громади можна порівняти з еволюцією суспільства – від родинних одиниць, невеликих, однорідних культурних або соціальних одиниць до сучас-

них спроможних територіальних громад, до таких великих громад, як Європейський Союз, що тісно пов'язано з духовною спадщиною нашого народу, формуванням громадянського суспільства [14], історією національної революції, яка стала початком нового етапу процесу формування української нації та державної ідеології, боротьбою українців за свою незалежність, підсумувала розвиток національного руху XIX – початку XX ст. та врахувала історичні традиції українського народу, у тому числі громадські традиції та традиції самоврядування [16].

Практика доводить, що сутністю місцевого самоврядування є гарантоване право територіальної громади та її органів вирішувати частину місцевих справ та брати участь в їх управлінні, діючи згідно із законом в інтересах населення та беручи на себе відповідальність за наслідки управління. При цьому функціональна запорюка виокремлення системи органів місцевого самоврядування полягає у фактичній доцільності регулювання локальних справ громади територіально приналежними органами місцевої влади, котрі здатні прийняти найбільш правильне й оптимальне рішення стосовно будь-якої проблеми, що виникла в територіальній громаді.

Найважливішими ознаками органів місцевого самоврядування вважаємо їхню правову, організаційну, матеріальну та фінансову автономію.

Під правовою автономією розуміємо наділення органів місцевого самоврядування своїми власними повноваженнями, у межах яких вони мають повну свободу дій відповідно до Конституції України та чинного законодавства.

Організаційна автономія органів місцевого самоврядування означає можливість самостійно визначати та будувати свою внутрішню структуру відповідно до місцевих потреб та забезпечувати ефективне управління їхнім розвитком. Контроль над органами місцевого самоврядування проводиться виключно для забезпечення законності їхніх дій.

Під матеріальною та фінансовою автономією органів місцевого самоврядування розуміємо їх право володіти і розпоряджатися коштами та майном територіальної громади для реалізації своїх функцій та повноважень.

Із погляду систем територіальна громада асоціюється з живою істотою, що складається з різних частин, які мають специфічні функції, дії чи інтереси, кожна з яких працює в певних межах для задоволення потреб громади. Наприклад, у школах основна увага приділяється освіті, транспортний сектор спрямований на переміщення людей і товарів, економічні суб'єкти зосереджені на підприємництві та зайнятості, релігійні організації – на духовному і фізичному добробуті людей, а заклади охорони здоров'я націлені на профілактику й лікування хвороб і травм. Уважаємо, що для того щоб громада добре функціонувала, кожна частина повинна ефективно виконувати свою роль стосовно всього її організму. У здоровій громаді добре пов'язані, взаємозалежні сектори, які поділяють відповідальність за визнання і вирішення проблем та підвищення його добробуту. Успішне вирішення складних проблем громади вимагає інтеграції, співпраці та координації ресурсів з усіх боків.

Відомі науковці Л.К. Абрамов та Т. Азарова наділили громаду соціальним часом у вигляді минулого, теперішнього і майбутнього. Минуле – це все те, що з плином часу та в результаті динамічного розвитку та прогресу втратило свою актуальність, проте деякі важливі елементи минулого (мистецтво, література, наукові відкриття тощо), відіграють неабияку роль і на сучасному етапі. Теперішнє – це життя членів спільноти сьогодні, пов'язане з його діяльністю стосовно вирішення невідкладних питань місцевого значення з життя громади, підвищення його якості та розвитку регіону. Щодо майбутнього громади, то воно прояв-

ляється у різних маркетингових стратегіях розвитку, проєктах, планах, програмах, інноваціях, які здатні забезпечити зростання добробуту населення територіальної одиниці та її розвитку. При цьому науковці виділяють найбільш характерні ознаки громади: «Спільність території, на якій проживають люди; наявність взаємодії та спілкування між членами громади; цілісність і сталість громади як певного єдиного цілого; автономність і самодостатність, самоуправління, саморегуляція та саморозвиток; здатність підтримувати й відтворювати високу інтенсивність внутрішніх зв'язків; певний рівень розвитку культури з усталеною системою норм, цінностей, які лежать в основі соціальних зв'язків між людьми» [10, с. 7, 10].

Місцева громада складається із соціальних груп та індивідів (елементів підсистем), представлених у вигляді соціальних інститутів, у яких беруть участь її члени, вони є тими рушійними механізмами, що забезпечують функціонування та збереження соціальної системи, об'єднаних соціальними, економічними, політичними та духовними відносинами, це складно організована система, яка має власну структуру у вигляді сукупності стійких зв'язків цієї спільності та становить системну цілісність, що складається з єдності компонентів, які входять до її складу, та інтегрована в місцеву економіку, обирає місцеву владу і взаємодіє з нею, має уявлення про історичне минуле держави та своєї території зокрема. Тобто, з одного боку, місцева громада формує місцеву владу або бере участь в її формуванні, з іншого – місцева влада сама регулює діяльність місцевої громади. У соціально-політичному ракурсі вона розглядається як форма цивільного суспільства, як основа для територіальної самоорганізації самоврядування громадян, як суб'єкт соціального управління муніципального простору. Саме місцеве самоврядування має свою систему, до складу якої входять територіальна громада, сільська чи селищна рада, сільський селищний чи міський голова виконавчі органи сільської, селищної, міської ради, районні та обласні ради. Місцеве самоврядування може здійснюватися територіальною громадою як безпосередньо, так і через органи місцевого самоврядування, а саме сільські, селищні, міські ради та органи їх виконавчої влади.

Висновки. З наведеного напрашується висновок, що місцева (територіальна) громада – це об'єднана територією проживання, відкрита соціальна система, здатна як

суб'єкт управління до самозбереження і розвитку, поліпшення якості життя людини як первинної ланки системи. Саме від громади як соціального явища залежать зміни, що відбуваються у місцевому самоврядуванні, адже соціальні та економічні зміни радикально змінюють стиль та якість життя членів громади, викликаючи низку різних проблем, які, як правило, вирішуються на державному рівні. Проте практика цивілізації показує, що глобальні, загальнонаціональні рішення є дуже дорогими і не завжди продуктивними. Слід зазначити, що найбільш часто й ефективно громади долають особисті (мікро) проблеми та проблеми суспільства у цілому (макро), забезпечуючи розвиток на місцевому та суспільному рівнях. Чим більш зрозумілою є сутність і сенс самоврядувальної громади, тим більша ймовірність швидше і дешевше вирішити проблеми життя кожної людини, що призведе до більш повного задоволення її духовних і матеріальних потреб. Це не так просто, адже щоб визначити та класифікувати самовряду громаду та соціальні зміни всередині або навколо неї, у багатьох питаннях є ще багато суперечок. Соціологи, теоретики та практики місцевого самоврядування по-різному описують ці критерії. Різні інтерпретації поняття «громада» пов'язані з величезним обсягом вмісту, накопиченого в європейській культурі впродовж століть. Існує широкомасштабна дискусія щодо сімейних, міських, сільських, сусідніх, територіальних, традиційних, сучасних та інших видів громад. Це також вносить певну плутанину в термінологію. У зарубіжній та вітчизняній науці накопичено значний доробок у дослідженні розвитку громад. Із погляду конкретних відносин усередині територіальних спільностей людей громада розглядається як первинний осередок суспільства, де виникають основні соціально-політичні і економічні відносини. Відповідно, самоврядна громада є гарантією захисту особистості від державного централізму.

Враховуючи прогресивний характер моделі місцевого самоврядування, закріпленої Конституцією України, вважаємо за необхідне проведення реформування організаційних, нормативно-регулятивних, матеріально-технічних, бюджетно-фінансових та інших основ місцевого самоврядування, що сприятиме забезпеченню автономії у формуванні дієздатних територіальних громад та оптимальному функціонуванню місцевого самоврядування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Автономов А.С. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: учебник. М.: Проспект, 2012. 560 с.
2. Батанов О.В. Конституційно – правовий статус територіальних громад в Україні: монографія. К.: ІнЮре, 2003. 512 с.
3. Черкаський І. Громадський (копний) суд на Україні – Русі XVI–XVIII ст.: праці комісії для вивчення історії західноруського та українського права. Вип. 4: Збірник соціально-економічного відділу Української академії наук. 1928. № 13. 255 с.
4. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування. Аналітична доповідь. К.: НІСД, 2016. 61 с.
5. Традиції демократичного врядування в історії українського державотворення: монографія / за заг. ред. В.М. Князева. К., 2010. 219 с.
6. Історія України: словник-довідник для студентів вищих навчальних закладів / М.В. Яцюк, Л.М. Жванко, О.Л. Рябенко, Г.Г. Фесенко. Х.: ХНАМГ, 2010. 247 с.
7. Сила Т.І. Сталий розвиток громад у соціально-психологічному вимірі. Наукові праці ВНЗ – партнерів Проєкту ЄС: ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду». 2014. 332 с.
8. Сила В.Г. Соціальна роль громади в умовах трансформації українського суспільства: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Чернівці, 2012. С. 65–69.
9. Панейко Ю.Л. Теоретичні основи самоврядування. Л.: Літопис, 2002. 196 с.
10. Абрамов Л.К., Азарова Т.В. Центр місцевої активності для розвитку громади. Кіровоград: ІСКМ, 2012. 144 с.
11. Лушагіна Т. Політична думка кінця XIX – поч. XX ст. щодо ролі громади у розбудові публічної влади: політологічний аналіз. Матеріали I Міжнародної конференції молодих вчених НУ «Львівська політехніка». Львів: Львівська політехніка, 2009. С. 160–163.
12. Євтушенко О.Н. Концепція М. Драгоманова щодо ролі самоврядної громади в системі державних відносин. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Державне управління». 2010. Т. 130. Вип. 117. С. 32–36.

13. Лушагіна Т.В. Поняття «грумада» у вітчизняних концепціях державотворення кінця XIX – початку XX ст. Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Серія «Політологія». 2010. Т. 131. Вип. 118. С. 35–38.
14. Франко І. Що таке громада і чим вона повинна бути? : у 50 т. Т. 44. Кн. 2. К. : Наук. Думка. 985 с.
15. Тимечко І. Узагальнення підходів щодо сутності територіальної громади України. URL: <http://www.msu.edu.ua/vision/wp-content/uploads/2017/05/1-7-1-2017-27.pdf>.
16. Гураль П.Ф. Територіальна громада в Україні: історико-правове дослідження: автореф. дис. ... д-ра юрид. Наук № Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Л., 2009. 40 с.

АВТОНОМИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОБЩИНЫ – ЗАЛОГ РЕШЕНИЯ «МЕСТНЫХ ВОПРОСОВ» В ОБЕСПЕЧЕНИИ МЕСТНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье акцентировано внимание на вопросах способной территориальной общины, которая может стать основой и прочным фундаментом для формирования государства, способствовать решению всех местных проблем и интересов граждан, выступить локомотивом в системе жизнеобеспечения не только отдельного человека, но и общества в целом. Доказано, что способная территориальная община играет большую роль в обеспечении ее демократического развития, формировании гражданского общества, поскольку все свои общественные потребности каждый гражданин Украины удовлетворяет на уровне того населенного пункта, в котором проживает. Учитывая прогрессивный характер модели местного самоуправления, закрепленной Конституцией Украины, необходимо реформирование организационных, нормативно-регулятивных, материально-технических, бюджетно-финансовых и других основ местного самоуправления для обеспечения автономии в формировании дееспособных территориальных общин и оптимального функционирования местного самоуправления в Украине.

Ключевые слова: территориальная община, децентрализация, местные вопросы, местное развитие, социальное развитие, местные общины.

AUTONOMY OF TERRITORIAL COMMUNITIES – SETTING UP OF “LOCAL QUESTIONS” ON LOCAL AND SOCIAL DEVELOPMENT

Summary. The article focuses on the issue of a capable territorial community, which can become the basis and solid foundation for the formation of the state, will contribute to solving all their problems and interests of citizens, the locomotive in the system of life support of not only an individual but also society as a whole. It is proved that a capable territorial community plays an important role in ensuring its democratic development and the formation of a civil society, since all its social needs every citizen of Ukraine satisfies the level of the locality in which he lives. Taking into account the progressive nature of the model of local self-government, enshrined in the Constitution of Ukraine, we consider it necessary to reform the organizational, normative-regulatory, material and technical, budget-financial and other foundations of local self-government, which will contribute to ensuring autonomy in the formation of effective territorial communities and the optimal functioning of local self-government in Ukraine.

Key words: territorial community, decentralization, local issues, local development, social development, local communities.

УДК 657

Кемарська Л. Г.
*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

Kemarska L. G.
*Ph.D, Associate Professor
Associate professor of Finance and Account Department
Dniprovsky State Technical University*

ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Анотація. У статті виділено проблеми методології бухгалтерського обліку доходів і витрат суб'єктів державного сектору. Проведено критичний аналіз понять «доходи», «витрати» та «видатки» згідно з національними, міжнародними стандартами та бюджетним законодавством. Проаналізовано їх класифікацію для облікового відображення різних господарських операцій суб'єктів державного сектору.

Ключові слова: доходи, витрати, видатки, суб'єкт державного сектору, положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Вступ та постановка проблеми. Бухгалтерський облік суб'єктів державного сектору має багато особливостей, пов'язаних із фінансуванням їхньої діяльності та

витрачанням виділених коштів для виконання покладених на них функцій. Особливими об'єктами бухгалтерського обліку є доходи, видатки, витрати та фінансові резуль-

тати виконання кошторису. Важливим в умовах реформування бухгалтерського обліку в державному секторі стає визначення понять «витрати» та «видатки», оскільки ідентифікація та розмежування цих понять тривалий час залишаються темою багатьох дискусій. Розроблення класифікації витрат потребує ретельного вивчення практичної діяльності конкретної установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам методології бухгалтерського обліку суб'єктів державного сектору під час переходу на національні стандарти бухгалтерського обліку останні роки присвячено багато праць вітчизняних науковців. Значна частина досліджень спрямована на розкриття особливостей переходу на метод нарахування в обліку, на заміну плану рахунків та схем обліку господарських операцій. Важливий внесок у дослідження проблем бухгалтерського обліку в державному секторі зробили С. Гринецька, Т. Косова, Л. Ловінська, О. Новікова, С. Свірко, Н. Хорунжак та багато інших. Але попри численні дослідження проблем переходу обліку в державному секторі на національні стандарти значна кількість питань залишається недостатньо розкритою. Зокрема, потребують уточнення поняття доходів, витрат, видатків. Не вирішеними до кінця залишаються питання класифікації доходів та витрат суб'єктів державного сектору.

Метою даної роботи є аналіз понять «доходи», «витрати» та «видатки», їх класифікація згідно з національними, міжнародними стандартами та бюджетним законодавством, розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення інформаційних моделей обліку суб'єктів державного сектору.

Результати дослідження.

Доходи бюджетних установ – це надходження грошових коштів, отримуваних установами за рахунок держав-

них коштів, для виконання кошторису доходів і видатків. Залежно від джерел утворення доходів їх поділяють на два види: доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Бюджетні установи покривають витрати (видатки) за рахунок бюджетних асигнувань (доходів загального фонду) та надходження позабюджетних коштів (доходів спеціального фонду).

Облік доходів суб'єктів державного сектору регламентують нормативні документи: НП(С)БОДС 124 «Доходи» [1]; МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» [2]; МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» [2]; Бюджетний кодекс [3].

Термінологія та класифікація доходів у стандартах бухгалтерського обліку в державному секторі та Бюджетному кодексі різняться.

Згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [1], доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власника). Розрізняють доходи від обмінних та необмінних операцій. Необмінна операція не передбачає передачі активів, послуг (робіт) в обмін на отриманий дохід або активи, але може передбачати виконання певних умов. Обмінна операція – це господарська операція з продажу/придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань.

Класифікація доходів за видами операцій згідно з НП(С)БОДС 124 «Доходи» наведена в табл. 1 та застосовується в обліку для розмежування доходів за видами діяльності, складання Звіту про фінансові результати та Звіту про рух грошових коштів.

У МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» та МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» дається таке визначення

Таблиця 1

Види доходу та особливості його визнання за НП(С)БОДС 124

Вид доходу	Особливості визнання доходу
1. Дохід від обмінних операцій	Визнається, якщо існує ймовірність надходження економічних вигід або потенціалу корисності, пов'язаних з обмінною операцією.
1.1. Бюджетне асигнування	Під час визнання понесених витрат, пов'язаних із виконанням суб'єктом державного сектору своїх повноважень, або отриманні активу.
1.2. Доходи від надання послуг (плата за послуги, надходження від додаткової діяльності)	Визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг (виконання робіт) на дату балансу або дату передачі ризиків, пов'язаних із використанням активу.
1.3. Доходи від продажу (нерухомого майна та операції з капіталом)	Визнається під час передачі ризиків, пов'язаних із використанням активу.
1.4. Доходи від відсотків, роялті, дивідендів	Відсотки визнаються у тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази їх нарахування та строку користування відповідними активами; роялті визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди; дивіденди визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату.
1.5. Інші доходи від обмінних операцій (від курсових різниць)	Визнаються на дату балансу та дату операції.
2. Доходи від необмінних операцій	Ресурс, отриманий унаслідок необмінної операції, крім послуг у натуральній формі, визнається активом, якщо: існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із його використанням, та/або він має потенціал корисності і достовірно можна оцінити його вартість.
2.1. Податкові надходження	Визнається на дату настання податкової події.
2.2. Неподаткові надходження (збори та платежі)	Визнається на дату надходження.
2.3. Трансферти та кошти на цільові заходи	Визнається у міру виконання умов отримання з одночасним зменшенням зобов'язання, зумовленого отриманням ресурсу в сумі понесених витрат, пов'язаних із його виконанням.
2.4. Надходження до державних цільових фондів	---/---
2.5. Зобов'язання, що не підлягають погашенню	Визнаються на момент набуття чинності договору або на момент отримання.

доходів: «Доходи – валове надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників». Суми коштів, зібрані представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не є економічними вигодами або потенціалом корисності, що надходять до суб'єкта господарювання, і не призводять до збільшення активів чи зменшення зобов'язань, тому їх виключають із доходу.

Невідповідність міжнародній обліковій практиці доходів існує й щодо визнання їх в обліку. Так, визнання доходів передбачає, що фінансування з бюджету визнається доходом у періоді отримання. За операціями господарського характеру дохід визнається як валове надходження економічних вигід або потенціалу корисності протягом звітного періоду, якщо чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження. Класифікація доходів за обмінними та необмінними операціями в національних стандартах відповідає нормам міжнародних стандартів. Своєю чергою, поняття обмінної операції дещо різниться. За міжнародними стандартами для визначення операції як обмінної допускається отримання (або передання) в обмін на активи чи послуги цінностей «приблизно рівної вартості». Національні стандарти такого уточнення не містять, а отже, передбачають отримання (або передачу) грошових коштів, послуг (робіт), інших активів, погашення зобов'язань, відповідно до вартості проданих (придбаних) активів [4; 5]. Отже, у міжнародній практиці МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну» застосовується в організаціях, у яких відбуваються такі обмінні операції: надання послуг; продаж товарів; використання інших активів, які приносять відсотки або дивіденди. МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій» застосовується в організаціях, у яких дохід нараховується за рахунок необмінних операцій: податки; трансферти; гранти; списання боргів та прийняття зобов'язань; штрафи.

У вітчизняній практиці НП(С)БОДС 124 «Доходи» застосовується в організаціях, на яких доходи нараховуються від обмінних та необмінних операцій, які відбуваються у державному секторі.

У Бюджетному кодексі поняття доходів бюджетних установ не визначено. Натомість регламентуються склад надходжень бюджетних установ та їх класифікація (табл. 2).

Наведена класифікація доходів бюджетних установ (суб'єктів державного сектору) застосовується для визначення джерел покриття витрат, що виникають у процесі господарської діяльності. На рис. 1 наведено схему покриття витрат доходами спецфонду згідно з Бюджетним кодексом.

Стосовно термінології витрат і видатків державного сектору відзначається більша розбіжність і нерегульованість.

Розроблено низку тлумачень поняття «видатки». Стрижневим є визначення Бюджетного кодексу: «Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом». Поняття «витрати бюджету» Бюджетний кодекс трактує як «видатки бюджету, надання кредитів із бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів».

П.Й. Атамас розуміє під видатками суму коштів, витрачених бюджетними установами в процесі господарської діяльності в межах сум, установлених кошторисом. О.О. Лондаренко наводить твердження, що видатки бюджетних установ є централізованими, оскільки здійснюються за рахунок коштів державного або місцевого бюджету. Вони забезпечують безперервне функціонування держави та є цільовими прямими витратами, що пов'язані з перерозподілом національного доходу. Р.Т. Джога: «Під видатками розуміють державні платежі, які не підлягають поверненню, тобто не створюють і не компенсують фінансових вимог». В.Т. Александров зазначає, що «видатки – один із найважливіших показників

Таблиця 2

Класифікація доходів бюджетних установ згідно з Бюджетним кодексом

Джерело фінансування	Група доходів	Підгрупа доходів	
Доходи загального фонду	-	-	
Доходи спеціального фонду (власні надходження)	1. Надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством	1.1. Плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їхньою основною діяльністю	
		1.2. Надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності	
		1.3. Плата за оренду майна бюджетних установ	
		1.4. Надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна)	
	2. Інші джерела власних надходжень бюджетних установ	2.1. Благодійні внески, гранти та дарунки	
		2.2. Кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів	
		2.3. Кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право; кошти, що отримують державні і комунальні вищі навчальні заклади, наукові установи та заклади культури як відсотки, нараховані на залишок коштів на поточних рахунках, відкритих у банках державного сектору для розміщення власних надходжень, отриманих як плата за послуги, що надаються ними згідно з основною діяльністю, благодійні внески та гранти	
		2.4. Кошти, отримані від реалізації майнових прав на фільми, вихідні матеріали фільмів та фільмокопій, створені за бюджетні кошти за державним замовленням або на умовах фінансової підтримки	

фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів» [4; 5].

На протигагу видаткам витрати здійснюються на стадії обміну й мають двосторонній рух, тобто можуть обмінюватися на еквівалент. Також витрати беруть участь у формуванні собівартості продукції чи послуг розпорядників бюджетних коштів. Саме тому витрати виходять за межі бюджетних відносин.

Основоположене визначення витрат покладене в основу МСФЗ та ґрунтується на концепції вибуття: «Витрати – це вибуття або інше використання активів чи утворення кредиторської заборгованості (або поєднання того й іншого) у результаті поставки або виробництва товарів, надання послуг або виконання інших видів діяльності підприємства» [6].

В авторських визначеннях витрат бюджетних установ науковці переважно не надають особистого трактування, а використовують поняття, наведене в НП(С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності»: витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником). Відповідно до специфіки діяльності бюджетних установ, визначити витрати можна як розмір ресурсів, використаних у процесі господарської діяльності (виконання певних функцій держави, надання послуг та/або виробництво продукції) бюджетною установою.

У дослідженні В.А. Пігош [7] зроблено висновки, що:

– видатки – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом;

– витрати – це зменшення грошових коштів чи збільшення кредиторських зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання.

На відміну від підприємств бюджетна сфера включає такі ознаки, як безповоротність, безоплатність, цільове фінансування, саме тому для підприємницької діяльності нехарактерне формування видатків. Підприємствам притаманні лише витрати і затрати. Розмежування понять «витрати» та «видатки» у бюджетній сфері пов'язане з їх двоїстим характером та базується на аналізі зміни форм ресурсів, які перетворю-

ються у процесі створення продукту. Отже, витрати визначаються придбанням активів відповідно до цільових програм, а видатки властиві лише суб'єктам державного сектору економіки і характеризуються віднесенням витрат до цільових програм та порівнянням із плановими показниками.

Також одним із невирішених питань є виділення класифікаційних ознак та визначення найважливіших класифікаційних груп відповідно до напрямів обліку витрат у бюджетних установах.

Окремі бюджетні установи здійснюють виробничу діяльність, зокрема виробляють продукцію, виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, а також надають послуги. Перелічені види діяльності знаходяться відображення в обліку за напрямом обліку витрат. Витрати суб'єктів державного сектору, відповідно до НП(С)БОДС 135 «Витрати», класифікуються за такими групами: витрати за обмінними операціями, витрати за необмінними операціями (табл. 3).

Витрати на виробництво або витрати, пов'язані з наданням послуг, організовують за економічними елементами витрат, а облік і калькуляцію собівартості окремих видів продукції, робіт та послуг – за статтями витрат. Такий вид класифікації визначається економічним змістом витрат та має такі основні елементи: матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, фінансові витрати, інші витрати.

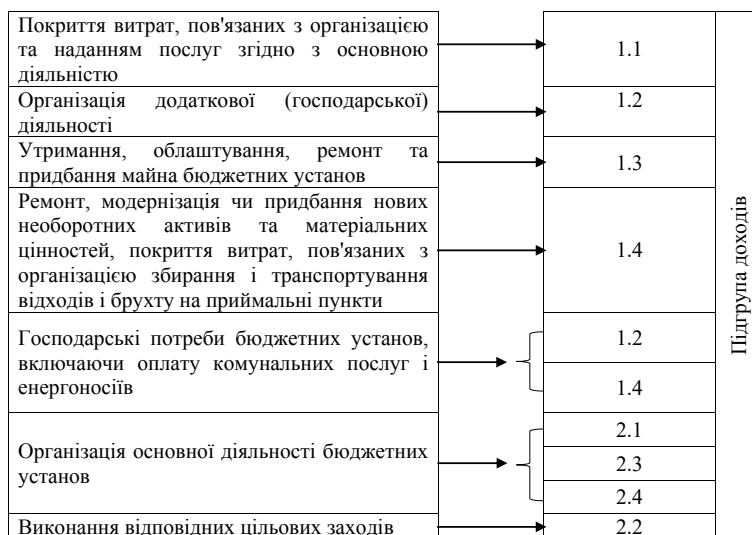


Рис. 1. Покриття витрат власними надходженнями

Таблиця 3

Види витрат за НП(С)БОДС 135

Група витрат	Вид витрат
1. Витрати за обмінними операціями	Оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення)
	Відрахування на соціальні заходи
	Матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів, продуктів харчування тощо)
	Амортизація
	Фінансові витрати (відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо)
	Інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, втрати від зменшення корисності активів тощо)
2. Витрати за необмінними операціями	2.1 Трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо)
	2.2 Інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, списана дебіторська заборгованість, неповернення депозитів тощо)

Для контролю над складом витрат по місяцях їх виникнення необхідно знати не тільки те, що витрачено в процесі виробництва, а й з якою метою, тобто враховувати витрати по напрямках, відповідно до технологічного процесу. Такий облік дає змогу аналізувати собівартість за її основними складниками та по деяких видах послуг та продукції, встановлювати обсяги витрат окремих структурних підрозділів. Вирішення цих питань здійснюється за рахунок застосування класифікації витрат за статтями калькуляції. Перелік статей калькуляції, їх склад та методи розподілу визначаються відповідно до галузевої належності установи.

Витрати, використовувані для калькулювання, поділяються на групи: витрати за видами; витрати відповідно до способу віднесення вартості на об'єкт (прямі та непрямі); витрати по відношенню до собівартості (витрати, що включаються до собівартості та витрати діяльності); витрати за цільовим спрямуванням (основні та накладні); витрати за видами послуг або продуктів (витрати на послугу або продукт, витрати на групу продуктів) [8].

Витрати, які використовуються для прийняття управлінських рішень і планування, поділяються на групи: витрати календарного періоду (поточні й одноразові); витрати за видами (за економічними елементами); за обсягами (змінні та постійні); за ступенем залежності від прийнятого рішення (вирішальні й такі, що не залежать від прийнятого рішення); за складом витрат (одноразові та комплексні).

Витрати, які використовуються системою контролю та регулювання, поділяються на групи: відповідно до ступеню самостійності установи (регульовані та нерегульовані); відповідно до ступеню доцільності використання

коштів (ефективні та неефективні); відповідно до обґрунтованості проведення (у межах кошторису та відхилень від планових показників); відповідно до ступеню контрольованості (контрольовані та неконтрольовані).

У державному секторі доцільно застосовувати такі методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції з визначенням конкретного об'єкта [9; 10]: позамовний (окреме індивідуальне замовлення, окремий контракт (проект) або партія продукції); попередільний (певна сукупність технологічних операцій); попроцесний (період технологічного процесу за відсутності незавершеного виробництва). Склад собівартості продукції регулюється НП(С)БОДС 135 «Витрати». Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Висновки. Критичний аналіз понять доходів, витрат та видатків суб'єктів державного сектору та наявних класифікацій свідчить у цілому про ідентичність підходів національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, а також про суттєві розбіжності і невідповідність положень стандартів та бюджетного законодавства. Основною причиною такої невідповідності є різні цілі класифікації даних об'єктів. Подальшим дослідженням убачається вивчення можливості та шляхів приведення положень бюджетного законодавства у відповідність нормам стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі стосовно доходів, витрат та видатків.

Список використаних джерел:

1. Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі. URL: <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publisharchive>.
2. Міжнародні положення (стандарты) бухгалтерського обліку в державному секторі. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo-gos>.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/paran211#n211>.
4. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2001, 250 с.
5. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах: навч. посіб. К.: АВТ ЛТД, 2004, 387 с.
6. Глосарій термінів, наведених у МСБОДС. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
7. Пігош В.А. Видатки та витрати бюджетних установ: обліковий аспект. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2014. Вип. 11(41). Ч. 2. С. 278–287.
8. Пеліпадченко Р.О. Класифікація видатків та витрат в системі обліку бюджетних установ та організацій. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/7533/1>.
9. Хорунжак Н.М. Облік в управлінні витратами бюджетних установ: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2016, 237 с.
10. Ловінська Л.Г., Калюга Є.В. Методологічні аспекти обліку собівартості продукції суб'єктів державного сектора. ScienceRise. 2015. № 9(1). С. 24–28.
11. Скрипник М.І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції. Житомир, 2011, 384 с.

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА

Аннотация. В статье выделены проблемы методологии бухгалтерского учета доходов и расходов субъектов государственного сектора. Проведен критический анализ понятий «доходы», «расходы» и «затраты» в соответствии с национальными, международными стандартами и бюджетным законодательством. Проанализирована их классификация для учетного отображения различных хозяйственных операций субъектов государственного сектора.

Ключевые слова: доходы, расходы, затраты, субъект государственного сектора, положение бухгалтерского учета в государственном секторе.

THE PROBLEMS OF METHODOLOGY OF ACCOUNTING OF PUBLIC SECTOR ENTITIES

Summary. The problems of methodology of accounting of incomes and expenses of public sector entities are highlighted in the article. A critical analysis of the concepts of incomes, expenses and charges according to national, international standards and budgetary legislation was carried out. Their classification for accounting reflection of different economic operations of public sector entities was analyzed.

Key words: incomes, expenses, charges, public sector entity, Public Sector Accounting Standard.

Кияшко О. М.

*кандидат економічних наук,
старший викладач*

Київського національного торговельно-економічного університету

Гузь В. О.

студент

Київського національного торговельно-економічного університету

Kyiashko O. M.

Ph.D., Senior Lecturer

Kyiv National University of Trade and Economics

Guz V. O.

Student

Kyiv National University of Trade and Economics

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКУ ЕКОНОМІКУ

Анотація. У статті розглянуто поняття міграції населення, досліджено її стан, окреслено позитивні та негативні боки цього процесу як складової частини глобалізації в Україні. Наведено статистичні дані щодо міграційного приросту, обсяги грошових переказів українських мігрантів з-за кордону в Україну, їх поділ на офіційні та неофіційні. Акцентовано увагу на необхідності розвитку економіки України як основного шляху для зменшення міграції з країни.

Ключові слова: глобалізація, міграція, еміграція, імміграція, міграційне сальдо, трудовий потенціал.

Вступ та постановка проблеми. Актуальність теми міжнародної трудової міграції робочої сили в сучасних умовах підтверджується домінуючою тенденцією глобалізації у міжнародних відносинах. Одним з її проявів виступає саме міжнародна міграція робочої сили, де більшого поширення і значення набуває переміщення працездатного населення, зумовлене соціально-економічними, військовими, екологічними, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів актуалізують дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків та її впливу на світове господарство.

Аналіз ролі України в міжнародних міграційних процесах дасть змогу узагальнити досвід міграційної політики країн еміграції та імміграції з різним рівнем економічного розвитку, визначити особливості міграційних процесів робочої сили, сформулювати підходи до ознак, чинників та засобів регулювання міжнародної трудової міграції, запропонувати напрями вдосконалення державного регулювання міграції робочої сили.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику трудової міграції в Україні та пропозиції щодо поліпшення розглянуто в працях багатьох науковців, з яких хотілося б виділити ідеї таких вітчизняних дослідників, як А. Мазаракі, З. Бараник, В. Брич, І. Хлібова, О. Маліновська та ін. [1–14].

Метою роботи є з'ясування впливу трудової міграції в Україні на економіку країни та визначення ролі країни в процесах міжнародної міграції робочої сили.

Результати дослідження.

В умовах глобалізації світової економіки змінюється світ. Суть глобалізації полягає у посиленні потоку чотирьох «і»: інвестицій, індустрій, інформації та індивідів. Потік індивідів ототожнюється з рухом населення як одним із найважливіших складників сучасних процесів глобалізації у світовому господарстві поряд з іншими його компонентами. Складником руху населення є пере-

міщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, зумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів, і називається міжнародною міграцією робочої сили [1, с. 457].

Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» дає таке визначення терміну зовнішньої трудової міграції: це переміщення громадян України, пов'язане з перетинанням державного кордону для здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [2].

Залежно від терміну переміщення міжнародна трудова міграція поділяється на постійну, тимчасову, сезонну та маятникову.

Різниця між потоками імміграції та еміграції називається міграційним сальдо і показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг валової міграції [3, с. 245–247].

Для розрахунку міграційного приросту або скорочення (міграційне сальдо) використовують формулу:

$$MC = П - В \quad (1)$$

де П – особи, які прибули в країну, осіб;

В – особи, які покинули країну, осіб [3, с. 246].

За даними Державної служби статистики України, у 2016 р. кількість прибулих міждержавних мігрантів становила 14 311 осіб, а кількість вибулих – 6 465 осіб. На основі цих даних можна порахувати сальдо міграції (міграційний приріст або скорочення). Отже, $MC_{2016} = 14311 - 6465 = 7846$ (осіб), тобто маємо міграційний приріст, що свідчить про те, що, дійсно, кількість прибулих більша, ніж кількість осіб, які покинули країну.

На рис. 1 видно, що в Україні позитивне сальдо міграції, адже кількість прибулих в Україну осіб перевищує кількість вибулих. Але при цьому можна спостерігати зменшення різниці між кількістю емігрантів та іммігрантів, що може призвести до міграційного скорочення в майбутньому.

Останнім часом суттєвого значення набули проблеми, пов'язані з міжнародною трудовою міграцією в Україні

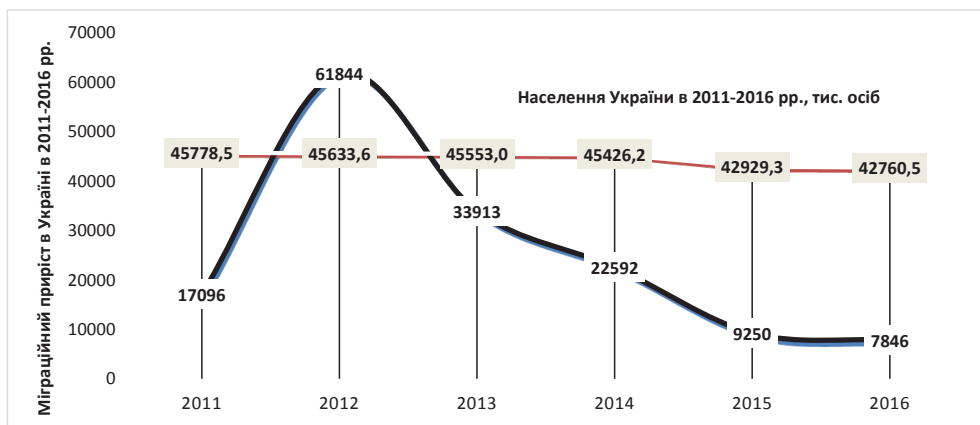


Рис. 1. Міграційний приріст в Україні

та світі. Зокрема, збільшення обсягу грошових переказів робітників-мігрантів значно впливає на макроекономічні показники країн. За інформацією Світового банку, частка грошових переказів у ВВП деяких країн значно збільшилася останнім часом, у тому числі з причини структурних трансформацій у світовому господарстві. Таким чином, можна констатувати, що економіка деяких країн є залежною від інтенсивності надходжень міжнародних грошових переказів робітників-мігрантів [4, с. 22].

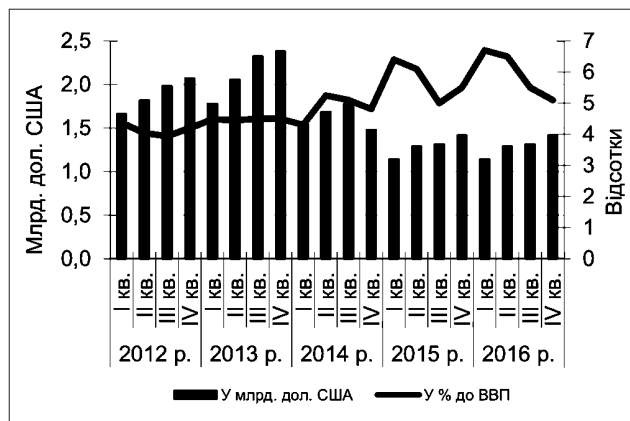


Рис. 2. Обсяги грошових переказів українських мігрантів з-за кордону в Україну в 2012–2016 рр. [5]

На рис. 2 видно, що обсяги приватних грошових переказів з-за кордону в 2016 р. становили 5,4 млрд. дол. США (або 5,8% до ВВП) і збільшилися порівняно з минулим роком на 5,3% [5].

Переміщення мігрантів безпосередньо впливають на розвиток трудового потенціалу. Оскільки суб'єктами трудової міграції є переважно люди з високою працездатністю, то в місцях їх виїзду відбувається зменшення чисельності та погіршення якості трудових ресурсів; водночас у тих місцях, куди прибувають мігранти, доволі часто спостерігається загострення демографічної ситуації. Здебільшого міграції призводять до зміни географічного розміщення населення, його густоти та заселеності території, а також супроводжуються зростанням або скороченням чисельності населення, зміною його статевовікового, сімейного та етнічного складу, соціальної структури територіальних спільнот і в місцях виїзду, і в місцях поселення мігрантів [6, с. 21–26].

Чисельність населення України, що становила в 1993 р. 52 млн. осіб, унаслідок негативних тенденцій

природного відтворення скоротилася майже на 10 млн. У 2011–2016 рр. природне скорочення становило в середньому понад 160 тис. осіб на рік. За прогнозом, якщо показники народжуваності, смертності та міграції залишаться незмінними, то в 2050 р. в Україні буде 32 млн. мешканців (рис. 2). Частка в населенні осіб старше 55 років зросте у півтора рази [8].

Збільшення грошової маси призводить до зростання цін, дешеві імпортові товари, привезені мігрантами, створюють конкуренцію товарам вітчизняного виробництва. Зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, здатна спричинити дефіцит робочої сили в певних галузях та регіонах.

Основний тягар соціального забезпечення трудових мігрантів несе Україна. Це, по-перше, збільшує навантаження на соціальні фонди, до яких під час роботи за кордоном мігранти не роблять жодних внесків, по-друге, спричиняє втрату соціальних внесків, які мігранти сплачують у країнах працевлаштування, проте скористатися ними не можуть, по-третє, обмежує соціальний захист мігрантів через урахування їхнього страхового стажу лише в Україні [9, с. 67].

Більша частина грошей надходить в Україну неофіційними каналами (табл. 1), через що держава недоотримує гроші в бюджет шляхом стягнення податків. Відповідно до результатів дослідження переказів мігрантів та їхнього впливу на розвиток економіки України, проведеного МОМ у 2015–2016 рр., дві третини мігрантів переказували кошти в Україну в 2016 р., у середньому на мігранта приблизно 4,5 тис. дол. США на рік. Розрахована на основі дослідження сума грошових переказів становила 2,8 млрд. дол. США [7, с. 19].

Переважає більшість мігрантів використовує неофіційні методи грошових переказів у країну (рис. 4). Найпопулярнішими неофіційними методами є особисте привезення та передача водієм автобусу, туристичною агенцією. З офіційних методів мігранти надають перевагу операторам грошових переказів, таких як WesternUnion, Money Gram та банківським переказам. Слід зазначити, що чим далі знаходиться мігрант від своєї сім'ї або країни, тим частіше він застосовує офіційні методи переказів грошей [10, с. 237–239].

Трудова міграція для України має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних можна віднести зменшення тиску на ринку праці, оскільки українці, які мешкають на території своєї держави, мають більше можливостей працевлаштуватися, за рахунок цього зменшується рівень безробіття (за оцінками фахівців Інсти-

туту демографії НАНУ, за відсутності трудової міграції рівень безробіття в Україні був би у півтора рази вищим за фактичний [12]) та зменшення обсягу витрат на соціальні потреби.

Що ж до негативних наслідків, то варто виділити такі: вплив молодих людей, що призводить до глибоких зрушень у демографічній ситуації країни, оскільки зменшується рівень народжуваності в Україні; втрата висококваліфікованої робочої сили (лише за перше десятиліття незалежності Україна втратила понад 6 тис. кандидатів і докторів наук та близько 80 тис. громадян із вищою освітою [10, с. 237–239], сьогодні ж кількість тих, хто здобув вищу освіту і виїхав за кордон, становить 13,2% від загальної кількості емігрантів [7, с. 20]); втрата українськими емігрантами трудової кваліфікації через тривалу зайнятість некваліфікованою роботою.

Аналіз даних міжнародних організацій свідчить, що за останні роки грошові перекази мігрантів стали одним із великих джерел валютних надходжень для багатьох країн, і Україна не є винятком. Ці перекази впливають на економіку як позитивно, так і негативно, тому важко однозначно охарактеризувати це явище. Наприклад, на мікроекономічному рівні ці перекази допомагають підтримувати рівень життя багатьох домашніх господарств.

Окрім того, вони входять до числа джерел фінансування малих підприємств та вкладень у будівництво або придбання житла.

Значна частка переказів знаходиться у «тіні», тобто гроші перераховуються в Україну неофіційними методами, без сплати податків, що негативно впливає на економіку країни. Таким чином, з одного боку, домогосподарства підтримують хороший рівень життя, а держава недотримує податки.

Україна в інформаційній сфері має орієнтуватися на стратегію розвитку країн, які входять до Європейського Союзу. Реалізація стратегії становлення інформаційного суспільства ЄС знаходить своє відображення у відповідних спільних документах Україна – ЄС. У Меморандумі про взаєморозуміння між Генеральним директором з питань інформаційного суспільства Європейської Комісії і Державним комітетом зв'язку та інформатизації України щодо розвитку інформаційного суспільства (який було підписано 14 вересня 2000 р.) Євросоюз та Україна погодилися співпрацювати для розвитку інформаційного суспільства в Україні, визнаючи важливість цього для розвитку ефективної ринкової економіки та для забезпечення можливостей якісного працевлаштування [13].

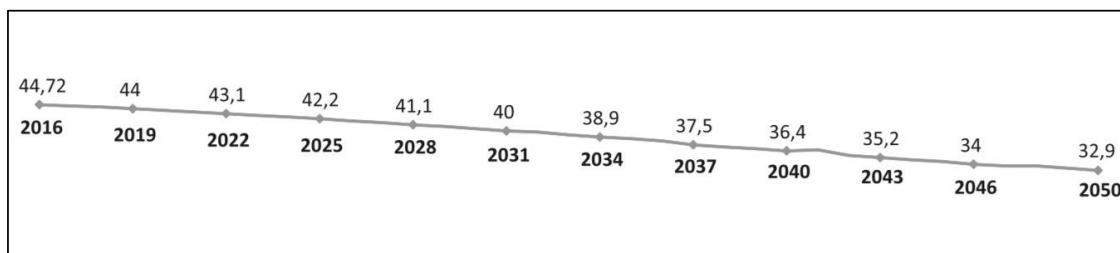


Рис. 3. Прогноз чисельності населення України за умов незмінних показників народжуваності, тривалості життя та міграції за даними 2016 р., млн. осіб [7]

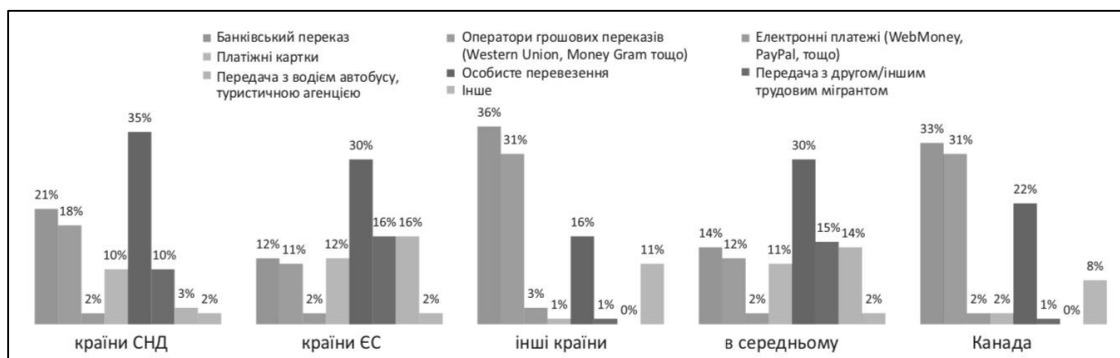


Рис. 4. Канали передачі грошових переказів мігрантів у 2016 р. [11]

Канали приватних грошових переказів в Україну в 2015–2016 рр. [7, с. 19]

Таблиця 1

Канал	ДГ з короткостроковими мігрантами	ДГ з довгостроковими мігрантами	ДГ без мігрантів	Всього
Офіційні канали	\$ 268 542 000	\$ 794 770 000	\$ 306 008 000	\$1 369 320,000
Привезені особисто/ через посередників	\$ 438 148 000	\$ 896 230 000	\$ 67 172 000	\$1 401 550 000
	\$706 690 000	\$ 1 691 000 000	\$373 180 000	\$2 770 870 000

Європейські країни впроваджують державну політику щодо залучення іноземних кадрів. Серед головних чинників, які приваблюють висококваліфікованих мігрантів, такі: створення сприятливого середовища для акумуляції наукових знань, створення міжнародних програм з інформаційного обміну для підвищення кваліфікації й інтелектуального потенціалу вчених. Також важливими чинниками є міжнародне співробітництво з можливістю здійснювати відрядження за кордон, що сприяє приєднанню до досягнень світової науки.

Нині науковці не можуть дати єдиного висновку щодо наслідків міграції високоінтелектуальних ресурсів для країн-донорів. Відтік інтелектуального потенціалу має як позитивні, так і негативні наслідки для країни-донора. З одного боку, відплив висококваліфікованих спеціалістів негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни, з іншого – фахівці, що повертаються на батьківщину, використовують у науково-технічній діяльності отримані передові знання, вміння і досвід, поліпшують професійні навички за рахунок переваг, отриманих під час перебування за кордоном [15].

У сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства, коли обсяги інформації у світі збільшуються у геометричній прогресії, інтелект як здатність людини логічно мислити, засвоювати знання та продукувати нові ідеї набуває виняткового значення у системі світогосподарських зв'язків. Забезпеченість країни у висококваліфікованих фахівцях виступає чи не найважливішим чинником підтримання її міжнародної конкурентоспроможності. Міграція спеціалістів високої кваліфікації має далекосяжні наслідки як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів, ураховуючи, що підготовка таких кадрів є тривалим, складним та витратним процесом [14].

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція міграції молоді за кордон після навчання. Це, по-перше, негативно впливає на економіку, адже країна втрачає кваліфіковані кадри; по-друге, державні гроші витрачаються на навчання марно, бо, отримавши освіту, значна частка населення шукає роботу за межами України; по-третє, це призводить до старіння нації.

Питома вага молоді в загальній структурі трудових мігрантів з України становить 43,6% (2015 р.). За статусом зайнятості молодь найчастіше працює найманими робітниками на підприємствах та установах (48,6%) або найманими працівниками в домогосподарствах окремих громадян (36,3%). Питома вага самозайнятих становить 11,9%, а організувати власну справу вдалося лише 3,2% молоді [1, с. 109–112]. Для молоді це досить непогані варіанти роботи, адже більш старші працівники виконують здебільшого некваліфіковану важку роботу.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно акцентувати увагу на проведенні державної міграційної політики з урахуванням тенденцій інформаційного суспільства та потреб сучасних українців. Як його представники, що мають вільний доступ до будь-якої інформації, українці шукають кращої долі через підвищення можливостей користуватися нею, у результаті чого частина мігрує в інші країни з більш високим рівнем життя. Зараз дуже просто знайти інформацію та можливості для того, щоб поїхати на роботу або навчання за кордон.

Представники української влади повинні розуміти сучасні тенденції і намагатися не обмежувати виїзд працездатного населення за кордон, а створити такі умови життя, щоб у країні хотілося жити. Для цього потрібно поліпшити хоча б основні економічні показники України, бо висока заробітна плата і загальні економічні показники в країнах призначення є найсильнішими стимулами для міграції населення.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А.А. Міжнародна економіка. Київ: Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2014. 564 с.
2. Бараник З.П., Романенко І.О. Інтелектуальна міграція як об'єкт статистичного дослідження. Ефективна економіка. 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3096>.
3. Брич В. Шляхи вдосконалення регулювання зовнішньої трудової міграції населення. Міграційні процеси. 2014. № 3. С. 28–30.
4. Хлібова І.В. Фінансово-економічні характеристики і тенденції міждержавної трудової міграції. Економічна наука. 2017. № 56. С. 20–24.
5. Огляд приватних грошових переказів в Україну в 2016 році / Національний банк України. 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208358>.
6. Волоско Я.О. Міжнародна трудова міграція: наслідки для економіки. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2015. № 8. С. 21–26.
7. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри. Міжнародна організація з міграції (МОМ). 2016. № 1. С. 31.
8. Дворнік М.О. Сутність та проблеми розвитку інформаційного суспільства в Україні. Розвиток економіки. 2013. № 4. С. 75–79.
9. Демків Г.М. Міграція з України: сучасний стан. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2016. № 9. С. 66–68.
10. Лучит М.В. Міжнародна міграція робочої сили: її причини та вплив на економіку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2017. № 2. С. 237–239.
11. Міграція як чинник розвитку в Україні / МОМ. 2016. URL: iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
12. Малиновська О. Наслідки міжнародної міграції населення України та політико-управлінські дії щодо їх врегулювання; Національний інститут стратегічних досліджень. 2016. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/562/>.
13. Максименко Ю.Є. Інформаційне суспільство в Україні: стан та перспективи становлення; Глобальна організація союзницького лідерства. 2014. URL: <http://goal-int.org/informacijne-susilstvo-v-ukraini-stan-ta-perspektivi-stanovlennya/>.
14. Кузнецов О.В. Міжнародна міграція висококваліфікованих фахівців в контексті формування інформаційного суспільства. Вісник Національного авіаційного університету. 2010. URL: <http://jrm.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/download/2876/2865>.

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие миграции населения, исследовано ее состояние, определены положительные и отрицательные стороны этого процесса как составляющие глобализации в Украине. Приведены статистические данные миграционного прироста, объемы денежных переводов украинских мигрантов из-за границы в Украину, их деление на официальные и неофициальные. Акцентируется внимание на необходимости развития экономики Украины как основного пути для уменьшения миграции из страны.

Ключевые слова: глобализация, миграция, эмиграция, иммиграция, миграционное сальдо, трудовой потенциал.

INTERNATIONAL MIGRATION OF THE WORKING FORCE AND ITS EFFECT ON UKRAINIAN ECONOMY

Summary. The article considers the concept of population migration, examines its state, outlines the positive and negative aspects of this process as a component of globalization in Ukraine. Statistics on migration growth, volumes of money transfers of Ukrainian migrants due to the crown in Ukraine, their division into official and informal. The emphasis is placed on the need for the development of the Ukrainian economy as the main way to reduce migration from the country.

Key words: globalization, migration, emigration, immigration, migratory balance, labor potential.

УДК 338.45:665.6/.7(477)

Корінний С. О.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економічної теорії
Запорізького національного університету*

Коблюк К. М.

*студент
Запорізького національного університету*

Korinnyi S. O.

*Ph. D., lecturer,
Department of international economy,
natural resources and economic theory
Zaporizhzhia national university*

Kobliuk K. M.

*student,
Zaporizhzhia national university*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ

Анотація. У статті проведено аналіз результатів теоретичних та практичних досліджень стану нафтогазового сектору України. Комплексно розглянуто ключові економічні показники та виявлено загальні тенденції ринку нафти й газу. Визначено основні причини стагнації нафтогазового сектору. Запропоновано рекомендації щодо усунення негативних наслідків функціонування нафтогазового комплексу та підвищення його інвестиційної привабливості в контексті інноваційного розвитку вітчизняної економіки. Обґрунтовано необхідність активізації діяльності з монополізації та створення конкурентних, прозорих енергетичних ринків відповідно до стандартів ЄС через регуляторні реформи. Доведено доцільність внесення змін до законодавчих актів і системи валютно-фінансового і кредитного регулювання у сфері зменшення політико-адміністративного тиску на внутрішньому ринку енергоресурсів та спрощення адміністративних процедур.

Ключові слова: нафтогазовий сектор, видобуток нафти і газу, енергетична безпека, ринок енергоресурсів, інвестиційний клімат.

Вступ та постановка проблеми. В останні роки питання енергетичної безпеки є одним із найважливіших для України, особливо в рамках національної безпеки. Нафтогазовий сектор є основою стабільного розвитку економіки, адже забезпечує належне функціонування всіх інших галузей та задовольняє потреби населення в енергоресурсах.

Актуальними питаннями в нафтогазовому секторі для України є: баланс експорту/імпорту, підвищення власного видобутку нафти та газу, адаптація промисловості та споживчого ринку до зростання цін на енергоресурси. Також

важливим є зменшення монополізації, та створення конкурентних, прозорих енергетичних ринків відповідно до стандартів ЄС через регуляторні реформи. У контексті інноваційного розвитку світової економіки провідним напрямом є залучення інвестицій та інноваційних технологій на підприємства нафтогазового комплексу України. Серед небезпек розвитку нафтогазового сектору можна виділити недосконалість законодавчих актів, нечіткі та нестабільні рентні правила, корупційні ризики та бюрократію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На проблемах нафтогазового сектору України акцентувалася увага в

роботах багатьох вітчизняних науковців. Так, О. Стрекаль [1] досліджував діяльність державних нафтогазових компаній та їхній вплив на формування економічного ефективного та конкурентоспроможного сектору. І. Запхухля [2] проаналізував сучасний стан газотранспортної системи країни з урахуванням інтеграційних процесів. Питання енергетичної кризи порушував Л. Квасній [3]. Більшість науковців вивчала можливість підвищення інвестиційного потенціалу в рамках процесу глобалізації, зокрема В. Засадко [4], А. Полянська [5], Г. Бурлака, В. Геєць [6], П. Гожик та ін.

З огляду на те, що нафтогазовий сектор є стратегічно важливим для економіки України, виявлення базових проблем серед усієї сукупності та пошук перспективних напрямів їх вирішення є сьогодні ключовими завданнями. Особливий акцент необхідно зробити на дослідженні питань підвищення ефективності функціонування підприємств нафтогазового сектору та створення передумов для стимулювання процесів модернізації через активізацію інвестицій у цю галузь.

Метою статті є аналіз поточного стану нафтогазового сектору України; виявлення цільового спектру проблем, які вимагають негайного вирішення; дослідження світового досвіду щодо вирішення проблематики зазначеного характеру, а також дослідження можливості адаптації та застосування такого досвіду в умовах сучасного соціально-економічного стану України.

Результати дослідження.

Для виявлення цільового спектру проблем нафтогазового комплексу необхідно розглянути особливості та основні тенденції розвитку цієї галузі в Україні.

Наявність достатніх покладів нафти та газу в Україні створює передумови для забезпечення енергетичної незалежності в найближчий період. За даними ОПЕК, українські поклади нафти становлять приблизно 53 млн. т, а природного газу – понад 950 млрд. m0nkrus [7]. Відповідно до Державного балансу запасів корисних копалин, в Україні налічується 402 родовища вуглеводнів, з яких у промислового розробленні знаходяться лише 269. За попередніми даними, розвіданих запасів за нинішніх темпів видобутку вистачить на 22 роки [8].

Головною проблемою є те, що більша частина розвіданих родовищ майже відпрацьована (85% нафтових і 77% газових [8]), таким чином, продовження видобутку на таких територіях є економічно недоцільним. Для підтримання і збільшення рівня видобування вуглеводнів держава повинна створити сприятливі інвестиційні умови для суб'єктів цього сектору. Це, своєю чергою, сприятиме не стільки пожвавленню економіко-фінансових процесів у галузі, скільки форсуванню геолого-розвідувальних та промислових робіт.

Проаналізувавши зміну основних показників ринку природного газу України (табл. 1), можна стверджувати про наявність загальних позитивних змін у галузі.

Україні вдалося подолати залежність від російського імпорту. Починаючи з 2015 р. держава здійснює більшість закупок природного газу в Угорщині, Словаччині та Польщі, співпрацюючи з такими європейськими операторами, як FGSZ, Eustream та Gas-System S.A.

Згідно з Енергетичною стратегією України на період до 2035 р., планується зменшити частку природного газу в енергобалансі країни з 35% до 25% [9]. Упродовж останніх п'яти років спостерігається скорочення загального споживання природного газу з 50,2 до 28,4 млрд. m0nkrus. Серед можливих причин:

- падіння економічної активності та зменшення промислового виробництва;
- підвищення тарифів на внутрішньому ринку;
- втрата частини територій унаслідок військових дій;
- підвищення енергоефективності окремих підприємств.

Незважаючи на стрімке падіння рівня споживання природного газу, Україна не в змозі повністю забезпечити внутрішній попит за рахунок власних ресурсів. Так, у 2017 р. обсяг імпорту газу збільшився порівняно з попереднім періодом на 3 млрд. m0nkrus. Поряд із тим коефіцієнт енергетичної залежності стрімко падає з 2015 по 2018 р.

Важливим елементом газового сектору є транзит природного газу до країн Європи. У 2017 р. транзит української ГТС становив 93,5 млрд. m0nkrus газу (це на 13,7% більше за показники минулого року) [7]. Серйозним викликом для України може стати реалізація Росією проектів «Північний потік-2» та «Турецький потік», які спрямовані на розбудову газопроводів в обхід України. За попередніми оцінками НАК «Нафтогаз», Україна може втрачати до 25% транзиту природного газу починаючи вже з 2020 р. [10].

Загалом Україна досягла позитивних результатів у перебудові ринку природного газу. Наприкінці 2016 р. було укладено договори з трьома європейськими постачальниками (Engie, DufEnergyTrading SA та TrailStoneEnergy LLC) на транспортування та зберігання природного газу в українських ПГЗ [7, с. 26]. Використання газових сховищ трейдерами в Україні дає можливість регулювати сезонні коливання цін на газ. У подальшому є перспективи перетворення Західного комплексу зберігання газу (ЗКПЗГ) в Україні на один з європейських газових хабів. Однак, урахувавши європейський досвід розвитку енергетичної галузі, для цього необхідно виконати низку завдань, насамперед:

- розробити техніко-економічне обґрунтування проекту;
- створити біржу для функціонування хабу;
- законодавчо забезпечити рівні умови для всіх учасників ринку.

Така інтеграція газосховищ України до європейської системи газопостачання сприятиме пришвидшенню лібе-

Таблиця 1

Динаміка показників ринку природного газу в Україні

Показник	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг споживання, млрд. м ³	50,2	42,6	33,7	32,4	28,6
Видобуток газу, млрд. м ³	21,4	20,3	19,8	20,18	20,8
Імпорт природного газу, млрд. м ³	27,9	19,6	16,4	11,1	14,1
Обсяги транзиту територією України, млрд. м ³	86,1	62,1	67,07	82,2	93,5
Обсяг дефіциту, млрд. м ³	28,8	22,3	13,9	12,2	7,9
Коефіцієнт енергетичної залежності, %	57,4	52,3	41,25	37,7	27,3

Джерело: складено на основі [7; 10]

ралізації ринку газу та створить сприятливий інвестиційний клімат.

Проаналізувавши ринок нафти та нафтопродуктів, можна відзначити декілька негативних трендів. Нафтопереробна сфера є однією з низькоєфективних ланок у нафтогазовому секторі України. Із шести нафтопереробних заводів п'ять зупинили свою діяльність; виробництво нафтопродуктів у 2017 р. здійснювали лише Кременчуцький НПЗ та Щебелинський ГПЗ.

Про необхідність перебудови нафтового сектору свідчить і постійне зростання показників імпорту нафти та нафтопродуктів. За даними НАК «Нафтогаз України», імпорт нафтопродуктів за 2017 р. збільшився у 2,5 рази (на 442 млн дол. більше за попередній період). Загалом Україна вимушена імпортувати приблизно 80% нафтопродуктів через неспроможність українських виробників забезпечити споживчий попит [10].

Головним викликом для розвитку внутрішнього ринку нафтопродуктів в Україні є непрозорість роздрібного ринку палива та розповсюдження нелегальних точок торгівлі скрапленим вуглеводневим газом (СВГ) і паливом. Відповідно до джерел Нафтогазової асоціації України, частка тіншового ринку СВГ за 2017 р. становила 73% [11]. Ключовим чинником поширення нелегальних пунктів продажу пального стає диспропорція у ставках базового акцизного збору на легкі види палива. Для вирішення цієї проблеми необхідно розробити чіткі та прозорі процедури відкриття малих АЗС та змінити механізм нарахування акцизного податку на СВГ та легкі види палива.

За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості, Україна зменшує обсяги видобутку нафти та газового конденсату впродовж останніх кількох років. Можливості збільшувати обсяг видобутку обмежені, адже основні родовища вичерпуються, а потенційні потребують значних інвестицій. Так, із 2013 по 2017 р. обсяг видобутку впав із 3,3 до 2,3 млн. т/рік (рис. 1) [12].

Окрім того, що держава не створює необхідних сприятливих умов для фінансових вливань, вона контролює галузевий ринок. Понад 90% внутрішнього видобутку нафти припадає на НАК «Нафтогаз України». З одного боку, цей сектор є стратегічно важливим для держави, адже дає змогу вирішувати питання енергобезпеки. З іншого боку, такий політико-адміністративний вплив суттєво обмежує розвиток підприємств галузі та створює перешкоди у прийнятті ефективних управлінських рішень.

Серед основних причин стагнації українського нафтовидобувного сектору виділимо такі:

– неналежний рівень інвестицій у розвідувально-бурильні роботи;

– застаріла виробничо-технічна база, що призводить до високої собівартості добування покладів;

– безсистемне та повільне реформування нафтогазового сектору;

– наявність адміністративних бар'єрів та тиску з боку держави.

Загалом проведення пошуково-розвідувальних робіт має низькі темпи приросту та характеризується невиконанням плану (табл. 2) [7, с. 12].

На нашу думку, основні причини занепаду галузі такі.

1. Недостатня кількість ліцензійних площ для видобувних компаній. Так, за 2017 р. Державною службою геології та надр України було проведено лише два аукціони з продажу спецдозволів, що значно гальмує розвиток видобутку в країні.

2. Необхідність внесення комплексних змін до Земельного кодексу України. Особливо важливим є спрощення процедури реєстрації та механізму введення родовищ у розроблення. Уряд повинен переглянути питання відміни мораторію на зміну цільового призначення земельних ділянок, які є перспективними для видобувних робіт.

3. Високі ставки рентної плати на видобуток нафти та газового конденсату. Ставка ренти на видобування корисних копалин коливається від 14% до 45% залежності від типу та глибини родовища (рис. 2) [13].

У більшості країн Європи зі значним обсягом видобутку нафти та газу можна побачити значно нижчі ставки рентної плати (рис. 3) [7, с. 11]. Така політика уряду зі зменшення фіскального тягаря є більш обґрунтованою, адже у зв'язку зі зниженням світових цін на нафту більшість проектів із видобування стає нерентабельною. Україні слід проаналізувати досвід західних

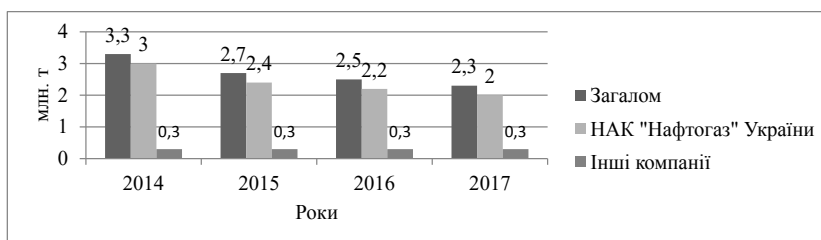


Рис. 1. Видобуток нафти та газового конденсату в Україні, млн. т

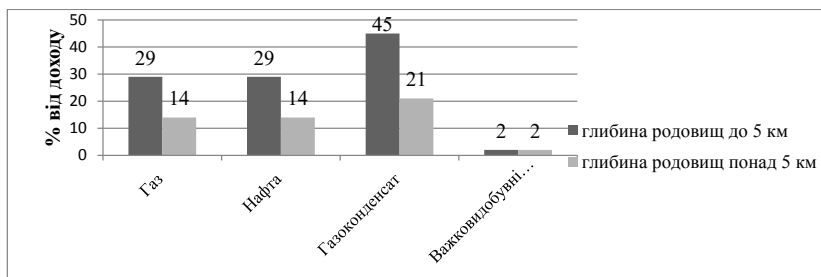


Рис. 2. Ставка рентної плати в Україні для видобутку нафти, газу та конденсату у 2017 р., %

Таблиця 2

Обсяги розвідувальних робіт та експлуатаційного буріння станом на 1 січня 2018 р., тис. км

Показники	Пошуково-розвідувальне буріння	Експлуатаційне буріння
2017 р., план	110,0	120,25
2017 р., факт	105,53	100,25
Виконання плану, %	96,0	83,0
2016 р., факт	92,0	94,3
2017 р. до 2016 р., %	115,0	106,0

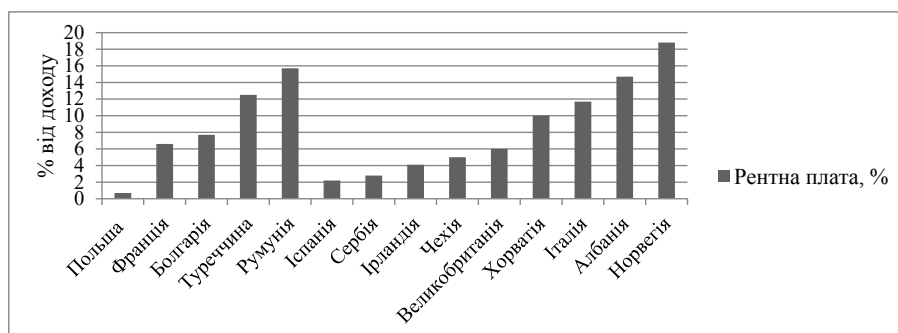


Рис. 3. Ставка рентної плати у Європі станом на 2017 р., %

країн та реформувати систему оподаткування нафтогазового сектору.

Окрім того, у нафтогазовому секторі є чимало процедур, які провокують невизначеність для інвесторів. Пріоритетними напрямами роботи держави мають стати такі.

1. Фінансовий сектор. Валютне регулювання в Україні створює низку обмежень для іноземних інвестицій у нафтогазовий сектор. Передусім необхідно лібералізувати правила обміну іноземних валют, що дасть можливість прискорити розрахунки в транскордонному режимі. Наступним кроком повинно бути скасування обов'язкового продажу валютної виручки та зняття обмеження щодо виплати дивідендів. Валютне регулювання має бути максимально гнучким, даючи можливість економічним суб'єктам ефективно діяти на міжнародних ринках.

2. Узгодження деяких Положень бухгалтерського обліку України (П(с)БО) з Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). П(с)БО не має жодних указівок щодо обліку витрат на стадії розроблення корисних копалин. Міністерство фінансів має надати чіткі роз'яснення щодо практичного застосування норм П(с)БО, пов'язаних з операціями розвідки та дослідно-промислових розробок.

3. Внесення змін до Податкового кодексу України. Чинна редакція ПКУ, наприклад, не регулює питання щодо списання витрат на свердловини, які виявилися неуспішними. Ця операція розглядається фіскальною службою як ліквідація основних засобів за власним рішенням із подальшим нарахуванням ПДВ на залишкову вартість таких свердловин.

У ПКУ необхідно внести зміни до визначення інжинірингових послуг, які не мають включати витрати, пов'язані з виконанням ліцензійних угод на розвідку та розроблення. Нині у разі надання такого виду послуг стягується податок у розмірі 15% від доходу [14], що призводить до виникнення подвійного оподаткування. Таким чином, сплата додаткового податку до суми наданих послуг провайдерами-нерезидентами збільшує вартість контракту та потребує додаткових коштів від інвестора. Важливим

заходом буде введення дозволу на консолідацію податків на основі досвіду країн із розвинутою економікою. Такий крок дасть можливість зменшити витрати компаній на консолідованій основі та зробить ціноутворення більш прозорим і орієнтованим на ринок.

Висновки. Проаналізувавши стан нафтогазового сектору України, можна стверджувати про нерівномірність його розвитку. Так, ринок природного газу продовжує динамічно розвиватися та має високу конкурентоздатність. Держава створює передумови для його подальшої лібералізації та інтеграції до європейського ринкового простору, проте реалізація цього процесу є надзвичайно повільною. У рамках стратегії енергетичної безпеки позитивними є тенденції щодо скорочення споживання та поступове збільшення обсягів видобутку природного газу. Потенційними проблемами для економіки країни можуть стати поступове зниження транзиту газу до країн Європи після будівництва «Північного потоку-2» та «Турецького потоку». З іншого боку, відкритість українського газового ринку європейським постачальникам та проведення подальших реформ створюють передумови для перетворення України в надійний плацдарм для біржової торгівлі газом. Сьогодні є реальні підстави для створення Східноєвропейського газового хабу на території України.

Ринок нафти та нафтопродуктів вимагає проведення більш комплексних реформ. Постійне зменшення видобутку сирої нафти, монополізація галузі, висока імпортозалежність – основні проблеми нафтового сектору в останні роки. Стагнаційні процеси у нафтопереробці свідчать про необхідність оновлення виробничо-технічної бази НПЗ, що дасть змогу знизити собівартість виробництва та підвищити якість нафтопродуктів.

На нашу думку, розвиток нафтогазовидобувного сектору є пріоритетним напрямом держави в рамках стратегії досягнення енергетичної незалежності. Подальшого дослідження потребують можливі шляхи щодо стимулювання геологорозвідувальних робіт та створення сприятливого інвестиційного клімату в нафтовидобувній сфері. Основними напрямами діяльності уряду мають стати: вдосконалення фіскальної політики, внесення змін до Земельного та Податкового кодексів, валютно-кредитне регулювання та спрощення адміністративних процедур. Суттєво важливими є питання внутрішнього регулювання ринку палива та зменшення його тіньової частини. Системні й комплексні зміни сприятимуть просуванню нафтогазового сектору в правильному напрямі та матимуть позитивні наслідки для всієї економіки України.

Список використаних джерел:

1. Стрекаль О.О. Проблеми і пріоритети забезпечення ефективності діяльності державних підприємств нафтогазового сектору України. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2015. № 1(18). С. 46–54.
2. Запужляк І.Б. Сучасний стан та проблеми розвитку газотранспортної системи України в контексті євроінтеграційних процесів. Науковий вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. 2017. № 3. С. 47–52.
3. Квасній Л.Г. Ефективний розвиток нафтогазового комплексу як важлива умова економічної безпеки ринку енергоносіїв. Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка. 2007. № 1(5). С. 212–217.
4. Засадко В.В. Перспективи транскордонної співпраці України в енергетичній сфері в контексті Європейської політики сусідства. Збірник наукових праць ЛНТУ. 2009. № 6(23). С. 23–31.

5. Полянська А.С. Пріоритети розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств нафтогазового комплексу на шляху до інтеграції вітчизняного ПЕК у європейський економічний простір. Науковий вісник ІФНТУНГ. 2013. № 2 (35). С. 213–219.
6. Геєць В.М. Питання взаємопов'язаного розвитку економіки та енергетики України. Вісник НАН України. 2006. № 2. С. 7–28.
7. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року / Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Розумкова. Київ, 2017. С. 7–56.
8. Розвіданих запасів газу в Україні вистачить на 22 роки видобутку / УНІАН. URL: <https://economics.unian.ua/energetics/2343367-rozvidanih-zapasiv-gazu-v-ukrajini-vistachit-na-22-roki-vidobutku.html> (дата звернення: 03.06.18).
9. Нова енергетична стратегія України на період до 2035 р. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112> (дата звернення: 05.06.18).
10. НАК «Нафтогаз України». Офіційний сайт компанії. URL: <http://www.naftogaz.com> (дата звернення: 08.06.18).
11. Нафтогазова асоціація України. Офіційний сайт. URL: <http://oilers.org.ua/uk> (дата звернення: 08.06.18).
12. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua> (дата звернення: 09.06.18).
13. Податковий кодекс України. Ст. 252. Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 12.06.18).
14. Податковий кодекс України. Ст. 185. Податок на додану вартість операцій з постачання послуг замовникам – нерезидентам, які не мають в Україні постійного представництва. URL: <http://dp.sfs.gov.ua/baner/podatkovi-konsultatsii/konsultatsiia-dlya-yuridichnih-osib/69318.html> (дата звернення: 12.06.18).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В статье проведен анализ результатов теоретических и практических исследований состояния нефтегазового сектора Украины. Комплексно рассмотрены ключевые экономические показатели и выявлены общие тенденции рынка нефти и газа. Определены основные причины стагнации нефтегазового сектора. Предложены рекомендации по устранению негативных последствий функционирования нефтегазового комплекса и повышению его инвестиционной привлекательности в контексте инновационного развития отечественной экономики. Обоснована необходимость активизации деятельности по демонаполизации и созданию конкурентных, прозрачных энергетических рынков в соответствии со стандартами ЕС через регуляторные реформы. Доказана целесообразность внесения изменений в законодательные акты и системы валютно-финансового и кредитного регулирования в сфере уменьшения политико-административного давления на внутреннем рынке энергоресурсов и упрощения административных процедур.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, добыча нефти и газа, энергетическая безопасность, рынок энергоресурсов, инвестиционный климат.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINE IN OIL AND GAS SECTOR

Summary. The article analyzes the results of theoretical and practical studies of the condition of the oil and gas sector in Ukraine. The key economic indicators have been comprehensively reviewed and the general trends of the oil and gas market have been revealed. The main reasons for the stagnation of the oil and gas sector are identified. Recommendations aiming to eliminate the negative consequences of the functioning of the oil and gas complex and increasing its investment attractiveness in the context of innovative development of the domestic economy are proposed. The necessity of intensification of demonopolization activities and creation of competitive, transparent energy markets in accordance with EU standards through regulatory reforms is substantiated. The expediency of changes in legislative acts and systems of monetary, financial and credit regulation in the sphere of reducing political and administrative pressure in the domestic market of energy resources and simplifying administrative procedures is proved.

Key words: oil and gas industry, oil and gas production, energy security, market of energy resources, investment climate.

Ковтонюк К. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Молчанова Е. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Kovtoniuk K. V.

*PhD in Economics, Associate professor
Associate professor of International economy department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Molchanova E. Y.

*PhD in Economics, Associate professor
Associate professor of International economy department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ПОЛІСИСТЕМНА ПАРАДИГМА СУЧАСНОЇ РОЛІ ЗОЛОТА

Анотація. У статті наведено ретроспективний аналіз позицій золота в наявній Ямайській валютній системі, що спростила золоті паритети та офіційну ціну на золото, демонетизувавши останній. Розглянуто можливість видозміни світового валютного порядку, за якому статус золота як фінансового активу може втратити свою актуальність. Проаналізовано структуру резервів країн із найбільшими обсягами золота у фізичному та відсотковому значеннях. Проведено кореляційний аналіз вартості золота та інфляції долара США. Досліджено попит на золото, особливості його видобутку. Прогнозовано перспективні напрями використання золота на найближчі 30 років.

Ключові слова: золото, фінансовий актив, резервні активи, світова валюта, міжнародна валютна система.

Вступ та постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку світової економіки золото з економічного погляду пройшло низку перетворень і змінило свої функції. Одна з основних його функцій за золотого стандарту – це міра вартості. З моменту прийняття Ямайської валютної системи в усьому світі була скасована офіційна ціна золота, припинений обмін доларів на золото. Таким чином, виникає своєрідний парадокс. З одного боку, золото перестає бути грошима, а, з іншого – значно розширює сферу свого використання, стаючи товаром, фінансовим активом (у злитках та монетах), базовим активом (у цінних паперах, цифрових грошах), фінансовим інструментом (об'єктом бізнесу банків) [1, с. 94]. Дискусійність цієї проблеми визначається протиріччям між офіційним виключенням золота з Ямайської валютної системи і фактичним його використанням як міжнародного резервного активу. Неабиякою мірою ця ситуація пояснюється тим, що в ході демонетизації попит і довіра до золота з боку приватного та корпоративного секторів залишився на високому рівні. Звичка людей ставитися до золота як природного багатства, грошей, інструменту спекулятивного прибутку залишає за золотом роль «безпечного активу». Проте чіткої впевненості щодо можливих та перспективних напрямів використання золота сьогодні не існує, що підтверджує актуальність цього дослідження щодо визначення перспективної ролі золота

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні назрівають дискусії як у політичних, так і наукових колах щодо ролі золота у світовій валютній системі, яка потребує реформування.

Прибічниками ідеї неможливості повернення золотом платіжних функцій виступають Б. Блеккет [2], М. Бордо [3], Б. Ейшенгрін [4], П. Кругман [5], П. Темін [4], М. Фрідман

[6] та ін. Продовжувачами ідеї посилення позицій золота як фінансового активу є Р. Зеллік [7], Л.Н. Красавіна [8; 9], Н. Льюїс [10], Р. Мандел [11], С. Хармстон [12] та ін.

Метою статті є дослідження сучасних позицій золота у світовому економічному просторі та визначення можливості зміни його ролі як «нового світового товару».

Результати дослідження.

Спочатку в світі панував натуральний обмін. Пізніше, коли гроші стали використовуватися як загальний еквівалент під час обміну, такі метали, як бронза, срібло і золото, зайняли пануючі позиції в грошовій сфері. Проте найуживанішим з усіх металів було й залишається золото. Його історія налічує приблизно шість тисячоліть, але лише в 1867 р. на Паризькій конференції воно було визнано єдиною формою світових грошей [13, с. 63]. Золотий стандарт існував у світовій економіці протягом більшої частини XIX і на початку XX ст., але поступово зжив себе, тому що не відповідав ані масштабам господарських зв'язків, ані умовам, необхідним для подальшого розвитку економіки (табл. 1).

Історичний аналіз свідчить, що базовим стандартом трьох світових валютних систем протягом 110 років (1867–1976) було золото як наднаціональні світові гроші, але поступово обмежувалася конвертованість валют держав-членів у золото, і ця тенденція завершилася його демонетизацією – втратою грошових функцій – в Ямайській валютній системі та його заміною міжнародною валютною одиницею. В умовах тривалого і суперечливого процесу витіснення золота спочатку з національних грошових систем у період світової економічної кризи 1929–1933 рр., а потім зі світової валютної системи сформувалися різні оцінки його ролі. Одні економісти вважають, що золото продовжує виконувати всі функції грошей.

Таблиця 1

Еволюція базового валютного стандарту світових валютних систем [8, с. 15]

Паризька МВС з 1867 р.	Генуезька МВС з 1922 р.	Бреттон-Вудська МВС з 1944-1946 рр.	Ямайська МВС з 1976-1978 рр.
Різновид золотого стандарту			Стандарт СПЗ ¹
Золотомонетний	Золотодевизний	Функціонування золота як наднаціональної валюти	Демонетизація золота
Золоті паритети валют			
Вільна конвертація валют у золото	Обмежена конвертація валют у золото через девізи – іноземні валюти, розмінні на золото	Тільки долар США конвертувався в золото в Казначействі США для центральної банків країн – членів МВФ	

¹ СПЗ (англ. Special Drawing Rights, SDR, SDRs) – Спеціальні права запозичення.

Таблиця 2

Офіційні валютні резерви в світі [14]

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Американський долар	71,0	70,5	70,7	66,5	65,8	66,0	66,4	65,7	64,1	64,1	62,1	61,8	62,3	61,1	61,0	63,1	64,0	64,0
Євро	17,9	18,8	19,8	24,2	25,3	24,9	24,3	25,2	26,3	26,4	27,6	26,0	24,7	24,3	24,4	22,1	20,3	19,7
Китайський юань																		1,1
Фунт стерлінг	2,9	2,8	2,7	2,9	2,6	3,2	3,6	4,2	4,7	4,0	4,3	3,9	3,8	4,0	4,0	3,8	4,7	4,4
Японська ієна	6,4	6,3	5,2	4,5	4,1	3,8	3,7	3,2	2,9	3,1	2,9	3,7	3,6	4,1	3,8	3,9	3,8	4,2
Канадський долар														1,5	1,8	1,9	1,9	2,0
Австралійський долар														1,5	1,8	1,8	1,8	1,8
Швейцарський франк	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Інші	1,6	1,4	1,2	1,4	1,9	1,9	1,9	1,5	1,8	2,2	3,1	4,4	5,4	3,3	2,9	3,2	3,2	2,5

Другі, навпаки, схилиються до думки, що золото повністю демонетизовано й є лише цінним сировинним товаром. Треті стверджують, що демонетизація золота відбувається під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, але не завершена, тому що воно залишається реальним резервним активом. Окрім золота, до золотовалютних резервів держави включають іноземну вільно конвертовану валюту, резервну позицію в МВФ та спеціальні права запозичення.

Найбільш високоліквідним активом у золотовалютних резервах є іноземні вільно конвертовані валюти (табл. 2), що можуть бути оперативно використані державними монетарними органами для зменшення волатильності валютного курсу, нівелювання спекулятивних операцій та регулювання змін щодо негативної цінової кон'юнктури.

Резерви в іноземній валюті зберігаються на кореспондентських рахунках та короткострокових депозитах у зарубіжних банках у безготівковій формі або у вигляді готівки в касах центрального банку. Крім того, можуть зберігатися різні форми цінних паперів, виражених в іноземній валюті (казначейські векселі, урядові облигації). Резервна позиція в МВФ становить 25% частки кожної країни у вільно конвертованій валюті, яку визначає МВФ, і може отримати у вигляді кредиту. Ще один компонент золотовалютних резервів – спеціальні права запозичення (СПЗ), які формуються із запасів коштів у емітованих МВФ міжнародних резервних та платіжних засобах і розподіляються між країнами-членами відповідно до їхніх квот. Основна мета емісії СПЗ полягає у вимірюванні вартості національних валют, регулюванні сальдо платіжних балансів, розрахунках із МВФ та поповненні офіційних резервів. Станом на 15 грудня 2010 р. Рада керуючих МВФ у рамках 14-го Загального огляду квот, який набрав

чинності 26 січня 2016 р., визначила безпрецедентне стовідсоткове зростання загальних квот країн та їх перерозподіл між країнами-членами (рис. 1).

Згідно з даними рис. 1, можна оцінити розмір та склад ресурсів країн – членів МВФ. Трансформація часток СПЗ, що перерозподіляються між членами МВФ, спрямована на зближення їхніх часток квот із відносними позиціями у світовій економіці, водночас захищаючи найбільш вразливі членів. Лідером у резервах та складником СПЗ (44%) залишається долар США (табл. 1), волатильність якого впливає на вартісний вираз резервів країни (рис. 2).

Як ми бачимо з рис. 2, найбільше знецінення долара відбулося у 1917 р. (-18%) та посилення його у 1921 р. (+11%). Під час Першої світової війни, з 1914 по 1920 рр., долар утратив більше половини своєї споживчої вартості. Протягом 1921–1922 рр. відбулося посилення вартості долара на 16%. За чотири роки Великої депресії, з 1929 р. по 1933 р., товари американського виробництва стали дешевшими, що, своєю чергою, сприяло зростанню споживчої вартості долара приблизно на чверть. Під час Другої світової війни, з 1939 по 1945 р., реальна вартість долара втратила 25%. Проте відсутність військових дій на території США дала змогу Сполученим Штатам у 1944 р. пролобіювати долар як світову валюту. У 1946 р. населення США мало в змозі використовувати короткострокові ресурси в обсязі 223 млрд. дол. проти 64 млрд. у 1939 р. За цих умов відбулося прискорення інфляційних процесів та знецінення долара на 20% у період із 1946 по 1948 р. У 1971 р. після відмови від золотого стандарту кількість доларів перестала бути регламентованою, а протягом п'яти наступних років їхня вартість утратила майже третину. Подальше знецінення долара на 30% відбулося у 1979 р. після світової нафтової кризи. Таке саме падіння прослідковується у

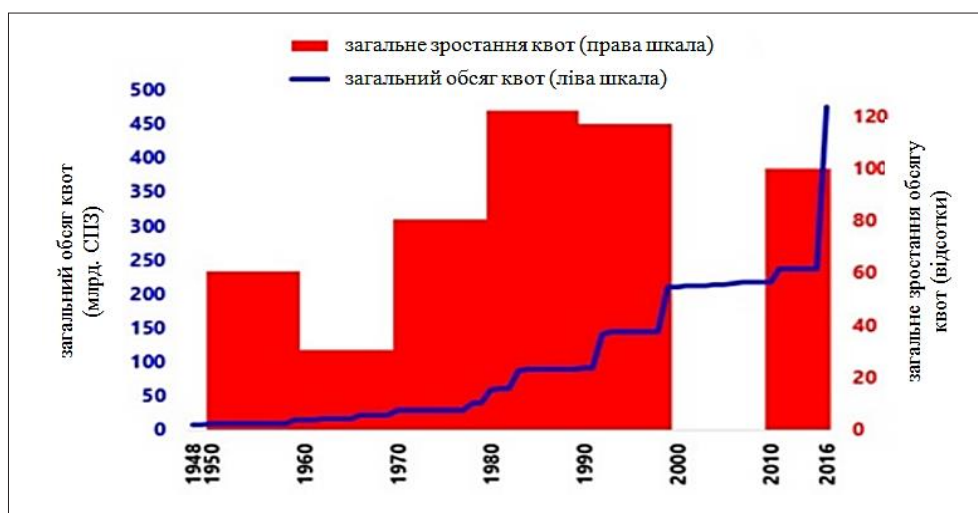


Рис. 1. Динаміка зростання кількості квот у МВФ [15]

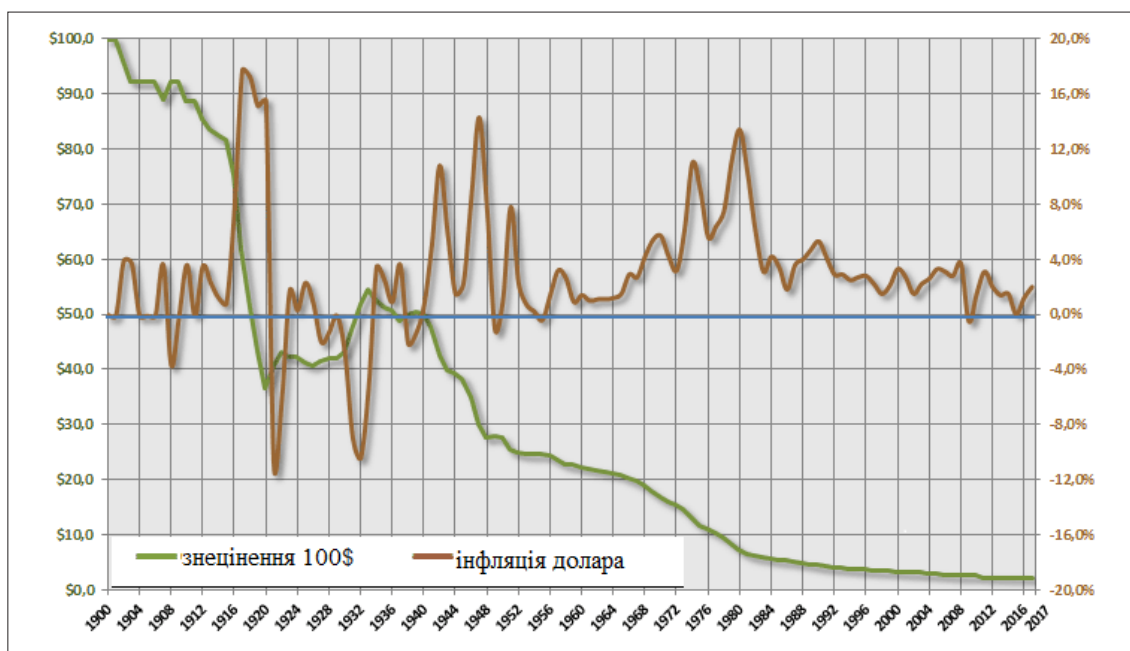


Рис. 2. Динаміка знецінення вартості 100 доларів [16]

період із 2000 по 2017 р.: стодоларова банкнота втратила приблизно 30% своєї споживчої вартості (рис. 2). Починаючи з 1983 р. долар починає знецінюватися, проте темпи знецінення не перевищують 5% на рік.

Незважаючи на жорстке регулювання уряду США сталого рівня інфляції, ФРС продовжує збільшувати грошову масу. Крім того, зростання зовнішнього боргу США призводить до знецінення національних валют інших країн та їх резервів, тому уряди країн почали замислюватися над диверсифікацією своїх резервів, закріпленням за окремими валютами світу статусу резервної валюти, визначенням оптимальної структури резервних активів та збільшенням обсягів монетарного золота. Лише за останні 100 років долар США втратив майже 97% своєї споживчої вартості, тоді як вартість золота зросла з 20 дол. до 1 771,9 дол. за тройську унцію (рис. 3).

Підвищення попиту на монетарне золото відбулося в умовах розвитку фінансово-економічної кризи

2008–2009 рр. Подібна ситуація зумовлена пошуком альтернативних резервних активів, оскільки посилилася нестабільність провідних світових валют – долара та євро. У жовтні 2009 р. вартість золота перетнула межу в 1000 дол. США за тройську унцію, а у вересні 2011 р. сягнула свого рекордного рівня – 1 771,9 дол. США за тройську унцію (рис. 3). Доцільно розглянути динаміку зростання ціни на золото та знецінення вартості долара у довгостроковій перспективі (рис. 4).

На рис. 4 прослідковується наявність тісного взаємозв'язку вартості золота та долара США. Так, зниження вартості американської валюти провокує зростання ціни золота, тому емісія доларів США «шттовхає» ціну на золото вгору. Отже, між цими двома ринками існує зворотний зв'язок.

На основі ретроспективного аналізу ринку золота можна зробити висновок, що зростання попиту на золоту відбувається в умовах розвитку нестабільної політико-

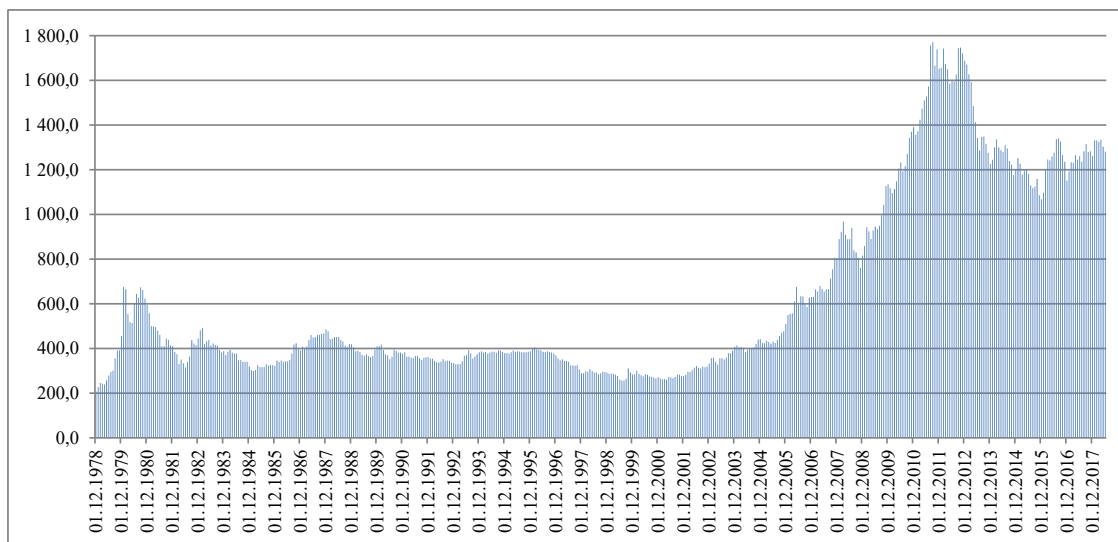


Рис. 3. Динаміка ціни золота, дол. США [17]

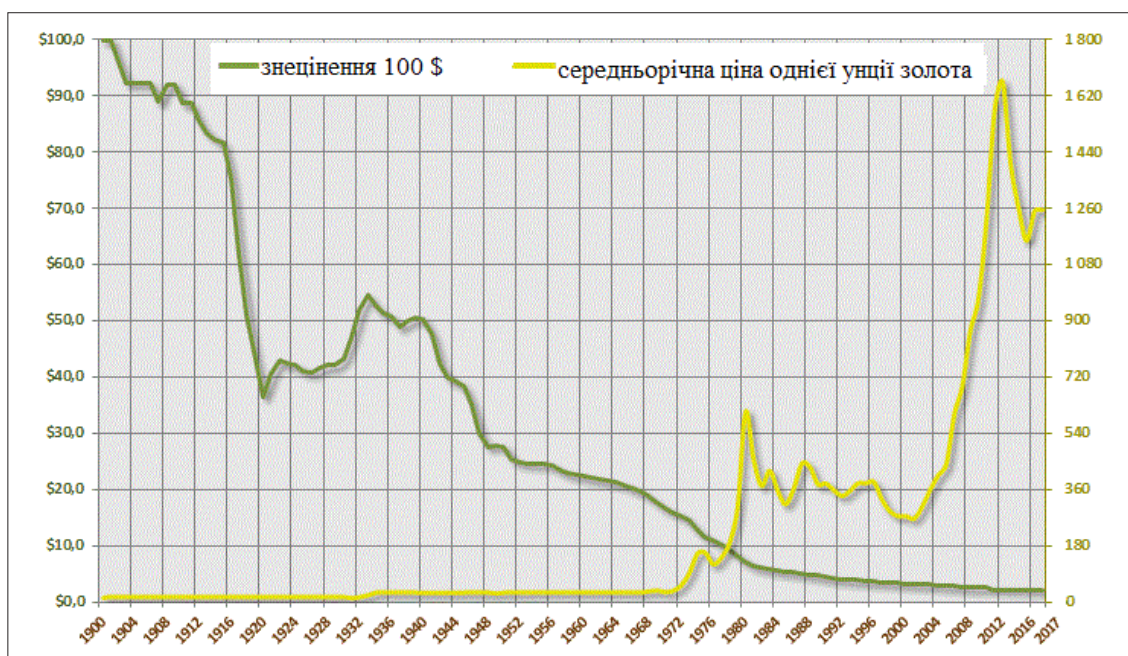


Рис. 4. Середньорічна ціна на золото та динаміка знецінення 100 доларів США [16]

економічної ситуації в країні та/або регіоні (світі), зокрема санкцій, дефляції, значної дезінфляції, гіперінфляції або неконтрольованої стагфляції (рис. 5) [18, с. 94].

В умовах сучасної валютної системи, у межах якої вартість грошової одиниці визначається через валютні паритети, будь-який серйозний спад починається з комбінації ускладнень у різних сферах, зокрема зростання рівня безробіття та інфляції, стагнації та інфляції тощо. Таким чином, будь-які негативні очікування призводять до зростання ціни золота.

Кризові потрясіння визначили необхідність проведення реформування світової валютної системи та визначення у ній місця золота, яке, незважаючи на свою демонетизацію, продовжує відігравати суттєву роль. Посилення ролі золота в сучасному житті можна простежити, аналізуючи політику центральних банків під час складання своїх резервів. Згідно з даними Всесвітньої ради по

золоту (World Gold Council – WGC), у середньому близько 10% резервів центральних банків становить золото, однак ступінь відмінності між резервами центральних банків розвинених країн, які тримають близько 50% своїх резервів у золоті, і країн із ринками, що формуються, величезна (табл. 2).

Як видно з табл. 2, найбільше золотих резервів сконцентровано у США, сумарно вони дорівнюють сукупності резервів Німеччини, Італії та Франції. Стрімкими темпами нарощують золоті запаси Російська Федерація та Китай, які збільшили свої резерви менш ніж за 30 років на 3,97 та 4,7 рази відповідно.

Збільшення частоти криз зумовлює зростання ролі золота як надзвичайних світових грошей. Маючи золото, можна придбати необхідні валюти, а на них – будь-які товари, погасити заборгованість [13, с. 64]. Для реальної оцінки ролі золота в глобальній економіці необхідно вра-

ховувати його традиційне двояке використання як цінної сировини і монетарного товару, про що свідчить структура попиту на світовому ринку золота (табл. 3).

У посткризовий період інвестиційний попит на золото як реальний резервний актив скоротився з 38,64% до 30,22% сукупного попиту на світовому ринку (табл. 4).

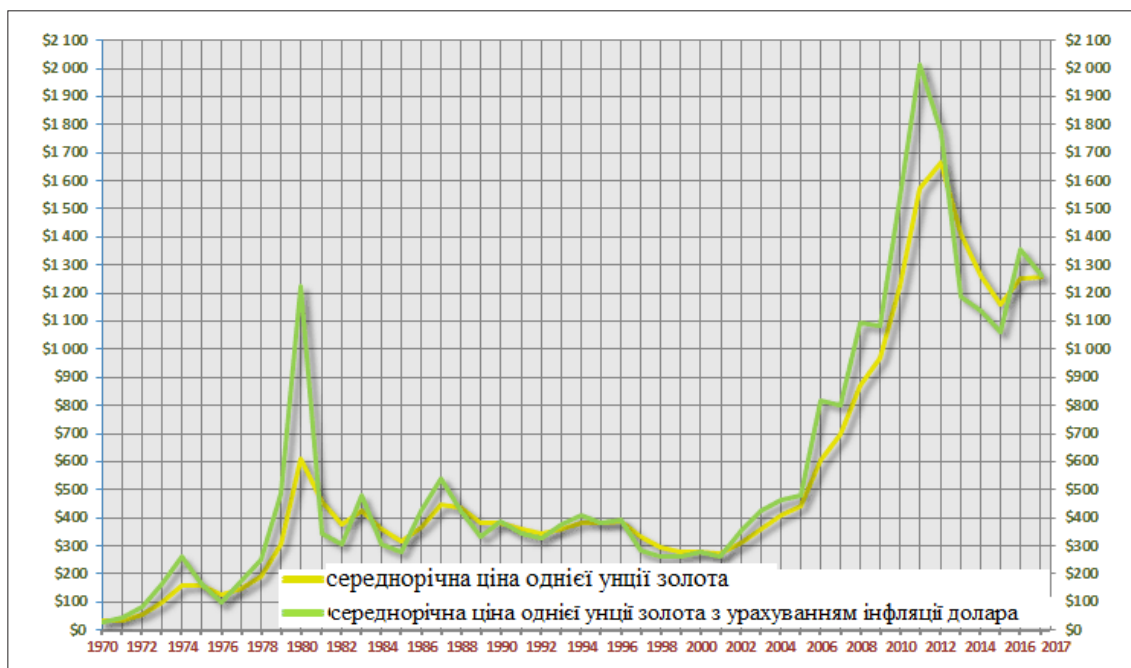


Рис. 5. Середньорічна ціна на золото з урахуванням інфляції долара [16]

Таблиця 2

Топ-10 країн із найбільшими золотими резервами, т [19]

Країна	Золото (т)				Частка в офіційних валютних резервах			
	1990	2000	2010	2018**	1990	2000	2010	2018
США	8146	8137	8133,46	8133,5	...	55,9	75,2	75,0
Німеччина	2960,5	3468,6	3406,77	3371,0	...	35,0	71,2	70,5
Італія	2073,7	2451,8	2451,84	2451,8	...	45,8	69,9	67,5
Франція	2545,8	3024,6	2435,41	2435,6	...	41,9	66,4	63,4
Росія	484,6*	384,4	676,03	1928,2	...	12,3	7,4	17,7
Китай	395	500,8	1054,09	1842,6	...	2,0	1,6	2,4
Швейцарія	2590,3	2419,4	1040,1	1040,0	...	39,8	17,4	5,4
Японія	753,6	763,5	765,22	765,2	...	1,9	3,2	2,6
Нідерланди	1366,7	911,8	612,45	612,5	...	45,5	58,3	68,2
Індія	332,6	357,8	557,75	560,9	...	7,7	8,0	5,6

Примітка: * – золоті резерви СРСР; ** – дані за 2018 р. наведені станом на 1 червня.

Таблиця 3

Попит на золото, т [20]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ювелірна промисловість	2054,1	2095,6	2139,1	2702,1	2501,9	2419,3	2059,3	2159,9
Промислове виробництво	460,5	428,6	381,3	355,9	348,7	332,0	323,4	333,1
Електроніка	326,6	316,1	288,3	279,2	277,5	262,1	255,6	265,6
Інша промисловість	88,3	76,3	64,6	53,7	51,2	51,0	49,8	50,7
Стоматологія	45,6	36,2	28,4	23,0	19,9	18,9	18,0	16,8
Інвестування	1633,3	1732,8	1615,0	814,2	877,6	960,9	1615,2	1241,5
Сукупний попит на зливки та монети	1203,7	1500,8	1308,9	1726,2	1061,8	1086,3	1068,4	1038,8
Торгуємі на біржі фонди та аналогічні товари	429,6	232,0	306,1	-912,0	-184,3	-125,3	546,8	202,7
Центральні банки та інші інститути	79,2	480,8	569,3	623,8	583,9	576,5	389,8	374,0
Попит на золото	4227,0	4737,8	4704,7	4496,1	4312,1	4288,8	4387,6	4108,5
LBMA Gold Price, US\$/oz	1224,5	1571,5	1669,0	1411,2	1266,4	1160,1	1250,8	1257,2

Проте водночас відбувається зростання попиту на дорожчий метал в ювелірних виробках (на 3,98% протягом останніх семи років), що виступає альтернативним інвестиційним активом передусім із боку домашніх господарств.

Однак попит на золото можна підтримувати за рахунок видобутку золота. Спробуємо проаналізувати тенденцію у виробництві та золота та спрогнозувати майбутню тенденцію використання золота.

Історично видобуток золота домінував у Південній Африці, США, Австралії та Канаді. Їхня частка у 1987 р. становила 60% від світового видобутку злата. Однак зростання попиту на золото (табл. 3) в різних галузях спричинило збільшення обсягів видобутку золота в інших країнах протягом останніх 17 років. Як результат, їхня частка скоротилася до 30%. Станом на 2016 р. обсяг видобутку золота зріс майже вдвічі.

США, Австралія та Канада почали нарощувати обсяги видобутку золота внаслідок збільшення обсягів видобутку золота з боку Китаю та Росії. Левову частку видобутку золота Китай та Росія спрямовували на поповнення своїх золотовалютних резервів. Це було досягнуто внаслідок оновлення виробничих потужностей на 90% протягом останніх 15 років. Окрім того, обсяг покладів

золотих мінеральних ресурсів у цих країнах достатній для підтримки попиту на світовому ринку щонайменше до 2048 р. Звичайно, ці корисні копалини не можуть бути в повному обсязі стати монетарним золотом, лише 60% видобутого золота може стати фінансовим. Це пов'язано з технологічним оснащенням видобувних компаній, глибиною покладів та зростанням виробничих витрат. Протягом останніх 15 років виробничі витрати зростали більше ніж на 10% річних. З іншого боку, збільшилися витрати на розвідку нових родовищ за рахунок збільшення інвестицій. За приблизними розрахунками Ради з золота, це призведе до збільшення видобутку золота та поповнення резервів приблизно на 30%.

Ці розрахунки зроблені з урахуванням цін на кінець 2016 р., коли вартість золота досягла 1 500 дол. за тройську унцію. При цьому 75 дол. становлять витрати на розвідку з розрахунку на 1 унцію, середні капітальні витрати на шахту – 200 дол. з розрахунку на 1 унцію, відносні витрати на видобуток – 1 150 дол., інвестиційна ставка – 15%, яка, своєю чергою, залежить від політичного ризику.

Якщо розглядати історичний складник видобутку золота порівняно з витратами за останні 30 років, то маємо таку тенденцію (рис. 7).

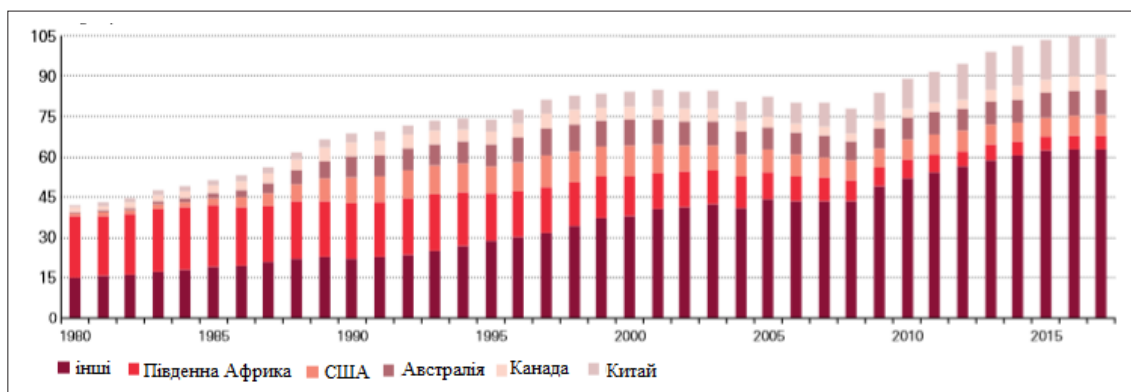


Рис. 6. Щорічні обсяги світового виробництва золота, т [21]

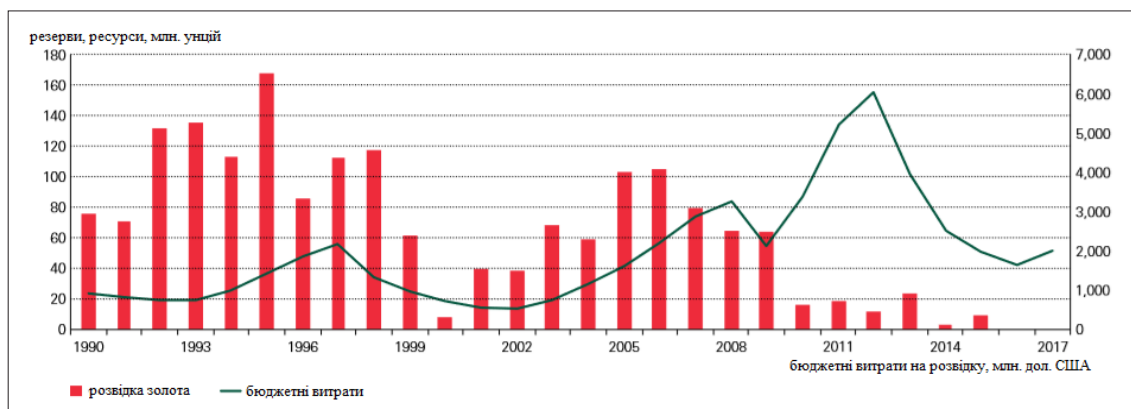


Рис. 7. Розвідка золота [21]

Таблиця 4

Частка попиту на золото, % [20]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ювелірна промисловість	48,59	44,23	45,47	60,10	58,02	56,41	46,93	52,57
Промислове виробництво	10,89	9,05	8,10	7,92	8,09	7,74	7,37	8,11
Інвестування	38,64	36,57	34,33	18,11	20,35	22,40	36,81	30,22
Центральні банки та інші інститути	1,87	10,15	12,10	13,87	13,54	13,44	8,88	9,10

Аналіз історичних відкриттів золотих запасів висвітлює низку проблем для гірничодобувної промисловості, яка прагне підтримувати виробництво золота на поточному рівні протягом найближчих 30 років. По-перше, після пікових зростань у 1980-х роках розвідка та видобуток золота мали тенденцію до скорочення до початку 2000-х років. По-друге, не відбувалося відкриттів родовищ «світового класу», що перевищують 5 млн. унцій (Moz/155t), які можуть бути перетворені на великі золоті шахти світового класу.

По-третє, розвідка нових родовищ відбувається за геологічними принципом якнайближче до наявних родовищ, а не на виявлення нових ділянок. Така зростаюча увага компаній до мікрорайонів та їх здатність знаходити додаткові запаси корисних копалин поблизу наявної гірничої інфраструктури та експертизи зменшує витрати компанії. Враховуючи значну інфляцію в будівництві та експлуатаційних витратах протягом останнього десятиліття, інвестиції, спрямовані на розширення або продовження виробництва на шахтах за рахунок наявної інфраструктури, часто забезпечують значно більшу рентабельність інвестицій та час, необхідний для доведення проекту від відкриття до виробництва (за останні два десятиліття подвоївся і нині становить близько 20 років). Такі корпоративні стратегії продовжують використовувати компанії США та Австралії, де, незважаючи на значні інвестиції, виробництво золота не змогло перевершити попередні піки, встановлені наприкінці 1990-х та початку 2000-х років.

По-четверте, використання корпоративних стратегій провідних видобувних компаній, які використовували фінансові стимули, спрямовані на розроблення та видобуток золота, а також переваги стабільного політичного середовища, місцеву інфраструктуру, наявність кваліфікованої робочої сили та обладнання.

Африка також починає відгравати значну роль у видобутку золота. Так, станом на 2016 р. африканські країни посіли 1/5 частину загального видобутку кустарного золота. Не відстають Росія, Казахстан та Китай. Останні країни значно вплинули на пропозицію золота за рахунок повернення до глибинного видобутку руди, оскільки: 1) починаючи з 1970-х років видобуток із глибинних пластів в Африці скоротився на 25% через незначні поклади шахт басейну Вітватерсранда; 2) низькосортну руду тепер можна обробляти за допомогою нових технологій, таких як кущове вилуговування, що сприяє розвитку нижчих родовищ відкритих кар'єрів; 3) нове високотехнологічне обладнання для гірничодобувної та переробної промисловості допомогло забезпечити економію на масштабі. Проте в майбутньому тенденція до видобутку корисних копалин виглядатиме як зворотна. Середня глибина виявлення нових родовищ золота продовжує поглиблюватися, це означає, що більший відсоток буде краще підходити для методів підземного видобутку. Технологічні вдосконалення, включаючи автоматизацію машин, сприятимуть цій тенденції, а також зменшать витрати на оплату праці, які часто становлять ліву частку загальних експлуатаційних витрат на підземних шахтах. Окрім того, підземні шахти містять значно вищу марку руд, аніж відкриті ями.

Загальна тенденція видобутку шахтним методом буде скорочуватися. Крім обмеженої кількості гравців, вичерпності ресурсів, у довгостроковій перспективі суттєве скорочення видобутку відбудеться через вплив ціни на золото, технологічні досягнення та інвестиційну привабливість країн Африки, Північної та Південної Америки. Крім того, уряди вимагають більшого роялті або частки власності; екологічні проблеми зростають навколо землі, води, відходів і пилу тощо. Видобуток відкритих кар'єрів

стає дедалі більш непривабливим для місцевих громад та центральних урядів через використання великої кількості земель для видобутку корисних копалин, особливо в країнах, що розвиваються. Тиск навколо сторонних стендів прискорить перехід до підземного видобутку.

Висновки. Суттєві зміни у видобутку золота, використання нових технологій не призведуть до суттєвого збільшення обсягів виробництва золота та його використання як монетарного. Натомість найближчі 30 років прогнозується підвищення автоматизації, штучного інтелекту та поліпшення технологій зйомки, що призведе до використання золота в сучасних технологіях. Останнім часом золото стало важливим індустріальним металом: ковкий, високопровідний та корозійний, він відіграє суттєву роль в електронній промисловості як ключовий компонент тонких провідних дротів та покриттів. Практично кожен елемент електронного обладнання містить невелику кількість золота, включаючи найновішу технологію випуску смартфонів. Золоті наночастинки широко використовуються у секторах охорони здоров'я та чистої технології завдяки своїм унікальним властивостям та економічній ефективності. Гібридні та електромобілі вимагають значно більшого числа високопродуктивних електронних компонентів із золотим компонентом. В останні роки високотехнологічне обладнання почали використовувати в порівняно простих пристроях, таких як холодильники та термостати. Розроблення «розумних» пристроїв, будинків вимагає застосування Інтернет-технологій. Більше підключення та інші пристрої будуть стимулювати попит на напівпровідникові чіпи, покриті золотом. Це вимагатиме нових рішень для поліпшення виробництва електроенергії, що може повністю змінити спосіб зберігання та доставки енергії. Метали традиційно відіграють ключову роль у вигляді каталізаторів та наночастинок, розроблених спеціально для перетворення енергії вводу в електрику. Дійсно, наночастинки золота мають значні переваги як для підвищення ефективності сонячних елементів, так і каталізаторів у водневих паливних елементах. Для будь-яких електронних систем управління також буде потрібно золото як основний компонент. Однією з технологій, яка очікується у найближчому майбутньому, є гнучка електроніка. Вже з'явилися прототипи гнучких телефонів та телевізійних екранів. Гнучка електроніка стане революційною, даватиме змогу розробляти такі пристрої, як переносні сонячні батареї, сенсори та гнучкі дисплеї в масовому виробництві.

Нові технології відіграють ключову роль у діагностиці та лікуванні захворювань. Наприклад, датчики розроблятимуться для діагностування потенційних проблем на ранній стадії. Вже розробляються пристрої для контролю основних показників життєдіяльності пацієнтів, таких як температура тіла та активність м'язів. Золото є важливим складником цих датчиків, забезпечуючи необхідну гнучкість та біосумісність для пристроїв, які прикріплюються безпосередньо до тіла.

Діагностичні набори на основі золотих наночастинок (широко відомі як швидкі діагностичні тести, або RDTs) були на передньому краї боротьби з багатьма поширеними захворюваннями протягом десятиліть. За даними ВООЗ, у 2016 р. було використано понад 300 млн. тестів, що містять золото, для діагностики малярії, передусім в Африці та Азії.

Другий напрям – збільшення попиту на ювелірні вироби. Сьогодні попит на ювелірні вироби домінує на Сході. Китай та Індія є найбільшими ювелірними країнами. Можна очікувати зростання попиту на золото у В'єтнамі, Індонезії та Камбоджі та країнах Південно-Східної Азії.

Третій напрям – інвестиції. Перспективне зростання попиту на золото підкріплюється розвитком біржових фондів (ETFs), які значно зменшили транзакційні витрати та зробили більш доступним золото. Збільшується питома вага використання цифрових платформ та торговельних операцій із золотом на основі технології fintech. Затримка поки що за використанням золота як криптованого активу на основі блокчейн-технологій. Проте розвиток мобільних додатків вже дає змогу людям купувати, продавати, інвестувати та дарувати золото. Найбільший попит на такі додатки існує в Індії та Китаї. У Китаї цифрові гаманці швидко міняють гроші в містах, а золото представлено на найважливіших платформах, таких як WeChat. Особливу увагу в Індії викликає економія золота, оскільки більшість індійських домогосподарств подає золото як весільний подарунок. Можливість купувати та акумулювати золото за допомогою мобільної електронної платформи та приймати доставку в ювелірний магазин, коли це потрібно,

має величезний потенціал в Індії. Такі програми можуть стимулювати зацікавленість і на інших ринках, що розвиваються.

Отже, сучасні тенденції у виробництві золота, перспективні напрями його використання та прогнозована зміна попиту відкидають ідею, що введення нової, забезпеченої золотом світової валюти дало б змогу уникнути рецидивів глобальної фінансової кризи. На перший погляд, це виглядає досить переконливо, проте неможливо. І передусім через те, що дефляційні процеси внаслідок обмеженості золотого запасу неминучі, особливо коли темпи зростання економіки істотно перевищують темпи нарощування золотого запасу. Коригування грошової маси в обігу є важливим важелем управління грошово-кредитною політикою, і збільшення грошової маси в період рецесій допомагає стабілізації економіки й стимулює її зростання, що фактично неможливо за умови золотого стандарту [22, с. 111–112].

Список використаних джерел:

1. Погодаев Ю.И. Роль золота в денежных системах XX века. Экономический журнал. 2010. Т. 19. № 3. С. 94–101.
2. Blackett Basil P. Planned money. London: Constable. 1932. 194 p.
3. Bordo M., Eichengreen B. The rise and fall of a barbarous relic: the role of gold in the international monetary system. NBER Working Paper 6436. 1998. URL: <http://www.nber.org/papers/w6436.pdf> (дата звернення: 22.07.2018).
4. Eichengreen B., Temin P. The Gold Standard and The Great Depression. NBER Working Papers 6060. 1997. URL: <http://economics.mit.edu/files/1233> (дата звернення: 22.07.2018).
5. Krugman P. Golden Instability. The New York Times. 2012. URL: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2012/08/26/golden-instability/> (дата звернення: 22.07.2018).
6. Friedman M. Money Mischief: Episodes in Monetary History. Mariner Books. 1994. 304 p.
7. Beattie A. Zoellick seeks gold standard debate. Financial Times. 2010. URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/eda8f512-eaae-11df-b28d-00144feab49a.html#axzz1pZx2tAJD> (дата звернення: 22.07.2018).
8. Красавина Л.Н. Реформы мировых валютных систем: ретроспективный и актуальный анализ. Деньги и кредит. 2017. № 4. С. 14–23.
9. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы. Век глобализации. 2011. № 1. С. 29–43.
10. Нейтан Льюис о Золотом стандарте. URL: <http://gold.ru/news/nejtan-ljuis-o-zolotom-standarte.html> (дата звернення: 27.07.2018).
11. Mundell R., Friedman M. One world, one money? Policy options. 2001. May URL: <http://www.columbia.edu/~ram15/lbe.htm> (дата звернення: 27.07.2018).
12. Harmston S. Gold as a store of value. World Gold Council. 1998. URL: http://www.spdrgoldshares.com/media/GLD/file/research_study_22.pdf (дата звернення: 24.07.2018).
13. Кафтулина Ю.А., Русакова Ю.И. Россия на международном рынке золота. Вестник Пензенского государственного университета. 2015. № 3(11). С. 63–70.
14. International Reserves / International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2017/eng/assets/ar17-appI.pdf>.
15. IMF Quotas / International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/en/about/factsheets/sheets/2016/07/14/12/21/imf-quotas> (дата звернення: 26.07.2018).
16. Цены на золото, серебро, платину, палладий, родий, иридий, рутений, осмий / Драгоценные металлы. URL: http://gold-silver.com.ua/precious_metals/price_precious_metals.html (дата звернення: 25.07.2018).
17. Gold Price / World Gold Council. URL: <https://www.gold.org/data/gold-price> (дата звернення: 25.07.2018).
18. Миколенко А.А. Основні чинники впливу на ринок золота. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 23. С. 93–95.
19. Gold reserves / World Gold Council. URL: <https://www.gold.org/data/gold-reserves> (дата звернення: 26.07.2018).
20. Gold supply and demand / World Gold Council. URL: <https://www.gold.org/data/gold-supply-and-demand> (дата звернення: 26.07.2018).
21. Global Gold Mining Industry Report 2018-2022 / World Gold Council. URL: https://www.reportlinker.com/market-report/ Metals/90243/Gold-Mining?utm_source=adwords1&utm_medium=cpc&utm_campaign=Chemical_And_Materials&utm_adgroup=Gold_Mining_Statistics&gclid=CjwKCAjwhevaBRApEiwA7aT530dVkl1_18n0b_Y4y2yvEnVx4K_05edBh-AZI80fKmuUuHQrxtHdqOlhoCutgQAvD_BwE (дата звернення: 27.07.2018).
22. Сидорова Е.Е. Мировая валютная система: дорога стабилизации Проблемы прогнозирования. 2011. № 5(128). С. 110–115.

ПОЛИСИСТЕМНАЯ ПАРАДИГМА СОВРЕМЕННОЙ РОЛИ ЗОЛОТА

Аннотация. В статье проведен ретроспективный анализ позиций золота в действующей Ямайской валютной системе, упростившей золотые паритеты и официальную цену на золото и демонетизировав его. Рассмотрена возможность видоизменения мирового валютного порядка, при котором статус золота как финансового актива может потерять свою актуальность. Проанализирована структура резервов стран с наибольшими объемами золота в физическом и процентном значениях. Проведен корреляционный анализ стоимости золота и инфляции доллара США. Исследован спрос на золото, особенности его добычи. Спрогнозированы перспективные направления использования золота на ближайшие 30 лет.

Ключевые слова: золото, финансовый актив, резервные активы, мировая валюта, международная валютная система.

POLYSYSTEM PARADIGM OF THE CURRENT ROLE OF GOLD

Summary. The article presents a retrospective analysis of the positions of gold in the existing Jamaica currency system, which simplified gold parities and the official price of gold, demonetizing it. The possibility of modification of the world monetary order, in which the status of gold as a financial asset may lose its relevance, is considered. The structure of reserves of the countries with the largest volumes of gold in the physical and percentile sense is analyzed. A correlation analysis of the value of gold and US dollar inflation was carried out. The demand for gold, the peculiarities of its extraction is investigated. Predicted prospective directions of gold utilization for the next 30 years.

Key words: gold, financial asset, reserve assets, world currency, international currency system.

УДК 338.48

Кожухівська Р. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

Саковська О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманського національного університету садівництва*

Kozhukhivska R. B.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Affairs,
Uman National University of Horticulture*

Sakovska O. M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Affairs,
Uman National University of Horticulture*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНИМИ ЗАКЛАДАМИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано методику визначення ефективності рекламно-маркетингової діяльності на регіональному рівні. Запропоновано інноваційну форму оцінки ефективності рекламно-маркетингової діяльності та надано практичні рекомендації щодо підвищення ефективності просування туристичного продукту на регіональному рівні з використанням показників системи просування і коефіцієнта ефективності рекламної діяльності. Досліджено витрати на рекламні заходи, що стосуються просування санаторно-курортних послуг. На основі інноваційної методики оцінки ефективності проведення рекламної діяльності розраховано показники ефективності рекламно-маркетингової діяльності на регіональному рівні. Наукова новизна дослідження полягає у визначенні чинників, що впливають на ефективність просування туристичного продукту, і розробленні системи показників ефективності просування туристичного продукту на регіональному рівні.

Ключові слова: Інтернет, реклама, санаторно-курортний заклад, маркетинг, регіон.

Вступ та постановка проблеми. За наявних умов зростання конкуренції на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках питання ефективного просування туристичного продукту стають пріоритетними для розвитку туристичного регіону. За даними ВТО, у 2017 р. Україна увійшла в десятку держав зі збільшення видатків на виїзний туризм [18; 19]. У 2017 р. жителі України витратили на подорожі за кордон на 15% більше, ніж у 2016 р. [15]. Якщо у 2015 р. витрати українців на виїзний туризм становили 2,8 млрд. дол. [13], у 2016 р. – 3,5 млрд. дол. [14], то в 2017 р. ця цифра досягла майже 5 млрд. дол. [15]. За даними Держкомстату, якщо в 2015 році з України виїхали 2,3 млн. туристів [13], то у 2016-му ця цифра досягла 2,4 млн. осіб [14], а в 2017 р. – вже близько 2,6 млн. осіб [15]. Тобто туристичним регіонам України для залучення українців на вітчизняні заклади відпочинку необхідно на

рівних конкурувати із зарубіжними напрямками. Вказана конкуренція багато в чому реалізується саме у сфері інноваційних маркетингових технологій, створення сучасних систем просування туристичного продукту [7, с. 55]. Разом із тим слід оцінювати ефективність використовуваних методів просування для правильного планування рекламного бюджету і досягнення його оптимального використання.

Зважаючи на вказане, питання проведення ефективної рекламно-маркетингової діяльності туристичними підприємствами з просування туристичного продукту нині набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових публікацій, у яких розкрито засади розроблення стратегії просування туристичного продукту, слід відзначити роботи М. Бондаренко [1], Л. Гонтаржевської [2],

Л. Дядечко [6], О. Любіцевої [9]. Територіальний туристичний продукт як об'єкт просування розглядають Н. Герасимчук [5], Н. Горбаль [3], Л. Гринів [5], О. Гулич [5], Ю. Пшеничних [11]. Питання застосування реклами як способу продажу туристичної послуги розглянуто у працях Дж. Боуена [8], В. Дем'яненко [4], Р. Кожухівської [7], Ф. Котлера [8], Дж. Мейкенза [8], С. Потапенко [4] та ін.

Проведений аналіз теоретико-методологічного базису наявних досліджень у цій сфері виявив, що для вирішення завдань просування туристичного продукту є певні наукові передумови. Однак багато питань, що стосуються розроблення стратегії просування туристичного продукту, визначення її основних елементів, методики розроблення і процесу реалізації, залишаються невирішеними і потребують теоретичного та практичного вирішення.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів визначення ефективності використання Інтернет-рекламних заходів для санаторно-курортних закладів України.

Зважаючи на мету статті, основним завданням дослідження є визначення методичних аспектів розрахунку ефективності рекламно-маркетингової політики з просування туристичного продукту у регіоні.

Предметом дослідження є організаційні елементи методики ефективності рекламно-маркетингової діяльності з просування туристичного продукту на рівні регіону.

Об'єктом дослідження виступають санаторно-курортні заклади Одеської області Південного регіону України.

Результати дослідження.

На думку деяких теоретиків і практиків у сфері рекламно-маркетингової діяльності [3–5; 7–9], рекламна активність знаходиться у причинно-наслідковому зв'язку з економічними результатами діяльності підприємства, тому оцінка такого взаємозв'язку є вкрай важливою. Наприклад, за визначенням Н.І. Горбаль, ефективність реклами – це економічний показник оцінки доцільності використання коштів, що виділяються на рекламу, який є відношенням збільшення обсягів збуту до витрат на рекламу [3, с. 9]. За наявних кризових умов розвитку традиційного маркетингу на перший план виходять комунікативні аспекти маркетингової стратегії, відбувається зміщення акцентів із матеріальних показників на споживача та його сприйняття [8, с. 117].

Усе більшу роль в аналізі реклами і рекламного ринку відіграє «зворотний зв'язок» зі споживачем [7, с. 56]. Таким чином, ефективність реклами варто розглядати крізь призму поділу на економічну і комунікативну [6, с. 52]. Економічна ефективність оцінює взаємозв'язок витрат і повернення фінансових коштів [3, с. 49], а в методах комунікативної ефективності аналізуються безпосередні ефекти рекламних комунікацій [4, с. 11]. Отже, в економічній ефективності досліджуються такі критерії, як продаж, частка ринку, прибуток/дохід тощо. Комунікативна ефективність рекламної кампанії дає змогу визначити: 1) наскільки ефективно було донесено до цільової аудиторії необхідні відомості; 2) чи сформована бажана для рекламодавця точка зору.

Деякими авторами [3; 4; 11] пропонується розглядати комунікативну ефективність реклами як сукупність трьох чинників:

- 1) вплив реклами на зміну знань про підприємство, його товари/послуги;
- 2) вплив реклами на формування позитивного ставлення до підприємства;
- 3) вплив реклами на формування бажання споживача придбати товар, контактувати з підприємством.

У розвитку туризму на регіональному рівні вказані показники будуть характеризувати бажання споживача приїхати в регіон, намір придбати місцеві товари і послуги, наявність у споживачів уявлення про регіон як місце для певного типу подорожей. Наприклад, курорти Південного регіону України – традиційне місце пляжного відпочинку, Одеська область – центр санаторно-курортного лікування і т. д.

Реалізуючи маркетингову стратегію і проводячи комплекс рекламно-інформаційних заходів, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей і вирішення поставлених завдань із розвитку туризму, варто оцінювати ефективність проведеної рекламної діяльності як на рівні окремих підприємств, так і на рівні курортів та туристичного регіону загалом [1, с. 105].

Оцінюючи економічну ефективність системи просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Південного регіону України, необхідно розглядати динаміку всіх індикативних показників, що характеризують ефект рекламної діяльності на регіональному рівні:

- 1) динаміку туристичних потоків у регіоні;
- 2) динаміку обсягу послуг, наданих туристично-рекреаційним комплексом;
- 3) динаміку податкових надходжень від підприємств туристично-рекреаційного комплексу до консолідованого бюджету.

Україна має найбільші й найрізноманітніші в Центральній Європі запаси ресурсів для розвитку санаторно-курортного лікування, хоча їх використання не можна назвати ефективним [2, с. 41]. Більшість оздоровчих закладів становлять різноманітні заклади відпочинку переважно сезонної дії, розраховані на тривалий відпочинок протягом відпустки, але за кількістю оздоровлених (34%) вони поступаються санаторіям (39%), які працюють цілорічно. Найбільша кількість рекреантів оздоровлюється на базах відпочинку в Одеській, Миколаївській, Запорізькій та Херсонській областях [11, с. 22].

Для детального аналізу ефективності рекламно-маркетингових заходів із просування туристичного продукту на регіональному рівні вибрано Одеську область, оскільки саме вона, на нашу думку, є найбільш перспективною для реалізації інноваційної рекламно-маркетингової політики просування туристичного продукту та розвитку туризму в Україні.

У табл. 1 відображено динаміку туристичних потоків Одеської області за період 2011–2017 рр.

Дані табл. 1 відображають загалом позитивну динаміку до розвитку туризму в Одеській області за період 2011–2017 рр. Проте слід зауважити, що туристичний потік у 2013–2014 рр. дещо знизився, на нашу думку, цей факт пояснюється відносно нестабільною фінансово-економічною ситуацією, політичним становищем у країні (проведення антитерористичної операції) та коливанням курсу долара і здорожчанням закордонного відпочинку. Але вже у 2016 р. ситуація у країні поступово почала налагоджуватися, що спричинило підвищений інтерес населення до відпочинку, і, як наслідок, туристичний потік до Одеської області в 2017 р. зріс приблизно на 40% порівняно з 2015 р.

Серед основних маркетингових заходів, що проводилися у Південному регіоні України, зокрема в Одеській області, у період 2016–2017 рр. для розвитку туристичної привабливості регіону, слід відзначити: виставкові заходи, туристичні форуми та фестивалі; рекламу по радіо та телебаченні; Інтернет-рекламу; зв'язки з громадськістю (PR); зовнішню рекламу із зазначенням телефону гарячої лінії; інфотур для туроператорів, турагентів та представ-

ників ЗМІ тощо [10]. Так, протягом 2017 р. регіональний туристичний продукт було презентовано в рамках: Міжнародної туристичної виставки «ІТВ-2017» (Берлін), XXI Міжнародної туристичної виставки UITT «Україна – подорожі і туризм» (Київ), XII Міжнародної асамблеї туристичного бізнесу (Одеса). Для популяризації туристичного потенціалу області проведено: робочу зустріч представників туристичного бізнесу Одеської області з литовськими туроператорами та презентацію закладів тимчасового розміщення і популярних об'єктів туристичних відвідувань області; зустріч представників засобів масової інформації Чехії і Словаччини з провідними туроператорами області, у рамках якої відбулася презентація туристичних можливостей регіону; workshop «Новачі туристичного сезону-2015» та промотур «Одеська гостинність»; форум «Біла акація» з питання розвитку медичного туризму, у рамках якого було проведено презента-

цію потенціалу області у сфері лікувально-оздоровчого туризму тощо [12].

Конкурентні переваги та обмеження перспективного розвитку туристичного потенціалу Одеської області виявлено на основі діагнозу стартових умов регіонального розвитку шляхом SWOT- та PEST-аналізу. Характеристика сильних та слабких сторін області, зовнішніх можливостей та загроз для її розвитку подано в табл. 2.

Табл. 3 та рис. 1 відображають динаміку проведених та запланованих бюджетних витрат на рекламно-маркетингову діяльність із просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області в період із 2011 по 2020 р.

Аналіз регіонального розвитку туризму показує, що кожна гривня, витрачена на просування туристичної послуги/продукту, повертається зростанням туристичних потоків, податкових надходжень, доходами місцевих

Таблиця 1

Туристичні потоки Одеської області за 2011–2017 рр., осіб

Роки	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, всього	Із загальної кількості туристів:		
		іноземні туристи	Туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2011	76066	17136	32321	26609
2012	65129	9807	36726	18596
2013	61589	7047	44136	10406
2014	43382	2975	34811	5596
2015	45809	1126	33744	10939
2016	59077	2097	35749	21231
2017	72302	2103	44758	25441

Джерело: складено за [17]

Таблиця 2

SWOT-аналіз туристичного потенціалу Одеської області

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Сприятливі умови для поєднання різних видів туризму та оздоровлення. – Значні рекреаційні та бальнеологічні ресурси. – Привабливий туристичний імідж Одеси. – Можливості диверсифікації ринку туристичних послуг: зелений, екологічний, гастрономічний, етнографічний, медичний, з організації та проведення ділових заходів, подієвий туризм. – Широкий спектр можливостей щодо забезпечення організованого відпочинку та оздоровлення. – Велика кількість пляжів на узбережжі. – Наявність історичної та культурної спадщини та інших атракцій. – Перспективні умови розвитку нових видів туризму. 	<ul style="list-style-type: none"> – Незадовільний стан доріг та під'їзних шляхів до об'єктів туристичного призначення, непривабливість супутньої інфраструктури. – Низький рівень інформаційного супроводження туристичної діяльності. – Недостатня облаштованість рекреаційних територій та низький рівень туристичного сервісу. – Відсутність цілісної системної державної політики розвитку та підтримки галузі. – Обмеження забезпечення зростання кількості туристів та рекреантів. – Слабка координованість роботи різних профільних установ з надання туристичних, оздоровчих та інших супутніх послуг. – Недостатня розвиненість інфраструктури туристичної галузі.
Зовнішні можливості	Зовнішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Збільшення значення регіону щодо надання рекреаційно-оздоровчих послуг у зв'язку з анексією Криму. – Активне співробітництво з державами Чорноморського регіону. – Членство у європейських міжрегіональних об'єднаннях. – Транзитні можливості території регіону. – Можливості активного розвитку та розширення сфери послуг. – Відкриття нових можливостей через підписання Асоціації з ЄС. – Реформування ключових елементів державного управління. – Активна позиція місцевої влади щодо поліпшення інвестиційного клімату в регіоні. 	<ul style="list-style-type: none"> – Загроза національній безпеці та суверенітету України внаслідок ситуації в Криму та на Сході. – Конкуренція з боку інших регіонів та держав. – Корупція та нестабільність «правил гри» в економіці. – Недостатня інноваційність підприємств. – Слабка забезпеченість гарантій із боку держави для внутрішніх та закордонних інвесторів. – Недовіра іноземних бізнесових кіл до гарантування державою захисту інвестицій та економічних інтересів. – Незадовільна структура зовнішніх інвестицій. – Слабка інформованість потенційних партнерів про можливості регіону.

Джерело: побудовано за [10; 12]

Таблиця 3
Бюджетні витрати на рекламно-інформаційне просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області

Рік	Обсяг фінансування рекламно-інформаційної діяльності, млн. грн.
2011	6,9640
2012	53,1000
2013	70,8300
2014	116,0060
2015	113,3628
2016	106,2600
2017	113,6990
Планові роки	
2018	121,6570
2019	35,079
2020	59,312
Разом 2011-2020 рр.	789,3058

Джерело: побудовано за [10; 12; 16]

виробників. Причому з урахуванням мультиплікативного ефекту розвиток туризму дає потужний поштовх соціально-економічному розвитку регіону.

Аналіз динаміки рекламно-маркетингового бюджету і проведених заходів із просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області в 2011–2017 рр. дав змогу зробити такі висновки:

– слід відзначити позитивну динаміку розвитку туризму в Одеській області за період 2011–2017 рр. Проте слід зауважити, що туристичний потік у 2013–2014 рр. дещо знизився у зв'язку з нестабільною фінансово-економічною ситуацією, політичним становищем у країні (проведення антитерористичної операції) та коливанням курсу долара і, як наслідок, здорожчанням закордонного

відпочинку. Але в 2016 р. ситуація в країні поступово почала налагоджуватися, що спричинило підвищений інтерес населення до відпочинку, і, як наслідок, туристичний потік до Одеської області в 2017 р. зріс приблизно на 40% порівняно з 2015 р.;

– у період із 2011 по 2017 р. обсяг фінансування заходів, спрямованих на просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області, становив майже 695 млн. грн., річні бюджети – від 53 до 121 млн. грн. на рік, середній річний бюджет за вказаний період становить 99,27 млн. грн.;

– серед рекламних методів, що використовувалися у регіоні, переважає реклама в традиційних ЗМІ (друковані видання, радіо, телебачення), Інтернет-рекламі приділяється недостатня увага, хоча цей напрям просування туристичного продукту є високоєфективним із погляду співвідношення «витрати – результат», має широкую аудиторію, зростає швидкими темпами як інформаційний майданчик, так і дистрибутивний канал;

– важливими завданнями просування туристичного продукту в регіоні за умов обмеженого маркетингового бюджету є вибір найбільш ефективного маркетингового інструментарію, а також оцінка ефективності окремих маркетингових заходів для оптимізації системи просування туристично-рекреаційного потенціалу регіону.

Отже, варто зазначити, що в 2013–2014 рр. українська економіка функціонувала в кризових умовах, що, безумовно, знайшло відображення в уповільненні темпів зростання світового туризму і зниженні туристичного потоку в багатьох країнах та регіонах світу. І те, що туристичний потік у 2016–2017 рр. в Одеській області не знизився різко, а залишився на стабільному рівні, характеризує проведену маркетингово-рекламну політику просування турпродукту як досить ефективну.

У табл. 4 проаналізовано обсяг та динаміку показників маркетингового бюджету на просування туристичного

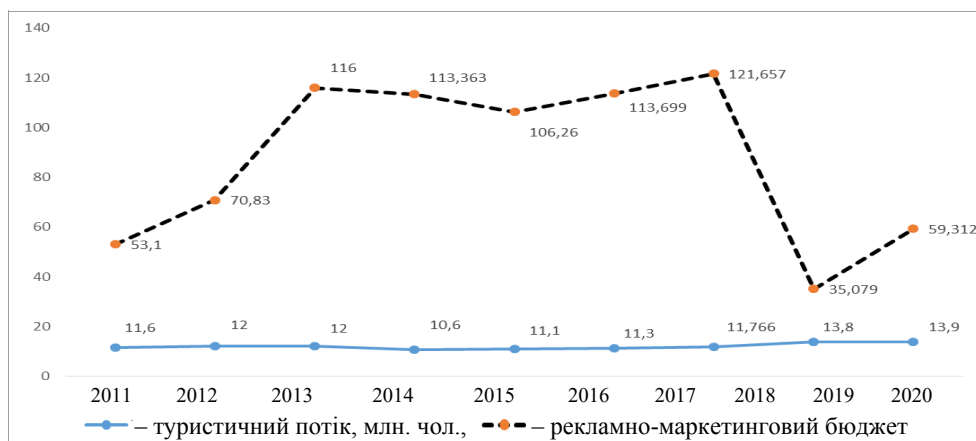


Рис. 1. Порівняльна динаміка рекламного бюджету і туристичних потоків (реальні та планові показники) Одеської області в 2011–2020 рр.

Джерело: побудовано на основі проведеного дослідження

Таблиця 4

Динаміка маркетингового бюджету на просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області за 2013–2017 рр., млн. грн.

Показники	2013	2014	2015	2016	2015	2016	2017
Рекламно-маркетинговий бюджет	0,053	0,071	0,116	0,113	0,106	0,114	0,122
Податкові надходження	3,400	5,100	4,900	4,900	3,900	4,300	4,600
Обсяг наданих послуг	40,000	48,300	48,700	54,400	58,800	63,600	67,900
Інвестиції в основний капітал	5,700	7,200	8,800	13,400	20,200	12,700	28,100

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

продукту санаторно-курортних закладів Одеської області за період 2013–2017 рр.

Аналізуючи дані табл. 4, слід зазначити, що за рахунок збільшення обсягу наданих санаторно-курортних послуг збільшилися податкові надходження та поліпшився інвестиційний клімат у регіоні.

Оцінити ефект рекламної діяльності на рівні регіону можна за показниками прямого і непрямого впливу. До показників прямого впливу реклами можна віднести збільшення туристичного потоку в регіон. До показників непрямого впливу належать: а) приріст обсягу санаторно-курортних послуг; б) приріст податкових надходжень до консолідованого бюджету; в) приріст інвестицій в основний капітал. З урахуванням впливу цих показників можна розрахувати коефіцієнт ефективності рекламної діяльності з просування санаторно-курортних закладів Одеської області й економічних показників діяльності туристично-рекреаційного комплексу Південного регіону (формула 1).

$$K_{\text{ерд}} = \frac{ТП_n}{РМБ_n} * 1000, \quad (1)$$

де, $K_{\text{ерд}}$ – коефіцієнт ефективності рекламної діяльності;

$ТП_n$ – туристичний потік у звітному році, млн. осіб;

$РМБ_n$ – рекламно-маркетинговий бюджет у звітному періоді, млн. грн.

Пропонований нами показник оцінки ефективності рекламної діяльності на рівні регіону – коефіцієнт ефектив-

ності рекламної діяльності ($K_{\text{ерд}}$) – виражається кількістю туристів, що відвідали регіон у звітному періоді, у розрахунку на 1 000 грн. рекламно-маркетингового бюджету за звітний період.

У табл. 5 проведено оцінку ефективності рекламної діяльності з просування санаторно-курортних закладів Одеської області за допомогою коефіцієнта ефективності рекламної діяльності ($K_{\text{ерд}}$).

Запропонована методика оцінки ефективності проведення рекламно-маркетингової діяльності з просування санаторно-курортних закладів дає змогу оцінити ефективність рекламної діяльності у цілому, оскільки зростання потоку туристів забезпечується у тому числі й за рахунок комунікативної ефективності рекламної діяльності.

З урахуванням специфіки оцінки ефективності діяльності з просування на рівні туристичного регіону в подальшому слід відстежувати показники комунікативної ефективності реклами, у тому числі реклами в мережі Інтернет, яка набуває все більшого значення в комплексі маркетингу. Оцінювати ефективність Інтернет-реклами і просування, на нашу думку, доцільно за показниками, що відображено в табл. 6.

Оцінка деяких показників може бути запрограмована безпосередньо на Web-сайті, частина оцінюється за допомогою опитувань, які також можна проводити на Web-сайті з використанням інформаційних технологій.

Таблиця 5

Оцінка ефективності проведення рекламно-маркетингової діяльності з просування туристичного продукту санаторно-курортних закладів Одеської області 2011–2017 рр.

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Туристичний потік, млн. осіб	11,6	12,0	12,0	10,6	11,1	11,3	11,4
Рекламно-маркетинговий бюджет, млн. грн.	53,100	70,830	116,000	113,363	106,260	113,699	121,657
Коефіцієнт ефективності рекламної діяльності ($K_{\text{ерд}}$)*	218	169	103	94	104	99	94

Примітка: *Коефіцієнт ефективності рекламної діяльності ($K_{\text{ерд}}$) виражається в ос./1000 грн. і показує кількість туристів, які прибули в регіон у звітному періоді, у розрахунку на 1000 грн. рекламно-маркетингового бюджету за звітний період (формула (1))

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 6

Показники оцінки ефективності Інтернет-реклами санаторно-курортних закладів Одеської області під час проведення рекламної кампанії

Комунікативна ефективність	Економічна ефективність
<p><i>Рекламне повідомлення (банер, рекламно-графічний блок, тизер, оголошення):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – кількість показів; – частота показу; – перетин аудиторій; – кількість кліків; – помітність; – запам'ятовуваність; – різноманітність реклами; – співвідношення числа кліків до числа переглядів; – частота кліка. 	<p><i>Рекламне повідомлення (банер, рекламно-графічний блок, тизер, оголошення):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – вартість розміщення реклами; – ціна за тисячу показів; – ціна тисячі унікальних показів; – ціна за клік; – середня ціна унікального кліка.
<p><i>Web-сайт курортів області:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – кількість унікальних відвідувачів; – кількість відвідувань; – кількість нових користувачів; – число переглядів сторінок; – число дій; – карта відвідувань сайту; – частота відвідування; – глибина перегляду; – кількість сторінок, що переглядаються на сайті; – тривалість відвідування. 	<p><i>Web-сайт курортів області:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – кількість дій; – кількість клієнтів; – кількість замовлень; – кількість продаж, обсяг продажу; – ціна одного унікального відвідувача; – ціна одного відвідування; – середня ціна замовлення; – середні витрати на продаж; – частота замовлення; – середня сума покупки; – середнє число продажів на кожного клієнта.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таким чином, під час планування витрат на просування туристичного продукту необхідно враховувати витрати на технічне і програмне забезпечення процесів оцінки ефективності рекламної діяльності, які в подальшому дадуть змогу оптимізувати рекламний бюджет і спрямувати кошти на найбільш ефективні маркетингові інструменти.

Висновки. На підставі проведеного дослідження ефективності рекламно-маркетингових заходів із просування туристичного продукту на регіональному рівні, зокрема санаторно-курортних закладів Одеської області, можна зробити такі висновки:

– у період 2010–2011 рр. $K_{\text{срд}}$ був низький на тлі кризових явищ у світовій і українській економіці та падіння попиту на туристичному ринку. Збільшення рекламного бюджету у ці роки дало змогу звести до мінімуму зниження туристичного потоку до санаторно-курортних закладів Одеської області і підтримати маркетингову діяльність самих закладів відпочинку;

– у досліджуваному періоді значна частина рекламно-маркетингового бюджету області була спрямована на традиційні канали маркетингу і реклами (друковані ЗМІ, зовнішня реклама, ТБ, радіо, виставки), тоді як інші регіональні учасники туристичного ринку до 50% маркетингового бюджету спрямовують рекламні заходи в мережі Інтернет [9];

– у 2013 р. ефективність рекламно-маркетингової діяльності з просування санаторно-курортних закладів Одеської області значно зросла ($K_{\text{срд}}$ виріс з 94 туристів на 1 000 грн. рекламного бюджету в 2014 р. до 104 туристів у 2015 р.), що пов'язано у тому числі з коригуванням «Програми розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017–2020 роки», «Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року» та оптимізацією рекламно-маркетингової діяльності на рівні Південного регіону України;

– аналізуючи динаміку коефіцієнта ефективності рекламної діяльності з просування санаторно-курортних закладів Одеської області ($K_{\text{срд}}$) у 2014–2017 рр., можна зробити висновок про те, що ефективність рекламно-маркетин-

гової діяльності необхідно збільшувати за рахунок постійного планування рекламно-маркетингового бюджету з обов'язковою оцінкою ефективності діяльності по кожній статті, а також за рахунок збільшення частки коштів, що витрачаються на сучасні методи рекламно-маркетингового просування, особливо на просування в Інтернеті;

– зважаючи на зростаючу роль Інтернету як джерела інформації й каналу просування товарів і послуг, необхідно збільшувати частку витрат маркетингового бюджету на просування санаторно-курортних закладів у мережі Інтернет і планувати витрати на просування Web-сайту туристичного регіону й оцінку ефективності Інтернет-реклами з урахуванням показників економічної та комунікативної ефективності рекламних інструментів.

Отже, слід резюмувати, що для проведення ефективної рекламно-маркетингової політики з просування туристичного продукту на регіональному рівні необхідні збільшення маркетингового бюджету і ретельне постійне планування заходів маркетингового плану з подальшою оцінкою ефективності діяльності за кожною статтею.

З урахуванням тенденцій розвитку сучасного туристського ринку доцільним видається посилення маркетингового впливу в мережі Інтернет, на ринку мобільної реклами, у тому числі в соціальних мережах, оскільки ефективність просування за допомогою інформаційних технологій є вищою порівняно з традиційними методами просування та реклами. Позитивний ефект від проведення рекламно-маркетингових заходів із просування туристичного продукту на регіональному рівні слід регулярно оцінювати, вносячи корективи в маркетингові заходи як на етапі розроблення плану і бюджету маркетингової діяльності на рік, так і протягом року на основі аналізу поточної оцінки ефективності окремих інструментів рекламної політики.

Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження, на нашу думку, слід вести в напрямі розроблення практичних аспектів методологічного характеру, що пов'язані з просторовим моделюванням системи показників ефективності просування туристичного продукту на рівні регіонів.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко М.П. Туристичний сектор економіки України: реалії та перспективи. Економіка і прогнозування. 2011. № 1. С. 104–119.
2. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні. Донецьк: Східний видавничий дім. 2008. 180 с.
3. Горбаль Н.І. Оцінка та формування витрат на рекламну діяльність в системі маркетингу підприємства. Львів: Львівська політехніка, 2009. 20 с.
4. Дем'яненко В.В., Потапенко С.Д. Оптимізація розподілу бюджету рекламної кампанії для поширення рекламних повідомлень. Маркетинг в Україні. 2010. № 3. С. 10–12.
5. Гулич О.І., Гринів Л.С., Герасимчук Н.М. Методика формування стратегій сталого соціально-економічного розвитку курортно-рекреаційних територій і туристичних центрів. Львів: Інститут регіональних досліджень, НАН України, 2007. 52 с.
6. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Київ: Центр учбової літератури. 2007. 224 с.
7. Кожухівська Р.Б. Напрям застосування інформаційних технологій в комунікаційних стратегіях українських туристичних підприємств та підприємств індустрії гостинності. Бізнес Інформ. 2015. Вип. 10. С. 55–60.
8. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. Москва: ЮНИТИ, 2008. 587 с.
9. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг. К.: Альтерпрес, 2006. 436 с.
10. Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017–2020 рр. Рішення Одеської обласної ради від 23.12.2016 № 285-VII. URL: <https://oda.odessa.gov.ua/statics/pages/files/5a58d0f18f339.pdf>.
11. Пшеничных Ю.А. Технология поддержки принятия управленческих решений на основе комплексной оценки индустрии туризма в экономической системе. Туризм: право и экономика. 2016. № 3. С. 20–25.
12. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 р. / Одеська обласна державна адміністрація. URL: <http://oda.odessa.gov.ua.socialnoekonomichnij-rozvitok/strategiya-ekonomichnogota-socialnogo-rozvitku-odeskoioblast-do-2020-roku>.
13. Туристична діяльність в Україні у 2015 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/05/zb_td_2015.pdf.
14. Туристична діяльність в Україні у 2016 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/05/zb_td_2016.pdf.
15. Туристична діяльність в Україні у 2017 році: статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf.

16. Туристична діяльність в Одеській області у 2017 році. Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2018. 47 с.
17. Туристичні потоки Одеської області у період 2011–2017 рр. / Державна служба статистики Одеської області. URL: http://www.od.ukrstat.gov.ua/stat_info/tyrizm/tyrizm1.htm.
18. UNWTO Tourism Highlights. URL: <http://mkt.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2017-edition>.
19. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex. URL: http://tourlib.net/wto/UNWTO_Barometer_2018_07.pdf.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ САНАТОРНО-КУРОРТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализирована методика определения эффективности рекламно-маркетинговой деятельности на региональном уровне. Предложена инновационная форма оценки эффективности рекламно-маркетинговой деятельности и даны практические рекомендации по повышению эффективности продвижения туристического продукта на региональном уровне с использованием показателей системы продвижения и коэффициента эффективности рекламной деятельности. Исследованы расходы на рекламные мероприятия, касающиеся продвижения санаторно-курортных услуг. На основании инновационной методики оценки эффективности проведения рекламной деятельности рассчитаны показатели эффективности рекламно-маркетинговой деятельности на региональном уровне. Научная новизна исследования заключается в определении факторов, влияющих на эффективность продвижения туристического продукта, и разработке системы показателей эффективности Интернет-рекламных мероприятий для санаторно-курортных учреждений Украины.

Ключевые слова: Интернет, реклама, санаторно-курортное учреждение, маркетинг, регион.

THE EFFICIENCY OF INTERNET ADVERTISING USE IN SANATORIUM-AND-SPA RESORTS OF UKRAINE

Summary. The article analyses methodology for determining the effectiveness of advertising and marketing activities at the regional level. The innovative form of evaluating the effectiveness of advertising and marketing activities is proposed and practical recommendations for improving the efficiency of promotion of a tourist product at the regional level with the use of indicators of the system of promotion and the coefficient of the effectiveness of advertising are provided. Advertising costs related to the promotion of health resort services are investigated. On the basis of the innovative method of evaluating the effectiveness of advertising activity, the indicators of efficiency of advertising and marketing activities at the regional level are calculated. The scientific novelty of the study lies in the determination of factors influencing the effectiveness of the tourist product promotion and development of a system of indicators of the effectiveness of tourism product promotion at the regional level.

Key words: Internet, advertising, sanatorium-and-spa resort, marketing, region.

УДК 338.1.637

Кондратюк О. І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та фінансів підприємства

Київського національного торговельно-економічного університету

Kondratyuk O. I.

Ph.D. in economics

Kyiv National University of Trade and Economy

УМОВИ АДАПТАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті досліджено динаміку обсягів виробництва, споживання та цін на молоко та молочну продукцію. Охарактеризовано чинники, що мають вплив на основні показники діяльності підприємств, зокрема формування цін на молочну сировину, її переробку та продаж, а також ті, що впливають на виробництво та споживання. Визначено значення розвитку підприємств молочної промисловості для економіки та продовольчої безпеки країни. Окреслено основні проблеми адаптації розвитку підприємств молочної промисловості до сучасних умов господарювання та окреслено можливості та напрями регулювання вітчизняного ринку молока. Розглянуто обсяги експорту вітчизняних підприємств та визначено перспективні напрями щодо розширення експортного потенціалу українських молокопереробних підприємств.

Ключові слова: молочна промисловість, ринок молока, виробництво, норма споживання молочних продуктів, експортний потенціал.

Вступ та постановка проблеми. Молоко і молочні продукти відіграють важливу роль у раціоні людини та необхідні для підтримки здоров'я. За даними Міжнародної молочної асоціації (IDF), із 2005 по 2015 р. чисель-

ність населення в мирі зросла на 12,3% та становила 7,3 млрд. осіб, за цей же період споживання молочних продуктів на душу населення зросло на 10% та становило 111,3 кг на особу [1]. Збільшення споживання молока і

молочних продуктів пов'язане зі зростаючим асортиментом молочних продуктів. Також забезпечення населення молоком та молокопродуктами тісно пов'язане з розвитком молочного ринку, функціонування якого залежить від якісної сировинної бази, стану виробництва, ринкової інфраструктури, платоспроможності споживачів. Окрім того, молочна промисловість характеризується високим ступнем зав'язків з іншими галузями промисловості та відіграє важливу роль у формуванні повноцінного раціону харчування, необхідного для нормальної життєдіяльності людини, що свідчить про важливість її стабільного розвитку. Налагодженню взаємовигідних економічних відносин між виробниками молочної сировини, базою переробки, зберігання та збуту молочної продукції сприяють стабілізація розвитку АПК, подальше нарощування обсягів виробництва і на цій основі забезпечення населення високопоживними молочними продуктами [2].

Щодо формування ринку молока і молочних продуктів в Україні, то він відбувається в умовах трансформації механізму господарювання, зміни чинників макро- та мікросередовища. Виробництво молочної продукції залишається одним із важливих секторів економіки, який постійно розвивається. Саме молочний ринок є складником продовольчого ринку, оскільки молочні продукти споживаються 97% дорослого населення, а за обсягами реалізації займають перше місце серед інших продуктів харчування [3]. Важливим є вивчення перспективних напрямів розвитку молочної промисловості з урахування адаптації до сучасних викликів у зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значення молочної промисловості в господарському комплексі України та вагомість молочних продуктів у системі харчування пояснюють підвищену увагу науковців до питань їх подальшого розвитку. Так, дослідженням тенденціям розвитку молочної промисловості ринку молока та молочної продукції приділили у своїх працях такі вчені, як Н.С. Белінська, Т.А. Говорушко, П.Т. Саблук, Г.С. Федосєєва та ін. Зокрема, вивчення сучасних тенденцій діяльності підприємств та їх перспективних напрямів представлено такими науковцями, як Т. Керанчук, Г. Федосєєва, Т. Говорушко та ін. Проте, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць із цієї проблематики, ще залишаються малодослідженими окремі аспекти сучасного функціонування ринку молока й молочних продуктів, забезпечення підприємств молокопереробної галузі дієвим інструментарієм антикризових заходів, їх адаптації до негативних явищ у розвитку економіки.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку діяльності підприємств молочної промисловості України, обґрунтування можливих способів виходу з

кризи, а також визначення перспективних векторів розвитку з урахуванням адаптації до стандартів ЄС.

Результати дослідження.

Світовий ринок молока показав, що його виробництво постійно зростало протягом минулих десятиліть, додаючи щороку в середньому 2%. Світова торгівля молочними продуктами в період 2004–2017 рр. зросла на 53%. За прогнозами, до 2030 р. обсяг торговельних операцій виросте на 73%, до 95 млн. т молока. Це свідчить про зростаючу значимість світової торгівлі в молочній галузі, зростання попиту на готову молочну продукцію [4]. Сьогодні перше місце з виробництва молока належить Індії, частка якої в загальносвітовому обсязі виробленого молока в 2014 р. становила 138,1 млн. т, або 18% світового виробництва. Крім того, світове виробництво молока контролюють також країни ЄС – 15,6%, США – 12%, Китай – 6%, Пакистан – 5%. За даними Міжнародної організації з продовольства та сільського господарства ООН (FAO), Україна в середньому виробляє 1% світових обсягів молока [5].

Незважаючи на те що виробництво молока в Україні є однією з найважливіших галузей, а завдяки сприятливим природним умовам і традиціям є всі передумови для ефективного її розвитку, на жаль, спостерігаємо постійне зниження обсягів виробництва продукції.

Український ринок виробників молочної продукції нараховує близько 300 підприємств, основними регіонами, що є сировинною базою для молокопереробної промисловості, є: Полтавщина (358,7 тис. т), Черкащина (253,8 тис. т), Харківщина (203 тис. т), Чернігівщина (201,3 тис. т) та Київщина (188,2 тис. т). Найбільше молока реалізували в Полтавській (303,18 тис. т), Черкаській (214,5 тис. т) та Київській (193,9 тис. т) областях [6].

Основними виробниками молока є господарства населення, проте останнім часом у селах намітилася тенденція до зменшення поголів'я худоби, а відповідно, й обсягів продукції (табл. 1). Відповідно, зменшення кількості молока зумовило зниження виробництва основних видів молочних продуктів, зокрема: обробленого молока – на 4%; сухого молока та вершків – на 3%; кисломолочної продукції – на 1%; сирів – на 8% [7].

На невтішні тенденції у виробництві молока вказує Вадим Чагаровський, наголошуючи на тому, що за період з 1991 по 2017 р. поголів'я корів зменшилося майже у чотири рази, з 8,4 млн. до 2,1 млн. голів, кількість переробних підприємств за цей же період скоротилася на 229 од., з 447 до 218. Кількість переробного молока в 2017 р. становила 4,2 млн. т, що в 4,4 рази менше, ніж у 1991 р. [9]. Також він вказує на те, що нині близько 500–600 тис. голів дійних корів знаходяться у господарствах населення, які виробляють близько 7–7,5 млн. т молока, на великі під-

Таблиця 1

Баланс молока та молочних продуктів, тис. т

Показники	2012	2013	2014	2015	2016	відхилення 2016 до 2012 р. (+/-)	відхилення 2016 до 2015 р. (+/-)
Виробництво	11378	11488	11133	10615	10382	-996	-233
Зміна запасів на кінець року	90	-45	85	-41	28	-62	69
Імпорт	410	548	357	78	105	-305	27
Усього ресурсів	11698	12081	11405	10734	10459	-1239	-275
Експорт	820	769	527	464	434	-386	-30
Витрачено на корм	1072	1252	1153	1097	1069	-3	-28
Втрати	9	10	14	15	14	5	-1
Фонд споживання	9797	10050	9581	8995	8942	-855	-53
у розрахунку на 1 особу, кг	214,9	220,9	222,8	209,9	209,5	-5,4	-0,4

Джерело: сформовано автором за [8]

приємства припадає всього 2,7–2,8 млн. т молока [10]. Як бачимо, значна частка виробництва молока припадає на господарства населення, але експерт зазначає, що в майбутньому частка молока, виробленого на підприємствах, збільшуватиметься. Так, за останні п'ять років спостерігається позитивна тенденція збільшення виробництва молока в індустріальних секторах, за рахунок чого вже третій рік на переробку надходить більше питомої ваги молока індустріального, ніж молока від населення [9].

На продовження скорочення виробництва молока та молочних продуктів указує заступник міністра аграрної політики та продовольства з питань євроінтеграції Ольга Трофімцева [9], зазначаючи, що виробництво молока в Україні скорочується, воно скорочуватиметься й у цьому, й у наступному році порівняно з попереднім роком. Але вона також зазначила, що частка молока екстра-класу в Україні зростає. Так, якщо в 2017 р. виробництво такого високоякісного продукту може становити 3,7 млн т, то вже в 2018 р. можна очікувати на понад 4 млн. т.

Також відбувається зменшення середньорічного споживання молока та молочних продуктів на одну особу, що бачимо в табл. 1, де споживання за п'ять (2012–2016 рр.) останніх років скоротилося на 9%, негативна тенденція спостерігається й у 2017 р.: якщо в 2016 р. споживання на одну особу становило 209,4 кг, то в 2017 р. – 204,9 кг молочних продуктів.

Якщо поглянути на раціональні норми споживання молочних продуктів, то, за даними Міністерства охорони здоров'я, воно повинно становити 380 кг на душу населення. При цьому, як бачимо з вищенаведених даних, реально українці споживають лише трохи більше 200 кг. Лідерами зі споживання у 2016 р. є: Івано-Франківська

(281,4 кг/особу), Чернівецька (251 кг/особу), Тернопільська (245,7 кг/особу) області [6].

Причинами скорочення споживання молочних продуктів є падіння купівельної спроможності населення, економічна криза, нестабільна політична ситуація, девальвація гривні.

Також вплинуло на скорочення споживання молока й зростання цін на молочні продукти. Значний вплив на зростання цін має глобалізація ринку молока і молочних продуктів. За даними Продовольчої сільськогосподарської організації (ФАО), простежується позитивна динаміка світового ринку, яка вказує на зростання індексу цін на молочну продукцію, що й спостерігається третій місяць поспіль у 2018 р.: у квітні – 204,1 пункти, що на 6,7 пунктів (3,4%) вище рівня березня [11]. Тенденція до зростання цін на молокопродукцію спостерігається вже не один рік (рис. 1).

Як бачимо, за 2004–2017 рр. ринок молочної продукції України характеризується значним підвищенням цін на готову молочну продукцію, зменшенням виробництва, що пояснюється складною економічною ситуацією, але, на жаль, позитивна динаміка росту ціни на молоко та молочні продукти не впливає на розвиток галузі.

Незважаючи на значний спад виробництва молока та молочних продуктів за останні роки, продуктивність корів в Україні зростає. Якщо середньорічний удій молока від однієї корови в 1995 р. становив 2 204 кг, то в 2015 р. він збільшився на 146,2% і становив 5 426 кг. У розрізі різних областей України середньорічний удій молока має значну похибку залежно від територіального розміщення та рівня розвитку сільського господарства, найбільші надой молока спостерігаємо в Херсонській (6 210 кг), Пол-

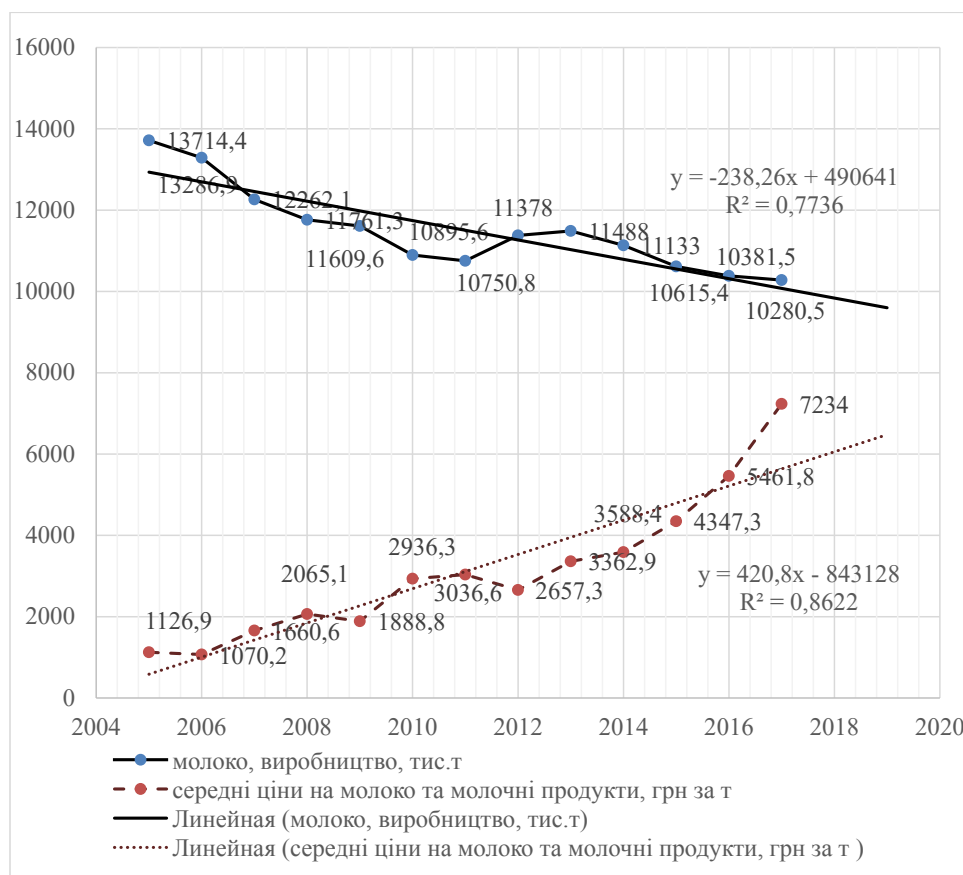


Рис. 1. Тенденції змін у виробництві та цінах на молоко та молочні продукти

Джерело: сформовано автором за даними [12; 13]

тавській (6 154 кг) та Київській (6 170 кг) областях [13]. Також поліпшилися показники рентабельності виробництва молока, які мають тенденцію до зростання: якщо в 2010 р. цей показник становив 17,9%, то в 2017 р. він зріс до 26,9%. Як бачимо, ринок молока та молочної продукції є досить перспективним.

Чинником, що визначає роль виробництва молока, є частка продуктів молочної промисловості в експорті. Експорт продукції активно розвивається, спостерігається зростання поставок молока як в Україну (табл. 2), так і експорт його на міжнародні ринки у січні-березні 2018 р. Імпорт зріс на 35%, до 39,78 тис. т, експорт – на 48,2%, або на 110,81 тис. т, до 229,70 тис. т [14].

Економіст інвестиційного центру Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (FAO) А. Ярмач [15], характеризуючи експортний складник у молочної галузі, зазначає, що Україна в 2017 р. збільшила експорт молочної продукції на 82,4%, тобто практично подвоїла експорт молочної продукції. Саме завдяки цьому чиннику в минулому році виробники змогли отримати відносно непогану ціну на молоко. Також експерт указує на те, що прибутковість молока зросла майже на третину протягом одного року. Змінилася й структура експорту: якщо в 2016 р. майже половина експорту молокопродуктів припадала на експорт олії, то в 2017 р. найбільшу частку в структурі експорту молочної продукції займало сухе незжирене молоко.

Отже, бачимо, що сектор переробки молока і виробництва молокопродуктів є експортоорієнтованим. До основних експортоорієнтованих груп товарів можна віднести молоко та молочні продукти, масло вершкове, сири, до імпортованих груп товарів – деякі види сирів, йогурти. Говорячи про умови інвестування молокопереробних підприємств, необхідно враховувати зовнішньоекономічну ситуацію та ринкову кон'юнктуру світового ринку молокопродуктів.

У доларовому еквіваленті експортні показники також поліпшилися порівняно з 2016 р. практично по всіх категоріях. У 2017 р. Україна експортувала молока та молочної продукції на суму \$119,3 млн., що більше, ніж у 2016 р. на 124,3%, масла вершкового та інших молочної жири – \$129,8 млн., що значно більше, ніж у 2016 р., коли сума становила всього \$37,5 млн., сирів – на 134% більше.

Таким чином, можемо зазначити, що Україна має високий потенціал для розвитку експорту молочної продукції, чому свідчать дані про зростання показників експорту продукції. Але, на жаль, зростаючі показники експорту продукції не свідчать про зростання обсягів виробництва продукції.

Ринок молока та молочної продукції є досить складною економічною системою, на стан та розвиток якої впливають багато чинників, таких як попит населення, рівень виробництва, рівень розвитку ринкової інфраструктури, економічний потенціал. Окрім того, необхідно враховувати і природно-кліматичні умови, сезонність.

Розвиток підприємств молочної промисловості пов'язаний із багатьма проблемами, вирішення яких дасть змогу галузі адаптуватися до сучасних викликів.

Але сьогодні підприємства молочної галузі знаходяться у досить складному становищі. Серед основних проблем, які не дають змоги успішно розвиватися галузі, дослідники та експерти [2; 3; 5; 7; 9; 17; 18] виділяють такі проблеми, які сьогодні присутні на ринку молочної промисловості:

1. Відсутність сучасного обладнання, низький технологічний рівень на виробництвах. Більшість підприємств має слабку науково-дослідницьку базу, не підготовлені до освоєння новітніх розробок, мають дефіцит інформації про нові технології і ринки збуту. Варто зазначити, що більшість підприємств не незацікавлена інвестувати кошти в основні засоби.

2. Зменшення поголів'я корів та якісних показників стада молочної корів. Основні тенденції розвитку молочної сектору свідчать про те, що стан поголів'я корів є найбільш кризовим, продовжується систематичне скорочення їхньої чисельності. Причинами зниження чисельності поголів'я можемо назвати курсові коливання, ціни на корми, ветпрепарати, енергоносії (газ, електроенергію, нафтопродукти), закупівельні ціни на ринку, непередбачуване державне регулювання, невисоку рентабельність.

3. Сезонний характер виробництва, який має суттєвий вплив на ціну та попит на продукцію. Так, зростання позиції на внутрішньому ринку сирого молока спостерігається навесні, і постає питання його збуту для сільськогосподарських виробників, при цьому спостерігається зниження цін на сире молоко. Крім того, необхідно враховувати залежність від природних та кліматичних умов, які практично не піддаються прогнозуванню.

4. Якість сировини для виробництва продукції. Нині на ринку спостерігаємо дефіцит сировини, погіршення її якості. Сьогодні молоко належної якості переважно постачають на ринок лише ті сільськогосподарські підприємства, де здійснюється механічне доїння, очистка й охолодження молока, а молоко, що поступає від селян, не відповідає встановленим нормам, оскільки господарства населення не мають ні умов, ні можливостей забезпечити необхідний технологічний процес виробництва молока. Згідно з вимогами стандартів якості молока в Україні, молоко не відповідає вимогам у країнах Європейського Союзу, а це стає серйозним торговельним бар'єром.

5. Падіння рівня внутрішнього споживання через кризові явища, внаслідок яких знизилася платоспроможність населення.

Крім вищезазначених причин, що негативно впливають на розвиток галузі, ще можна додатково виділити такі, як нерозвиненість ринкової інфраструктури, нестабільність надходження грошових коштів, повільний кругообіг та обіг фондів, невеликий ринок збуту продукції та кількість державних програм, які стимулюють вирішення цих питань.

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту молочної продукції України в 2016–2017 рр., тис. т

Найменування продукції	Експорт			Імпорт			Екс. до імпорт., разів більше	
	2016	2017	17/16, %	2016	2017	17/16, %	2016	2017
Молоко та молочні продукти	79,1	96,5	122	5,0	7,5	150	15,8	12,9
Масло вершкове та інші молочні жири	12,0	30,4	253	1,1	0,8	0,73	10,9	38
Сири	8,1	9,1	112,3	7,1	10	140,8	1,1	0,91

Джерело: сформовано автором за даними [16]

Як бачимо, протягом 1991–2017 рр. в Україні суттєво скоротилося виробництво молока і молочних продуктів, у сучасних умовах ситуація ускладнюється ще й фальсифікацією молочної продукції та глобальною конкуренцією на ринку. Однак позитивним моментом є розуміння лідируючими компаніями України необхідності впровадження нових методів ведення бізнесу та використання нових технологій. Оскільки виробництво молочних продуктів є складним процесом, специфіка якого полягає у тому, що якість сировини напряму пов'язана з якістю та безпекою готової молочної продукції, для його розвитку необхідно використовувати комплексний підхід починаючи з використання сировини відповідної якості і закінчуючи готовою продукцією, що буде задовольняти потреби споживача.

Погоджуємося з Л. Козаченко та Ю. Чебан [7, с. 26], які вказують на те, що стабільність та ефективність функціонування молокопереробних підприємств мають велике значення як для самих господарюючих суб'єктів, так і для суспільства у цілому. Сьогодні у зв'язку з поширенням моди на здорове харчування зростає й попит на споживання молочної продукції, так, для популяризації молока серед дітей запроваджується програма «Шкільне молоко» [19].

Для адаптації в сучасних умовах вітчизняними підприємствами молочної промисловості необхідно звертати увагу на гармонізацію національних стандартів безпеки продукції, санітарного, ветеринарного контролю з між-

народними стандартами. Крім того, враховуючи сезонний попит на продукцію молокопереробних підприємств, важливим є вивчення сезонності, визначення її значення що дасть змогу коригувати виробничу програму, уникати втрат і тим самим підвищувати ефективність виробництва, активно використовувати диференціацію товарів та шукати нові ринки, розширювати асортимент, але в розумних межах, збільшуючи частку продукції з високою доданою вартістю (йогурти, десерти, сирки та ін.).

Вітчизняним підприємствам необхідно враховувати світові тенденції щодо збільшення попиту на молокопродукти, тому необхідно приділяти увагу нарощуванню виробництва та збільшенню експорту, а підтримка власного товаровиробника сприятиме стимулюванню експорту продукції, що є важливим шляхом реалізації виробленої продукції і підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Висновки. Швидко мінливі запити споживачів, посилення інтересу до питань продовольчої безпеки, зростаючий ціновий тиск, посилення нормативних вимог, агресивна конкуренція, подорожчання сировини та енергії змушують виробників молочної продукції шукати способи скорочення витрат або утримання їх на колишньому рівні, тому майбутнє підприємств молочної промисловості України буде визначатися здатністю підприємств вдосконалювати свої ринкові пропозиції, задовольняти мінливі потреби споживачів.

Список використаних джерел:

1. Хто і скільки споживає молочних продуктів? Agravery (аграрне інформаційне агенство) 2018 р. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/hto-i-skilki-spozivaє-molocnih-produktiv>.
2. Белінська Н.С., Лесько О.Й. Економічна ефективність діяльності молокопереробних підприємств в період ринкових трансформацій в Україні (1991–2007 роки): монографія. Вінниця: ВНТУ, 2012. 279 с.
3. Говорушко Т.А., Дуда В.П. Продовольчий ринок молока України, його розвиток та перспективи. Вісник Одеського національного університету. 2013. Т. 18. Вип. 1/1. С. 102–106.
4. Середня ціна на молоко в світі досягне \$41 за 100 кг / MilkUA.info. 2018. URL: <http://milkua.info/uk/post/seredna-cina-na-moloko-v-sviti-dosagne-41-za-100-kg>.
5. Федосєєва Г.С. Україна на світовому ринку молочної продукції: проблемні питання та перспективи розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2016. Вип. 6. Ч. 3. С. 110–112.
6. Виробництво молока в господарствах України зменшилось на 0,9% / Agravery (аграрне інформаційне агенство). 2017. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/virobnictvo-moloka-v-gospodarstvah-ukraini-zmensilos-na-09>
7. Козаченко Л.А., Чебан Ю.Ю. Сучасний стан та передумови виникнення кризи на підприємствах молокопереробної промисловості України. Modern Economics. 2017. № 2. URL: <https://www.fsvps.ru/fsvps-docs/ru/importExport/belarus/vet/san-pin24.pdf>
8. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: 2017р: стат. зб. / Держ. Комітет статистики України. URL: http://www.cisstat.com/food_balances/Ukraine_publication.pdf.
9. Чагаровский В. Пройти по краю: вызовы украинской молочной отрасли; LATIFUNDIST.COM. Главный сайт об агробизнесе. URL: <https://latifundist.com/blog/read/2016-projti-po-grani-vyzovy-ukrainskoj-molochnoj-otrasli>
10. Українська «молочка» відкриває нові ринки: експерти прогнозують зростання експорту. УНІАН. 2017. URL: <https://economics.unian.ua/agro/2272374-v-ukrajini-skorochuetsya-virobnitstvo-moloka.html>
11. Мониторинг молочного рынка. URL: <http://storage.milkua.info/uploads/analytics/pdf/MonitoringRU/30.05.18.2.MonitoringRu.pdf>
12. Виробництво продукції тваринництва за видами / Держ. служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Середні ціни реалізованої сільськогосподарської продукції / Держ. служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Огляд українського ринку молока за січень–квітень 2018 року. URL: <http://www.ukrainian-food.org/uk/post/oglad-ukrainskogo-rinku-moloka-za-sicen-kviten-2018-roku>.
15. Україна минулого року майже подвоїла експорт молока – експерт. УНІАН. 2018. URL: <https://economics.unian.ua/agro/10033046-ukrajina-minulogo-roku-mayzhe-podvojila-eksport-moloka-ekspert.html>
16. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2017: стат. зб. / Держ. комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/06/zb_ztutp2017.pdf.
17. Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 4. С. 408–413.
18. Матусова О.М. Сутність і класифікація диверсифікації підприємницької діяльності сільських жителів. Економічний аналіз. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 266–271.
19. «Молочний» експеримент у школах вразив українців. URL: <https://narodna-pravda.ua/2018/02/12/molochnyj-eksperiment-u-shkolah-vrazyv-ukrayintsiv/>.

УСЛОВИЯ АДАПТАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье исследована динамика объемов производства, потребления и цен на молоко и молочную продукцию. Охарактеризованы факторы, оказывающие влияние на основные показатели деятельности предприятий, в частности на формирование цен на молочное сырье, ее переработку и продажу, а также те, которые влияют на производство и потребление. Определено значение развития предприятий молочной промышленности для экономики и продовольственной безопасности страны. Определены основные проблемы адаптации развития предприятий молочной промышленности в современных условиях хозяйствования и обозначены возможности и направления регулирования отечественного рынка молока. Рассмотрены объемы экспорта отечественных предприятий и определены перспективные направления по расширению экспортного потенциала украинских молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: молочная промышленность, рынок молока, производство, норма потребления молочных продуктов, экспортный потенциал.

CONDITIONS OF ADAPTIVE DEVELOPMENT OF DAIRY INDUSTRY ENTERPRISES

Summary. The article studies the dynamics of production, consumption and prices for milk and dairy products. Characterized the main factors affecting the basic performance indicators of enterprises, in particular the formation of prices for dairy raw materials, its processing and sale, as well as those that affect production and consumption. The importance of the development of dairy enterprises for the economy and food security of the country is determined. The main problems of adaptation of the dairy enterprises' development in the current conditions of management are identified and the opportunities and directions of regulation of the domestic milk market are outlined. The volumes of export of domestic enterprises are considered and perspective directions for expanding the export potential of Ukrainian milk processing enterprises are determined.

Key words: dairy industry, milk market, production, norm of dairy consumption, export potential.

УДК 334.726

Кораблінова І. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії та управління проектами
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

Korablinova I. A.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Doctoral student at the department of economic theory and project management
O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications*

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У СФЕРІ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ КОМПАНІЙ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У роботі досліджено проблему оновлення галузевої структури сфери інформаційних та комунікаційних технологій. Обґрунтовано, що на якісні зміни в галузі впливають дії міжнародних технологічних компаній. Проведено аналіз основних напрямів та масштабів діяльності провідних ІКТ-компаній світу. Визначено основні вектори розвитку цифрової галузі в найближчі роки. Показано, що через напрями інвестицій у розвиток інновацій міжнародних технологічних компаній трансформуються структура сфери ІКТ.

Ключові слова: міжнародні компанії, інформаційні та комунікаційні технології, сфера компетенцій, мережа, поглинання, інновації, цифрова галузь.

Вступ та постановка проблеми. З висоти історії можна бачити, що діяльність технологічних компаній, які сприяли розвитку сфери інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) у світі, завжди підтримувалася з боку держав із високим рівнем економічного процвітання. У наші дні саме технологічні компанії лідирують у світових рейтингах. Укріплення їхніх позицій на міжнародній арені почалося під час світової економічної кризи, яка в останній раз найбільш гостро відчувалася у різних сферах економічної діяльності в період 2007–2009 років. Сектор інформаційних та комунікаційних технологій, який на цей час суттєво розширився завдяки конвергентним тенденціям, почав грати ключову роль у розвитку всіх інших секторів світової економіки. Оскільки на сучасному етапі

розвитку інформаційного суспільства міжнародні технологічні компанії є каталізаторами процесу встановлення нового світового порядку, виникає необхідність проаналізувати особливості сфери їхньої діяльності та характер змін, які в ній постійно відбуваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ІКТ – особливий сектор сучасної економіки, який створює інфраструктурні умови для розвитку всіх інших сфер соціально-економічної діяльності. Багато вчених з усього світу присвятили свої дослідження вивченню ролі та місця ІКТ у процесі становлення інформаційного суспільства, а також у розвитку світової, національної, регіональної економіки, у питаннях організації, управління та економіки підприємств у різних сферах господарської діяльності.

Зокрема, розвитку вітчизняної наукової думки з теорії економіки валузі інфокомунікації сприяли роботи П.П. Воробієнка, В.М. Гранатурова, С.І. Довгого, І.В. Литовченка, В.М. Орлова, Т.Ю. Потапової-Сінько та ін. [1; 2].

Сьогодні на цифровому етапі розвитку інформаційного суспільства структура галузі постійно піддається змінам, які потребують наукового осмислення, нових теоретичних досліджень та рішень на міждисциплінарному рівні. Одним із напрямів досліджень в окресленій проблематиці є аналіз специфіки сфери діяльності компаній, безпосередньо пов'язаних з ІКТ, яку слідом за Г. Хамелом та К. Прахаладом можна умовно назвати «цифровою галуззю» [3, с. 38]. Раніше в роботах із колегами [4; 5] ми підійшли до цього питання з погляду формування цифрових бізнес-мереж. Серед останніх досліджень, які проливають світло на стан справ в еволюції галузевої структури сфери ІКТ, можна також виділити дослідження А.К. Голубева, В.В. Ковалю, Л.А. Захарченко, Л.О. Стрій, І.В. Яцкевич та ін. [6; 7]. Утім, зазначене питання потребує подальшого вивчення й уточнень з урахуванням нових змін у цифровій галузі, що відбуваються під впливом дій провідних технологічних компаній світу.

Метою роботи є окреслення проблем під час дослідження сфери діяльності міжнародних ІКТ-компаній та аналіз основних напрямів їхнього інноваційного розвитку, які визначають вектори розвитку цифрової галузі в сучасних умовах.

Результати дослідження.

Якщо розглянути глобальні компанії світу, то трійку лідерів в останні роки становлять саме технологічні компанії. Разом із телекомунікаційними компаніями вони утворюють сектор ІКТ. У 2017 р. компанії цього сектору займали четверту частину сукупної ринкової капіталізації провідних 100 глобальних компаній (рис. 1).

У табл. 1 можна бачити, як змінилися позиції теперішніх трьох лідерів зі сфери ІКТ у 2017 р. порівняно з 2009 р. За цей час їхня ринкова капіталізація значно збільшилася: у Apple – у вісім разів, у Google (Alphabet) та Microsoft – у п'ять та три рази відповідно.

Як видно з таблиці, компанії Apple, Alphabet (Google), Microsoft досягли суттєвого збільшення ринкової капіталізації за ці роки та підвищили свої позиції у рейтингу за

версією Bloomberg and PwC на 32, 20 та 3 пункти відповідно. До цих компаній у сучасному діловому середовищі прикута особлива увага. Разом із Facebook та Amazon (акронім FAMGA) їх розглядають як орієнтир для інвестиційних рішень у сфері технологій.

Із погляду інвестиційних вкладень із боку інвесторів, уваги споживачів та талановитих висококваліфікованих фахівців технологічні компанії часто конкурують, проте, незважаючи на те що їх об'єднує один цифровий простір, у кожного з них є своя сфера компетенцій, а для її розширення та оновлення вони створюють коаліції. Наприклад, один з останніх сумісних проєктів є Data Transfer Project (2017 р.), який передбачає обмін та переміщення даних користувачів між сервісами Facebook, Twitter, Google та Microsoft.

Слід зазначити, що, користуючись тими чи іншими рейтингами компаній, складеними різними міжнародними організаціями, консалтинговими агенціями, аналітичними центрами і т. ін., слід мати на увазі, що не завжди компанії, діяльність яких безпосередньо пов'язана з ІКТ, можуть бути в одній галузевій категорії. Це також впливає на окреслення сфери компетенцій компаній.

Наприклад, в онлайн-базі даних Crunchbase, де рейтинг вибудовується користувачами з усього світу за принципом краудсорсингу за фахової експертизи та на основі машинної обробки, ІКТ-компанії присутні у низці різних категорій. Згідно із цією базою характеристики деяких технологічних компаній сьогодні є такими:

– Apple (багатонаціональна корпорація, яка розробляє, виробляє та продає побутову електроніку, персональні комп'ютери та програмне забезпечення) – Consumer Electronics, Electronics, Hardware, Retail;

– Google (багатонаціональна корпорація, що спеціалізується на Інтернет-службах та продуктах) – Ad Network, Artificial Intelligence, Blogging Platforms, Collaboration, Email, Enterprise Software, Information Technology, Machine Learning, Search Engine, Video Streaming;

– Microsoft (багатонаціональна корпорація програмного забезпечення, яка розробляє, виробляє, ліцензує, підтримує та продає низку програмних продуктів та послуг) – Artificial Intelligence, Cloud Computing, Collaboration, Consumer Electronics, Developer Tools, Enterprise Software, Operating Systems;

Таблиця 1

Топ-15 глобальних компаній за ринковою капіталізацією у 2017 р. та їхні позиції у 2009 р.

Компанія	Сектор	Країна базування	31 березня 2017 р.		31 березня 2009 р.	
			Місце у рейтингу	Ринкова капіталізація, млрд. дол.	Місце у рейтингу	Ринкова капіталізація, млрд. дол.
Apple	Technology	США	1	754	33	94
Alphabet	Technology	США	2	579	22	110
Microsoft	Technology	США	3	509	6	163
Amazon.Com	Consumer Services	США	4	423	--	31
Berkshire Hathaway	Financials	США	5	411	12	134
Facebook	Technology	США	6	411	--	--
Exxon Mobil	Oil & Gas	США	7	340	1	337
Johnson & Johnson	Health Care	США	8	338	8	145
JPMorgan Chase	Financials	США	9	314	28	100
Wells Fargo	Financials	США	10	279	55	60
Tencent Holdings	Technology	Китай	11	272	--	13
Alibaba Group	Consumer Services	Китай	12	269	--	--
General Electric	Industrials	США	13	260	24	107
Samsung Electronics	Consumer Goods	Південна Корея	14	259	53	61
At&T	Telecommunications	США	15	256	7	149

Джерело: побудовано за [9, с. 41]

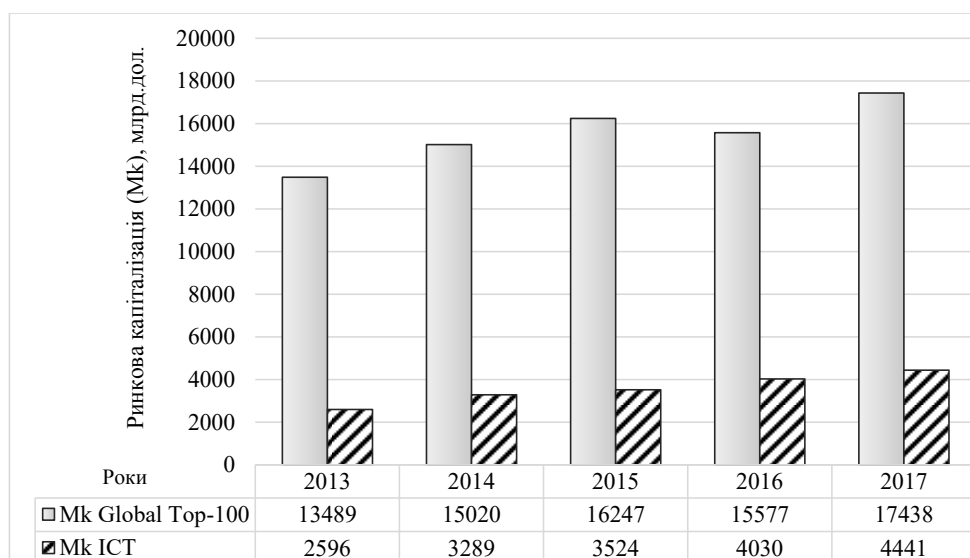


Рис. 1. Динаміка ринкової капіталізації топ-100 глобальних компаній та позиції сектору ІКТ (2013–2017 рр.)

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі [8]

– Facebook (онлайнова соціальна мережа, яка дає змогу користувачам спілкуватися з друзями та родиною, а також створювати нові зв'язки) – Social, Social Media, Social Network.

Водночас експерти UNCTAD, які визначають топ-100 провідних компаній світу за обсягом їх іноземних активів, відносять компанії, діяльність яких пов'язана з ІКТ, до таких індустрій (вибірка за даними 2017 р. [10]):

– Telecommunications (телекомунікації): Softbank Corp, Vodafone Group Plc, Deutsche Telekom AG, Telefonica SA, Altice NV, Nippon Telegraph & Telephone Corporation, Orange SA, Oracle Corporation;

– Computer Equipment (комп'ютерне обладнання): Apple Computer Inc., Hitachi Ltd;

– Computer and Data Processing (комп'ютери та обробка даних): Microsoft Corporation, International Business Machines Corporation, Tencent Holdings Limited, Alphabet Inc., SAP SE;

– Communications equipment (комунікаційне обладнання): Samsung Electronics Co. Ltd., Nokia OYJ;

– Industrial and Commercial Machinery (промислове та комерційне обладнання): Siemens AG;

– Electronic components (електронні компоненти): Intel Corporation, Broadcom Limited, Hon Hai Precision Industries;

– Electric equipment (електричне обладнання): Sony Corporation, Johnson Controls International PLC;

– E-Commerce (електронна комерція): Amazon.com Inc.

Разом із тим зазначені вище компанії та подібні їм, які є також носіями ІКТ, розглядаються у діловому середовищі як технологічні компанії взагалі. Так, згідно з Thomson Reuters [11], у структуру топ-100 технологічних компаній у 2018 р. включено компанії, сфера діяльності яких безпосередньо пов'язана з ІКТ, а саме: Accenture, Acer, Adobe, Alphabet, Amazon, Apple, ASUS, CANON, Cisco, Facebook, FUJIFILM, Hewlett Packard, IBM, Intel, Lenovo, LG Electronics, Mastercard, Microsoft, Motorola Solutions, Nokia, Nokia, Qualcomm, Samsung Electronics, SAP, SONY, Tencent, eBay, Ericsson, Oracle, Xerox та ін.

Невідповідність категорій, до яких відносять певні технологічні компанії, може пояснюватися низкою при-

чин. Серед них варто відзначити, що в останні десятиліття провідні міжнародні компанії часто застосовують стратегію диверсифікації, проникаючи в різні галузі, в яких вони раніше не були присутні.

Іншою причиною є те, що укладачі рейтингів часто виділяють найбільш суттєвий галузевий напрям розвитку компанії, хоча в її структурі можуть бути різні компанії, які належать і до інших сфер діяльності. Водночас моніторинг змін у діяльності технологічних компаній починаючи з кінця XX ст. свідчить, що зміна вектору їхньої діяльності ускладнювала завдання класифікації для дослідників. Такий висновок підтверджується даними, зібраними зі щорічних доповідей про міжнародні інвестиції від UNCTAD.

Зведені дані, які надано в табл. 2, показують, що в кінці 90-х років XX ст. більшість технологічних компаній, які мали вплив у світовій економіці через розташування та контроль своїх філій за межами країни базування, здебільшого займалася електронікою. При цьому вже тоді з деякими компаніями було неясно, до якої категорії вони належать.

Наприклад, у 1999 р. предметна сфера діяльності корпорації Hewlett-Packard була визначена одночасно у двох категоріях – «електроніка» та «комп'ютери», а корпорації Ericsson LM – «електроніка» та «телекомунікації». Іншим прикладом віднесення до різних категорій однієї й тієї ж компанії є випадок із корпорацією Nokia, яка ще в 2007 р. значилася у категорії «телекомунікації», а в 2008 р. – «електричне та електронне обладнання». Про подібні ситуації, які відбувалися у різні роки, свідчать дані табл. 3.

Незважаючи на те що у світі у цей час уже активно розвивалися компанії, що спеціалізувалися на програмному забезпеченні, вони ще не мали таких обсягів капіталу, які б давали змогу здійснювати прями іноземні інвестиції та впливати через них на економічні процеси в різних країнах світу. У рейтингу 100 нефінансових транснаціональних корпорацій за критерієм обсягу іноземних активів такі компанії з'явилися лише в 2013 р. (табл. 3).

Водночас категорії з програмного забезпечення (Software, Prepackaged software) недовго були у структурі секторів економіки під час складання рейтингу від UNCTAD. Їх основні представники – корпорації Google та

Міжнародні компанії у сфері електроніки, телекомунікацій та комп'ютерів із найбільшими іноземними активами, 1999 р.

Компанія	Країна	Electronics	Telecommunications	Computers
General Electric	США	+		
IBM	США			+
Siemens AG	Німеччина	+		
Mannesmann AG	Німеччина		+ & engineering	
Sony Corporation	Японія	+		
Telefónica SA	Іспанія		+	
Motorola Inc	США	+		
Philips Electronics	Нідерланди	+		
Hewlett-Packard	США	+		+
Alcatel	Франція	+		
Fujitsu Ltd.	Японія	+		
Hitachi Ltd.	Японія	+		
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd.	Японія	+		
Canon Electronics	Японія	+ & office equipment		
Ericsson LM	Швеція	+	+	
SBC Communications	США		+	
Electrolux AB	Швеція	+ & electrical equipment		
Edison International	США	+		
Lucent Technologies Inc.	США	+		
Toshiba Corporation	Японія	+		

Джерело: сформовано автором на основі [12]

Міжнародні технологічні компанії з найбільшими іноземними активами

Індустрія	Кількість компаній за роками		
	2012 (16)	2013 (15)	2014 (16)
Telecommunications	Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica, France Telecom, Vivendi SA, Liberty Global, VimpelCom, América Móvil SAB, TeliaSonera	Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica, Orange, Liberty Global	Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica, Orange, Liberty Global, Philips Electronics
Electrical & electronic equipment (EEE)	General Electric, Siemens, Hon Hai, IBM, Hewlett-Packard, Sony, Philips, Electronics	General Electric, Apple Computer, Siemens, Hon Hai, IBM, Hewlett-Packard, Samsung Electronics, Sony, Philips Electronics	General Electric, Apple Computer, Siemens, Hon Hai, IBM, Hewlett-Packard, Samsung Electronics, Sony
Prepackaged software	—	—	Microsoft
Software	—	Google	Google
Індустрія	2015 (22)	2016 (24)	2017 (25)
Telecommunications	Vodafone, Softbank, Telefonica, Deutsche, Telekom, Altice NV, Orange SA, Liberty Global, América Móvil SAB	Softbank, Vodafone, Telefonica, Deutsche Telekom, Altice Orange, Nippon Tel.&Tel.Corp., Liberty Global, América Móvil SAB	Softbank, Vodafone, Deutsche Telekom, Telefonica, Altice, Nippon Tel.&Tel.Corp., Orange
EEE	—	—	—
Prepackaged software	—	—	—
Software	—	—	—
Industrial and Commercial Machinery	General Electric, Siemens, Caterpillar	General Electric, Siemens	General Electric, Siemens
Computer Equipment	Apple Computer, Hitachi	Apple Computer	Apple Computer, Hitachi
Communications equipment	Samsung Electronics	Samsung Electronics, Nokia	Samsung Electronics, Nokia
Computer and Data Processing (CDP)	Microsoft, IBM, SAP, Hewlett-Packard, Oracle, Alphabet (Google)	Microsoft, IBM, Alphabet (Google), SAP, Hewlett-Packard	Microsoft, IBM, Tencent, Alphabet (Google), SAP, Oracle
Electronic components	Hon Hai	Intel, Broadcom, Hon Hai	Broadcom, Intel, Hon Hai
Electric equipment	Sony	Sony	Sony, Johnson Controls Int.
E-Commerce	—	Amazon.com	Amazon.com

Джерело: сформовано автором на основі [14]

Microsoft – починаючи з 2015 р. і дотепер є одними з лідерів такої індустрії, як Computer and Data Processing (CDP). При цьому такі корпорації, які раніше мали відношення до ЕЕЕ, (йдеться передусім про корпорації Hewlett-Packard та IBM) тепер також представляють категорію CDP.

Своєю чергою, провідна міжнародна корпорація Apple, яка ще в 2014 р. була включена до категорії ЕЕЕ, в останній час займає позиції цього рейтингу в новій виділеній категорії – «комп'ютерне обладнання» (Computer Equipment). При цьому у звіті самої компанії за 2011 р. значилося, що вона займається «проектуванням, виробництвом та маркетингом мобільних комунікацій та медіапристроїв, персональних комп'ютерів та портативних цифрових пристроїв, музичних плеєрів та продає різноманітне супровідне програмне забезпечення, послуги тощо» [13]. Згодом було підкреслено, що компанія зайнята у сфері комп'ютерної техніки, комп'ютерного програмного забезпечення, побутової електроніки та цифрової дистрибуції.

Зазначимо, що за напрямом інвестицій у стартапи провідних міжнародних корпорацій із цифрової галузі також можна бачити, на яких напрямках вони фокусуються, у яких напрямках розвивають свою сферу компетенцій. Звичайно, це не в останню чергу визначає основні тренди, на які орієнтуються й інші компанії. Так, у табл. 5 можна бачити основні 15 поглинань, які відбулися з боку корпорації Microsoft за останній час.

Зважаючи на тісний характер взаємозв'язків, який є сьогодні у сфері корпоративних НДДКР, слід очікувати, що

саме у цих напрямках буде працювати й низка інших компаній, які так чи інакше є частиною цифрової галузі. У цілому сьогодні спостерігається посилення взаємозв'язків між корпоративними інвесторами та стартапами, які працюють над розробленням новітніх технологій.

Дії міжнародних технологічних компаній, які зосереджені в останні роки на інноваціях у сфері ІКТ та їхніх нових цифрових формах, свідчать про значні якісні трансформації у структурі галузі, у якій швидко змінюються окреслені експертами межі.

Через те, що нова структура галузі у цифрову епоху тільки формується, у діловій спільноті виникають труднощі з визначенням нової системи відносин, у якій учасники займаються виробництвом, збереженням, передачею, обробкою, захистом, обміном, споживанням інформації, створенням та використанням відповідної техніки та технологій і т. ін. Так, у дискурсі ІКТ-спільноти зустрічаються різні спроби її ідентифікації у тих чи інших термінах. Наприклад, серед можливих назв сфери діяльності тих чи інших компаній – носіїв ІКТ, які зустрічаються у діловій лексиці, за нашими спостереженнями протягом 2010-х років, є такі: галузь зв'язку та інформатизації, ІКТ-галузь, ІТ-галузь, галузь електрозв'язку, радіоелектронна галузь, телекомунікаційна індустрія, мобільна індустрія, ІТ-індустрія, ІТ-сфера, ІКТ-сектор, цифрова індустрія, цифровий ринок, електронна комерція, комплекс ІКТ, електронна індустрія, сфера інфокомунікацій, цифровий бізнес, індустрія ІКТ, інфокому-

Таблиця 5

Поглинання з боку корпорації Microsoft протягом 2017–2018 рр.

№ п/п	Компанія-об'єкт поглинання	Категорія	Рік заснування компанії	Кількість працівників	Дата угоди поглинання
1	GitHub	Cloud Computing, Developer Tools, Internet, Project Management, Software	2008	501-1000	3 червня 2018 року
2	Semantic Machines	Artificial Intelligence, Machine Learning, Natural Language Processing	2014	11-50	20 травня 2018 року
3	Bonsai	Artificial Intelligence, Developer Platform, Developer Tools, Machine Learning, Operating Systems	2014	11-50	20 червня 2018 року
4	Ninja Theory	Gaming, Video, Video Games	2004	51-100	10 червня 2018 року
5	FlipGrid	Online Portals, Social Media, Social Network, Video	2014	11-50	18 червня 2018 року
6	Playground Games	PC Games, Video, Video Games	2010	251-500	10 червня 2018 року
7	Compulsion Games	Computer, Gaming	2009	11-50	10 червня 2018 року
8	Undead Labs	Computer, Gaming, Online Portals	2016	51-100	10 червня 2018 року
9	Avere Systems	Cloud Infrastructure, Data Storage, Hardware, Web Hosting	2008	51-100	3 січня 2018 року
10	PlayFab, Inc.	Cloud Data Services, PaaS, Developer Tools, PC Games	2014	11-50	29 січня 2018 року
11	Chalkup	E-Learning, EdTech, Education, Online Portals	2013	1-10	13 лютого 2018 року
12	Swing Technologies	Apps, Photography, Software	2014	11-50	7 лютого 2017 року
13	Cloudyn	Cloud Computing, Cloud Infrastructure, Cloud Management, Enterprise Software, IaaS, PaaS, SaaS	2012	51-100	28 червня 2017 року
14	Cycle Computing	Cloud Computing, Software	2005	51-100	15 серпня 2017 року
15	AltSpaceVR	Digital Media, Virtual Reality, Virtualization	2013	11-50	4 жовтня 2017 року

Джерело: сформовано автором на основі [15]

нікаційний ринок, індустрія ТМТ (технологій, медіа і телекомунікацій) і т. ін.

Висновки. Отже, межі цифрової галузі досі невизначені, а міжнародні технологічні компанії, які є її представниками, постійно їх змінюють (розширюють, стирають обмеження із суміжними сферами і т. ін.). Водночас спостереження за діями провідних ІКТ-компаній у період їх панування у світовій економіці вже можуть дати уявлення про те, за якими принципами формується структура нової цифрової галузі. На нашу думку, ключом до розуміння нових умов діяльності компаній у цифрову епоху залишається природна специфіка інфокомунікацій, що розвиваються на основі мереж. З одного боку, складність створення продуктів, послуг та рішень, що базуються на використанні нових ІКТ, потребують великомасштабної бази ресурсів та сукупності різноманітних компетенцій. З іншого боку, їх інтеграція в одній великій корпоративній структурі за традиційним підходом, характерним для промисловості, не може забезпечити інноваційний розвиток відповідно до тих швидких змін, що

відбуваються у цифровій галузі. Цим можна пояснити прагнення провідних міжнародних ІКТ-компаній створювати свої власні екосистеми та цифрові бізнес-мережі, де взаємодія багатьох учасників забезпечує їхній рух.

Проведений аналіз свідчить, що на сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства цифрові бізнес-мережі, які контролюються міжнародними компаніями, поступово утворюють організаційно-технологічну основу для всього ділового сектору. При цьому збільшення учасників процесу виробництва та використання відповідних цифрових систем, технологій й сервісів формують новий цифровий простір інформаційно-мережевої взаємодії не тільки в технічному плані, а й у інших сферах діяльності. На нашу думку, перспективними є дослідження не тільки нових можливостей, а й викликів та загроз в умовах нового типу міжособистісних та міжвиробничих відносин, які будуються у цифрову епоху (за всіма аспектами: соціальному, економічному, управлінському, культурному, духовно-моральному та ін.).

Список використаних джерел:

1. Сучасні телекомунікації: мережі, технології, безпека, економіка, регулювання: монографія / С.О. Довгий, П.П. Воробієнко та ін.; 2-е вид., доп. К.: Азимут-Україна, 2013. 608 с.
2. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. / В.М. Орлов, В.М. Гранатуров, Н.Ю. Потапова-Синько та ін.; за заг. ред. В.М. Орлова. О.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. 512 с.
3. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкуруючи за майбутнє. Створення ринків завтрашнього дня; пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 288 с.
4. Анализ природы цифровой бизнес-сети в контексте глобальной экономической трансформации / И.А. Кораблинова, В.А. Коляденко, М.Б. Проценко. Наукові праці ОНАЗ ім. О.С. Попова. 2013. С. 159–164.
5. Гранатуров В.М., Кораблинова И.А. Управление конкурентоспособностью предприятий. Одесса: ОНАС, 2016. 152 с.
6. Сетевая организация рынков инфокоммуникационной отрасли / Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко, А.К. Голубев. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2016. Вип. 16. Ч. 4. С. 43–47.
7. Корпоративне управління бізнес-структурами: теорія креативності, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва / В.В. Коваль, І.В. Яцкевич та ін. Одеса: БМБ, 2013. 271 с.
8. Global Top 100 Companies by market capitalization 2017. PricewaterhouseCoopers LLP, 2017. 40 p.
9. Science, Research and Innovation performance of the EU 2018. Strengthening the foundations for Europe's future. European Commission. Brussels, 2018. 504 p.
10. World Investment Report: Investment and The Digital Economy / UNCTAD, United Nations, 2017. 252 p.
11. The Top 100 Global Technology Leaders. Thomson Reuters. 2018. 20 p.
12. World Investment Report 2001. Promoting Linkages / United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 2001. 382 p.
13. The Innovative Success that is Apple, Inc. / K. Johnson, Y. Li, H. Phan; J. Singer, H. Trinh. Theses, Dissertations and Capstones. Paper 418. 43 p.
14. UNCTAD: World Investment Reports. URL: <http://unctad.org/en/pages/DIAE/DIAE.aspx>.
15. Crunchbase: Acquisitions. URL: <https://www.crunchbase.com/search/acquisitions>.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В работе исследована проблема обновления отраслевой структуры сферы информационных и коммуникационных технологий. Обосновано, что на качественные изменения в отрасли влияют действия международных технологических компаний. Проведен анализ основных направлений и масштабов деятельности ведущих ИКТ-компаний мира. Определены основные векторы развития цифровой отрасли в ближайшие годы. Показано, что через направления инвестиций в развитие инноваций международных технологических компаний трансформируется структура сферы ИКТ.

Ключевые слова: международные компании, информационные и коммуникационные технологии, сфера компетенций, сеть, поглощение, инновации, цифровая отрасль.

STRUCTURAL CHANGES IN THE FIELD OF ACTIVITIES OF INTERNATIONAL TECHNOLOGY COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

Summary. In this work there have been investigated the problem of updating the industry structure of the field of information and communication technologies. The qualitative changes in the industry are influenced by the actions of international technology companies it is substantiated. The analysis of the main directions and scale of activity of the leading ICT companies of the world has been carried out. The main vectors of the development of the digital industry in the coming years are determined. The structure of ICT field is transform through investment directions in the development of innovations of international technology companies it is shown.

Key words: international companies, information and communication technologies, competence, network, acquisitions, innovations, digital industry.

Косач І. А.

доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівського національного технологічного університету

Жаворонок А. В.

кандидат економічних наук, асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Марусяк Н. В.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Kosach I. A.

Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Public Administration and Management of Organizations of Chernihiv National University of Technology

Zhavoronok A. V.

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor at the Department of Public, Corporate Finance and Financial Intermediation of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Marusyak N. V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Public, Corporate Finance and Financial Intermediation of Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

СУЧАСНИЙ СТАН ПРЯМОГО ТА НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація. У статті досліджено теоретичні основи прямого та непрямого оподаткування, проведено аналіз структури доходів державного бюджету, визначено питому вагу та проаналізовано прямі та непрямі податки в загальних податкових надходженнях державного бюджету, досліджено виконання планових показників з мобілізації прямих та непрямих податків. Виокремлено основні проблеми справляння прямих і непрямих податків та вказано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: податок, оподаткування, прямі податки, непрямі податки, доходи державного бюджету, податкові надходження, Державна фіскальна служба України.

Постановка проблеми. На сучасному етапі роль прямих і непрямих податків як регулятора економіки постійно зростає, оскільки податки є основним інструментом формування доходів бюджетів усіх рівнів та гарантією забезпечення належного життєвого рівня громадянам. Упродовж останніх років у загальних обсягах доходів державного бюджету нашої держави більш ніж 80% належить саме податковим надходженням. Держава, встановлюючи ставки прямих і непрямих податків та їх види, стимулює чи стримує розвиток окремих галузей або сфер економіки. Це зумовлює підвищення уваги вітчизняних учених і практиків до проблем податкової системи, вивчення можливостей застосування в Україні зарубіжного досвіду щодо системи справляння прямих і непрямих податків та механізмів його адаптації до умов нашої держави. Проте сьогодні невідповідність надходжень податків і зборів до бюджетів фінансовим потребам держави породжує проблему підвищення ефективності їх адміністрування в Україні, вирішення якої буде можливим за рахунок системного підходу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою є праці вітчизняних та закордонних науковців і практиків, а також нормативно-правові акти України, що регулюють відносини у податковій системі. Особливості адміністрування податків досліджували такі науковці, як А. Сміт, Д. Рікардо, І.Р. Безпалько, О.О. Непочагєнко, П.М. Боровик, І.І. Дороніна, Н.С. Криштоф, А.І. Крисоватий, Т.Л. Томнюк та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій, важливі питання функціонування вітчизняної податкової системи у кризових умовах, підвищення її ефективності, враховуючи зарубіжний досвід, а також усунення суперечностей у цій сфері, потребують подальшого дослідження.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад функціонування національної системи справляння прямих і непрямих податків на сучасному етапі і формування пропозицій, спрямованих на підвищення її ефективності.

Виклад основного матеріалу. Податковий складник є одним з основних джерел доходів державного бюджету та забезпечення виконання державою своїх функцій. За допомогою податків держава не лише акумулює кошти, але й виробляє перерозподіл суспільних доходів між різними категоріями населення, територіями, галузями економіки. Крім того, податки забезпечують моніторинг економічних процесів. Результати такого зворотного зв'язку використовуються під час планування стратегічного розвитку держави, що неможливо здійснити, спираючись винятково на неподаткові надходження до бюджету, навіть враховуючи деяке зростання їх стабілізуючої ролі у кризовий та посткризовий періоди.

Основне завдання податкових надходжень полягає у забезпеченні державного бюджету фінансовими ресурсами з метою фінансування державних видатків. Формування податкових надходжень здійснюється за рахунок

мобілізації до бюджету податків і зборів, які утворюють податкову систему [2].

Одним із важливих завдань для ДФС України сьогодні є безумовне забезпечення виконання показників наповнення бюджету. ДФС забезпечує найбільшу частку доходів Державного бюджету України. У 2016 році це значення становило 87,7%.

Формування податкових надходжень бюджету – це процес ініціації, адміністрування та акумулювання податків із застосуванням інструментів фіскального тиску. Наслідки застосування механізму мобілізації податкових надходжень та його роль у наповненні доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів відображаються на динаміці цих надходжень та їхньої частки у доходах відповідних бюджетів [1].

Проведемо аналіз динаміки доходів державного бюджету, податкових надходжень та питомої ваги податкових надходжень у доходах державного бюджету за 2014–2016 роки (табл. 1) [3].

Згідно з даними, наведеними у табл. 1, можемо підсумувати, що доходи державного бюджету з кожним роком зростають. Так, у 2016 році цей показник становив 574 659,3 млн. грн., що на 264 006,1 млн. грн. більше, ніж у 2014 році, та на 70 900,6 млн. грн. більше порівняно з 2015 роком. Аналогічна тенденція характерна для податкових надходжень. Обсяг податкових надходжень у 2016 році становив 503 875,8 млн. грн., протягом 2014–2015 років це значення було меншим – 266 843,2 млн. грн. та 408 675,0 млн. грн. відповідно. Питома вага податкових надходжень у доходах державного бюджету у 2014 році становила 85,9%, у 2015 році – 81,1%, у 2016-му – 87,7%. Наочно відобразимо частку прямих і непрямих податків у загальних податкових надходженнях до державного бюджету за 2014–2016 роки (рис. 1) [3]. Частка прямих податків у загальних податкових надходженнях до державного бюджету у 2014 році становила 30,9%, протягом наступних двох років це значення зросло до 31,3%.

Питома вага непрямих податків протягом трьох років має стійку тенденцію, у 2014 році це значення становило 69,1%, у 2015 році – 68,8%, у 2016 року частка непрямих

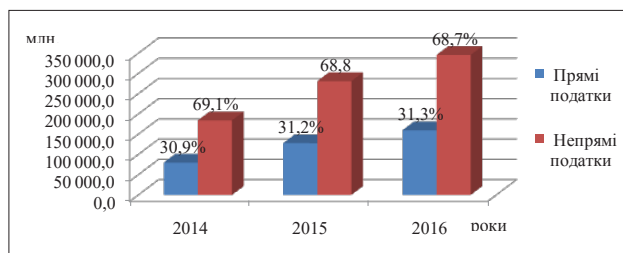


Рис. 1. Частка прямих і непрямих податків у загальних податкових надходженнях Державного бюджету України за 2014–2016 роки

податків становила 68,7%. Проаналізуємо питому вагу кожного із прямих і непрямих податків (табл. 2) [3]. На основі даних табл. 2 спостерігаємо, що найбільшу частку у загальних податкових надходженнях займає ПДВ, частка якого у 2016 році становила 46,7%, що на 7,8% менше ніж у 2014 році та на 3,2% більше порівняно з 2015 роком. Частка податку на прибуток підприємств у 2014 році становила 14,9%, у 2015 році вона зменшилася до 8,5%, у 2016 році це значення становило 10,8%. Податок на доходи фізичних у загальних податкових надходженнях займає 11,9%, у 2014–2015 роках це значення становило 4,9% та 11,1% відповідно. Частка екологічного податку за останні роки становила до 1%. Частка рентної плати у 2016 році становила 8,8%. Цей показник зменшився порівняно з 2014 роком на 0,7% та на 2,9% порівняно з 2015 роком. Акцизний податок у 2014 році займав 10,7% у загальних податкових надходженнях, протягом наступних років це значення збільшилося до 17,4%. Частка мита у 2016 році становила 4,1%, що є меншим порівняно з 2014–2015 роками (4,5% і 9,5% відповідно).

Основними факторами впливу на зміни у надходженнях податків, які за останні 3 роки мали нестійку тенденцію, є: рівень інфляції; рівень легалізації виплати заробітної плати; рівень мінімальної заробітної плати; рівень прожиткового мінімуму на одну працездатну особу; рівень податкового навантаження; рівень тінізації доходів; обсяг

Таблиця 1

Аналіз структури доходів Державного бюджету України за 2014–2016 роки, млн. грн.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітного року до	
				2014 року	2015 року
Доходи державного бюджету, в тому числі:	310653,2	503758,7	574659,3	264006,1	70900,6
податкові надходження	266843,2	408675,0	503875,8	237032,6	95200,8
Питома вага податкових надходжень у доходах державного бюджету, (%)	85,9	81,1	87,7	1,8	6,6

Таблиця 2

Аналіз питомої ваги прямих і непрямих податків у загальних податкових надходженнях до Державного бюджету України за 2014–2016 роки, %

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітного року до	
				2014 року	2015 року
Всього, в тому числі:	100	100	100	100	100
Податок на прибуток підприємств	14,9	8,5	10,8	-4,1	2,3
Податок на доходи фізичних осіб	4,9	11,1	11,9	7,0	0,8
Екологічний податок	1,0	0,3	0,3	-0,7	0,1
Рентна плата	9,5	11,7	8,8	-0,7	-2,9
ПДВ	54,5	43,5	46,7	-7,8	3,2
Акцизний податок	10,7	15,4	17,4	6,7	2,0
Мито	4,5	9,5	4,1	-0,4	-5,4

продукції промисловості; платоспроможність населення; обсяги імпорту та експорту.

Проаналізуємо надходження прямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки. Надходження прямих податків до Державного бюджету України за останні 3 роки зросли. Так, у 2016 році прямих податків надійшло 159 866,0 млн. грн., що на 79 804,8 млн. грн. більше, ніж у 2014 році, та на 31 938,4 млн. грн. більше порівняно з 2015 роком. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення надходжень кожного з прямих податків. Податок на прибуток підприємств у 2016 році зріс порівняно з 2014–2015 роками на 14 538,2 млн. грн. та 19 633,1 млн. грн. відповідно. Податок на доходи фізичних осіб у 2016 році становив 59 810, 5 млн. грн., що значно більше, ніж у 2014 році (12 645,8 млн. грн.), та більше порівняно з 2015 роком (45 062,0 млн. грн.). Надходження від екологічного податку найбільшими були у 2014 році і становили 2 585,9 млн. грн. У 2015 році це значення зменшилося до 1 105,4 млн. грн., протягом 2016 року екологічного податку надійшло 1619,2 млн. грн. Обсяг рентної плати у 2016 році становив 44 092,2 млн. грн., що на 19 068,6 млн. грн. більше, ніж у 2014 році, та на 2 957,0 млн. грн. менше порівняно з 2015 роком (табл. 3) [3].

На надходження прямих податків вплинули такі зміни: з 01.01.2016 року відповідно до Закону України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» введена єдина ставка податку на доходи фізичних осіб 18% замість колишніх 15% і 20%; зменшено ставку податку на доходи фізичних осіб для пасивних доходів з 20 % до 18%; відмінено щомісячну авансову сплату податку на прибуток; запроваджено щоквартальне декларування податку на прибуток; у межах індексації підвищилася рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України на половину прогнозного індексу інфляції – 13,35%, екологічний податок – на весь прогнозний індекс – 26,7%, рентна плата за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, а також плата за спеціальне користування водою і лісовими ресурсами на прогнозний індекс цін виробників – 26,5% [4].

За останні 3 роки спостерігається тенденція до зростання надходжень усіх прямих податків, що є позитивним для держави, зокрема, для доходної бази Державного

бюджету України. Аналіз рівня виконання запланованих надходжень прямих податків до державного бюджету поданий у табл. 4 [3].

План надходжень податку на прибуток у 2014 році був виконаний, у 2015 році невиконання плану становило 5,7%, на наступний рік виконання плану відбулося на 11,9%. Рівень виконання плану надходжень податку на доходи фізичних осіб у 2014 році становив 89,1%, протягом наступних років це значення зросло до 105,8% та 106,6% відповідно. План надходжень з екологічного податку був виконаний тільки у 2016 році на 38,6%, протягом 2014–2015 років невиконання плану становило 13,9% та 16,1% відповідно. Невиконання спричинено зменшенням сум декларування екологічного податку, що зумовлено зменшенням обсягів викидів, скидів та розміщення забруднюючих речовин, у тому числі у зв'язку із зменшенням обсягів виробництва; використанням енергетичного вугілля з меншим вмістом сірчистих сполук та у результаті спалення якого утворюється менша кількість забруднюючих речовин; впровадженням екологічних технологій, які забезпечують повне виключення або зменшення забруднення атмосферного повітря та водних об'єктів. Надходження рентної плати за останні 3 роки не досягли планових показників, рівень виконання плану зменшився з 90,2% у 2014 році до 70,5% у 2016 році. За останні 3 роки план надходжень прямих податків не був виконаний, проте це значення було близьким до 100%.

Проаналізуємо надходження непрямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки (табл. 5) [3].

Аналізуючи дані табл. 5, зазначимо, що надходження непрямих податків за останні 3 роки збільшилися. У 2016 році непрямих податків надійшло 346 000,1 млн. грн., що на 161 595,0 млн. грн. більше, ніж у 2014 році, та на 64 810,9 млн. грн. більше порівняно з 2015 роком. Обсяг ПДВ у 2016 році значно зріс порівняно з 2014–2015 роками: на 90 867,1 млн. грн. та на 57 728,8 млн. грн. відповідно. Бюджетне відшкодування ПДВ з кожним роком зростає: від 43 332,8 млн. грн. у 2014 році до 94 405,4 млн. грн. у 2016 році. Така сама ситуація спостерігається з акцизним податком, його значення зросло з 28 507,5 млн. грн. у 2014 році до 90 122,5 млн. грн. Нестійка тенденція присутня щодо надходжень мита. У 2016 році цей показник становив 20 371,0 млн. грн., що на 9112,9 млн. грн. більше, ніж у 2014 році, та на 19 929,8 млн. грн. менше порівняно з 2015 роком.

Таблиця 3

Аналіз стану мобілізації прямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки, млн. грн.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітнього року до	
				2014 року	2015 року
Всього, в тому числі:	80061,2	127927,6	159866,0	79804,8	31938,4
Податок на прибуток підприємств	39805,9	34711,0	54344,1	14538,2	19633,1
Податок на доходи фізичних осіб	12645,8	45062,0	59810,5	47164,7	14748,5
Екологічний податок	2585,9	1105,4	1619,2	-966,7	513,8
Рентна плата	25023,6	47049,2	44092,2	19068,6	-2 957,0

Таблиця 4

Аналіз планових надходжень прямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки, млн. грн.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Рівень виконання плану (%)		
				2014 рік	2015 рік	2016 рік
Всього, в тому числі:	84697,5	132171,9	168362,5	94,5	96,8	95,0
Податок на прибуток підприємств	39756,6	36815,0	48559,0	100,1	94,3	111,9
Податок на доходи фізичних осіб	14191,8	42591,3	56132,2	89,1	105,8	106,6
Екологічний податок	3003,8	1495,1	1167,9	86,1	73,9	138,6
Рентна плата	27745,3	51270,5	62503,4	90,2	91,8	70,5

Таблиця 5

Аналіз мобілізації непрямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки, млн. грн.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітного року до	
				2014 року	2015 року
Всього, в тому числі:	184 405,1	281 189,2	346 000,1	161 595,0	64 810,9
Податок на додану вартість, в тому числі:	144 639,5	177 777,8	235 506,6	90 867,1	57 728,8
бюджетне відшкодування ПДВ	43 332,8	68 405,3	94 405,4	51 072,6	26 000,1
Акцизний податок	28 507,5	63 110,6	90 122,5	61 615,0	27 011,9
Мито	11 258,1	40 300,8	20 371,0	9 112,9	-19 929,8

Таблиця 6

Аналіз планових надходжень непрямих податків до Державного бюджету України за 2014–2016 роки, млн. грн.

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Рівень виконання плану (%)		
				2014 рік	2015 рік	2016 рік
Всього, в тому числі:	192179,7	276998,8	272734,0	96,0	101,5	126,9
Податок на додану вартість, у тому числі:	148470,7	179306,1	171200,0	97,4	99,1	137,6
бюджетне відшкодування ПДВ	51577,5	65100,0	–	84,1	105,1	–
Акцизний податок	30572,9	60025,7	81892,0	93,2	105,1	110,1
Мито	13136,1	37667,0	19642,0	85,7	107,0	103,7

Таблиця 7

Аналіз кількості платників податків, що перебували на обліку в органах ДФС, за 2014–2016 роки, млн. осіб

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітного періоду до	
				2014 року	2015 року
Всього, в тому числі:	3,05	3,45	3,45	0,4	0
Юридичні особи	0,98	1,31	1,38	0,4	0,07
Фізичні особи-підприємці	2,07	2,14	2,07	0	-0,07

На надходження акцизного податку у 2015 році вплинули такі фактори, як збільшення обсягів виробництва виноробної продукції, у тому числі вин виноградних – на 6,9%, шампанського та вин ігристих – на 27%, та скорочення у січні-листопаді 2015 року порівняно з минулим роком обсягів виробництва лікєро-горілчаної продукції – на 13,5%, коньяків – на 6,9%. Ставки акцизного податку на 2016 рік на спирт, алкогольні напої (крім натурального вина) підвищуються на 50%, на пиво й ігристе вино – на 100%, спеціфічна ставка акцизного податку та мінімальне акцизне податкове зобов'язання для тютюнових виробів збільшується на 40% без підвищення адвалорної ставки, акциз на паливо – на 13%.

Проаналізуємо рівень виконання планових надходжень непрямих податків до державного бюджету. Відмітимо, що план надходжень непрямих податків до Державного бюджету України за 2014 становив 96%, у 2015–2016 роках план був виконаний і перевищував 100% (табл. 6) [3].

Рівень виконання плану з ПДВ у 2014 році становив 97,4%, у 2015 році – 99,1%, у 2016 році це значення збільшилося до 137,6%. Рівень виконання бюджетного відшкодування у 2014 році становив 84,1%, у 2015 році – 105,1%, на 2016 рік плану щодо бюджетного відшкодування не було встановлено. Така тенденція спостерігається з акцизним податком та митом. Рівень виконання плану щодо акцизного податку та мита у 2014 році становив 93,2% та 85,7%, протягом наступних років ці показники зросли і перевищили 100%.

Проаналізуємо динаміку кількості платників податків, які забезпечували відповідні надходження до державного бюджету протягом 2014–2016 років. Дані наведені у табл. 7 [4].

Станом на 01.01.2015 року кількість платників податків становила 3,05 млн. осіб, із них 0,98 млн. юридичних

осіб та їх відокремлених підрозділів та 2,07 млн. фізичних осіб-підприємців. Протягом 2015–2016 років кількість платників податків зросла до 3,45 млн. осіб. Кількість юридичних осіб у 2015 році становила 1,31 млн. осіб, у 2016 році – 1,38 млн. осіб. У 2015 році було зареєстровано 2,14 млн. фізичних осіб-підприємців, протягом 2016 року це значення зменшилося до 2,07 млн. осіб. Спостерігаємо тенденцію до збільшення кількості платників податків, зареєстрованих у ДФС протягом 2014–2016 років. Розраховані показники свідчать, що роль прямих та непрямих податків є дуже значною, а тому ефективність здійснення державою покладених на неї функцій та добробут суспільства в основному залежить від розміру сплачених податків. Основними видами порушень податкового законодавства підприємством, за які встановлена адміністративна відповідальність, є: порушення порядку приймання готівки для подальшого її переказу; порушення порядку проведення готівкових розрахунків та розрахунків із використанням електронних платіжних засобів за товари (послуги); ухилення від подання декларації про доходи; порушення законодавства про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; порушення порядку припинення юридичної особи або підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця; перешкоджання уповноваженим особам ДФС у проведених перевірках.

Вітчизняна практика показує, що проведені реформи у сфері оподаткування не сприяли повному вирішенню ключових проблем справляння податків, якими залишаються: надмірне податкове навантаження, великі масштаби тіньової економіки та ухилення від сплати податків, обтяжливі податкові процедури та нестабільність податкового законодавства. Основними проблемами справляння прямих і непрямих податків сьогодні є: неврегульовані

правові гарантії для учасників податкових відносин; відсутні прозорі й ефективні механізми захисту прав платників податків, щодо яких держава займає домінуюче становище; досить значний рівень витрат платників податків на збір документації та звітування; досить низький рівень податкової культури та відсутність сформованої податкової свідомості у вітчизняних платників податків; заплутані правила адміністрування.

Вирішення наявних проблем можливе таким чином: налагодження довірчих взаємин платника податків та податкових органів; робота над правовою грамотністю й інформованістю суспільства; узгодження платниками податків із податковими органами нових схем організації бізнесу; автоматизація форм податкового контролю, поліпшення його методик.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у ринкових умовах господарювання прямі і непрямі податки до Державного бюджету України є необхідною умовою виконання

державою своїх функцій та основною структуроутворюючою компонентою доходної частини бюджетів. Вони є важливою формою перерозподілу валового внутрішнього продукту і забезпечують мобілізацію майже 3/4 доходів бюджетів України.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що на сучасному етапі необхідно провести реформування податкової системи в напрямі її лібералізації і децентралізації; розширити права органів місцевого самоврядування під час встановлення норм вилучення і їх використання на місцях; забезпечити збалансованість інтересів держави та її регіонів, регіонів між собою з метою забезпечення стабільності адміністративно-територіального устрою країни; запровадити заходи щодо податкового стимулювання інвестиційного процесу і спрямування коштів підприємств на вдосконалення і розширення виробничої діяльності, розвиток малого підприємництва, підтримку пріоритетних галузей національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В.Л. Податкова система: Навчальний посібник. Київ, 2009. URL: http://culonline.com.ua/Books/Podatкова%20sistema_Andrushenko.pdf (дата звернення: 06.07.2018).
2. Крисоватий А.І., Іванов Ю.Б., Десятнюк О.М. Податкова система: Навчальний посібник. Київ, 2011. URL: <https://www.twirpx.com/file/405017/> (дата звернення: 06.07.2018).
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua> (дата звернення: 06.07.2018).
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua> (дата звернення: 06.07.2018).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы прямого и косвенного налогообложения, проведен анализ структуры доходов государственного бюджета, определен удельный вес и проанализированы прямые и косвенные налоги в общих налоговых поступлениях государственного бюджета, исследовано выполнение плановых показателей по мобилизации прямых и косвенных налогов. Выделены основные проблемы взимания прямых и косвенных налогов и указаны пути их решения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, прямые налоги, косвенные налоги, доходы государственного бюджета, налоговые поступления, Государственная фискальная служба Украины.

CURRENT STATE OF DIRECT AND INDIRECT TAXATION

Summary. The article is devoted to the theoretical foundations of direct and indirect taxation, analyzing the structure of the state budget revenues. The specific weight and significance of direct and indirect taxes in the general state budget revenues are determined, the implementation of planned indicators for the mobilization of direct and indirect taxes is studied. The main problems of direct and indirect taxes collecting are outlined and ways of their solution are indicated.

Key words: tax; taxation; direct taxes; indirect taxes; state budget revenues; tax receipts; The State Fiscal Service of Ukraine.

Кучмєєв О. О.

*кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Відкритий міжнародний університет 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 ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ СИСТЕМОЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Здійснено аналіз стану впровадження стратегічного управління логістичними системами на українських торговельних підприємствах. Визначено фактори, які стримують цей процес. Проаналізовано досвід зарубіжних підприємств у здійсненні стратегічного управління логістичними системами на торговельних підприємствах, а також можливість його використання для українських підприємств. Доведено, що на основі логістичної стратегії необхідно розвинути сучасну загальну стратегію діяльності, здатну збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати конкурентні переваги за рахунок мінімізації витрат і часу у сферах поставок, виробництва, маркетингу та обігу. Визначено напрями подальших досліджень у питаннях ефективного управління логістичною системою торговельних підприємств.

Ключові слова: логістика, логістичне середовище, логістична стратегія, логістична система, логістичні інструменти, логістичний аутсорсинг.

Постановка проблеми. Досвід господарювання зарубіжних та вітчизняних торговельних підприємств свідчить, що популярною практикою підвищення їхньої конкурентоспроможності є логістична концепція управління. Особливої актуальності вона набуває в період кризи, коли підприємства повинні мінімізувати всі витрати, і насамперед ті, що пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача.

Проведення в Україні економічних реформ багато вчених і практиків пов'язують з ефективністю використання на всіх рівнях управління інструментів менеджменту, маркетингу, логістики. Як показав досвід реформування вітчизняної економіки, хоча ці інструменти добре зарекомендували себе в економіках розвинених країн, проте їх «просте» копіювання неефективне у вітчизняних реаліях господарювання. Водночас стає все більш зрозуміло, що широкий спектр завдань, функцій та об'єктів застосування логістики розширює можливість торговельного підприємства, але ускладнює об'єктивну оцінку ефективності та доцільності застосування конкретних форм логістичних систем і логістичних методів. У цьому зв'язку актуальним є вивчення взаємозв'язків системи логістики торговельного підприємства з його загальною системою менеджменту і маркетингу та вплив цих зв'язків на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Все це зумовлює актуальність дослідження перспектив використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що питаннями розроблення та формування логістичної стратегії займаються вітчизняні (Є.В. Крикавський, Р.Р. Ларіна, Т.М. Скоробогатова, О.М. Тридід, російські (Л.Б. Миротін, А.Н. Родніков, В.І. Сергєєв, А.М. Терлігова) та закордонні (Доналд Дж. Бауерсокс, Девід Дж. Клосс, Дуглас М. Ламберт, Джеймс Р. Сток) автори. У працях вказаних авторів [7, 9, 10] насамперед висвітлюється сутність логістичної стратегії та розкрива-

ються загальні принципи її формування. При цьому малодослідженими залишаються зміст складно організованих компонент логістичної системи, структура, взаємозв'язок способу організації компонент із загальною стратегією, підходи до формування конкурентоспроможної логістичної стратегії торговельного підприємства.

Мета статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження конфігурації умов результативного застосування стратегічного управління логістичними системами для формування нових конкурентних переваг торговельного підприємства.

Результати дослідження. Головною метою сучасної логістичної концепції управління є збалансування рівня якості «логістичного сервісу» і величини логістичних витрат для підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Обираючи логістичну концепцію управління для розроблення альтернатив раціональної організації закупівель і розподілу, вітчизняні торговельні підприємства можуть досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливість адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і тим самим отримати додаткові конкурентні переваги на ринку. Але сьогодні завдання стоїть так, що логістичні інструменти та розрахунки рівня раціональності операцій повинні бути присутні і у ядрі виробничого процесу підприємства. Саме тому розвиток технології логістичного підходу в управлінні підприємствами супроводжується комплексним розвитком та впровадженням логістичних систем (ЛС) на підприємствах. Для цього, як свідчить досвід розвинутих ринкових економік ЄС, США та інших, становлення ЛС на підприємстві необхідно здійснювати на основі таких етапів, як:

1-й етап – формування певної бази даних, яка описує основні характеристики середовища створюваної логістичної системи;

2-й етап – виділення основних завдань майбутньої логістичної системи та визначення методів та принципів моделювання (формування або створення) ЛС;

3-й етап – безпосередня побудова логістичної системи;
4-й етап – тестування отриманих результатів та доопрацювання за необхідності;

5-й етап – впровадження логістичної системи на підприємстві.

Формування логістичної системи відбувається згідно з певними принципами [5]:

- узгодженість інформаційних, ресурсних, технічних та інших характеристик логістичної системи;

- для досягнення єдиної мети елементи логістичної системи розглядаються як взаємопов’язані та взаємодіючі (системний підхід);

- для досягнення глобальних цілей системи узгоджуються локальні цілі функціональних елементів логістичної системи (загальносистемна оптимізація);

- логістична система повинна стійко працювати у разі допустимих відхилень параметрів та факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (принцип стійкості та адаптивності).

Водночас досвід випереджаючих економік та фірм-резидентів цих економік свідчить сьогодні вже і про те, що для ефективного функціонування логістичної системи необхідно формувати управлінський механізм, який стоїть семантично «вище» за ЛС. Завдання цього ієрархічно координованого управлінського механізму полягає у тому, щоб кібернетично чутливо реагувати на потреби зміни пріоритетів діяльності ЛС, контролювати та оновлювати зміст логістичних операцій, спрямовувати орієнтацію логістичних механізмів та потоків на нові цілі.

Цей управлінський механізм стає проявом надсистеми управління логістичною діяльністю підприємства. Такий управлінський механізм може існувати як особливий формат стратегічного управління. Але він може виникнути на підприємстві, на якому вже створена базова логістична система. При цьому базова ЛС повинна обов’язково володіти властивістю інтегрованості, тому що із зростанням нестабільності зовнішнього середовища все більше відчувається потреба підприємства в стратегічному управлінні, яке можна розглядати як управління за результатами. Інтегрована логістична система повинна легко адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. А стратегія, своєю чергою, описує принциповий спосіб дій, який обраний для досягнення поставлених цілей. При цьому логістична концепція оптимізації повинна проникати і у формат стратегічного управління. Логістична стратегія реалізується як динамічна інституціалізація технологій прийняття рішень та образів еволюційних цілей підприємства, які спрямовують розвиток ЛС підприємства. Вона являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених

цілей шляхом координації та розподілу ресурсів підприємства. З погляду практики оперативних дій, стратегічне управління логістикою – це діяльність, яка пов’язана з постановкою мети та завдань ЛС підприємства та з підтримкою відносин між підприємством та зовнішнім середовищем, які дають можливість підприємству досягнути своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям та дозволяють залишатися чутливим до факторів зовнішнього середовища.

Однак поширеною вадою практики функціонування вітчизняних торговельних підприємств є те, що логістична стратегія не розробляється або розробляється суто «на папері». Це пояснюється насамперед тим, що управлінський персонал усе ще не чітко розуміє призначення логістики як інтегрованого інструменту управління. Не приймає логістики як такої технології менеджменту, що дає змогу шляхом ефективної організації закупівель і розподілу досягти зниження рівня витрат і поліпшення якості постачань; підвищити можливості адаптації підприємств до запитів ринку; гарантувати певний сервіс споживачам і тим самим отримати додаткові конкурентні переваги на ринку. Серед вітчизняних науковців поки що відсутня єдність поглядів щодо визначення основного змісту поняття «логістична стратегія» [12]. Автори пропонують альтернативи розуміння та ідентифікації логістичних стратегій. Деякі з них наведені в таблиці 1.

Провівши аналіз змісту вищенаведених поглядів на призначення логістичної системи, можна дійти висновків, що насамперед логістичну стратегію доцільно використовувати як інструмент реалізації головної стратегії торговельного підприємства. Використання логістичної стратегії сприяє досягненню максимально можливого варіанту. На нашу думку, логістичну стратегію насамперед доцільно трактувати як сукупність дій, рішень та методів комплексного управління підприємством, а саме: управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. При цьому формування логістичної стратегії торговельного підприємства передбачає системний підхід, зваженість у прийнятті рішень і складається з таких етапів, як: визначення логістичної місії; формування стратегічних цілей та завдань; аналіз логістичного середовища підприємства; проведення логістичного аудиту; прийняття стратегічних логістичних рішень [10].

Є.В. Крикавський підкреслює особливу важливість системного підходу до формування логістичних стратегій, які повинні пов’язуватися з іншими функціональними стратегіями та відповідати оптимальній реалізації стратегії конкуренції фірми, а також охоплювати усі сфери діяльності підприємства. При цьому реалізація

Таблиця 1

Визначення поняття «логістична стратегія»

Автор	Визначення
О.М. Родников [9]	Логістична стратегія визначена як «стратегія довгострокового планування (на рівні підприємства чи району) розміщення капітальних вкладень у транспортну мережу, складське господарство та інші елементи інфраструктури; формування тривалих господарських зв’язків, методик розрахунку під час логістичної операції та інші елементи господарського механізму на перспективу»
А.І. Семененко	Трактує логістичну стратегію як «стратегію економічної (підприємницької) структури, тобто узагальнену модель дій, необхідних для досягнення головних (довгострокових) цілей шляхом координації та розподілу ресурсів структури (компанії, фірми)»
Д. Уотерс [11]	Логістична стратегія включає усі довготермінові рішення, поєднані з логістичною діяльністю, складається з усіх стратегічних рішень і планів щодо управління ланцюгом постачань, «формує зв’язок між більш абстрактними стратегіями вищого рівня та детально проробленими операціями, що виконуються в ланцюзі постачань»
Є.В. Крикавський [7]	Логістичні стратегії подібні до інших функціональних стратегій і взаємопов’язані з конкурентними

логістичної стратегії вимагає забезпечення таких умов, як: наявність загальнокорпоративної стратегії та підтримувальних стратегій; можливість формування величини й структури виробництва (продажів) щодо вимог логістики; наявність вертикальної інтеграції сфер логістики підприємства; наявність структури постачання, виробництва та дистрибуції, що орієнтована на матеріальні потоки; відповідність систем управління та інформації; проведення відповідних заходів щодо підвищення ефективності; відповідність рівнів автоматизації підприємства, переміщення товарів та інформації [7].

Досвід провідних зарубіжних країн доводить високу ефективність застосування логістичних стратегій в отриманні стійких конкурентних переваг. Ще більш ефективною логістична стратегія стає у синтезі із «фірмовою» маркетинговою стратегією. При такому синтезі завдяки ефективному використанню логістики підприємства здатні забезпечувати необхідний рівень обслуговування кінцевого споживача, надаючи йому при цьому певні додаткові користи (цінності). Ці додаткові цінності можуть стосуватися і еластичності поставок щодо величини партії, і еластичності щодо умов оплати, й еластичності щодо термінів та місця виконання замовлення. Під час формування у вітчизняних фірм такого класу синтетичних компетенцій зростають перспективи подолання ними бар'єрів входу на ринки країн ЄС в умовах розвитку практики функціонування зони вільної торгівлі Україна – ЄС. На основі синтезу вищенаведених аргументів можна виділити такі найбільш актуальні логістичні складники формування конкурентних переваг торговельного підприємства, як:

- елімінація часу логістичних операцій;
- підвищення якості надання послуг;
- зниження логістичних витрат.

Цінність логістичної системи торговельного підприємства матеріалізується тоді, коли вона хоча б на один виробничий такт здатна випереджати оперативні потреби постачання, виробництва та збуту, але і не відриватися від оперативних потреб занадто вперед.

Конкурентна перевага зарубіжних фірм полягає і в тому, що вони відносно давно використовують логістичні підходи, тоді як українські торговельні підприємства роблять тільки перші кроки в цьому напрямі, звісно, при цьому стикаючись із цілою низкою труднощів і проблем. Труднощі становлення логістичної стратегії торговельних підприємств та формування на цій основі конкурентних переваг зумовлені частково і нестабільністю економіки України та політики Уряду. Найбільш важливі проблеми логістики у вітчизняному підприємстві можна поділити на об'єктивні і суб'єктивні.

Об'єктивні: невизначеність меж використання логістики в наявних господарських системах; нестійке правове поле діяльності підприємницьких структур, а також непродумана система оподаткування; недосконалість методологічної бази впровадження логістики в реальний сектор економіки України; відсутність необхідної структуризації діяльності господарських систем, яка потрібна для впровадження логістики; нерациональний розвиток товаропровідних структур; великий моральний і фізичний знос виробничого устаткування; слабозвинена

транспортна інфраструктура, яка не відповідає сучасним вимогам; практична відсутність мережі сучасних доріг; низький рівень розвитку виробничо-технічної бази складського господарства; недостатній рівень розвитку й використання сучасних систем електронних комунікацій, електронних мереж, систем зв'язку та телекомунікацій. Щоправда, останнім часом із поширенням оптоволоконних систем зв'язку ситуація тут покращується. Тому необхідно вчасно почати використовувати нові можливості електронних мереж.

До суб'єктивних проблем можна віднести відсутність кваліфікованих фахівців із логістики, але головна проблема – потенційне небажання вищого керівництва торговельних підприємств та менеджерів змінювати сталі стереотипи роботи на тлі загальної низької правової й управлінської культури. Паралельною значною проблемою є «спонтанна» взаємодія тіншових, сірих, офшорних та легальних економічних потоків які проходять через виробничі ланцюжки вітчизняних фірм.

Якщо ж виходити з ідеалізованої ситуації, коли всі відтинки тіншової економіки відсутні в діяльності вітчизняного торговельного підприємства, то для того, щоб упровадити зарубіжний досвід застосування системного управління логістичною діяльністю на вітчизняних торговельних підприємствах, необхідно: налагодити довірливі онлайн-відносини з постачальниками як із партнерами та підвищити їхню відповідальність за якість; забезпечити відповідність між кількістю постачань і потребою в них; використовувати досвід системи «логістичних» договорів, де постачанням вантажів сировини, комплектуючих тощо займається не виробник сировини або комплектуючих, а логістично адекватні аутсорсингові торгові компанії; працювати в певних ситуаціях з одним постачальником, який взаємодіє з іншими у відповідній мережі.

Висновки. Таким чином, для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних торговельних підприємств необхідно звернути першочергову увагу на конкурентні переваги, створені на основі комплексної логістичної діяльності: стратегічної, тактичної та поточної. Така потреба зумовлюється змінами у пріоритетах формування ланцюгів вартості і, відповідно, появою нових можливостей логістичного забезпечення конкурентоспроможності. Сьогодні важливим на вітчизняних торговельних підприємствах є запровадити практику оцінки потенціалу підприємства на основі логістичної стратегії забезпечення та просування етапів трансформаційного процесу «сировина – ресурси – комплектуючі – продукція – товар, поставлений на відповідний сегмент ринку». Саме це сьогодні дасть змогу виявити нові приховані резерви в розвитку торговельного підприємства.

На основі логістичної стратегії необхідно розвивати сучасну загальну стратегію діяльності, здатну збільшити віддачу від більш обґрунтованого застосування сучасних економічних інструментів, підвищити ефективність логістичних процесів та отримати конкурентні переваги за рахунок мінімізації витрат і часу у сферах поставок, маркетингу та обігу. При цьому слід відзначити необхідність подальшого поглиблення наукових досліджень із пошуку шляхів скорочення витрат і часу в діяльності торговельних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Drucker P. F. *Managing in the Next Society* / P. F. Drucker. Butterworth-Heinemann, 2001. 370 p.
2. Хвищун Н.В. Логістичні складові підвищення конкурентоспроможності підприємства / Н. В. Хвищун // Логістика: теорія та практика. 2011. № 1. С. 126–134.

3. Бутов А.М. Перспективи використання логістичних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності підприємства / А.М. Бутов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Том 14. № 2. С. 124–131.
4. Гудзь П.В. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю / П.В. Гудзь // Бізнес інформ. 2011. № 4. С. 139–142.
5. Слетенко О.В. Механізм управління логістичною системою підприємства / О.В. Слетенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 628. С. 494–498.
6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов // под. общ. и науч. ред. проф. В.И. Сергеева. М.: ИНФА-М, 2005. 976 с.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. / Є.В. Крикавський. Львів: Інтеллект-Захід, 2006. 206 с.
8. Редька В.С. Сутність та основні види логістичних стратегій та їхнє місце у системі управління підприємством / В.С. Редька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. 2012. № 735. С. 187–191.
9. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь / А.Н. Родников. Москва: ИНФРА-М, 2000. 340 с.
10. Тридід О.М. Логістичний менеджмент: навч. посіб. / О.М. Тридід, К.М. Таньков; за ред. проф., д-ра екон. наук О. М. Тридіда. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. 224 с.
11. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 503 с.
12. Шкодін О.С. Засади формування логістичної стратегії промислового підприємства / О.С. Шкодін, Н.М. Тюрін // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 2, Т. 1. С. 26–29.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Осуществлен анализ внедрения стратегического управления логистическими системами на украинских торговых предприятиях, Определены факторы, сдерживающие этот процесс. Проанализирован опыт зарубежных предприятий в осуществлении стратегического управления логистическими системами на предприятиях, а также возможность его использования для украинских торговых предприятий. Доказано, что на основе логистической стратегии необходимо развивать современную общую стратегию деятельности, способную увеличить отдачу от более обоснованного применения современных экономических инструментов, повысить эффективность логистических процессов и получить конкурентные преимущества за счет минимизации затрат и времени в сферах поставок, производства, маркетинга и обращения. Определены направления дальнейших исследований в вопросах эффективного управления логистической системой торговых предприятий.

Ключевые слова: логистика, логистическая среда, логистическая стратегия, логистическая система, логистические инструменты, логистический аутсорсинг.

FEATURES OF MANAGEMENT STRATEGY MANAGEMENT LOGISTIC SYSTEM OF TRADE ENTERPRISE

Summary. An analysis of the implementation of strategic management of logistics systems in Ukrainian trading enterprises was carried out. The factors that restrict this process are determined. The analysis of the experience of foreign enterprises in the implementation of strategic management of logistics systems at enterprises, as well as the possibility of its use for Ukrainian trading enterprises. It is proved that on the basis of logistics strategy it is necessary to develop a modern general strategy of activity that can increase the return on more justified application of modern economic instruments, increase the efficiency of logistic processes and obtain competitive advantages by minimizing costs and time in the spheres of supply, production, marketing and circulation. The directions of further research in the field of efficient logistic system of trading enterprises are determined.

Key words: logistics, logistics environment, logistics strategy, logistics system, logistics tools, logistics outsourcing.

Лавейкіна Є. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
викладач Екологічного коледжу*

Львівського національного аграрного університету

Текинюк І. Р.

*аспірант кафедри управління земельними ресурсами
Львівського національного аграрного університету*

Laveikina Ye. S.

*Candidate of Economic Sciences
docent, lecturer Ecological College*

Lviv NAU

Tekyniuk I. R.

*postgraduate student of the department
management of land resources*

Lviv NAU

ОЦІНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Анотація. Природно-ресурсний потенціал регіону є важливим фактором розміщення й розвитку його продуктивних сил. Карпатський економічний район багатий на природні ресурси (рекреаційні, лісові, земельні, водні). Перспективним напрямом використання прикордонних територій є створення своєрідних економічних єврорегіонів у Закарпатській, Львівській, і Чернівецькій областях. Перспективною галуззю в районі є рекреаційна, а тому залучення інвестицій може перетворити район у потужний регіон міжнародного туризму.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, карпатський регіон, рекреація, природні ресурси, інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Природно-ресурсний потенціал регіону є важливим фактором розміщення і розвитку його продуктивних сил. Він визначається сукупною продуктивністю природних ресурсів у конкретно-географічних природних умовах. Відповідно до найбільш поширеного трактування під природними ресурсами розуміють тіла й сили природи, які за певного рівня розвитку продуктивних сил можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питань утворення і вивчення соціально-економічних районів України у своїх працях торкаються Ю.Г. Гуцуляк, В.В. Химинець, Б.М. Данилишина, В.П. Круль, І.О. Горленко, В.В. Ковалевський, О.Л. Михайлюк, Ф.Ф. Мазур.

Метою статті є дослідити природно-ресурсний потенціал Карпатського регіону та перспективи його розвитку.

Результати дослідження.

Карпатський регіон розташований у західній частині України, де знаходиться центр Європи. Карпатський регіон включає в себе такі області: Закарпатську, Львівську, Івано-Франківську та Чернівецьку. Загальна площа регіону становить 56,6 тис. км².

Район охоплює територію Карпат, Передкарпаття, Закарпаття. Район межує з такими країнами Східної Європи: Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією і Молдовою. У минулому, до проголошення незалежності, Карпатський економічний район через закритість української економіки для загальноєвропейського ринку мав досить низькі економічні показники. З часу проголошення незалежності України саме той фактор, що район знаходиться у прикордонній зоні, перетворив його в одного з лідерів у міждержавному співробітництві України. Таке прикордонне розміщення стало одним із факторів, що привели до активізації міжнародного наукового, економічного, культурного та соціального співробітництва.

Район виділяється теплим, помірно вологим кліматом (атлантико-континентальна кліматична область), у ньому не буває посухи. Ґрунтовий покрив дуже різноманітний: переважають сірі й лісові ґрунти та опідзолені чорноземи (на Волино-Подільській височині), дерево-підзолисті поверхнево-оглеєні (у Прикарпатті), бурі лісові (у гірських районах Карпат) [2, с. 25].

Населення району становить 6103,9 тис. осіб. Львівська область займає площу 21,8 тис. км², на цій території проживає 2568,4 тис. осіб, в Івано-Франківській відповідно – 13,9 тис. км², 1385,4 тис. осіб, у Закарпатській – 12,8 тис. км², 1243,8 тис. осіб і Чернівецькій – 8,1 тис. км², 906,3 тис. осіб [2, с. 34]. У всіх областях району, окрім Львівської, кількість сільського населення переважає над кількістю міського. У Карпатському районі більш висока густина населення, 86 осіб/км², ніж загалом в Україні.

Карпатський район багатий на трудові ресурси, що полегшує індустріалізацію території і стимулює розвиток трудомістких галузей промисловості і сільського господарства. У Карпатському районі розвинена субурбанізація, пов'язана з наближенням сільських поселень до міст районного та обласного значення з добре упорядкованою транспортною мережею.

Серед основних видів транспорту найбільш розвиненими є автомобільний, залізничний та трубопровідний. Густина розміщення автошляхів та залізниць є однією з найвищих в Україні. Найбільшими залізничними вузлами є міста Чоп, Івано-Франківськ, Львів, Стрий, Красне. В обласних центрах Львові та Івано-Франківську є діючі аеропорти. Також через територію району проходить низка нафто- та газопроводів із Росії та кавказьких країн до країн Європи. Головним із них є газопровід Одеса-Броди.

Район характеризується багатством і розмаїттям природно-ресурсного потенціалу. Він представлений усіма відомими видами ресурсів: земельними, мінеральними, рекреаційними, лісовими, водними.

Земельні ресурси району становлять 5,6 млн. га (7% від загальної кількості земельних ресурсів країни) [3, с. 29]. Земельні ресурси використовуються за таким призначенням: як просторовий ресурс для розміщення промислових підприємств та як основний засіб сільськогосподарського виробництва і лісового господарства. Земельні ресурси як складник природно-ресурсного потенціалу відіграють провідну роль у матеріальному виробництві району. Рілля з граничними витратами і важкими ґрунтами на території Карпатського регіону займає 83% земельної площі.

Рівень інтенсивного використання земельних ресурсів України є досить нерівномірним у територіальному розрізі. Гірські території мають найнижчий показник сільськогосподарської освоєності. Цей показник пояснюється важкодоступністю проїзду до таких земель та унеможливає механізований обробіток.

Львівська область займає найбільшу земельну площу, на яку припадає найбільша площа ріллі та сіножатей. Найменшу площу займає Чернівецька область з найменшою площею сіножатей.

Сукупність водних ресурсів району утворюють поверхневі води річок, озер, водосховищ, а також підземні води. Вони займають менше 1/10 території, області Карпатського району концентрують близько 1/3 стоку країни [2, с. 45]. Найбільші водозабірні басейни мають річки Дністер, Прут, Тиса, Стрий, які використовуються для водопостачання населених пунктів, виробництва електроенергії, частково для судноплавства (Дністер) і лісосплаву (Черемош).

На території району зосереджені унікальні лісові ресурси та значні запаси деревини. Сумарні запаси деревини становлять понад 25% обсягу продукції всього лісового господарства в Україні [3, с. 27]. Лісові ресурси є сировиною для різних галузей економіки та мають протизоційне, кліматичне, санітарно-оздоровче і природоохоронне значення. Основним сировинним продуктом користування лісовими ресурсами є деревина, тобто промислова сировина для деревообробної, целюлозно-паперової, лісохімічної промисловості, виготовлення різноманітних конструктивних матеріалів, палива тощо.

Україна належить до країн із порівняно невисокою забезпеченістю лісом. Найвищим є рівень лісистості (43,2%) в Івано-Франківській області Карпатського району (при середній по Україні – 15,6%) [3, с. 45]. Надмірна вирубка лісів для регіону сьогодні – чи не найбільша екологічна проблема. Ліси тут поділяються на заповідні (охоронні) та експлуатаційні. Так, Карпати з кожним роком все більше «лісіють» через варварську вирубку лісів, що приводить до стихійних лих у високогірних районах Карпат. Карпатські букові праліси є пам'яткою природи світового значення.

Карпатський район має значні поклади мінерально-сировинних ресурсів (посідає третє місце в країні). Найбільше значення мають паливно-енергетичні (нафта і газ, кам'яне і буре вугілля, торф і горючі сланці) та сировина для хімічної промисловості. У Передкарпатській нафтогазоносній області розробляється 37 нафтових і нафтогазоконденсатних родовищ. За час їх експлуатації видобуто близько 100 млн т нафти. Найбільшими є Орів-Уличнянське й Долинське нафтові родовища [1, с. 97]. У новій газоносній області – Закарпатському прогині – виявлено 4 родовища газу, розвідано 14 і підготовлено до глибокого буріння ще 5 ділянок. У північній частині району розміщена частина Львівсько-Волинського кам'яновугільного басейну. Промислові запаси вугілля гут становлять до 650 млн т. Глибина залягання вугільних пластів – від 300 до 900 м [5, с. 128].

Характерною особливістю аграрного сектору Карпатського регіону є висока питома вага підсобного господарства в загальному об'ємі продукції рослинництва і тваринництва. Агрокліматичні ресурси області регіону достатні для вирощування більшості сільськогосподарських культур помірних широт. Рівнинні райони спеціалізуються на м'ясо-молочному тваринництві, свиноводстві, птахівництві, вирощуванні зерна, картоплі, овочів і цукрового буряка, передгірні – на м'ясо-молочному тваринництві, льоководстві, вирощуванні зерна і картоплі, гірничі – на м'ясо-молочному тваринництві та вівчарстві.

У межах Карпатського економічного району знаходиться Карпатський рекреаційний регіон загальнодержавного значення, що займає територію Українських Карпат. Територія Карпатського району відрізняється специфікою видового складу рекреаційних ресурсів, їхньою концентрацією і великими запасами.

У гірських районах чотирьох карпатських областей проживають близько 1,3 млн чол. (тобто близько 20% всього їх населення, з них третина – на висоті 500 м і вище) [3, с. 77]. Саме гірська місцевість створює складні та водночас специфічні умови для проживання та господарювання (особливо у сільському господарстві). У таких районах є проблема із зайнятістю населення, як результат – низький рівень матеріального добробуту жителів гір.

Для зменшення таких негативних процесів потрібно розширювати сферу зайнятості населення та розвивати інфраструктуру. Це можливо за рахунок розвитку туризму в цьому регіоні на сучасних засадах та відповідної організації обслуговування, в якому буде задіяно і місцеве населення. Найкращою альтернативою у цьому контексті є рекреація або зелений туризм.

Як показує світовий досвід, туризм є однією з найприбутковіших галузей народного господарства. Так, в Іспанії він дає 17 млрд доларів США, що дорівнює 30% доходів від щорічного експорту цієї країни. Беззаперечно, зараз показники економічної ефективності та результативності туризму в Україні далекі від зарубіжних стандартів. Хоча у Карпатах є окремі центри, у господарській структурі яких рекреаційна галузь є провідною.

Натепер Карпатський регіон займає друге місце в Україні за обсягом доходів від рекреаційної сфери. Він становить 22% від сумарного показника по Україні і поступається тільки Криму – 42% [3, с. 69].

Неминучість реформування (а особливо розвитку) рекреаційної індустрії в Карпатах повинна бути усвідомлена на всіх рівнях державного управління, оскільки це – найпріоритетніший шлях до розв'язання соціально-економічних проблем цього регіону.

Для цього необхідні продумані практичні дії та зважені рішення. Таким чином, розвиток рекреації у регіоні аналізується в контексті перебудови структури його господарського комплексу, у далекосяжній моделі якої ця галузь повинна стати однією з провідних.

Австрійські Альпи можуть стати моделлю для розвитку рекреації, туризму та спорту в Карпатах, цьому сприяють кліматичні умови, місцезнаходження та зацікавленість європейських туристів. Щороку Австрійські Альпи відвідує близько 9 млн чоловік. Сумарний річний дохід від індустрії туризму та відпочинку в цій альпійській країні становить понад 100 доларів США в розрахунок на одного жителя [3, с. 65]. Але для цього австрійці зробили все необхідне стосовно як транспорту і зв'язку, так і комфорту проживання у будь-якому куточку краю.

Висновки. Необхідністю є створення орієнтирів та програм соціально-економічного розвитку Карпатського регіону. Вони повинні на практиці реалізувати ідею забез-

печення соціально-економічного прогресу його території. Це можливо через сприяння держави у розвитку пріоритетних галузей регіональної економіки, і насамперед – рекреації.

Багатий на природні ресурси (лісові, водні та рекреаційні, земельні) Карпатський економічний район. Цей район має ще немалий ресурсний потенціал, але при цьому слід пам'ятати про раціональне природокористування.

Одним із перспективних напрямів використання прикордонних територій може стати створення своєрідних економічних євро регіонів у Закарпатській, Львівській, і Чернівецькій областях. Перспективною галуззю в районі є рекреаційна, а тому залучення іноземних інвестицій може перетворити район у потужний регіон міжнародного туризму. Тільки розумне господарювання дає змогу отримати максимальну економічну вигоду.

Список використаних джерел:

1. Вачевський М.В., Свінцов О.М. Розвиток рекреаційної сфери в Карпатському регіоні.// Український бальнеологічний журнал. № 1. 2002. С. 99–104.
2. Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку: монографія у 8 томах / НАН України. Інститут регіональних досліджень; наук. ред. В.С. Кравців. Львів, 2013. Том 1. Екологічна безпека та природно-ресурсний потенціал / відп. ред. В.С. Кравців. 2013. 336 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
3. Мазур Ф.Ф. Соціально-економічні умови розвитку рекреаційної індустрії (на прикладі Карпатського регіону). Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2005. 96 с.
4. Химинець В.В. Еколого-економічні засади сталого розвитку Закарпаття: монографія / В.В. Химинець. Ужгород, 2004. 212 с.

ОЦЕНКА ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. Природно-ресурсный потенциал региона является важным фактором размещения и развития его производительных сил. Карпатский экономический район богат природными ресурсами (рекреационными, лесными, земельными, водными). Перспективным направлением использования приграничных территорий является создание своеобразных экономических евро регионов в Закарпатской, Львовской и Черновицкой областях. Перспективной отраслью в районе является рекреационная, а поэтому привлечение инвестиций может превратить район в мощный регион международного туризма.

Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, карпатский регион, рекреация, природные ресурсы, инвестиции.

ESTIMATION OF NATURAL RESOURCE POTENTIAL AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE CARPATHIAN REGION

Summary. Natural resource potential of the region is an important factor in the placement and development of its productive forces. Carpathian economic region is rich in natural resources, in particular – recreational, forest, land, water resources. A promising direction in the use of border areas is the creation of peculiar economic Euroregions in Zakarpatska, Lvivska, Chernivetska regions. Promising industry in the region is recreational, and therefore attraction of investments can turn the region into a powerful region of international tourism.

Key words: natural resource potential, Carpathian region, recreation, natural resources, investments.

УДК 368.811

Лазнева І. О.

*кандидат історичних наук,
доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізького національного технічного університету*

Седова Д. О.

*студентка
Запорізького національного технічного університету*

Lazneva I. O.

*Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Zaporizhzhia National Technical University*

Sedova D. O.

*Student of International Economic Relations Department
Zaporizhzhia National Technical University*

КОМПЛЕКСНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ ТА ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. У статті проаналізовано загальні показники розвитку світового ринку страхування експортних кредитів та інвестицій. Аналіз міжнародного досвіду дав змогу виділити дві традиції страхування експортних кредитів та розкрити їх сутність. Виявлено, що страхування політичних ризиків та торговельних кредитів залишається цінним інструментом державної підтримки експорту, особливо у сучасній ситуації. Новий бізнес розвивається практично у всіх сферах кредитного страхування, єдиним винятком стало страхування інвестицій. У статті окреслені майбутні можливі тенденції розвитку світового ринку страхування експортних кредитів на основі експертних очікувань членів Бернського союзу.

Ключові слова: страхування, підтримка експорту, страхування експортних кредитів, кредитне страхування, страхування інвестицій, Бернський союз, ЕКА.

Вступ та постановка проблеми. Міркуючи про необхідність стимулювання експорту різних галузей, важливо пам'ятати про те, що вигреш у світовій конкуренції підприємства можуть отримувати не тільки за рахунок високої якості продукції, що виробляється, а й за рахунок більш вигідних умов поставки, зокрема, надання тривалої відстрочки платежу і більш зручних умов оплати. При цьому якщо перша умова забезпечення конкурентних переваг (якість продукції) вимагає послідовних і масштабних інвестицій в НДДКР, удосконалення технологій, то друга умова (параметри контрактів) може бути забезпечена вже зараз. Механізми, що дають змогу експортерам-постачальникам запропонувати своїм клієнтам більш зручні та вигідні схеми оплати, широко використовуються в розвинених країнах. Як показав світовий досвід, одним із найдієвіших механізмів подібного роду є страхування кредитних ризиків експортера. Кредитне страхування дає змогу покрити не тільки комерційні, а й політичні ризики, що особливо важливо під час роботи з імпортерами із країн з нестабільною політичною ситуацією.

У більшості розвинених країн такий вид сприяння успішно застосовується з середини ХХ ст. В Україні фінансова підтримка експорту у формі страхування експортних кредитів знаходиться лише на початковій стадії свого становлення. Але в умовах необхідності інтеграції суб'єктів ЗЕД до європейського товариства така фінансова підтримка експортерів на державному і приватному рівнях стає особливо актуальною. З огляду на це актуальним вбачається аналіз сучасного стану розвитку світової галузі страхування експортних кредитів та інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом в Україні та Росії приділяється достатня увага питанням розвитку страхування. Однак проблеми страхування експортних кредитів вивчені недостатньо. Практично немає глобальних досліджень, присвячених

цій проблематиці, лише окремі питання, що стосуються сутності та методів страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств та різних видів підтримки, яка надається експортерам на рівні держави, розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Вагомий внесок у дослідження проблем, пов'язаних із розкриттям сутності та особливостей страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зробили науковці М.І. Дідківський, С.В. Волосович, А.П. Рум'янцев, А.Ю. Архипов, І.А. Кадирбаєв, А.М. Смулов, Є.М. Улітіна та інші. Більшою мірою ця проблематика відображена в оглядах ринків страхування експортних кредитів і методичних рекомендаціях, що випускаються міжнародними об'єднаннями страховиків експортних кредитів, зокрема Міжнародним союзом страховиків експортних кредитів та інвестицій.

Метою роботи є загальний аналіз показників сучасного стану світового ринку страхування експортних кредитів та інвестицій і виявлення можливих перспектив його розвитку на основі експертних очікувань.

Результати дослідження. Міжнародний досвід дає змогу виділити дві традиції страхування експортних кредитів: західноєвропейську і північноамериканську. Страхові механізми в Європі мають більш багату історію. Саме тут ведуть свою діяльність лідери світового кредитного страхування: французький Coface і німецький Euler-Hermes. Будучи приватними компаніями, діяльність зі страхування національного експорту вони здійснюють від імені держави і за державний рахунок. Предметом страхування в основному є великі контракти в стратегічно важливих із погляду експорту галузях економіки. У Північній Америці активно діють два експортно-імпортних агентства: американський EximBank і канадське EDC. Обидві структури належать урядам відповідних країн. При цьому Eximbank практично повністю фінансується за рахунок коштів державного бюджету, тоді як канадці працюють на

самоокупності. У Канаді держава лише дала початковий поштовх розвитку страхування у формі виділення коштів, спрямованих в акціонерний капітал агентства. Цікаво, що північноамериканський досвід страхування експортних кредитів заснований переважно на роботі з компаніями малого та середнього бізнесу – саме їх експортні контракти виступають основними об'єктами страхування.

Основна мета насправді у всіх ЕКА одна – підтримувати за допомогою страхових або кредитних інструментів національний експорт. Причому не просто підтримувати експорт, а підтримувати експорт, який важко розвивається. Це ті ситуації, коли часто потрібні спеціальні умови кредитування покупців (багаторічна відстрочка платежу), які виробники, приватні або державні, не можуть дозволити собі надавати покупцям без державного забезпечення у вигляді страхування.

Натепер провідними страховиками експортних кредитів є компанії «великої трійки», до яких належать групи компаній Euler Hermes (34% світового ринку), Atradius (31%) і Soface (20%) [1; 2; 3]. Приватні страхові компанії, а саме компанії «великої трійки», надають схожий перелік послуг практично у всіх країнах, де мають свої представництва. Серед типових для таких компаній послуг можна виділити страхування експортних кредитів постачальника, надання гарантій та інкасування заборгованостей за торговельними операціями. Водночас кожна з компаній надає і специфічні послуги, розроблені з урахуванням потреб своїх клієнтів. Для Euler Hermes це оцінка торгових портфельів і страхування на випадок порушення зобов'язань, для Atradius – форфейтинг, консалтинг і електронні рішення, для Soface – факторинг, надання кредитної інформації, рейтингування та проведення програм навчання. Доля дрібних приватних страховиків в загальному обсязі ринку страхування експортних кредитів дуже незначна [4, с. 7–8].

Спираючись на аналітичні звіти Бернського союзу, можемо стверджувати, що можливість надання страхового захисту є переважаючим трендом у світовій торгівлі. Недивно, що попит на кредитне страхування трохи зменшився на ринках, де економічна діяльність дещо сповільнилася, але загальна світова економіка показує позитивний розвиток. Двостороння торгівля зростає швидше, ніж багатостороння торгівля, але той факт, що торговельна діяльність залишається надійною, цілком є привабливим для ринку кредитного страхування.

На страховому ринку відбулися зміни – насамперед це стосується ринків Китаю та Бразилії, що раніше забезпечували попит на кредитне страхування, але останнім часом зростання їхніх економік сповільнилося, що знайшло своє відображення у зміні активності страхового ринку цих країн. Однак це скорочення компенсується зростанням попиту на страхові проекти в таких країнах, як Колумбія, Перу й Аргентина, та постійним попитом в країнах Південно-Східної Азії. У деяких регіонах Африки, включаючи Кенію, Уганду, також спостерігається швидкий розвиток економіки.

Інфраструктурні проекти із залученням старих активів або будівництвом нових потрібні всьому світу і являють собою значний рушійний фактор попиту на кредитне страхування. Це є основною причиною прояву зростання короткострокових можливостей майже на кожному континенті, навіть на таких зрілих ринках, як Сполучені Штати Америки та Канада.

Аналіз ситуації у регіонах світу показує, що ризики, а також можливості для забезпечення страхування, є скрізь. Нестабільність і невизначеність присутні в кожному регіоні.

Африка. Різні країни на південь від Сахари переживають період деякого зростання економік та обсягів інвестицій, які не спостерігалися протягом тривалого часу. Але країни Південної Африки, що свого часу були взірцем економічного зростання та стабільності в регіоні на південь від Сахари, знаходяться у стані боротьби за виживання.

Азія. Політична напруженість залишається високою. Збільшуються внутрішній економічний тиск Китаю та територіальні суперечки з сусідами. Японське економічне майбутнє виглядає незрозумілим, як і перспективи розвитку відносин між двома її найбільшими торговельними партнерами, США та Росією. Військові амбіції Північної Кореї також продовжують створювати напруженість у регіоні.

Європа. Майбутнє Європейського Союзу виглядає затьмареним, з огляду на початок процесу виходу Великобританії зі складу ЄС. Французькі виборці минулого року запобігли подібним настроям, обравши президентом кандидата, що підтримує членство країни в ЄС. Для стимулювання зростання країнам Європи потрібні суттєві економічні реформи.

Латинська Америка. Бразилія все ще бореться з економічним спадом, хоча інші латиноамериканські країни вражають реформами для забезпечення стабільності та зростання.

Середній Схід. Громадянські конфлікти, міграція біженців та депресивні ціни на нафту зумовили істотні наслідки для економіки регіону. Незважаючи на широке поширення політичних ризиків та економічних труднощів, для страховиків, що готові подивитися більш глибоко у ситуаціях, коли інші беруть паузу, можливості продовжують існувати [5, с. 59].

Страхування політичних ризиків та торговельних кредитів залишається цінним інструментом, особливо у сучасній ситуації. Однак задля можливості забезпечити кредитне страхування та фінансовий захист проектів по всьому світі страховий ринок повинен продовжувати зосереджуватися на забезпеченні вартості. Це важливіше навіть за задоволення потреб покупців та надання продуктів, що відповідають їх вимогам. Наприклад, банки, що багато років є покупцями кредитного страхування, знаходяться під постійно зростаючим тиском. Фінансові установи, що беруть участь у фінансуванні великих і складних проектів, постійно відчують потребу в капіталі та шукають фінансової допомоги. Саме кредитне страхування та фінансовий захист проектів відіграють важливу роль у наданні такої допомоги.

Більша ємність та довші терміни від контрагентів разом із надійними балансовими звітами особливо корисні для банків сьогодні, навіть більше, ніж у минулому. Інфраструктурні проекти часто виконуються поетапно протягом певного періоду часу. Отже, такі проекти зазвичай потребують більшого захисту протягом тривалого періоду часу. У цих ситуаціях корисними є кредитні страховики, що можуть розширити захист до 20 років. Крім того, вони забезпечують фінансову допомогу та зменшують ризик для державних та фінансових установ, допомагаючи реалізувати крупні проекти – будівництво нових залізничних колій, платних доріг, нафтогазових об'єктів, розширення портів та інше.

Останніми роками потенційні умови у кредитному страхуванні були порівняно легкими. Найбільша частота вимог спостерігається у короткостроковому страхуванні експортних кредитів, де терміни, як правило, становлять 12 місяців або менше. Останні три роки спостерігається помірне зростання обсягів виплат у короткостроковому страхуванні: 2,0 млрд. дол. у 2014 році, 2,58 млрд. дол. у 2015 році, 2,78 млрд. дол. у 2016 році [5, с. 17].

2016 рік був ознаменований певною кількістю політичних та економічних подій. Низькі ціни на сировину, політичні зрушення (Brexit, вибори в США, імпічмент у Бразилії) та коливання валют як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, вплинули на стан світової торгівлі. Глобальна торгівля показала найнижчі темпи зростання за останнє десятиліття (всього 1,3%), що значно нижче, ніж середній показник 4,7%, починаючи з 1980 року обсяг торгівлі товарами становив всього 15,2 млрд. дол [5, с. 29].

Однак навіть у такому складному середовищі після загального зниження 2015 року члени Бернського союзу активізували свою діяльність у 2016 році, підтримавши торгівлю та інвестиції в обсязі 19,1 млрд. дол., що на 3% більше, ніж у 2015 році [5, с. 29].

Це поліпшення відбулося в основному завдяки активізації діяльності членів Комітетів зі страхування короткострокових експортних кредитів та інвестицій, а також короткострокового та середньострокового страхування торгових кредитів, наданих Празьким клубом для двосторонньої торгівлі між країнами та проектами в країнах, що розвиваються. Показники середньо- та довгострокового страхування членів Празького клубу, з іншого боку, припинили своє зростання, оскільки продовжили тенденцію до зниження, встановлену попередніми роками.

Сукупні показники нових проектів, що охоплюють дані щодо діяльності членів Бернського союзу в рамках кожного звітного комітету протягом 2016 року виглядають наступним чином:

- вартість транскордонної торгівлі, що підтримується короткостроковим страхуванням торгових кредитів, склала 1634 млрд дол.

- звітна вартість нових середньострокових та довгострокових зобов'язань становила 134 млрд дол.

- обсяги нових застрахованих інвестицій склали 113 млрд дол [5, с. 30].

Члени Бернського союзу спільно сплатили претензій у розмірі 6,5 мільярдів доларів США у 2016 році – ця історично висока цифра є показником зростання на 4% у порівнянні з 2015 роком.

У 2017 році спостерігалось позитивне зростання обсягів торгівлі та ВВП, що перевищило очікування після складного 2016 року. Фондові ринки в даний час процвітають, а ціни на нафту повертаються до комфортної відмітки в 50 доларів за барель та вище. Це позитивна новина для експортних кредитних страховиків, і члени Бернського союзу зазначають, що новий бізнес розвивається практично у всіх сферах. Єдиним винятком було страхування інвестицій, що ознаменувало вперше за п'ять років падіння обсягів страхового покриття. На відміну від інших переважно позитивних показників, потоки ПІІ в 2017 році скоротились приблизно на 16%. Це було в основному результатом значного зменшення обсягів потоків ПІІ до розвинених ринків (-27%). Найбільше падіння обсягів ПІІ було зафіксовано в країнах Європи (27%) та Північній Америці (33%), головним чином за рахунок повернення до попередніх показників притоку ПІІ до Великобританії та США після зростання показників у 2016 році. Це падіння було пом'якшено деяким зростанням обсягів притоку ПІІ (на 11%) до інших розвинених країн, переважно до Австралії. Більшість країн, що розвиваються, зберегли рівні показників ПІІ аналогічні до показників 2016 року, продемонструвавши зростання лише на 2%, за рахунок збільшення притоку ПІІ до країн Азії та Латинської Америки [6, с. 1]. Це може вказувати на залишкову довгострокову невизначеність інвесторів, що обумовлена, головним чином, занепокоєнням полі-

тичними ризиками та проблемами, здатними зруйнувати існуючу позитивну ситуацію, не торкаючись суто економічних умов. В огляді Бернського Союзу 2016 року експерти відзначили результати президентських виборів в США, голосування Brexit та суперечливі вибори в ряді європейських країн як потенційно руйнівні політичні зрушення, та незважаючи на те, що деяких негативних результатів поки що вдалося уникнути, певний зсув до політики протекціонізму залишається.

Показники діяльності членів Бернського союзу у 2017 році, становили 2330 млрд дол., розподілених по наступних напрямках бізнесу:

- короткострокові експортні кредити становили 2088 млрд дол.

- середньо- та довгострокові експортні кредити – 179 млрд дол.

- страхування інвестицій – 64 млрд дол [7, с. 4].

В даний час частка світової торгівлі, що приходить на країни-члени Бернського союзу становить понад 14%, а світова торгівля товарами у 2017 році зросла приблизно на 3,6% до 16,6 трлн дол [7, с. 4].

Що стосується прогнозів щодо короткострокового страхування торгових кредитів, то переважна більшість світових страховиків передбачають збільшення страхових зобов'язань, а решта очікує, що обсяги бізнесу залишаться приблизно на рівні 2017 року. Це пов'язано з відносно позитивними глобальними економічними прогнозами та відповідним збільшенням довіри до бізнесу, в поєднанні з привабливим фінансовим середовищем для збільшення обсягів експорту. У той же час майже половина членів Бернського Союзу очікують принаймні невелике збільшення обсягів страхових претензій протягом 2018 року, визнаючи наявність постійної середі підвищеного ризику. Очікуване збільшення вимог є значним через високу базову планку, встановлену протягом декількох років, коли спостерігалися підвищені рівні показників. Проте, хоча кількість і обсяги претензій, ймовірно, зростатимуть через збільшення кількості проектів, очікувані показники втрат не будуть суттєво змінюватися. Загалом, існує розрив між розвиненими ринками (Європа, Північна Америка, Австралія), які в даний час розглядаються як досить м'які, і ринками, що розвиваються (Азія, БСПА, Африка на південь від Сахари та Латинська Америка), які вважаються нейтральними або важкими. Протягом 2018 року члени Бернського Союзу очікують на пом'якшення потенціалу в Латинській Америці. Для всіх інших регіонів очікується збереження поточного статусу-кво. Страховики особливо очікують зростання нових страхових зобов'язань в Азії, Європі, Північній Америці та БСПА. Найпопулярніші регіони, де очікуються страхові відшкодування (БСПА, Європа, Азія) дещо відображають ситуацію, що стосується нових страхових зобов'язань.

Для середньо- та довгострокового кредитування експерти передбачають збільшення обсягів страхового покриття протягом 2018 року, як за рахунок нових запитів, так і пропозицій, що підлягають реалізації [7, с. 9]. Зростання цін на нафту є рушійним фактором очікування збільшення обсягів інвестицій у великі інфраструктурні проекти, разом з відповідним зростанням обсягів експорту засобів виробництва. Поряд з інфраструктурою та транспортом виробництво та передача енергії розглядаються як такі, що представляють найкращі можливості, тоді як металургійна та видобувна галузі розглядаються в даний час як менш привабливі. БСПА, Африка на південь від Сахари та Азія виділяються як регіони, які, найімовірніше, будуть сприяти зростанню нових проектів. Нещодавні компенсації та реструктуризація, можливо, допо-

могли забезпечити певну відносну стабільність стосовно претензій у середньо- та довгостроковому кредитуванні, що, ймовірно, збережеться на 2018 рік. Однак, незважаючи на недавнє відновлення, країни, що виробляють сировину, залишаються вразливими до коригування цін на нафту, і тут існує певний потенціал збільшення дефолтів. Загалом, економічне середовище має тенденцію до зростання, але цей факт не враховує геополітичну ситуацію у світі, що на сьогодні більш непередбачувана, ніж будь-коли. Державні та приватні страховики експортного кредитування продовжують адаптуватися до існуючих обставин, і як наслідок можна очікувати збільшення інновацій через технології, політику та кращий розподіл ризиків.

Висновки. В усіх варіантах організації страхування експортних кредитів держава бере активну участь у регулюванні діяльності експортних кредитних агентств. Потенціал приватно-державного партнерства в страхуванні експортних кредитів проявляється, на нашу думку, у співпраці з комерційними страховими організаціями в рамках поділу ризиків за експортними проектами (комерційні та політичні ризики можуть бути в різних пропорціях поділені між урядом та комерційними страховими організаціями), або в рамках подальшої передачі ризиків у перестраховання. Найбільший ефект

від застосування механізмів страхування експортних кредитів може бути досягнутий у галузях, що виробляють технологічну продукцію, відчувають конкурентне навантаження з боку інших міжнародних експортерів, і мають ринки збуту, що характеризуються високими політичними ризиками. Страхування політичних ризиків та торговельних кредитів залишається цінним інструментом державної підтримки експорту, особливо у сучасній ситуації. Інфраструктурні проекти з залученням старих активів та будівництвом нових, потрібні всьому світу і представляють собою значний рушійний фактор попиту на кредитне страхування. Це є основною причиною прояву зростання обсягів короткострокового кредитного страхування майже на кожному континенті. Що стосується майбутніх тенденцій розвитку світового ринку страхування експортних кредитів, то прогнозується продовження зміни політики в рамках офіційної експортної кредитної підтримки у напрямку ширших мандатів, напівзв'язної підтримки та заміни національного змісту національними інтересами. Крім того, це може призвести до розширення можливостей для співробітництва (чи навіть конкуренції) між ЕКА та збільшення рівнів розподілу ризиків між ЕКА та приватним страховим ринком.

Список використаних джерел:

1. Euler Hermes. Key figures. URL: <http://www.eulerhermes.com/group/who-we-are/Pages/key-figures.aspx> (дата звернення 05.07.2018)
2. Atradius. Key Facts and Figures. URL: <https://group.atradius.com/about-us/key-facts-and-figures.html> (дата звернення 05.07.2018)
3. Coface Financial Summary. Full-year Results 2017. URL: <http://www.coface.com/Group/Financial-summary> (дата звернення 05.07.2018)
4. Улитина Е.М. Страхование экспортных кредитов как финансовая поддержка экспорта: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.10. Санкт-Петербург, 2007. 32 с.
5. Berne Union Yearbook. Zurich, 2017. URL: <https://www.berneunion.org/Publications> (дата звернення 10.07.2018)
6. UNCTAD Global Investment Trends Monitor. 2018. № 28. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d1_en.pdf
7. BU Spring Meeting Newsletter. Zurich, 2018. March. URL: <https://www.berneunion.org/Newsletter> (дата звернення 20.07.2018)

КОМПЛЕКСНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье проанализированы общие показатели развития мирового рынка страхования экспортных кредитов и инвестиций. Анализ международного опыта позволил выделить две традиции страхования экспортных кредитов и раскрыть их сущность. Выявлено, что страхование политических рисков и торговых кредитов остается ценным инструментом государственной поддержки экспорта, особенно в современной ситуации. Новый бизнес развивается практически во всех сферах кредитного страхования, единственным исключением стало страхование инвестиций. В статье обозначены будущие возможные тенденции развития мирового рынка страхования экспортных кредитов на основе экспертных ожиданий членов Бернского союза.

Ключевые слова: страхование, поддержка экспорта, страхование экспортных кредитов, кредитное страхование, страхование инвестиций, Бернский союз, ЕКА.

COMPLEX ASPECTS OF PROGRESS OF EXPORT CREDITS' AND INVESTMENTS' INSURANCE WORLD MARKET IN MODERN CONDITIONS

Summary. The article analyzes the general indicators of the progress of export credits' and investments' insurance world market. The analysis of international experience has allowed to distinguish two traditions of export credits' insurance and to reveal their essence. It has been pointed that the insurance of political risks and trade credits remains a valuable tool for state export support, especially in the current situation. The new business is developing in almost all areas of credit insurance. A notable exception has been in investment insurance. The article outlines the possible future trends of the progress of export credits' insurance world market based on the Berne Union members' expert expectations.

Key words: insurance, export support, export credits' insurance, credit insurance, investments' insurance, Berne Union, EKA.

Лемещенко Н. М.
аспірант кафедри підприємництва,
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Уманського національного університету садівництва

Lemeschenko N. M.
Postgraduate,
Uman National University of Horticulture

МОДЕЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація. У статті розглянуто перспективи сталого розвитку сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Проведено таксономічний аналіз розвитку сільського господарства та здійснено моделювання цих показників на перспективу.

Ключові слова: сталий розвиток, сільськогосподарські підприємства, економічний розвиток, соціальний розвиток, екологічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Сталий розвиток є результатом дії багатьох чинників, які характеризують різні його сфери і підпорядковані виконанню Цілей сталого розвитку, які затверджені на Саміті ООН зі сталого розвитку в 2015 році, а в 2016 році були адаптовані до вітчизняних умов [1]. Критерієм виконання Цілей сталого розвитку є чітко визначені індикатори, аналіз яких дозволить зробити заключні висновки та проводити необхідне корегування. Сталий розвиток передбачає гармонійний розвиток трьох основних складових – економічної, екологічної та соціальної. Оскільки інформація для проведення аналізу є різновекторною, то виникає необхідність у використанні такого методу багатовимірних порівнянь, як таксономічний аналіз.

Особливе значення має таксономічний аналіз сталого розвитку підприємств аграрної сфери. Це пов'язано з тим, що дана галузь безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни, а її діяльність має вплив і одночасно залежить від умов навколишнього природного середовища. З огляду на проблеми сталого розвитку, даний підхід дозволить визначити масштаби та напрями розвитку зрушень, визначити прями та приховані причинно-наслідкові зв'язки та фактори найбільш вагомого впливу для подальшого застосування при розробці ефективної політики держави [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До одних із важливих методів сталого розвитку підприємств, в тому числі і аграрних, можна віднести метод багатовимірних порівнянь, який ще називають таксономічним аналізом. Суть даного методу полягає у можливості проведення систематизації та аналізі показників, які характеризують, в даному випадку, розвиток підприємств. Оскільки показники сталого розвитку підприємств є різномірними та різновекторними і базуються на використанні різних видів потенціалу підприємств, то саме за допомогою таксономічного методу їх можна інтегрувати в єдиний результат. На думку Н. В. Сабліна та В. А. Теличко за допомогою таксономічного показника рівня розвитку можна визначити «синтетичну» величину рівномірно діючих усіх ознак, що характеризують наявний потенціал підприємств, та дозволяє упорядкувати ці показники, виявити зміни в їх динаміці та «вузькі місця», які мають найбільший вплив на зміну даного показника рівня [3, с. 79].

Загалом таксономічний аналіз широко використовується в дослідженнях різноманітних економічних явищ і процесів. Так, сама методика його проведення описана в працях В. Плюти [4], С. Айвазяна [5], З. Бажаєвої [6], О. Староверової [6] та інших. А застосування даного методу зустрічається у працях І.М. Репіної при аналізі ефективності формування і використання активів підприємств [7], Т. Божидарніка та І. Абрамової при аналізі циклічності розвитку соціально-економічної системи [8], Н. Котвицької, Л. Смолій та А. Ревуцької при здійсненні аналізу сталого розвитку аграрного сектору економіки України [9], В. Городнова та Т. Романчика при дослідженні конкурентоспроможності промислової продукції [10] тощо. Проте, дослідження сталого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі аналізу ефективності використання їх потенціалу на регіональному рівні вимагає більш глибокого вивчення. Тому, метою статті є сучасний аналіз сталого розвитку сільськогосподарських підприємств Черкаської області та його моделювання на перспективу.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення сучасної економічної теорії, праці зарубіжних і вітчизняних вчених, чинні законодавчі та нормативні акти з питання сталого розвитку суспільства.

У процесі дослідження був використаний такий метод дослідження як таксономічний аналіз. Крім того були використані наступні методи: метод системного аналізу, порівняння, статистичне групування, графічний, абстрактно-логічний, дедуктивний, індуктивний, узагальнення та інші.

Загальна оцінка розвитку сільськогосподарських підприємств здійснюється на вивченні великої кількості показників ефективності використання всіх видів потенціалів підприємств, які доволі часто є неспівставними через різні одиниці виміру. При розрахунку таксономічного показника застосовується матриця даних, складена із стандартизованих ознак. Стандартизація дозволяє позбутися від одиниць виміру – як вартісної, так і натуральної. Саме тому даний метод підходить для аналізу розвитку підприємств. Крім цього, важливою характеристикою розвитку підприємств є дослідження циклічності, визначення фаз розвитку, що також є можливим при застосуванні таксономічного аналізу.

Узагальнивши праці вчених, можна виокремити переваги таксономічного аналізу при дослідженні розвитку підприємств:

- можливість сконцентрувати різнопланову інформацію в один результативний показник;
- можливість застосування великої кількості показників, навіть якщо вони є неспівставними по одиницях виміру;
- можливість доповнення досліджень додатковими показниками;
- можливість виділення стадій циклічності, фаз розвитку.

Алгоритм таксономічного аналізу був розроблений С. Айвазян [6, с. 668-675]: формування матриці спостережень, стандартизація значень елементів матриці спостережень, ідентифікація вектора-еталона, визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном, розрахунок таксономічного коефіцієнту розвитку.

Таксономічний аналіз розвитку підприємств може набувати значення в інтервалі [0; 1] та мати при цьому таку інтерпретацію: підприємства у даному періоді мають тим більше рівень розвитку, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці [3]. Градацію таксономічного показника наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Шкала градації таксономічного коефіцієнта [3]

Рівень розвитку	Значення таксономічного коефіцієнта
Найвищий	1,00 – 0,80
Високий	0,79 – 0,60
Середній	0,59 – 0,40
Низький	0,39 – 0,20
Найнижчий	0,19 – 0,0001

Розрахований у такий спосіб таксономічний коефіцієнт синтетично характеризує зміни значень ознак. Найважливіша його властивість полягає в тому, що тепер доводиться мати справи з однією синтетичною ознакою, яка показує напрямок і масштаби змін у процесах, описуваних сукупністю довільного числа вхідних ознак, які характеризують стан та рівень розвитку підприємств. Тобто, узагальнюючий показник є кількісною оцінкою рівня розвитку за цим набором компонентів. Ця модель оцінювання рівня розвитку дає змогу побудувати траєкторію якісної та кількісної оцінок зміни розвитку сільського господарства за визначений проміжок часу, а також визначити фазу життєвого циклу та напрямок розвитку.

В результаті проведеного аналізу можна визначити які фактори і в якій мірі чинять вплив на динаміку загального показника сталого розвитку сільського господарства та сформулювати відповідні пропозиції.

Результати досліджень. Для розрахунку інтегрального показника сталого розвитку сільського господарства Черкаської області на основі офіційних статистичних даних нами було сформовано систему індикаторів сталого розвитку, яка включає в себе 55 показників розвитку економічної, екологічної та соціальної сфер регіону. Враховуючи різнобічну дію наведених показників, ми здійснили їх поділ на такі, що позитивно впливають на узагальнюючий показник (мають стимулюючу дію), та такі, що впливають негативно, тобто є де стимуляторами. До показників стимуляторів відносимо такі показники:

- кількість сільськогосподарських підприємств;
- валова продукція сільського господарства в порівняльних цінах;

- валова додана вартість сільського, лісового та рибного господарства;
 - одержано прибутку;
 - рівень рентабельності;
 - продуктивність праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника;
 - середньорічна вартість основних виробничих засобів;
 - капіталовіддача;
 - валовий збір зернових та зернобобових культур;
 - частка валової продукції сільського у загальному показнику в Україні;
 - розмір інвестицій в сільське господарство;
 - індекс капітальних інвестицій в сільське господарство;
 - обсяг експорту продукції АПК;
 - індекси цін реалізації сільськогосподарської продукції;
 - вироблено валової продукції на 100 га с.-г. угідь;
 - забезпеченість тракторами на 1000 га ріллі;
 - забезпеченість енергетичними потужностями на 100 га посівної площі;
 - чисельність сільського населення;
 - частка сільського населення;
 - середньорічна чисельність працівників зайнятих в с.-г. виробництві;
 - середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, зайнятих в сільському господарстві;
 - індекс зростання оплати праці в сільському господарстві;
 - індекс реального доходу домогосподарств;
 - частка охоплення сільських дітей закладами освіти у розрахунку до кількості дітей відповідного віку;
 - споживання м'яса та м'ясопродуктів у сільській місцевості в розрахунку на 1 особу;
 - споживання овочів у сільській місцевості в розрахунку на 1 особу;
 - житловий фонд в розрахунку на одного сільського жителя;
 - внесено мінеральних добрив в поживних речовинах;
 - частка удобреної площі мінеральними добривами;
 - внесено в ґрунт мінеральних добрив у поживних речовинах на 1га посівної площі;
 - всього внесено органічних добрив;
 - частка удобреної площі органічними добривами;
 - внесено органічних добрив на 1га посівної площі;
 - обсяг оборотного та повторно-последовного водопостачання;
 - капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього середовища;
 - індекси витрат на охорону навколишнього природного середовища.
- До показників, які чинять дестимулюючий вплив, відносимо:
- частка виробництва продукції сільського господарства господарствами населення;
 - рівень безробіття в сільській місцевості;
 - індекс споживчих цін;
 - індекс споживчих цін на продукти харчування;
 - кількість пенсіонерів в розрахунку на 1000 населення;
 - природний приріст (скорочення) населення у сільській місцевості;
 - частка споживчих витрат домогосподарств;
 - посівна площа під сільськогосподарськими культурами в сільськогосподарських підприємствах;
 - коефіцієнт розораності угідь;
 - площа порушених земель сільськогосподарського призначення;

- площа відпрацьованих земель сільськогосподарського призначення;
- рекультивация земель сільськогосподарського призначення;
- витрати засобів захисту рослин;
- площа, на якій застосовувалися засоби захисту рослин;
- кількість внесених пестицидів на 1 га;
- спожито води на сільськогосподарські потреби;
- викиди діоксину вуглецю в атмосферу;
- викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення;
- утворення відходів.

На основі наведених індикаторів нами було сформовано матрицю спостережень для проведення таксономічного аналізу сталого розвитку сільського господарства Черкаської області за період 2010-2016 рр. та проведені розрахунки в програмі "Microsoft Excel". Здійснивши стандартизацію матриці спостережень ми отримали координати точки еталона $P_{\text{стаб}} = (1,604; 0,726; -1,921; 1,416; 1,546; 1,591; 0,967; 0,825; 1,588; 0,909; 1,149; 2,064; 1,757; 1,480; 1,750; 0,736; 0,586; 1,564; 1,428; 1,280; 1,108; 1,815; 1,545; -2,046; 1,002; -0,865; -0,935; -1,225; -1,496; -1,545; 0,996; 1,351; 1,731; 1,301; -1,506; -0,378; -0,926; -0,926; -0,586; -1,654; -0,973; -1,434; 1,080; 1,388; 1,028; 1,657; 0,945; 1,732; -1,516; 1,197; -1,779; -1,587; -0,995; 1,181; 2,035)$.

Використовуючи методику таксономічного аналізу, було розраховано інтегральний показник сталого розвитку сільського господарства Черкаської області за період 2010-2016 рр., що представлено на рис. 1.

Дані проведеного аналізу демонструють позитивну тенденцію сталого розвитку аграрного сектора Черкаської області. Разом з тим, необхідно зазначити значне відставання розрахованих показників від ідеального значення (1), що свідчить про загальний низький рівень сталого розвитку сільського господарства Черкащини.

Найнижчі показники сталого розвитку досліджуваної галузі були отримані в 2010 році, потім досягли рівня 0,256 в 2011 році, але вже в 2013 році – спостерігається зниження до 0,158. Проте, починаючи з 2014 року дані показники демонструють тенденцію до зростання і в 2016 році їх рівень склав 0,364 (в 2,3 разів більше, ніж в 2013 році).

Інтегральні показники сталого розвитку сільського господарства регіону за його системативними компонентами мають різноспрямовані тенденції. Так, часткові інтегральні показники економічного й екологічного розвитку аграрної сфери Черкаської області мають висхідний характер, а для соціальної сфери притаманний спадний характер розвитку.

На рис. 2 представлено тенденцію зміни часткового інтегрального показника економічного розвитку сільського господарства регіону.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що економічна сфера вносить найбільший вклад у сталий розвиток сільського господарства Черкаської області, оскільки отримані значення найбільше наближаються до одиниці. Протягом 2011-2014 років в даному регіоні економічний показник розвитку знаходився майже на одному рівні (0,367-0,318) і спостерігалася деяка стагнація галузі. Проте, вже в 2015 році цей показник зріс відразу на 58% і склав 0,501, а в 2016 році – відповідно 0,549.

Позитивна динаміка економічного розвитку сільського господарства була забезпечена зростанням основних показників діяльності сільськогосподарських господарств області, а саме зростанням обсягу виробництва валової продукції, розміру отриманого прибутку, рівня рентабельності, продуктивності праці, суми вкладених інвестицій тощо.

В соціальній сфері за аналізований період спостерігається найбільше відставання від ідеального показника, і частковий інтегральний показник соціального розвитку сільського господарства Черкаської області має загальну тенденцію до зниження, не зважаючи на різке зростання цього коефіцієнта у 2016 році (рис. 3).

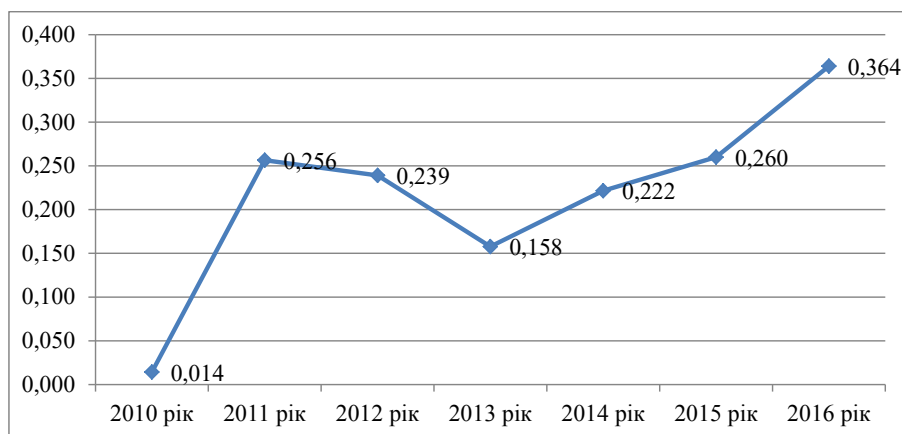


Рис. 1. Динаміка інтегрального показника сталого розвитку сільського господарства Черкаської області

Джерело: розробка автора

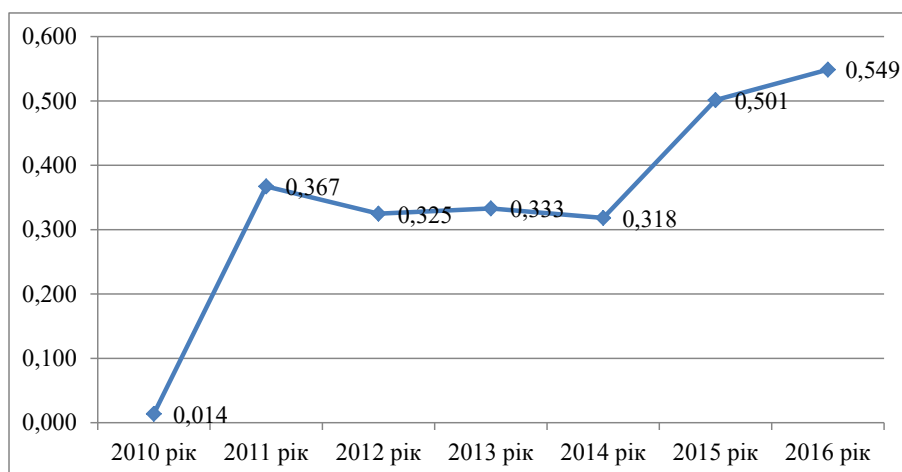


Рис. 2. Динаміка часткового інтегрального показника економічного розвитку сільського господарства Черкаської області

Джерело: розробка автора

Так, значення часткового інтегрального показника соціального розвитку в 2014-2015 роках були більш ніж в 3,5 разів меншими, ніж у 2011 році. Основними факторами, що спричинили низький рівень соціального розвитку регіону стали скорочення чисельності сільського населення, зростання рівня безробіття в галузі, зниження рівня реальних доходів та умов споживання і проживання на селі. Негативний вплив на даний показник має також слабо розвинена соціальна інфраструктура, в якій особливо важливо виокремити забезпечення медичними та освітніми послугами. Саме тому, можна зробити висно-

вок, що рівень сталого розвитку сільського господарства Черкаської області напряму залежить від розвитку соціальної сфери на селі, що вимагає розробки та втілення відповідних соціальних програм і стратегій розвитку.

Тенденцію до зростання демонструє частковий інтегральний показник екологічного розвитку сільського господарства Черкаської області (рис. 4).

Зниження показника до 0,060 спостерігається лише в 2013 році за рахунок зростання викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря; зменшення обсягів внесених органічних добрив і частки удобреної ними площі;

зростання кількості внесених пестицидів і засобів захисту рослин та одночасне зменшення (майже вдвічі) індексу витрат на охорону навколишнього природного середовища в Черкаській області. Звичайно, для зростання показника екологічного розвитку аграрної сфери економіки неабияке значення має ведення виробництва на принципах раціонального природокористування та дружнього ставлення до навколишнього природного середовища.

Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, про загальну тенденцію зростання показника сталого розвитку сільського господарства Черкаської області за період 2010-2016 рр. (табл. 2).

Для прогнозування сталого розвитку на перспективу важливо визначити, які сфери мають найбільший вплив на формування узагальнюючого показника.

Для цього ми застосуємо метод багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу. Відповідно до розрахунків, нами було отримано наступне рівняння:

$$Y = -0,093 + 0,398x_{\text{екон}} + 0,340x_{\text{соц}} + 0,378x_{\text{екол}}$$

де Y (результативна ознака) – інтегральний показник сталого розвитку сільського господарства;

$x_{\text{екон}}$ – частковий інтегральний показник економічного розвитку;

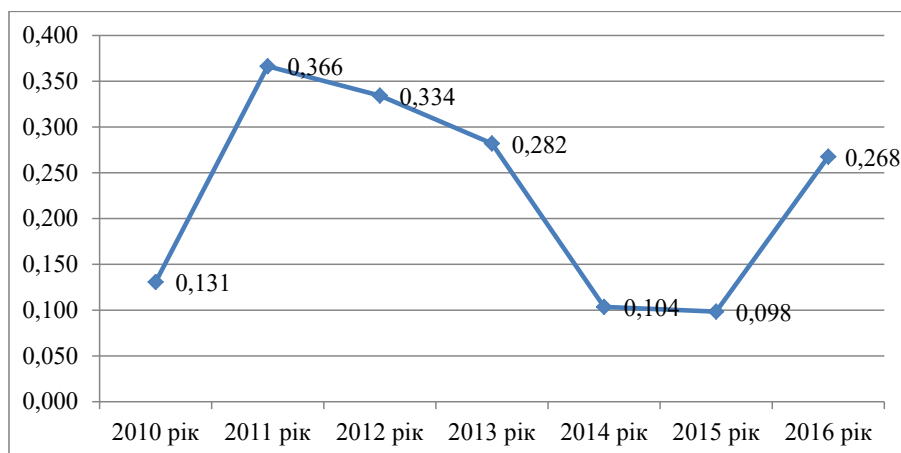


Рис. 3. Динаміка часткового інтегрального показника соціального розвитку сільського господарства Черкаської області

Джерело: розробка автора

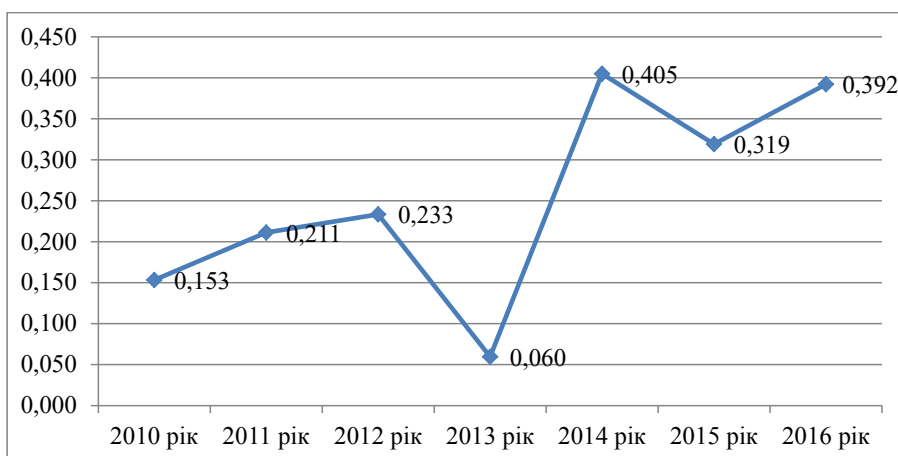


Рис. 4. Динаміка часткового інтегрального показника екологічного розвитку сільського господарства Черкаської області

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Динаміка інтегрального показника сталого розвитку сільського господарства в Черкаській області

Інтегральні показники рівнів сталого розвитку	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Інтегральний показник сталого розвитку сільського господарства	0,014	0,256	0,239	0,158	0,222	0,260	0,364
Частковий інтегральний показник економічного розвитку	0,014	0,367	0,325	0,333	0,318	0,501	0,549
Частковий інтегральний показник соціального розвитку	0,131	0,366	0,334	0,282	0,104	0,098	0,268
Частковий інтегральний показник екологічного розвитку	0,153	0,211	0,233	0,060	0,405	0,319	0,392

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Моделювання показників сталого розвитку сільського господарства Черкаської області на період до 2023 року

Показник	Факт (2016 рік)	Рівняння тренду	Прогноз (2023 рік)
Інтегральний показник сталого розвитку сільського господарства	0,364	$y = 0,0372x + 0,0674$	0,588
Частковий інтегральний показник економічного розвитку	0,549	$y = 0,0666x + 0,0773$	1,010
Частковий інтегральний показник соціального розвитку	0,268	$y = -0,0127x + 0,2769$	0,099
Частковий інтегральний показник екологічного розвитку	0,392	$y = 0,0395x + 0,0954$	0,648

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

Оцінювання рівня сталого розвитку сільського господарства Черкаської області

Інтегральні показники рівнів сталого розвитку	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Прогноз
Інтегральний показник сталого розвитку	най нижчий	низький	низький	най нижчий	низький	низький	низький	середній
Частковий інтегральний показник економічного розвитку	най нижчий	низький	низький	низький	низький	середній	середній	найвищий
Частковий інтегральний показник соціального розвитку	най нижчий	низький	низький	низький	най нижчий	най нижчий	низький	низький
Частковий інтегральний показник екологічного розвитку	най нижчий	низький	низький	най нижчий	середній	низький	середній	високий

Джерело: розробка автора

$x_{соц}$ – частковий інтегральний показник соціального розвитку;

$x_{еко}$ – частковий інтегральний показник екологічного розвитку.

Коефіцієнт кореляції даної моделі – 0,99.

Отримані розрахунки демонструють практично рівнозначний вплив економічних, соціальних та екологічних факторів на таксономічний інтегральний показник сталого розвитку аграрної сфери Черкащини.

На основі отриманих інтегральних показників сталого розвитку сільського господарства за допомогою методу лінійного тренду ми спрогнозували показники сталого розвитку сільського господарства Черкаської області на період до 2023 року (табл. 3).

Наведені розрахунки дозволяють зробити висновок про зростання показника сталого розвитку сільського господарства Черкаської області на прогнозований 2023 рік до 0,588 (на 62%), що є позитивним явищем. Якщо розглядати дане зростання в розрізі окремих сфер, то прогнозні показники будуть наступними:

– частковий інтегральний показник економічного розвитку – 1,010;

– частковий інтегральний показник соціального розвитку – 0,099;

– частковий інтегральний показник екологічного розвитку – 0,648.

Тобто, найбільше зросте частковий інтегральний показник економічного розвитку (84%) та частковий інте-

гральний показник екологічного розвитку (65%). За умови збереження сучасних тенденцій частковий інтегральний показник соціального розвитку зменшиться більш як удвічі.

Проте, необхідно здійснити також якісну оцінку отриманих коефіцієнтів з метою адекватної оцінки та економічної інтерпретації економічних процесів за допомогою шкали, наведеної в розділі 1.3. Зважаючи на те, що значення часткових інтегральних показників, за допомогою яких оцінюють рівень стійкого розвитку сільського господарства регіону та в аспекті виділених складових, змінюються від 0 до 1, нами було проведено градацію даних коефіцієнтів (табл. 4).

Висновки. Розвиток аграрної сфери України відбувається відповідно до Стратегії сталого розвитку суспільства «Україна 2020». Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що незважаючи на позитивну тенденцію інтегрального показника сталого розвитку сільського господарства в Черкаській області, він є на низькому рівні розвитку, і при умові нинішніх тенденцій в прогнозованому 2023 році досягне лише середнього рівня. Якщо розглядати в розрізі системоутворюючих складових, то частковий інтегральний показник економічного розвитку досягне найвищого рівня, частковий інтегральний показник екологічного розвитку – високого рівня, і частковий інтегральний показник соціального розвитку – відповідно низького рівня розвитку. Ці особливості необхідно враховувати при розробці Стратегії сталого розвитку Черкаської області.

Список використаних джерел:

1. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». URL: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
2. Власенко Н. Показники для моніторингу стану досягнення Цілей сталого розвитку: методологія збору та розрахунку даних. Аналітичний звіт. 2017. 232 с.
3. Сабліна Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Сабліна, В.А. Теличко // Бизнес-Информ. 2009. № 3. С. 78–82.
4. Pluta W., 1977, Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych. Metody taksonomiczne i analizy czynnikowej. PWN, Warszawa.

5. Айвазян С.А. Многомерный статистический анализ в социально-экономических исследованиях // Экономика и математические методы. 1977.
6. Айвазян С.А., Бажаева З.И., Староверова О.В. Классификация многомерных наблюдений. М.: Статистика, 1974. 769 с.
7. Репіна І.М. Таксономічний аналіз ефективності формування і використання активів підприємства / І. Репіна // Формування ринкової економіки. 2011. № 26. С. 440–457.
8. Божидарнік Т. Аналіз циклічності розвитку соціально-економічної системи як напрям попередження виникнення кризи / Т. Божидарнік, І. Абрамова // Економіст. 2014. № 7. С. 53–55.
9. Котвицька Н. Сталий розвиток аграрного сектору економіки України: таксономічний аналіз тенденцій / Н. Котвицька, Л. Смолій, А. Ревуцька // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 11(185). С. 107–116.
10. Городнов В. Таксономический анализ как метод оценки конкурентоспособности промышленной продукции / В. Городнов, Т. Романчик // Бизнесинформ. 2010. № 2. С. 24–28.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ ТАКСОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы устойчивого развития сельскохозяйственных предприятий Черкасской области. Проведен таксономический анализ развития сельского хозяйства и осуществлено моделирование этих показателей на перспективу.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сельскохозяйственные предприятия, экономическое развитие, социальное развитие, экологическое развитие.

MODELING OF SUSTAINABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES WITH A HELP OF A METHOD OF TAXONOMIC ANALYSIS

Summary. The perspectives of sustainable development of agricultural enterprises of Cherkassy region are considered in the paper. A taxonomic analysis of the development of agriculture was carried out, and the simulation of these indicators for the future was carried out.

Key words: sustainable development, agricultural enterprises, economic development, social development, ecological development.

УДК 331.101.3

Лисенко В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри менеджменту
Харківського інституту фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Сироватко О. І.

*магістрант
Харківського інституту фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Lysenko V. V.

*PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics*

Syrovatko O. I.

*Graduate student,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics*

МОТИВАЦІЙНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК МЕТОД ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто специфіку системи розвитку персоналу загалом і на конкретному підприємстві, виділено сильні і слабкі сторони в системі розвитку та навчання персоналу на прикладі конкретного підрозділу і запропоновано мотиваційний моніторинг як метод ефективного розвитку персоналу підприємства.

Ключові слова: розвиток персоналу, первинне навчання, мотиваційний моніторинг, навчання персоналу, оцінка ефективності навчання.

Вступ та постановка проблеми. Формуючи свою державну ідентичність, Україна як стратегічний пріоритет розвитку окреслила перехід до людиноцентристської моделі суспільного прогресу та перетворення людського ресурсу в пріоритетний напрям капіталовкладень.

Сьогодні людський фактор визначає науково-технічний та соціальний прогрес. Проста і єсна формула «продуктивність – від людини» точно висловлює головну умову ефективної роботи процвітаючих підприємств.

Сьогодні одним із показників успішної компанії є здатність управляти та розвивати власні людські ресурси. Управління та розвиток людських ресурсів у сучасному світі – це не тільки запропонувати привабливі робочі місця і розумно підходити до найму необхідного персоналу, але й здатність до утримання та постійного розвитку персоналу.

Однак розуміння об'єктивності процесу професійного навчання ніяк не пов'язується з практичними його результатами. Так, нині в Україні періодичність підвищення кваліфікації навчання є критичною і досягає 16 років, тоді як у країнах Західної Європи і Японії – 3–5 років.

Соціально-економічні результати розвитку України підтверджують дію ефекту «кваліфікаційної петлі», коли недостатність кадрів необхідної кваліфікації та уповільнення процесів оновлення знань приводить до стримування економічного зростання, а недостатній економічний розвиток не дає змоги збільшувати витрати суб'єктів господарювання на професійний розвиток співробітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспектам ефективного управління розвитком та навчанням персоналу приділяють увагу науковці у всьому світі, в тому числі і в Україні. Так, наприклад, О.О. Гетьман та А.В. Плясун вважають, що розвиток персоналу – це певний каталізатор безперервного росту працівників шляхом розширення обсягу знань, покращення їх компетенцій, здатності до навчання. Його головна ціль – це збільшення віддачі кожного працівника та підприємства загалом за рахунок «підкріпленої і вмотивованої» лояльності працівників [1].

На думку В.Я. Брич та О.Я. Гугул, розвиток персоналу – це комплексне, багатогранне поняття, яке охоплює широке коло економічних, соціальних, психологічних та педагогічних проблем. Через це в економічній літературі немає єдиного підходу до його визначення [2].

А.М. Ткаченко та К.А. Марченко доводять, що професійний розвиток персоналу повинен бути цілеспрямованим та систематичним впливом на працівників шляхом професійного навчання впродовж їхньої трудової діяльності. Метою професійного розвитку є досягнення високої ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності персоналу на ринку праці, забезпечення виконання працівниками нових, більш складних завдань на основі максимально можливого використання їхніх здібностей [3].

Ю.А. Плугіна у своїх дослідженнях доходить висновку, що розвиток персоналу повинен бути комплексним розкриттям потенціалу кожного працівника з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства [4]. Ю.О. Дзекун вважає, що заходи щодо розвитку персоналу слід розглядати як інвестиції у нематеріальне надбання організації. Об'єктом таких вкладень, на відміну від інвестицій у майнові елементи і фінансові активи, стають співробітники організації, ефективна праця яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності окремого працівника, підприємства, галузі, економіки України [5].

Але поза їхньою увагою залишається ще ціла низка проблемних питань, у тому числі роль та значення мотиваційного моніторингу як методу ефективного розвитку персоналу підприємства.

Метою статті є аналіз системи розвитку персоналу на підприємстві ПрАТ «УКпостач» і пошук шляхів удосконалення методів ефективного розвитку персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток персоналу – це постійний та безперервний процес удосконалення якісних характеристик працівників, щоб забезпечити гармонійний розвиток та підвищити ефективність діяльності організації загалом у коротко- та довгостроковій перспективі. Насамперед розвиток персоналу дає можливість працівникам засвоїти нові знання та навички для того, щоб більш ефективно виконувати функції та обов'язки під час праці, а також підвищує мотивацію до праці, відданість організації і зацікавленість у досягненні її цілей.

Складниками процесу розвитку персоналу в організації є:

- 1) виробнича адаптація персоналу;
- 2) первинне навчання;
- 3) професійно-кваліфікаційне просування робітників і фахівців;
- 4) планування трудової кар'єри персоналу;
- 5) перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу;
- 6) оцінювання й атестація персоналу.

У дослідженні було зроблено акцент на ефективне первинне навчання персоналу. Під первинним професійним навчанням ми розуміємо отримання професійних знань та вмінь, які необхідні під час виконання функцій та обов'язків безпосередньо під час роботи. Зазвичай із первинної підготовки і починається кар'єрне зростання працівника в організації.

Об'єктом нашого дослідження було підприємство ПрАТ «УКпостач», а саме система навчання, перепідготовки та розвитку персоналу підприємства загалом. Це підприємство розташоване в Харківській області і займається виробництвом промислового холодильного обладнання (обладнання для охолодження пива та напоїв, включаючи проточні, сухі, термоелектричні охолоджувачі, керамічні та металеві колони, бочки keg, лінії технологічні по розливу пива, різні типи керамічних пивних кухлів, керамічна продукція, холодильні шафи-вітрини) [6].

Це підприємство є молодим, але перспективним із стабільним рівнем розвитку. Про це свідчать статистичні дані про валовий прибуток в 2017 році, який у порівнянні з 2015 роком зріс на 161 033 тис. грн (або на 136%) та чисельність персоналу, яка зросла на 486 осіб (на 76%) та аналогічний період [6]. Високі показники прибутку та постійне зростання чисельності персоналу свідчить про вдалу систему менеджменту і в тому числі управління та розвитку персоналу. Аналіз первинного навчання на цьому підприємстві дав змогу сформувати структуру навчання персоналу під час прийому на роботу (для прикладу було взято відділ матеріально-технічного забезпечення підприємства) (рис. 1).

Особливістю цього підприємства є те, що воно є міжнародним і тому бажано щоб спеціалісти певних рівнів вільно володіли англійською та іншими мовами для ділового спілкування з партнерами, постачальниками, клієнтами. Цю проблему вирішують за допомогою організованих на підприємстві курсів з вивчення та удосконалення англійської мови. Навчання проводить ведучий спеціаліст відділу матеріально-технічного забезпечення з іноземним досвідом роботи. Додатковою мотивацією щодо вивчення іноземних мов є надбавка до основної заробітної плати за умови успішної здачі іспиту.

Щороку навесні у відділі підбивають підсумки роботи, звітуючи перед керівництвом підприємства. Під час звіту кожен керівник підрозділу (менеджер) доповідає про виконання поставлених перед ним завдань, знайомить керівництво зі своїми новими постачальниками тощо.



Рис. 1. Структура первинного навчання персоналу на ПрАТ «УКпостач»

Після проведення тендеру керівництво виставляє оцінки та визначає подальше місце працівника (підвищення, переведення на іншу посаду, звільнення).

Можна дійти висновку, що на підприємстві ПрАТ «УКпостач» на достатньому рівні розвинена тільки система первинного навчання, а подальший розвиток працівників мотивується неефективно.

Наші спостереження та аналіз наявної системи ефективного розвитку персоналу дав змогу запропонувати практику мотиваційного моніторингу.

Мотиваційний моніторинг являє собою систему нагляду і контролю мотивації та розвитку працівників для швидкої діагностики та оцінки щодо забезпечення підвищення ефективності виробництва.

Метою моніторингу є сприяння визначенню стимулів впливу на поведінку працівників для досягнення їхніх власних цілей та мети підприємства загалом.

В основі практики лежить проведення опитування персоналу з метою визначення ієрархії їхніх мотивів. Працівники повинні проранжувати за мірою важливості такі види винагород, як повне визнання та адекватна оцінка виконаної роботи, почуття приналежності до справ компанії, високий рівень оплати праці, цікава робота, просування по службі, особисті контакти з керівником, сприятливі умови праці. Таке опитування рекомендується проводити раз на півроку.

Проаналізувавши результати опитування, керівник відділу робить висновки щодо причин зміни стану мотивації, щодо професійного розвитку і розробляє план дій, як можливо вплинути на працівника для підвищення його рівня мотивації до розвитку. Серед мотиваційних інструментів, що забезпечують управління розвитком працівників, найбільш важливими є матеріальне та моральне стимулювання у формі заробітної плати, премії, пільг, визнання досягнень, підвищення кваліфікації для одержання нової посади.

Така система стимулювання професійного розвитку працівників враховує:

- 1) індивідуальний підхід до кожного співробітника;
- 2) стимули, що спонукають до професійного розвитку, активізації трудової діяльності;

3) розмір коштів на оплату праці працівників згідно ієрархії рангів, а також взаємозв'язок потреб і потенційних можливостей підприємства [7, с. 139–140].

Також не менш важливим етапом в управлінні розвитком персоналу є оцінка потреби навчання та аналіз впливу навчання на результати організації. Для того щоб визначити потребу в проведенні таких заходів, як тренінги та семінари, то для початку треба визначити необхідність проведення такого заходу, на що він буде спрямований, яку інформацію буде нести, наскільки він потрібен. Після організації та проведення самого тренінгу важливо з'ясувати та оцінити, наскільки була засвоєна інформація або практичні навички під час цього заходу і як проведення саме цього тренінгу вплинуло на ефективність праці співробітників та самої компанії (рис. 2).

Отже, оцінка заходів щодо розвитку персоналу повинна проводитися постійно, щоб зрозуміти, чи не були вони проведені безрезультатно. Також потрібно чітко усвідомлювати необхідність проведення будь-якого заходу, його спрямованість та рівень обгрунтованості витрат, які може понести фірма, на розвиток людських ресурсів.

Підкреслюємо, що розвиток персоналу важливий не тільки для підприємства загалом, а й для кожного окремого працівника – це професійний розвиток, успішна робота, можливість зростання по кар'єрних сходинках тощо. Безперервний процес розвитку персоналу дає підприємству і самому розвиватися, бути більш конкурентоспроможним. Людські ресурси, їх безперервний розвиток є однею із запорок успіху компанії.

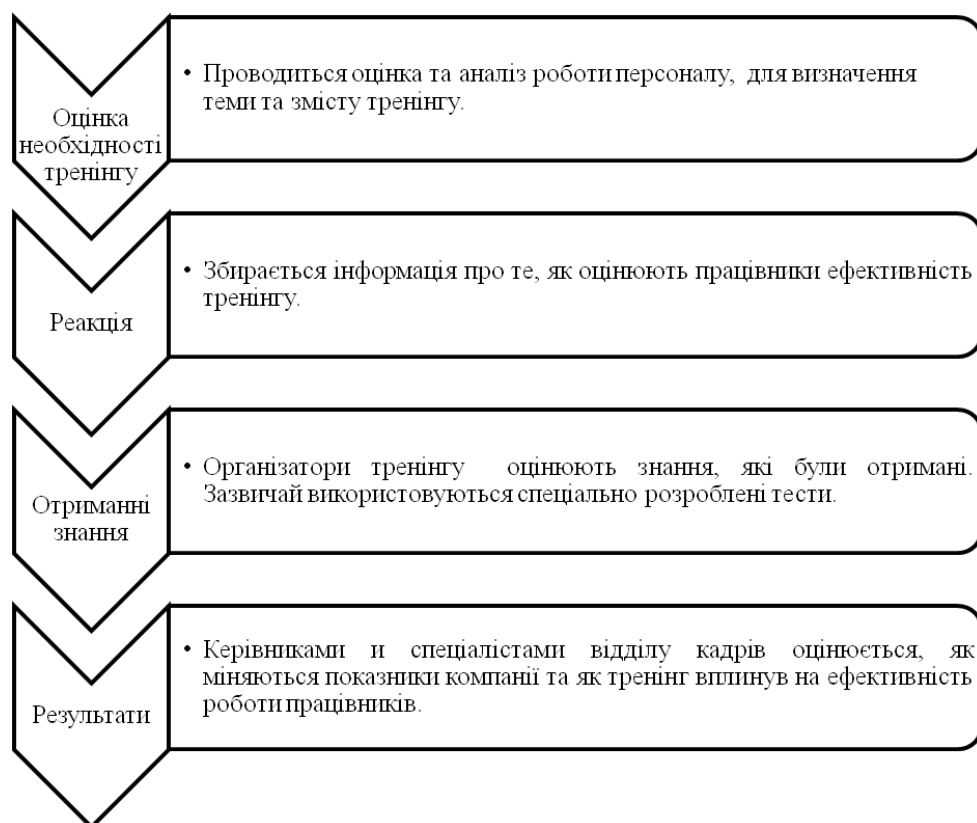


Рис. 2. Етапи оцінки ефективності навчання персоналу

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці / О.О. Гетьман, А.В. Плясун // Економічні науки: Вісник Запорізького національного університету. 2016. № 1(29). С. 97–105.
2. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 5. С. 13–16.
3. Марченко А.М. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / А.М. Марченко, К.А. Ткаченко // Економічний вісник Донбасу. 2014. № 1. С. 194–197.
4. Пługina Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі / Ю.А. Пługina // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42 С. 323–327.
5. Дзекун Ю.О. Розвиток персоналу як складова мотивації трудової діяльності / Ю.О. Дзекун // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2010. № 4. С. 183–186.
6. UBC Group. URL: <http://beer-co.com/>
7. Алексеева Н.Ф. Удосконалення системи стимулювання професійного розвитку працівників підприємства / Н.Ф. Алексеева, М.О. Вороніна // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. 2010. № 2. С. 136–141.

МОТИВАЦИОННЫЙ МОНИТОРИНГ КАК МЕТОД ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрена специфика системы развития персонала в целом и на конкретном предприятии, выделены сильные и слабые стороны в системе развития и обучения персонала на примере конкретного подразделения и предложен мотивационный мониторинг как метод эффективного развития персонала предприятия.

Ключевые слова: развитие персонала, первичное обучение, мотивационный мониторинг, обучение персонала, оценка эффективности обучения.

MOTIVATIVE MONITORING AS A METHOD FOR EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL

Summary. In the article the specifics of the system of development of the personnel in general and at the concrete enterprise are considered, the strengths and weaknesses of the system of development and training of the personnel on the example of a specific unit are allocated and motivation monitoring is proposed as a method of effective development of the personnel of the enterprise.

Key words: staff development, initial training, motivational monitoring, personnel training, assessment of training effectiveness.

Ліхоносова Г. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Фінанси»
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний університет»

Likhonosova G. S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
M.E. Zhukovsky National Aerospace University
"Kharkiv Aviation Institute"

ДОЦІЛЬНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ГОМЕОСТАЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТОРГНЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Розроблено ансамбль загальних процесів підприємства з урахуванням можливостей трудових ресурсів та проявів відторгнення персоналу, який обґрунтовує певні операції та функції, що підприємство має реалізовувати саме в цих умовах господарювання. Розрахунок їхнього обсягу та складності дає адекватний кількісний і якісний аналіз необхідного складу персоналу підприємства. Структурування персоналу підприємства на засадах системної діяльності підприємства створюється на основі диспетчеризації функцій кожного працівника, що дає змогу уникнути довільності у технологічному процесі, виникнення помилок та, відповідно, відторгнення персоналу підприємств.

Ключові слова: гомеостаз, соціально-економічне відторгнення, підприємство, вузол функцій, нерівноважність розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Наведені у попередніх авторських дослідженнях [1, с. 93–107; 2, с. 43–51] аргументи існування феномену соціально-економічного відторгнення на підприємстві як перманентного явища, що має властивості поширення саме негативних тенденцій з боку персоналу та загальних наслідків для підприємства, вказує на необхідність задіяння певного регулюючого впливу на цю характеристику підприємства. Для означення механізмів та важелів регулювання гомеостазу соціально-економічного відторгнення на підприємстві необхідно визначити з сутнісним тлумаченням цього процесу та пошуку потенційних можливостей впливу на нього з боку керівництва підприємства чи зовнішніх органів координації діяльності підприємства.

Для адекватного та результативного управління підприємством необхідна відповідна адекватна модель відображення життєдіяльності цього підприємства як складної частини соціуму, яка відокремлена певними юридичними, економічними, організаційними та соціальними критеріями власного формування та функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключовими поняттями для побудови такої моделі є терміни «процес» і «система». Їхнє тлумачення та розуміння керівництвом стає основою якості відтворювальної моделі підприємства і, відповідно, прийнятих управлінських рішень. Процес – це перехід чого-небудь зі стану з одними характеристиками (початковими) в стан з іншими (кінцевими) [3, с. 11–79]. У функціонуванні підприємства «процес» – це скоріше наслідок та зміни, що відбуваються з об'єктом, на який спрямована певна операція. Отже, адекватний опис життєдіяльності підприємства вимагає розглядати його в ракурсі взаємозалежного ланцюгу процесів, а не сукупності відокремлених ділянок роботи, які при цьому все ж таки взаємодіють. Розуміння принципу дії цього ланцюгу та виникаючих при такій взаємодії неузгоджень, стає підґрунтям усунення проявів відторгнення на підприємстві на етапах його започаткування.

Система – явище (феномен, ефект), що формується внаслідок виникнення певних відносин у даному середовищі як сукупність взаємозалежних (взаємообумовлених) характеристик процесу (процесів) [3, с. 1320]. Отже, система існує, поки існують відношення (прямі, зворотні зв'язки), що породжують процеси всередині системи. У випадку дослідження підприємства, як системи, це – комплекс соціально-економічних відносин, поза яких не існують ні капітал, ні вартість, ні ресурси, ні взагалі підприємство.

Мета роботи – на підставі аналізу тенденцій соціодинамічного розвитку всередині підприємства, провести аналіз доцільності регулювання гомеостазу соціально-економічного відторгнення на підприємствах, що дає можливість керівництву підприємству підтримувати його ентропійний баланс через запровадження в необхідний момент відповідних управлінських важелів.

Результати дослідження. Головним процесом, що відбувається на підприємстві, є рух капіталу у вигляді ланцюга його перетворень. Капітал підприємства утворюється персоналом підприємства, його устаткуванням, сировиною, грошовими потоками, іншими ресурсами та ступенем їхньої взаємодії, які беруть участь в соціально-економічній кооперації даного ринкового сегменту. Іншими словами, рух створеного капіталу – це той системоутворюючий фактор, який перетворює натовп людей в організацію, в підприємство.

Рух капіталу – головний і провідний бізнес-процес підприємства, бо саме даний процес формує грошові потоки на підприємстві. Якість руху капіталу визначається стійкістю характеристик цього процесу і тотожне якості управління підприємством. Чим краще керовані характеристики процесу руху капіталу, тим менше залежить підприємство від випадковостей ринку і від «людського фактору», відповідно тим стійкіше якість продукції та рентабельність підприємства.

Процес руху капіталу включає в себе безліч переліків різних процесів, зокрема: для керівництва головний

процес – перетворення сировини в товар (С→Т); для постачальників – перетворення сировини в гроші (С→Г); для покупця – перетворення грошей в товар (Г→Т); для бюджету країни держави – перетворення частини прибутку в податки (Пр→П). І так для всіх зацікавлених сторін (стейкхолдерів), кожна з яких має власний інтерес в отриманні своєї частини вигоди, що створюється рухом капіталу.

Якість управління в такій моделі діяльності підприємства в найпростішому виразі визначається відношенням коридору відхилень фактичного часу руху капіталу до нормативного (оптимального) (рис. 1).

Підвищення якості управління підприємством вимагає переходу до управління й іншими характеристиками процесу руху капіталу, зокрема відношення персоналу до результатів та якості продукції, що ними виробляється.

Процес руху капіталу зазвичай передбачає поетапну серію проміжних процесів і, відповідно, станів, до яких залучаються відповідні ресурси, тобто формується конвеєр (мета→наслідок) якості використання певних ресурсів (1):

$$T_1^{N-1} \rightarrow C_1^N \rightarrow \dots \rightarrow \Delta T_1^{N+1} \rightarrow \Delta C_1^0, \quad (1)$$

де, T_1^{N-1} – початкова мета;

C_1^N – наслідок початкової мети, що став доступний в наступному періоді;

ΔT_1^{N+1} – зменшена мета під впливом попередніх наслідків C_1^N ;

ΔC_1^0 – зміна наслідку як результат зміни мети ΔT_1^{N+1} .

Виходячи з того, що в рух капіталу залучається певний перелік ресурсів, то відповідний процес в дійсності являє собою комплекс «конвеєрів» використання відповідних ресурсів (2):

$$T_1^{0-1} \rightarrow C_1^1 \rightarrow \dots \rightarrow \Delta T_1^{n+1} \rightarrow \Delta C_1^n,$$

$$T_2^{0-1} \rightarrow C_2^1 \rightarrow \dots \rightarrow \Delta T_2^{n+1} \rightarrow \Delta C_2^n, \quad (2)$$

....

$$T_m^{0-1} \rightarrow C_m^1 \rightarrow \dots \rightarrow \Delta T_m^{n+1} \rightarrow \Delta C_m^n,$$

Надалі такі «конвеєри» комплексу процесів перетинаються, утворюючи вузли (3):

$$\left\{ \begin{array}{l} R_N^2 \rightarrow W_N^1 \rightarrow \dots \rightarrow P_N^1 \\ R_{\dots}^2 \rightarrow W_{\dots}^1 \rightarrow \dots \rightarrow P_{\dots}^1 \\ R_2^2 \rightarrow W_2^1 \rightarrow \dots \rightarrow P_2^1 \end{array} \right\} \rightarrow P_i^2 \rightarrow (P_i^1; P_i^1) \quad (3)$$

Де, R_N^2 – ресурси підприємства певного роду (трудо-вий капітал) та кількості (N; 2);

W_N^1 – відходи відповідного ресурсу, тобто результати відторгнення різного прояву (N; 2) персоналом підприємства;

P_N^1 – результати відповідного технологічного процесу;

P_i^2 – загальні результати діяльності підприємства з урахування можливостей трудового потенціалу підприємства та відторгнення праці персоналом підприємства.

Сукупність комплексів загальних результатів діяльності підприємства з урахуванням відторгнення, як можна представити в більш наочному вигляді як ансамбль загальних процесів підприємства (рис. 2).

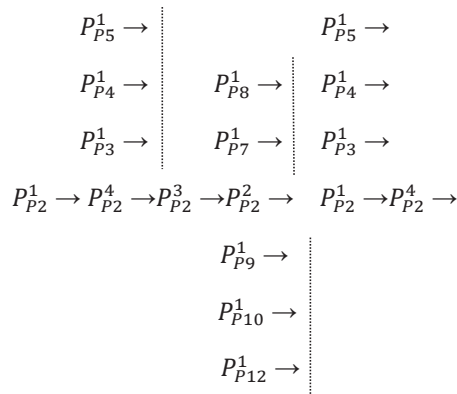


Рис. 2. Ансамбль загальних процесів підприємства з урахування можливостей трудових ресурсів та проявів відторгнення персоналу

Джерело: розроблено автором

Даний ансамбль (рис. 2) обґрунтовує певні операції та функції, які підприємство має реалізовувати саме в даних умовах господарювання. Розрахунок їхнього обсягу та складності дає адекватний кількісний і якісний необхідного складу персоналу підприємства. Структурування персоналу підприємства на засадах системної діяльності підприємства створюється на основі диспетчеризації функцій кожного працівника, що дозволяє уникнути довільності у технологічному процесі, виникненні помилок та, відповідно, відторгнення персоналу підприємства.

За своєю сутністю підприємство, як різновид соціо-технічної організації являє собою надбіологічний, соціальний організм, що діє на умовах економічних та юридичних принципів, постійно еволюціонує. Саме в рамках підприємства діалектично поєднується певний перелік рис як суто біологічного організму, так і популяції біологічних організмів (працівників підприємства), що паралельно існують, діючи за власними законами та уподобаннями.

Така особливість підприємств надає їм властивості системного характеру: високу мінливість, пристосовність до нових умов, здатність до поступової еволюції. Отже,

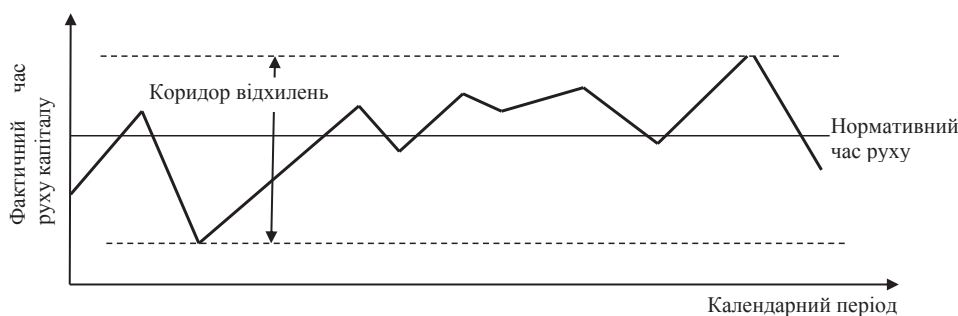


Рис. 1. Якість управління на підприємстві через швидкість руху капіталу

Джерело: розроблено автором

суто теоретичні життєдіяльність підприємств, враховуючи можливості еволюціонування персоналу, можуть існувати досить тривалий термін. Проте реальна статистика тривалості їх ефективної діяльності [4] свідчить про зворотнє. Певна частка невдалої діяльності обумовлена помилками в організації управління та ставлення до працівників. Як і біологічний організм, підприємство буде життєздатним тільки при збереженні гомеостазу: відносної сталості внутрішніх процесів, характеристики яких можуть коливатися тільки в певних межах.

В 1929 р. У. Б. Кеннон для характеристики станів та процесів, що забезпечують стійкість відкритої системи, запропонував термін «гомеостаз» (“homeostasis” від грец. “homoios” – подібний, схожий + грец. “stasis” – стан, нерухомість) – рухомо-рівноважний стан будь-якої системи, що зберігається шляхом її протидії факторам зовнішнього та внутрішнього середовища, що порушують такий її стан [5].

Підтримання гомеостазу підприємства виступає сенсом процесу його управління. Вільне чи мимовільне ігнорування даної обставини (навіть заради миттєвої вигоди) завжди погіршує стан підприємства. Тому гомеостаз є головним критерієм якості всіх управлінських рішень.

Гомеостаз виступає одним із основних показників стабільного функціонування та навіть можливостей подальшого розвитку підприємства. У фактичному виразі гомеостаз є показником обсягу товарно-грошових потоків, який підприємство здатне пропустити через власні виробничі потужності за одиницю часу. При дотриманні параметрів гомеостазу підприємство функціонує в найбільш ефективному та оптимальному для нього режимі. Такий стан забезпечує отримання максимуму результатів (власне виробництво вільної енергії) на одиницю витрат енергії, що воно витрачає для цього (або мінімум витрат, на одиницю отриманого результату). Будь-яке підприємство має власну матеріально-інформаційну основу. Призначення матеріального підґрунтя (тобто сукупності матеріальних елементів підприємства) забезпечує виконання роботи підприємства по забезпеченню метаболізму. Призначення інформаційного підґрунтя – управління зазначеними процесами та впорядкування змісту діяльності підприємства в просторі та часі.

Будь-який рух, зміна та, відповідно, розвиток, можливий лише там, де є різниця потенціалів: фізичних, біологічних, соціальних, трудових, економічних тощо. Тобто там, де існує відмінність: потенціалів, можливостей, постановки цілей, досягнутих результатів, способів досягнення результатів та ін. Саме нерівноважність є рухомою силою будь-яких змін та, відповідно, процесів розвитку.

Проте не менш важливим є те, щоб ця нерівноважність була стійкою. Іншими словами, щоб різниця потенціалів відтворювалася на постійній основі. При цьому, щоб різниця потенціалів суттєво не змінювалася. Саме за таких характеристик створюються найбільш сприятливі умови стійкості процесів, що відбуваються всередині, зовні підприємства та їхнього балансування. При відсутності подібних умов, тобто при постійній зміні різниці потенціалів, ситуація загрожує не тільки коливанням темпів протікання технологічних процесів, але й повною зміною їхньої спрямованості, за якого вектор розвитку просто блокується. Наприклад, зміна курсу національної валюти може суттєво змінити вигідність зовнішньоекономічних операцій підприємства, що за умови орієнтації підприємства на експорт діяльність, може взагалі поставити під загрозу саме існування підприємства. Отже, підтримання гомеостазу підприємства передбачає виконання триєдиної функції:

- створення різниці потенціалів між підприємством та зовнішнім середовищем;
- постійне підтримання такої різниці протягом визначеного періоду часу;
- збереження при цьому незмінного рівня потенціалів підприємства.

В якості параметрів, які відображають гомеостаз підприємства можна розглядати номенклатуру продукції, що випускається, її асортимент, обсяг виробництва, ринкову ціну на продукцію. Зокрема, ціна продукції характеризує обсяг вільної квазіенергії [6, с. 46], яку підприємству вдається залучити за допомогою виробництва та реалізації продукції.

Для підтримки гомеостазу підприємства має бути зроблено певний механізм – гомеостат – відповідний комплекс систем управління підприємством з урахуванням можливостей та потреб працівників. Його досконалість зумовлює шанси підприємства на довгострокове виживання при мінливих умовах зовнішнього середовища.

Досконалість підприємства полягає в його здатності вчасно змінюватися, адекватно пристосовуючись до нового стану середовища, в той же час постійно знижуючи свою залежність від нього. Виходячи з цього, управління на підприємстві – це, перш за все, гомеостатичне регулювання відносин між працівниками підприємства. Гомеостат, як механізм регулювання гомеостазу, являє собою ансамбль сигнально-регуляторних систем (СРС) підприємства, яка є саморегульованими системами, де керівництво виступає лише її елементом, а не наглядаючим органом (рис. 3).

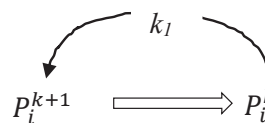


Рис. 3. Сигнально-регуляторна система управління підприємством

Джерело: розроблено автором

Головна частина ансамблю сигнально-регуляторних систем підприємства створюється шляхом стихійної самоорганізації його персоналу, часом – окрім, інколи і всупереч рішенням керівництва (рис. 4).

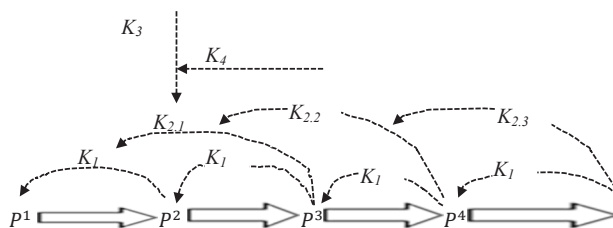


Рис. 4. Схема інформаційних потоків саморегулювання процесів підприємства (гомеостатичний ансамбль)

Джерело: розроблено автором

Досконалий гомеостатичний ансамбль підприємства повинен забезпечувати гомеостаз підприємства, формуючи еволюційну здатність гнучкої поведінки підприємства, можливість вчасно змінюватися, адекватно пристосовуючись до нового стану середовища, в той же час постійно знижуючи свою залежність від нього. Зрозуміло, що ідеальна організація підприємства недосяжна. Але до неї можна наблизитися, раціоналізуючи ансамбль загальних процесів, удосконалюючи гомеостат, формуючи та поширюючи ентростат.

Ентропійне підприємство слід трактувати як сукупність довгострокових партнерських відносин з усіма його «зацікавленими сторонами». Тим самим підприємство переходить від протосування до навколишнього середовища до його перетворення під власні можливості та довгострокові орієнтири. Ентропійне підприємство являє собою певний штучний оазис в конкурентному, хаотичному та непрогнозованому середовищі. Він перетворює шкідливі для підприємства процеси зовнішнього середовища в корисні або, як мінімум, нешкідливі процеси. Іншими словами, зусилля керівництва на удосконалення системи управління підприємством з метою усунення проявів відторгнення, не враховуючи створення власного механізму ентропійного, марні та непродуктивні.

Розвиток підприємства шляхом його еволюційного усунення відторгнення зводиться до вдосконалення його гомеостатичного ансамблю. Означений процес проходить шляхом еволюційного відбору з вилученням процесів всередині підприємства, які так би мовити, мають найменш вдалі мутації ансамблю процесів. Розуміння структури гомеостатичного ансамблю підприємства дозволяє недопущення виникнення відторгнення працівників еволюційним шляхом, тобто недопущенням свідомо безперспективних мутацій управлінських рішень та тушових дій.

Процес еволюційного розвитку підприємства передбачає певні рівні, які характеризуються критеріями та ознаками (наприклад, перевагою у витратах на підтримку функціонування тих чи інших підрозділів), що дозволяють встановити застосувати адекватних заходів у разі виникнення відторгнення:

1-й рівень – початковий рівень еволюції підприємства, період екстенсивного зростання. Застосовується лише оцінювання результативності продажів за обсягом грошового потоку. На даному етапі розвитку гомеостаз не досяжний. Пріоритет в напрямі розвитку віддається саме обсягу грошових надходжень, що обґрунтовує функціональний підхід до управління.

2-й рівень – становлення гомеостазу і спроби оцінювати його якість через виявлення рівня впливу обсягу минулих витрат на поточний стан підприємства. Керівний підрозділ спрямовує свої дії на з'ясування ситуації, як

ефективніше розподілити працівників всередині підприємства і розподілити їхні функції.

3-й рівень – спроби формування механізму гомеостату через управління витратами. Поліпшення якості споживаних ресурсів, глибини переробки становить процес стабілізації гомеостазу. Застосовується операційний підхід до управління підприємством через створення та дотримання відповідних інструкцій.

4-й рівень – вдосконалення гомеостата підприємства. Оцінювання впливу планованих витрат на подальший стан підприємства. Знижується залежність від зовнішнього середовища, нейтралізується процес відторгнення і підвищується якість організації діяльності підприємства.

5-й рівень – оцінювання впливу витрат на якість гомеостату і ентропійного. Радикальна зміна спрямованості наявних інтелектуальних ресурсів підприємства. Кваліфікація персоналу має бути спрямована не стільки на засвоєння чужих знань та ідей, скільки на створення власних та їхнє впровадження на підприємстві. Гомеостат підприємства поширюється за рахунок внутрішньої сфери виробництва власних знань та ідей, що сприяє наростанню узгодженості гомеостатичного ансамблю підприємства.

Висновки. Таким чином, гомеостаз соціально-економічного відторгнення на підприємстві, це такий стан соціально-трудових та економіко-правових відносин між працівниками всередині підрозділу, працівниками підрозділів, працівниками та керівництвом, працівниками та зовнішнім середовищем підприємства, де постійно підтримується стала невірноваженість. Даний стан виражається у позиції постійного пошуку оптимальності та шляхів подальшого розвитку самими працівниками, зацікавленості працівників в можливих альтернативах покращення якості продукції, прийняття на себе додаткових зобов'язань розвитку.

Відторгнення, як соціально-економічне явище проявляється опортуністичною поведінкою персоналу підприємства та отримання відповідних підсумкових результатів самим підприємством, прямопропорційно залежить від вірогідності настання, масштабів поширення та наслідків конфліктних ситуацій на підприємстві, а також ступенів прояву конфліктів та їхньої актуалізації.

Список використаних джерел:

1. Calinescu T. Estimation of conditions the realization of democratic mechanisms the transformation of society: tearing away and social dialog / T. Calinescu, G. Likhonosova, O. Zelenko // *Montenegrin Journal of Economics*. 2018. Vol. 14, № 1 (2018). P. 93–107.
2. Ліхоносова Г.С. Ентропійне балансування: інструмент усунення соціально-економічного відторгнення на підприємстві / Г.С. Ліхоносова // *Часопис економічних реформ*. 2018. № 2 (30). С. 43–51.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. 1405 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Бергаланфи Л. фон. Общая теория систем – Критический обзор. // *Исследования по общей теории систем: сб. переводов /* Общ. ред. вст. ст. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. М.: Прогресс, 1969.
6. Мельник Л.Г. Экономика развития: учебник / Л.Г. Мельник. Сумы: Университетская книга, 2013. 784 с.
7. Druzhynina V. Strategic imperatives ensuring population welfare with transformation exclusion conditions / V. Druzhynina, G. Likhonosova // *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3. № 5 (December). P. 135–146.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОМЕОСТАЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТТОРЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. Разработан ансамбль общих процессов предприятия с учетом возможностей трудовых ресурсов и проявлений отторжения персонала, обосновывающий определенные операции и функции, которые предприятие должно реализовывать именно в данных условиях хозяйствования. Расчет их объема и сложности дает адекватный количественный и качественный анализ необходимого состава персонала предприятия. Структурирование персонала предприятия на основе системной деятельности предприятия создается на основе диспетчеризации функций каждого работника, что позволяет избежать произвольности в технологическом процессе, возникновения ошибок и, соответственно, отторжения персонала предприятий.

Ключевые слова: гомеостаз, социально-экономическое отторжение, предприятие, узел функций, неравновесность развития.

FEASIBILITY REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC EXCLUSION HOMEOSTASIS AT ENTERPRISES

Summary. The ensemble of the general processes of the enterprise is developed, taking into account the possibilities of labor resources and manifestations of personnel rejection, justifies certain operations and functions, the enterprise is implemented precisely in these economic conditions. Calculation of their volume and complexity gives adequate quantitative and qualitative necessary composition of the personnel of the enterprise. Structuring of the personnel of the enterprise on the basis of the system activity of the enterprise is created on the basis of dispatching the functions of each employee, which avoids arbitrariness in the technological process, the occurrence of errors and, accordingly, the personnel at enterprises exclusion.

Key words: homeostasis, socio-economic exclusion, enterprise, node of functions, no equilibrium development.

УДК 656.615:658

Логутова Т. Г.

*доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри інноватики та управління
Приазовського державного технічного університету*

Полторацький М. М.

*аспірант кафедри інноватики та управління
Приазовського державного технічного університету,
заступник голови з економіки
ДП «Адміністрація морських портів України» (м. Київ)*

Logutova T. G.

*the Pryazovskyi State Technical University, Mariupol
Dr. of Economic Science, professor,
Head of department of innovations and management*

Poltoratskiy M. M.

*the Pryazovskyi State Technical University, Mariupol
Postgraduate Student, Department of innovations and management,
Deputy Head of Economics State Enterprise "Ukrainian Sea Ports Authority", Kiev*

МОРСЬКІ ПОРТИ ЯК КЛЮЧОВІ ЛОГІСТИЧНІ ЦЕНТРИ У РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті розглянуто функціонування морських портів як основних логістичних центрів у процесі ефективного розвитку світової торгівлі глобальної економічної системи. Авторами наведено техніко-економічний аналіз роботи морських портів, проаналізовано такі показники, як обсяги морської торгівлі у світі, структура перевалки вантажів світовими морськими портами, обсяг перевалки вантажів різними типами морського транспорту, перевалка контейнерів світовими та українськими морськими портами.

Ключові слова: морський порт, світова торгівля, портова галузь, перевалка вантажів, стивідорна компанія, контейнерні вантажі.

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації глобальної економічної системи комплексний аналіз діяльності морських портів як історичних ключових логістичних центрів є актуальним та необхідним питанням для дослідження розвитку загальної світової логістичної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні питання роботи світових морських портів в сучасних умовах розвитку глобальної економічної системи стали предметом досліджень багатьох іноземних та вітчизняних науковців, таких як М. де Бел, Г. ван де Бос, С. Вергоувен, Б. Виенгентс, Є. Ігнатенко, О. Карпенко, С. Міндервуд, В. Мірошко, Я. Пойнер, І. Продіус, Ф. Шасфут, А. Шипер та інші.

Мета статті – дослідження роботи світових морських портів як ключових міжнародних логістичних центрів у сучасних умовах розвитку світової торгівлі.

Результати дослідження. У сучасних умовах трансформації глобальної економічної моделі світу ефективне функціонування та розвиток морських портів є важливим процесом зміцнення логістичної системи у світовому масштабі. Автори роботи згодні з [1, с. 148], що сучасна конкурентна боротьба на ринках світової морської торгівлі має тенденції до змін у співвідношенні між обсягами випуску товарів та послуг і місцем основних орієнтованих на експорт галузей у світовому розподілі праці. Підприємства морської галузі виступають лідерами з перевалки вантажів різного типу за умов якісної специфікації кожного окремого морського порту світу.

Розвиток світової портової галузі напряму пов'язаний із тенденціями світової торгівлі. У 2016 р. сектор морського транспорту продовжував стикатися з тривалими наслідками економічної кризи 2009 р. Морська торгівля товарами залишалася під тиском внаслідок зниження

рівня загального попиту та водночас підвищеної невизначеності, пов'язаної з такими чинниками, як торгова політика та низькі ціни на сировину та нафту. Крім того, продовжували поступово розгортатися та підвищувати увагу декілька інноваційних тенденцій з відповідними наслідками для морського транспорту, зокрема, цифралізація (інформатизація бізнесу, англ. digitalization), швидке розширення електронної комерції (e-commerce) та зростаюча концентрація на ринку судноплавних перевезень.

Аналізуючи стан світової економіки, слід зазначити, що попит на послуги судноплавства у 2016 р. помітно збільшився. Обсяги світової морської торгівлі поступово збільшуються, але не на досить високу відмітку (+2,6% у 2016 р. та +1,8% у 2015 р.), що нижче історичного середнього показника, який становив +3% за останні декілька десятиліть. Загальний обсяг випуску становив 10,3 млрд. тонн, що свідчить про зростання понад 260 млн. тонн вантажів, близько половини з яких було пов'язано з активною торгівлею танкерними групами.

У 2017 р. ключові показники світової економіки та торгівлі товарами дещо покращилися. За оцінками фахівців UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) [2], торгівля морськими товарами зросла на 3% у 2017 р., а загальний обсяг досяг відмітки 11 млрд. тонн. Прогноз збільшення обсягів морської торгівлі через світові морські порти дорівнює 2,6% кожного звітного періоду до 2022 р.

Зростання обсягів міжнародної морської торгівлі представлено авторами на рисунку 1 [2].

Як проілюстровано на рис. 1, загальний тренд зростання має позитивну динаміку у представлений період з 1970 по 2016 р. За останні роки зростання показників має таку динаміку: у 2016 р. порівняно з 2010 р. загальний обсяг світової морської торгівлі зріс на 1878 млн т, або на +18,26%; порівняно з 2015 р. – на +264 млн. т, або на +2,57%.

Загалом неоднозначна динаміка обсягів морської торгівлі у період 2008–2016 рр. пов'язана із загальними економічними циклічними процесами в світовій економіці, такими як кризові явища, зниження експорту у країнах з перехідною економікою, військово-політичні конфлікти, коливання цін на ресурсні товари, зміна обсягів урожаю у країнах світу. Відносно поліпшення рівня цін на нафту в 2016 р. та здатність країн із перехідною економікою перейти шоків умови, що впливають на умови торгівлі, сприяли підтримці їх попиту на імпорт.

Також необхідно вказати, що окрім міжконтинентального перехресного морського судноплавства до обсягів

морської торгівлі обов'язково входять короткотермінові судноплавства (Short Sea Shipping, SSS), за даними [3] вони становлять приблизно 33% морської торгівлі всередині Європейського Союзу на тонну кілометрів. SSS спрямовані на перевезення усіх ключових видів вантажів: навальних вантажів, сировини, контейнерів, продуктів харчування та палива.

На рисунку 2 авторами подана структура вантажів, які перевалюються у світових морських портах.

Серед вантажів, які перевозяться світовим морським транспортом, лідером є п'ять навальних вантажів (залізна руда, вугілля, зерно, боксит / оксид алюмінію та фосфатна порода), що проілюстровано на рисунку 3 [2].

Слід зазначити, що показник інвестицій – найбільш торгівельно-інтенсивний складник глобального попиту – останніми роками поступово знизився. Крім того, додаткові стримуючі чинники становлять також повільний прогрес у лібералізації морської торгівлі в межах Світової організації торгівлі (World Trade Organization), є невизначеність щодо майбутнього регіональних торговельних угод, зокрема Угоди про партнерство між Транстихоокеанським Партнерством (Trans-Pacific Partnership Agreement) та зростаючими протекціоністськими тенденціями, в тому числі за рахунок поширення торговельних обмежень.

Слід зазначити, що країнами-лідерами з виробництва кораблів для перевезення вантажів є: Китай, Республіка Корея та Японія. Ці країни виробляють 92% флоту світу. Пік загального тренду будівництва спеціалізованих кораблів за останні десятиріччя припав на 2011 р та становив +10%, останні роки було поступове зниження світового виробництва морського транспорту, а саме: у 2012 р. +6%; у 2013 р. +4%; у 2015 р. +3,5% та у 2016 р. +3,2%. Зниження темпів будівництва пов'язано з меншими інвестиціями у модернізацію старих кораблів, ніж із будівництвом нових.

Виробниками-лідерами серед будівників морського транспорту є такі компанії (у дужках вказана кількість вироблених кораблів на кінець 2016 р.): Maersk (655), Mediterranean Shipping Company (458), CMA-CGM (460), China Ocean Shipping (Group) Company (254), Hapag-Lloyd (171), Evergreen (188), Orient Overseas Container Line (101), Hamburg-Süd (127), Yang Ming (101), United Arab Shipping Company (59) та інші.

Країни-лідери, під прапорами яких зареєстровані морські судна, за тоннажем такі (у дужках вказана кількість суден): Індонезія (8782), Панама (8052), Японія (5289),

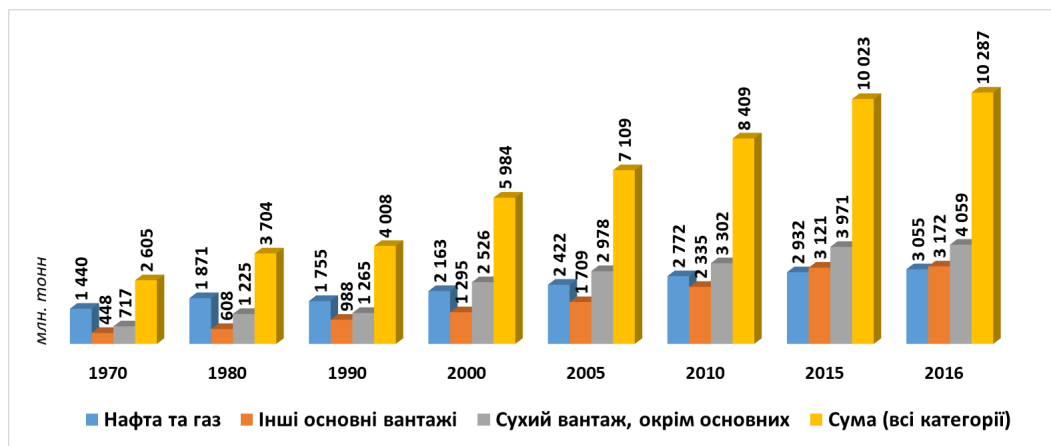


Рис. 1. Обсяги морської торгівлі у світі у період 1970–2016 рр.

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

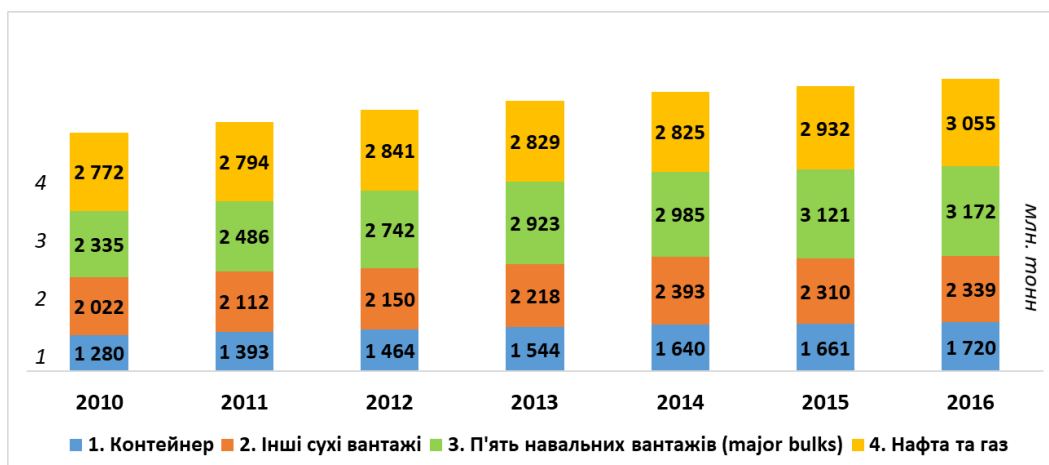


Рис. 2. Структура перевалки вантажів у світових морських портах

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

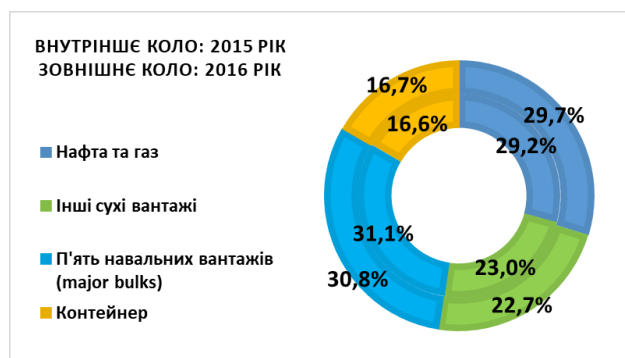


Рис. 3. Структура вантажів морської торгівлі у 2015–2016 рр.

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

США (3611), Ліберія (3296), Маршаллові острови (3199), Гонконг (Китай) (2576), Сінгапур (3558), Мальта (2170), Багами (1440), Китай (4287), Філіппіни (1508), Греція (1364).

У 2016 р., за даними [2], суднобудівна діяльність скоротилася на 1,7%, а списання кораблів зросло на 25,7%. Зростання зносу привело до уповільнення темпів зростання світового флоту.

На рис. 4 авторами наукової роботи проілюстровано динаміку перевалки вантажу різними типами морського транспорту у період 2000–2017 рр., структура яких у 2017 р така: сухі навалювальні судна (43,68%), нафтові танкери (36,62%), контейнерні кораблі (18,41%) та генеральні вантажні судна (1,3%). Найбільша перевалка здійснюється сухими навалювальними суднами, друге місце займають нафтові танкери, на нижчих позиціях – контейнерні кораблі та генеральні вантажні судна. Розподілення перевезень таким чином пов'язане з необхідністю перевезень ключових товарних груп: сировини, паливних ресурсів, будівельних та продовольчих товарів.

На рис. 5 авторами наукової роботи подана структура перевалки контейнерів (у TEU – обсяг 20-футового інтермодального ISO-контейнера дорівнює 38 куб. м), де показано, що лідерами в цьому логістичному секторі є такі компанії, як (топ-10 компаній, рейтинг 2015 р.): PSA International (Сінгапур), Hutchison Port Holdings (Гонконг), DP World (Дубай), APM Terminals (Нідерланди), China

Merchants Port Holdings (Гонконг), China Ocean Shipping (Group) (Китай), Terminal Investment (Швейцарія), China Shipping Terminal Development (Китай), Evergreen Marine Corporation (Китай) та Eurogate (Німеччина).

Серед країн-власників контейнеровозів лідерами у світі є (у дужках вказана кількість одиниць морського транспорту): Німеччина (2106), Китай (871), Нідерланди (646), Греція (563), Туреччина (512), Сінгапур (448), Японія (410), Індонезія (410), Норвегія (364), Велика Британія (337), Данія (300), Корейська Республіка (254), Швейцарія (236) та інші. Всього у 2017 р. було зафіксовано 11 150 контейнеровозів.

Рівень перевалки контейнерів в українських морських портах представлено авторами на рисунку 6 у період 2012 р. – I півріччі. 2018 р. з урахуванням у 2012–2014 рр. даних роботи портів АР Крим.

На рисунку 7 подана структура перевалки контейнерних вантажів по стивідорних компаніях різної форми власності. Частки у структурі наведеної загальної категорії у 2017 р. мають такі дані: перевалка контейнерів по приватних стивідорних компаніях на причалах ДП «АМПУ» – 72,61%; по стивідорних компаніях на власних причалах ДП «АМПУ» – 27,32% та по державних стивідорних компаніях морських торговельних портах на причалах ДП «АМПУ» – 0,07%.

Слід зазначити, що портовий оператор (стивідорна компанія) – це суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію морського терміналу, проводить вантажно-розвантажувальні роботи, обслуговування та зберігання вантажів, обслуговування суден та пасажирів, а також інші пов'язані з цим види господарської діяльності.

Морські порти у різних країнах світу мають різний рівень технічного оснащення та знаходяться у складі різних міжнародних логістичних ланцюжків, що впливає на пропускну здатність морського порту і необхідність модернізації інфраструктури залежно від поставлених перед портом стратегічних завдань. Авторами наукової роботи на рисунках 8–9 подана структура пропускну спроможності морських портів у світі за основними географічними регіонами. Лідерами в даному секторі у 2016 р. (як і у попередньому звітному періоді) були країни таких регіонів як: Азія (63,8%), Європа (16,3%) та Північна Америка (7,7%).

Слід відмітити, що існує необхідність у ефективному функціонуванні морських портів для світової промис-

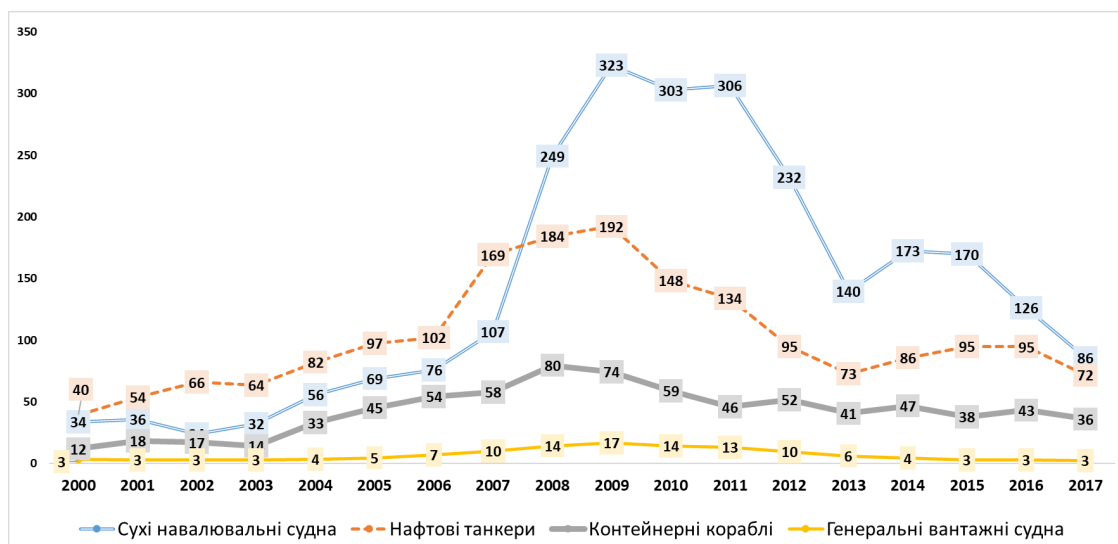


Рис. 4. Динаміка обсягів перевалки вантажу (корисного вантажу) різними типами морського транспорту у період 2000–2017 рр., млн. тонн

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

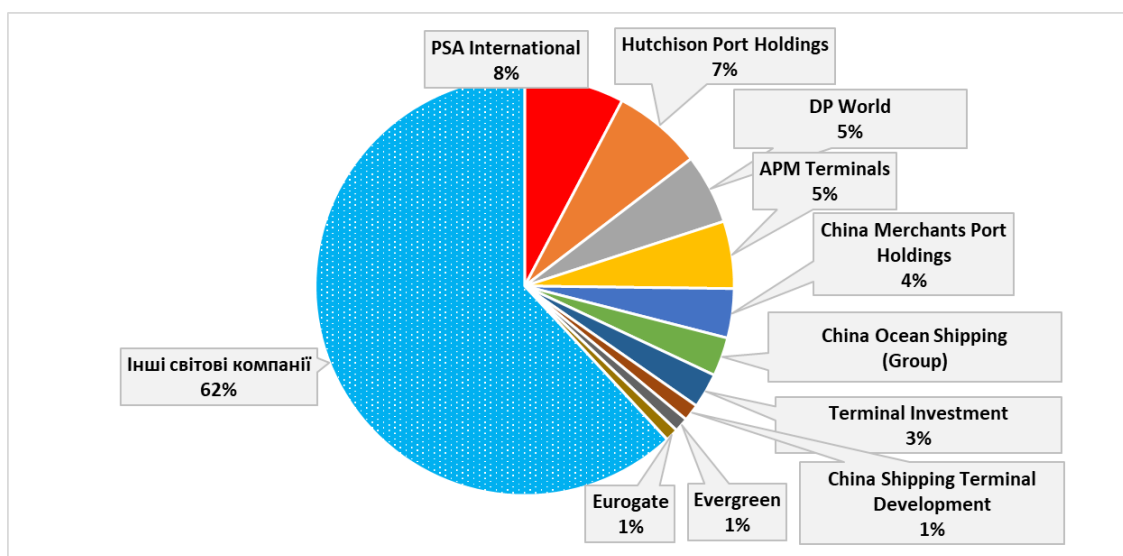


Рис. 5. Частка перевалки контейнерів світовими лідерами у 2015 р.

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

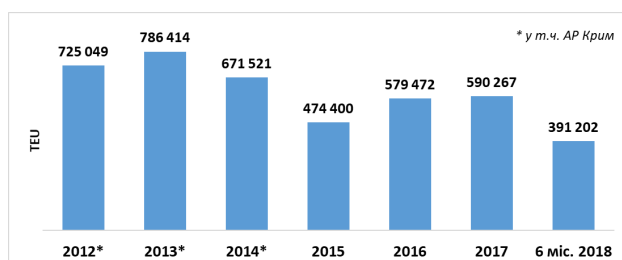


Рис. 6. Динаміка обсягів контейнерної перевалки українськими морськими портами, TEU

Джерело: узагальнено авторами на основі [4]

ловості, торгівлі готовими товарами та сировиною, підтримки глобалізації виробничих процесів та поступового економічного зростання. Світові порти обробляють

понад 80% світової торгівлі обсягом більше двох третин її вартості. Оскільки порти – це основні вузли в глобальних транспортних мережах, що забезпечують доступ до ринків, підтримують логістичні ланцюги постачання та працюють задля постійного руху товарів від виробників до споживачів, морські порти постійно стикаються з необхідністю адаптації до змін у економічному, інституційному та операційному аспектах.

Зростання конкурентних сил, що впливають на порти, підкреслює необхідність підвищення рівня продуктивності, яка виходить за рамки таких критеріїв, як: оптимізація логістичних операцій, зниження логістичних витрат, зниження витрат часу та сприяння торгівлі. Все більше і більше морських портів збільшують продуктивність за рахунок новаций в основних сферах морської галузі – наприклад, безпека мореплавства, ресурсозбереження, охорона навколишнього середовища та соціальна інтеграція.



Рис. 7. Перевалка вантажів в українських морських портах стивідорними компаніями у 2012 р. – I півріччі 2018 р.

Джерело: узагальнено авторами на основі [4]

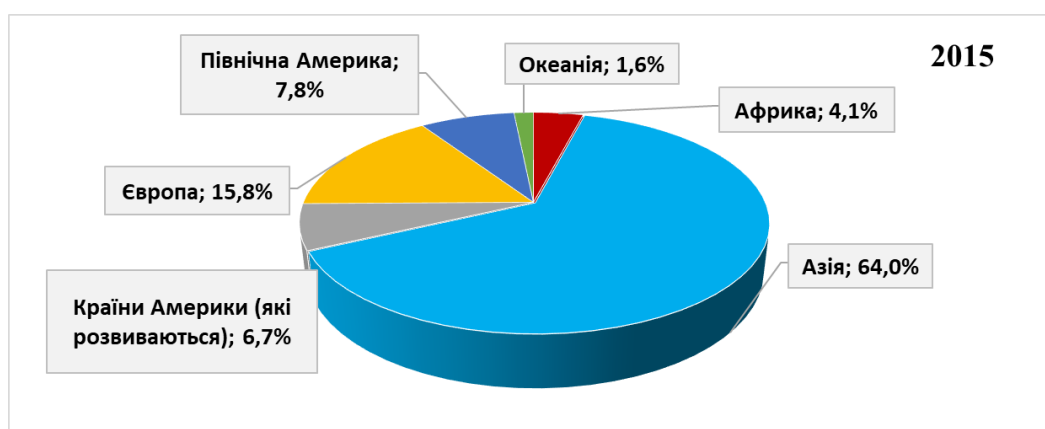


Рис. 8. Загальна структура пропускної спроможності морських портів у світі за основними географічними регіонами у 2015 р., %

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

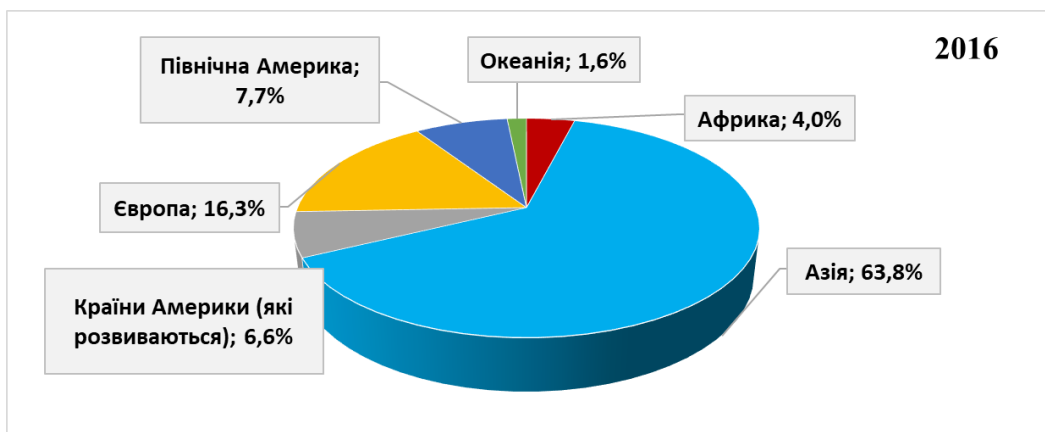


Рис. 9. Загальна структура пропускної спроможності морських портів у світі за основними географічними регіонами у 2016 р., %

Джерело: узагальнено авторами на основі [2]

Ці чинники є актуальними для впровадження ефективної глобальної програми сталого розвитку, досягнення ключових цілей розвитку економічної системи світу та покращення рівня економічних показників світової торгівлі.

Висновки.

В науковій роботі досліджено динаміку обсягів світової морської торгівлі у 1970-2016 рр. по ключових групах товарів та виявлено, що у 2016 р. у порівнянні з 2010 р.

загальний обсяг світової морської торгівлі зріс на 18,26%; у порівнянні з 2015 р. на 2,57%.

Проаналізовано та визначено, що у структурі перевалки вантажів у світових морських портах найбільшу частку у 2016 р. займають наступні категорії товарів: ключові навальні вантажі (31%), нафта та газ (30%), інші сухі вантажі (23%) та контейнерні вантажі (17%).

Досліджено та виявлено, що країнами-лідерами з виробництва різного типу кораблів є Азіатські країни (Китай, Республіка Корея та Японія), що виробляють в наш час до 92% флоту світу. Серед країн-власників контейнеровозів (за кількістю суден морського транспорту) лідерами є: Німеччина, Китай та Греція.

Проаналізовано та визначено, що лідерами перевалки вантажу у світі у 2017 р. є такі типи морського транспорту: сухі наваловальні судна (44%), нафтові танкери

(37%), контейнерні кораблі (18%) та генеральні вантажні судна (1%); розподілення перевезення пов'язане з необхідністю перевезень ключових товарних груп між країнами-виробниками та країнами-споживачами.

Досліджено та виявлено перелік лідерів з перевалки контейнерів (TEU) у світових логістичних центрах, першими з яких є такі міжнародні компанії, як: PSA International (Сінгапур), Hutchison Port Holdings (Гонконг) та DP World (Дубай).

Проаналізовано та визначено, що динаміка об'ємів контейнерних перевезень українськими морськими портами (TEU) у 2012 – I пів. 2018 рр. має неоднозначний характер, що пов'язано зі зменшенням кількості морських портів з 2014 р. та поступовим оновленням інфраструктури в українських морських портах згідно національного вектору стратегічного розвитку морської галузі.

Список використаних джерел:

1. Нікулін С.Г., Рощіна Н.В. Світові тенденції розвитку морських портів / С.Г. Нікулін, Н.В. Рощіна // Актуальні проблеми секторальної економіки. 2015. – № 4(20). С. 148–154.
2. Review of Maritime Transport 2017. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2017_en.pdf?user=46.
3. Short sea shipping: a statistical analysis of influencing factors on SSS in European countries. URL: <https://jshippingandtrade.springeropen.com/track/pdf/10.1186/s41072-018-0032-3>.
4. Показатели работы. Офіційний сайт ДП «АМПУ». URL: <http://www.uspa.gov.ua/ru/pokazateli-raboty>.

МОРСКИЕ ПОРТЫ КАК КЛЮЧЕВЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье рассмотрено функционирование морских портов в качестве основных логистических центров в процессе эффективного развития мировой торговли глобальной экономической системы. Авторами приведен технико-экономический анализ работы морских портов, проанализированы такие показатели, как объемы морской торговли в мире, структура перевалки грузов мировыми морскими портами, объем перевалки грузов различными типами морского транспорта, перевалка контейнеров мировыми и украинскими морскими портами.

Ключевые слова: морской порт, мировая торговля, портовая отрасль, перевалка грузов, стивидорная компания, контейнерные грузы.

SEA PORTS AS KEY LOGISTIC CENTERS IN THE WORLD TRADE DEVELOPMENT

Summary. The article deals with the functioning of sea ports as the main logistical centers in the process of effective development of world trade in the global economic system, the authors provide a feasibility study on the operation of seaports, analyzed the following indicators: volumes of maritime trade in the world, the structure of transshipment of goods by world sea ports, volume of transshipment of cargoes by various types of sea transport, container handling by world and Ukrainian seaports.

Key words: sea port, world trade, port industry, cargo handling, stevedoring company, container cargo.

Лозова Г. М.

кандидат економічних наук,

*доцент, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Шорубалко Б. В.

магістр економіки та економічної політики

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Lozova G. M.

*Doctor of Philosophy (PhD Economics), Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Shorubalko B. V.

*Magister of Economics and Economic Policy
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розглянуто економічну сутність та природу інтелектуальної безпеки. Проаналізовано її роль у системі конкурентоспроможності національної економіки. Визначено взаємозв'язок між поняттями «національна безпека», «економічна безпека» та «інтелектуальна безпека». Розкрито основні загрози інтелектуальній безпеці України та запропоновано їх класифікацію. Визначено шляхи та перспективи зміцнення інтелектуальної безпеки України.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, інтелектуальна безпека, конкурентоспроможність національної економіки, загрози інтелектуальній безпеці.

Вступ та постановка проблеми. В епоху інтелектуалізації економіки інтелектуальна безпека є невід'ємним складником економічної безпеки держави, що спрямована на захист інтелектуальних інтересів як окремої особи, так і держави й суспільства загалом, створює передумови для формування національної економічної інноваційної платформи. Актуальність дослідження проблеми інтелектуальної безпеки в системі конкурентоспроможності національної економіки зумовлена необхідністю відтворення та зміцнення інтелектуального потенціалу держави; формування надійних організаційно-правових та економічних механізмів, спрямованих на захист результатів інтелектуальної діяльності та об'єктів інтелектуальної власності; подолання інтелектуальної кризи в суспільстві через критичне відставання України від провідних країн світу, девальвацію моральних, культурних, інтелектуальних та духовних цінностей у суспільстві. У процесі дослідження теоретико-методологічних засад інтелектуальної безпеки мають не лише розкриватися загальні принципи та закономірності, але й визначатися національні цілі та пріоритети для реалізації ефективної стратегії інтелектуальної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних засад формування інтелектуальної безпеки зробили такі провідні вітчизняні вчені, як В. Базилевич, І. Дубровіна, О. Марченко, А. Мокій, С. Мосова, І. Ревак, Н. Себерякова та інші. Але відкритими залишаються питання формування інтелектуальної безпеки як складника конкурентоспроможності національної економіки, реформування національної системи інтелектуальної власності для збереження та примноження інтелектуальних ресурсів, інтелектуального капіталу української держави.

Метою роботи є аналіз інтелектуальної безпеки в системі конкурентоспроможності національної економіки, пошук шляхів та напрямів подолання загроз та небезпек інтелектуальній безпеці України.

Результати дослідження.

Поняття інтелектуальної безпеки є комплексним та багатограним. Сутність інтелектуальної безпеки (далі – ІБ) розкривається через такі елементи, як інтелектуальний потенціал; інтелектуальний капітал; інтелектуальна власність. В основі механізму інтелектуальної безпеки є захист наукового і освітнього потенціалу суспільства, господарюючих суб'єктів, індивідуумів. Чинне законодавство України не дає чіткого тлумачення терміна «інтелектуальна безпека держави». Зокрема, у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, розробленій та затвердженій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, серед структурних складників економічної безпеки виокремлено науково-технологічну та інвестиційно-інноваційну безпеку [1], що в певному сенсі можуть бути розкриті через ІБ.

На наш погляд, поняття «інтелектуальна безпека» може розглядатися у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні, з одного боку, цей термін використовується для зазначення певних параметрів чи механізмів, які характеризують систему чи її стан, за якого забезпечується захист та ефективне використання продуктів інтелектуальної діяльності [2; 3]. З іншого боку, інтелектуальна безпека включає не лише захист результатів інтелектуальної праці, але й раціональне їх використання, капіталізацію, відтворення й підвищення якості інноваційного капіталу. В широкому розумінні термін «інтелектуальна безпека» використовується як загальне комплексне поняття, що відображає суть прояву економічних закономірностей, являє собою різновид соціально-економічного механізму, що визначає поведінку економічних суб'єктів, забезпечує захист результатів інтелектуальної діяльності та формування інтелектуального капіталу нації через систему інституційних та організаційно-економічних інструментів та заходів.

Через свою багатогранність і складність поняття «інтелектуальна безпека» як об'єкт дослідження потребує застосовування міждисциплінарного підходу до

вивчення. Оскільки в науковій термінології поняття ІБ з'явилося нещодавно, у вітчизняній науковій літературі немає єдиного, універсального підходу до визначення цього поняття. Спробуємо узагальнити та проаналізувати наявні визначення та підходи (табл. 1).

Отже, узагальнюючи наявні наукові підходи та визначення, на наш погляд, інтелектуальну безпеку можна визначити як стан соціально-економічної системи, за якого забезпечується захист та ефективне використання, капіталізація інтелектуального капіталу суспільства, що дає змогу забезпечити високий рівень конкурентоспроможності та гарантувати безпечну життєдіяльність особи, регіону, підприємства, суспільства та держави як на сучасному етапі, так і у стратегічній перспективі.

Проблема забезпечення інтелектуальної безпеки актуальна не лише для України. Зокрема, вже понад 10 років у США злочини у сфері інтелектуальної власності (наприклад, кіберзлочини, хакерство, промислове шпигунство, несанкціонований обмін файлами і навіть іноземні студенти, що навчаються в університетах США, але можуть одночасно шпигувати на користь своїх країн) розглядаються не лише як загрози для конкурентоспроможності національної економіки, але і як загрози для національної безпеки країни. [9, с. 257].

У сучасному світі інтелектуальна безпека розглядається як одне із джерел конкурентних переваг на основі динамічного розвитку інновацій та підприємництва, освіти та науки, інфраструктури інформації та поширення знань. У процесі дослідження ми дійшли висновків, що інтелектуальна безпека є первинною порівняно з інноваційно-технологічною безпекою. Інтелектуальна безпека є своєрідним гарантом переходу вітчизняної економіки на вищий технологічний щабель та утвердження підвалин економіки нового типу – економіки знань, що побудована на зростанні частки високотехнологічного сектору та доданої вартості за рахунок інтелектуального складника.

Таким чином, інтелектуальна безпека є невід'ємним складовим елементом як системи економічної безпеки держави, так і системи національної безпеки, що створює умови, необхідні для збереження, розвитку та ефективного використання інтелектуального потенціалу. У рівнянні (1.1) відображено органічну єдність ІБ з економіч-

ною та національною безпекою держави за допомогою теорії множин та логіки:

$$\begin{cases} IS \subseteq NS \\ ES \subseteq NS \end{cases} \vee NS = \{ns_i\} \cong IS \subseteq ES \subseteq IS \cup ES \equiv S, \quad (1.1)$$

де $NS = \{ns_i\}$, $ES = \{es_j\}$, $IS = \{is_m\}$ – множини елементів (індикаторів) у сферах національної, економічної та інтелектуальної безпеки відповідно; S – безпека. Множинну модель взаємозв'язку національної, економічної й інтелектуальної безпеки подано на рис. 1.

I: Інтелектуальна безпека є частиною національної безпеки, тобто:

$$IS \cap NS \equiv S(\text{безпека}) \rightarrow IS \subset NS. \quad (1.2)$$

II: Економічна безпека є частиною національної безпеки, тобто:

$$ES \cap NS \equiv S(\text{безпека}) \rightarrow ES \subset NS. \quad (1.3)$$

III: Інтелектуальна безпека є частиною економічної безпеки:

$$\begin{cases} IS \subseteq NS \\ ES \subseteq NS \end{cases} \vee NS \equiv ns_i, \quad \begin{cases} IS \\ ES \end{cases} = IS \cup ES \cup NS = S \quad (1.4)$$

Інтелектуальна безпека як частина національної безпеки спрямована на створення такого стану внутрішніх і зовнішніх умов діяльності будь-якого суб'єкта господарювання чи особистості, який дає змогу нейтралізувати або виключити можливість втрати об'єктів інтелектуальної власності, інформації про них та їх носіїв, а також витік інформації про створення, користування та зберігання об'єктів інтелектуальної власності.

Отже, ІБ слід розглядати комплексно. По-перше, ІБ має розглядатися як одна з підсистем системи національної безпеки України, поруч з економічною безпекою, соціальною безпекою, військовою безпекою тощо. По-друге, сама система ІБ існує як система зі складною ієрархічною структурою, що включає відповідні підсистеми. По-третє, система ІБ має створювати і забезпечувати такий стан внутрішніх і зовнішніх умов діяльності будь-якого суб'єкта господарювання чи особистості, який дозволяв би нейтралізувати або виключити можливість втрати результатів інтелектуальної діяльності або інтелектуальної власності, інформації, з метою забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів усіх рівнів.

Таблиця 1

Наукові підходи до трактування сутності інтелектуальної безпеки

№ п/п	Автор	Тлумачення
1	Ревак І.	Інтелектуальна безпека є структурно відокремленим елементом економічної безпеки, що виявляє інтелектуальні інтереси особи, суспільства та держави; створює належні передумови для зміни економічного вектору в бік інтелектуального поступу із наступним формуванням національної економіки інноваційного типу; є важливим чинником збереження та збагачення інтелекту нації (інтелектуального потенціалу); гарантує недопущення інтелектуальної кризи, яка може виявитися надзвичайно небезпечною порівняно зі соціальною чи військовою, подолання якої затягнеться на десятиліття або й століття. [4, с. 85]. Інтелектуальна безпека визначається сукупністю соціокультурних, духовних, морально-психологічних, економічних, демографічних, екологічних факторів, які здійснюють відповідний вплив на інтелект нації і кожного громадянина зокрема, формуючи певний світогляд, індивідуальну і суспільну культуру поведінки. [5, с. 70].
2	Марченко О.	Інтелектуальна безпека – це захищеність інтелектуальних ресурсів соціально-економічного розвитку, їх продукування, обміну, використання на мікро- та макrorівнях [6, с. 278].
3	Дубровін І., Дубровін Є.	Інтелектуальна безпека є невіддільним складником національної безпеки та водночас багаторівневою системою, що містить власні підсистеми, в основі яких – інтелектуальні інтереси, інтелектуальні загрози та інтелектуальний захист. [7, с. 66].
4	Врублевський В., Мороз О., Наснко Ю.	Інтелектуальна безпека охоплює: інформаційний самозахист; психологічну «оборону»; фізичний захист (беруться до уваги фізичні чинники, які визначають інтелектуальне здоров'я народу). [8]

Джерело: складено авторами

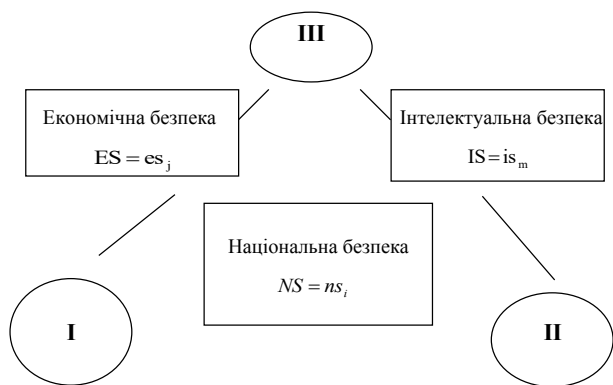


Рис. 1. Модель взаємозв'язку множин національної, економічної та інтелектуальної безпеки

Джерело: складено авторами

Складовими підсистемами інтелектуальної безпеки, що одночасно впливають на рівень конкурентоспроможності національної економіки, є:

1) Безпека інтелектуальних трудових ресурсів як носіїв знань – це такий стан захищеності трудових ресурсів, що забезпечує ефективну реалізацію неявних індивідуальних і колективних знань у процесі діяльності суб'єктів господарювання, запобігає втратам знанневих ресурсів внаслідок опортуністичної поведінки працівників. Цікаве дослідження в цьому аспекті було проведено групою вчених на чолі із Н. Серебряковою, в процесі якого вони аналізували поняття «розвиток інтелектуальної праці з метою забезпечення безпеки економіки» та вивчали, як розвиток інтелектуального потенціалу суспільства, який включає захищену соціально-економічну інформацію, розроблену людиною або групою осіб, традиційні та інноваційні методи розвитку інтелектуальної праці, впливають на забезпечення безпеки економіки регіону [10].

2) Безпека нематеріальних активів як об'єктів права інтелектуальної власності фірми, до яких належать: майнові і немайнові права, об'єкти промислової власності, створена і накопичена фірмою база знань – все це носії організаційних знань. Це стан їх захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз, пов'язаних з можливістю їх втрати, проблема контрафактної продукції, несанкціонованого копіювання, використання конкурентами, плагіату та інше.

3) Безпека інтелектуального капіталу як стан захищеності інвестицій у знаннєві ресурси. У цьому контексті безпека інтелектуального капіталу є однією з форм інвестиційної безпеки. Захист інтелектуального капіталу – це сукупність заходів щодо його збереження, примноження та ефективної реалізації.

4) Безпека руху знань в організації, що охоплює створення, залучення, розповсюдження (дифузію), оволодіння знаннями, перетворення, обмін, збереження, використання знань як їх об'єктивізація у продукції та послугах, як безпека організаційного капіталу.

5) Кібербезпека – захищеність інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Кіберзлочинність як використання новітніх ІКТ, спрямоване проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними є загрозою інтелектуальній безпеці. Це правопорушення проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем; правопорушення, пов'язані з комп'ютерами; правопорушення, пов'язані із змістом; правопорушення, пов'язані з порушенням авторських та суміжних прав. [11, с. 160].

Управління інтелектуальною безпекою здійснюється через вплив на об'єкт та суб'єкт безпеки. Чільне місце у системі інтелектуальної безпеки, безумовно, посідає об'єкт безпеки, або керований елемент, який зазнає впливу найрізноманітніших деструктивних чинників і потребує постійного захисту з боку суб'єктів безпеки. Безпека об'єкта – це стан захищеності об'єкта від різноманітних загроз, за якого створені умови для його належного функціонування. В цій роботі ми не будемо зупинятися на характеристиках об'єктів інтелектуальної безпеки, оскільки це є темою інших наших робіт. Із теорії безпекознавства всі об'єкти безпеки, або керовані елементи, піддаються впливу загроз. Але хочемо наголосити, що за сучасних трансформаційних процесів об'єкти інтелектуальної безпеки, зокрема інтелектуальний потенціал, є найбільш вразливими до деструктивного впливу загроз. Загрози інтелектуальній безпеці України мають різне походження та джерела виникнення, характеризуються різноманітними формами прояву та багаторівневою структурою. На рис. 2 подана класифікація загроз інтелектуальній безпеці

Розроблення Національної Стратегії інноваційної безпеки має бути спрямоване на подолання визначених на рис. 2 загроз, а науковий підхід і комплексна реалізація науково-інноваційної політики не тільки сприятимуть інноваційному розвитку та подальшій інтелектуалізації національної економіки, але і дозволять в перспективі посилити конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках.

У контексті окреслених загроз для інтелектуальної безпеки України важливим завданням є реалізація програми повернення інтелекту. У цьому аспекті світова практика напрацювала три основні варіанти. Перша стратегія передбачає активний розвиток інститутів інтелектуальної власності, результатами діяльності яких є створення суспільних благ, зокрема знань і вмінь. Ця стратегія ґрунтується на механізмах мотивації творчої праці та представлення кінцевих результатів на ринку інтелектуальної власності. Потрапляючи у безпосередній ринковий обмін, так звані «невичерпні» суспільні блага реалізуються за ціною, що відповідає ринковій, а отже, адекватно відображає вартість затраченої творчої праці.

Ефективність цієї стратегії здебільшого залежить від розвиненості законодавства у сфері інтелектуальної власності та функціонування відповідних інститутів громадянського суспільства. Другий напрям є актуальним тоді, коли національні ринки змішаних благ є нерозвиненими, і держава використовує окремі інструменти структурної політики, наприклад, субсидії, податкові пільги. У цьому контексті йдеться про підтримку відповідних секторів національної економіки і/або окремих інноваційних проєктів за допомогою, так званої, «бюджетної надбавки» у вигляді грантів або стипендій до заробітної плати працівникам творчих професій. Третя стратегія ґрунтується на закріпленні за державою відповідальності за встановлення винагороди за виконану творчу працю. У цьому разі держава виступає єдиним споживачем суспільних благ, які не беруть участі у ринковому обміні, проте мають соціальну користь.

На нашу думку, за сучасних умов України виправданою та економічно обґрунтованою може бути інтегрована програма на базі першої та другої стратегії, підкріплених мережевими зв'язками, внутрішнім і зовнішнім комунікаціям, що призводить до виникнення ефекту синергії, який в перспективі сприятиме багатократному збільшенню інтелектуального потенціалу країни.

Реалізація інтелектуальної безпеки України в системі національної конкурентоспроможності підсилиться через



Рис. 2. Класифікація загроз інтелектуальній безпеці України

Джерело: складено авторами

дію таких чинників, як: визнання пріоритетною сферу інтелектуального розвитку через прийняття відповідної стратегії; підвищення суспільної оцінки знань і престижу творчої праці та інтелектуальної діяльності загалом через сприяння винахідництву, присудження наукових стипендій, сприяння отриманню вітчизняних і міжнародних грантів для наукових досліджень; створення сприятливих

умов для активного впровадження трансферу технологій, вітчизняного та іноземного інвестування в пріоритетні наукомісткі галузі; державна підтримка наукомістких і високотехнологічних виробництв та пріоритетних галузей національної економіки; підтримка інститутів соціального партнерства, що забезпечують стійкі, ефективні зв'язки з роботодавцями, освітніми установами і населенням.

Висновки. Таким чином, дослідження інтелектуальної безпеки дає змогу виявити механізм, систему інструментів та важелів для створення необхідних умов для формування конкурентних переваг у системі конкурентоспроможності національної економіки, використання та відтворення інтелектуального капіталу, інтелектуальних ресурсів, розвитку інтелектуального потенціалу держави, гарантування безпеки інтелектуального розвитку людини,

захисту знань як найціннішого інтелектуального ресурсу та їх носія – людини, яка створює ці знання. Для подолання наявних проблем та загроз у сфері інтелектуальної безпеки необхідна консолідація зусиль усього українського суспільства. Питання інтелектуальної безпеки потребує комплексного вирішення та розроблення на рівні держави Концепції національної системи інтелектуальної безпеки з подальшою її реалізацією.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60. Міністерство економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii> (дата звернення: 25.07.2018)
2. Shirley Ann Jackson. Intellectual Security and the Quiet Crisis. Jan. 2017. URL: <http://www.rpi.edu/president>. (дата звернення: 25.06.2018)
3. Мокій А.І., Дацко О.І., Шехлович А.М. Загрози інтелектуальній безпеці держави в умовах посилення еміграційних процесів. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2013. Вип. 3. С. 283–301.
4. Ревак І.О. Інтелектуальна безпека – невід’ємна складова національної безпеки України. Управління розвитком: збірник наукових статей. 2008. № 6. С. 270–272.
5. Яворська Т.В., Ревак І. О. Інтелектуальна безпека України: сутність і суб’єкти гарантування. Стратегічні пріоритети. № 2 (35). 2015. С. 125–134.
6. Марченко О.С. Інтелектуальна безпека у вимірі економіки знань. Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2012. № 1 (8). С. 278–279.
7. Дубровин І.Р., Дубровин Е.Р. Интеллектуальная безопасность. URL: <http://www.proatom.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=220> (дата звернення: 20.07.2018)
8. Врублевський В. Інтелектуальний капітал як головна продуктивна сила / В. Врублевський, О. Мороз, Ю. Саєнко URL: <http://universum.org.ua>.
9. Halbert, D. Intellectual property theft and national security: Agendas and assumptions. Information Society. 2016. № 32 (4). P. 256–268.
10. Serebryakova, N.A., Ovchinnikova, T.I., Bulgakova, I.N., Sviridova, S.V., Tolstykh, T.O. Innovational methods of development of intellectual labor for economy's security European Research Studies Journal. 2017. № 20 (3). P. 556–569.
11. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. Янкового О.Г. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В СИСТЕМЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматривается экономическая сущность и природа интеллектуальной безопасности. Проанализирована ее роль в системе конкурентоспособности национальной экономики. Определена взаимосвязь между понятиями «национальная безопасность», «экономическая безопасность» и «интеллектуальная безопасность». Раскрыты основные угрозы интеллектуальной безопасности Украины и предложена их классификация. Определены пути и перспективы укрепления интеллектуальной безопасности Украины.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, интеллектуальная безопасность, конкурентоспособность национальной экономики, угрозы интеллектуальной безопасности.

INTELLECTUAL SECURITY OF THE STATE IN THE SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The economic essence and the nature of intellectual security are considered. Its role in the system of competitiveness of the national economy is analyzed. The relationship between the concepts of national security, economic security and intellectual security is determined. The main threats to intellectual security of Ukraine are revealed and their classification is proposed. The ways and perspectives of strengthening of intellectual security of Ukraine are determined.

Key words: national security, economic security, intellectual security, competitiveness of the national economy, threats to intellectual security.

Лук'янова О. М.

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту

Lukyanova O. M.

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Assistant Professor of the Department of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ШВИДКІСНИХ ЗАЛІЗНИЧНИХ МАГІСТРАЛЕЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто світовий досвід упровадження швидкісних магістралей, проведено аналіз розподілу перевезень по швидкісних залізничних лініях у різних країнах. Охарактеризовано сучасний стан швидкісного руху у Україні та виявлено переваги для пасажирів швидкісних поїздів. Також у статті наведено перспективи розвитку швидкісних магістралей на підставі законопроекту Міністерства інфраструктури «Національна стратегія – 2030 Drive Ukraine».

Ключові слова: залізничний транспорт, транспортна система України, євроінтеграція, швидкісний пасажирський рух, швидкісні магістралі.

Вступ та постановка проблеми. Інтеграція України до ЄС передбачає необхідність уніфікації залізниць до європейських стандартів. Важливим складником є також організація швидкісного руху. Одним із великомасштабних інноваційних проєктів в умовах реформування галузі є впровадження та організація швидкісного пасажирського руху. Майбутнє пасажирських перевезень на залізничному транспорті України залежить від подальшого розвитку і вдосконалення швидкісних магістралей, а надалі – створення високошвидкісних магістралей. Це допоможе підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення швидкостей руху на залізничному транспорті присвячена велика кількість досліджень учених. Так, у праці Г. Кірпи [1] було викладено основи ефективності впровадження швидкісного руху на залізницях України; у роботі Н. Божок проаналізовано напрями впровадження швидкісних пасажирських перевезень в Україні та їх недоліки [2]; комплексних результатів оцінювання ефективності впровадження швидкісного руху досягли В. Дикань та Ю. Пащенко [3; 4]; дослідженням теоретико-концептуальних засад розвитку залізничного транспорту і швидкісних перевезень зокрема присвячено роботи таких учених, як О. Дейнека та О. Чупир [5; 6].

Незважаючи на те, що питаннями швидкісного руху займається чимало науковців, невирішеним залишається питання щодо подальшого розвитку високошвидкісного руху.

Метою статті є аналіз світового досвіду впровадження швидкісних та високошвидкісних пасажирських перевезень, вивчення сучасного стану та перспектив розвитку швидкісних перевезень в Україні в умовах євроінтеграції, та інтеграції залізниць України до транспортної мережі ЄС.

Вклад основного матеріалу дослідження. Україна має одну з найбільших залізничних мереж в Європі, яка пропускає значну частину вантажних і пасажирських потоків.

Досить вдале географічне розташування України у центрі Європи створює природний міст між високоін-

тегрованою європейською спільнотою і країнами Азії, які сьогодні розвиваються прискореними темпами. Це є однією з основних передумов для розвитку транспортної системи [7].

Залізничний транспорт займає провідне місце в загальній транспортній системі. Підвищення ефективності роботи залізничного транспорту знаходиться в тісному зв'язку з вирішенням проблеми підвищення швидкостей у вантажному й особливо в пасажирському русі.

Підвищення швидкостей руху поїздів – одне з найважливіших завдань удосконалення експлуатаційної роботи та розвитку залізничного транспорту в усіх індустріальних країнах світу і в Україні зокрема.

Швидкісний рух пасажирських поїздів дає змогу скоротити витрати часу пасажирів на поїздку і тим самим підвищити якість транспортних послуг. Завдяки цим та іншим перевагам порівняно з іншими видами транспорту швидкісне сполучення стає економічною та екологічно чистою складовою частиною світової транспортної системи.

На високошвидкісних лініях, які мають проєктну швидкість лінії 300 км/год або більше, зазвичай немає вантажних перевезень (але є поодинокі випадки легких, наприклад, пошти і посилок, вантажних перевезень, які створюють навантаження на вісь, порівнянне з пасажирськими потягами, що дозволяється на цих залізницях).

Регулярний рух високошвидкісних поїздів почався вперше в 1964 році в Японії, з 1981 року – у Франції, з 1984 року – в Італії. У цих країнах, а також у Німеччині і в Іспанії національні системи високошвидкісного руху засновані на вітчизняному швидкісному рухомому складі, тоді як у низці інших країн, як і в Україні, використовуються іноземні потяги. Західну частину Європи нині об'єднує єдина високошвидкісна залізнична мережа Eurostar і Thalys. На початку XXI століття світовим лідером в мережі високошвидкісних ліній, а також експлуатантом першого регулярного високошвидкісного маглева (поїзд на магнітній подушці) став Китай. Треба відзначити, що Китай володіє найбільшою в світі мережею швидкісних і високошвидкісних залізниць, що перевищує такі в Японії і Європі разом узяті. Середня швидкість руху тут становить 200 км /год або більше.

На відміну від швидкісного, для високошвидкісного руху використовуються, як правило, не реконструйовані звичайні, а спеціально побудовані залізничні колії. Станом на 2015 рік загальна протяжність високошвидкісних магістралей у світі становила 32 тис. км, до 2018 року вона перевищила 40 тис. км.

Зробивши аналіз розподілу перевезень по швидкісних залізничних лініях у різних країнах, можна дійти висновку, що до трійки лідерів високошвидкісного руху входять Японія (39,2%), Китай (25%) та Франція (15,2%) (рисунком 1) [8].

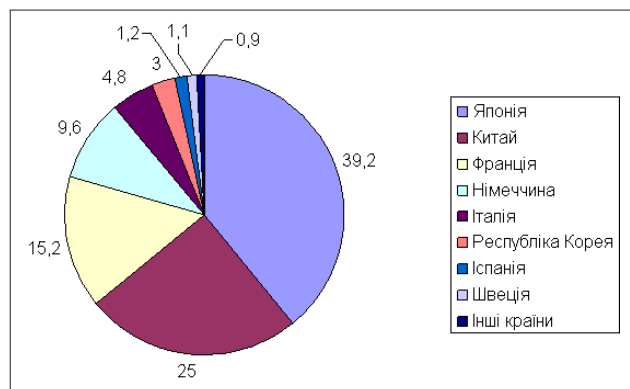


Рис. 1. Розподіл перевезень по швидкісних залізничних лініях різних країн

Швидкісні перевезення пасажирів у світовій практиці, як правило, впроваджуються на наявних лініях із змішаним вантажним і пасажирським рухом. Для підвищення швидкостей руху дорога повинна бути реконструйована. Завдання реконструкції – забезпечити безпеку і комфортність їзди пасажирів за високих швидкостей руху, а також збільшити можливу провізну спроможність лінії, оскільки за швидкісного руху істотно збільшується знімання вантажних поїздів пасажирськими і зростає необхідна пропускна здатність залізниці.

Володіючи значними перевагами порівняно з іншими видами транспорту (економічність, екологічна чистота,

високий рівень безпеки та комфорту), швидкісні залізниці отримують все більше поширення. Загальна протяжність високошвидкісних магістралей (ВСМ) у світі зараз становить близько 7000 км, у тому числі 3750 км у Європі, причому високошвидкісні поїзди обслуговують також полігон протяжністю близько 20 000 км звичайних залізничних ліній, реконструйованих під швидкісний рух. У процесі проектування і будівництва знаходяться ще 10 000 км швидкісних доріг (таблиця 1).

Багаторічний зарубіжний досвід проектування та експлуатації швидкісних доріг, незважаючи на відмінності соціально-економічних, геологічних, топографічних, демографічних умов у різних країнах, довів доцільність двох способів вирішення проблеми підвищення швидкостей, таких як організація швидкісного руху на наявних лініях; будівництво і введення в експлуатацію спеціалізованих високошвидкісних магістралей.

Дослідження показали, що реконструкція наявних залізничних ліній із змішаним рухом вантажних і пасажирських поїздів дає змогу підняти швидкості до 200 км/год. Для досягнення більш високих швидкостей доцільним є спорудження спеціалізованих високошвидкісних магістралей. За прогнозами, швидкісний рух у найближчому майбутньому охопить значно більший сектор пасажирських перевезень, ніж високошвидкісний, оскільки його організація не пов'язана з будівництвом нових ліній, хоча і потребує істотних витрат на реконструкцію наявних залізниць.

Натепер у світовій практиці вирішення проблеми підвищення швидкостей руху здійснюється за двома напрямками, такими як будівництво нових високошвидкісних магістралей зі швидкостями руху до 300 і більше км/год; реконструкція наявних ліній для швидкостей до 200–250 км/год. Тенденція, спрямована на будівництво нових залізничних магістралей, передбачає:

- будівництво ізольованих від наявної мережі спеціалізованих високошвидкісних пасажирських магістралей;
- будівництво високошвидкісних магістралей, які мають вихід на наявну мережу залізниць;
- будівництво швидкісних магістралей для пасажирського руху, поєданого з вантажним.

Таблиця 1

Високошвидкісні залізниці світу

Країна	В експлуатації (км)	На стадії будівництва (км)	Загальна протяжність (км)
Австрія	352	208	560
Бельгія	326	-	326
Великобританія	113	230	343
Німеччина	3038	330	3368
Данія	5	60	65
Іспанія	3100	1800	4900
Італія	999	116	1115
Китай	25000	16155	41155
Тайвань	345	-	345
Нідерланди	175	-	175
Норвегія	64	54	118
Польща	0	322	322
Південна Корея	1105	376	1481
Саудівська Аравія Аравія	0	453	453
США	55	160	215
Турція	802	1208	2010
Франція	2647	670	3317
Швейцарія	92	23	115
Японія	2765	681	3446

Реконструкція наявних ліній залежно від рівня підвищення швидкості здійснюється двома способами:

- часткові зміни траси лінії, удосконалення їх технічного оснащення пристроями АТ і С, електрифікацією та іншим за рівня швидкості до 160 км/год;

- докорінна зміна траси лінії, збільшення кількості колій на наявних лініях за швидкостей від 160 до 200 км/год і більше.

Зараз для України євроінтеграція є головним і незмінним зовнішньополітичним пріоритетом, а подальша розбудова та поглиблення відносин між Україною та ЄС здійснюється на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції.

Основними стратегічними документами для досягнення цих цілей є Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і їхніми державами-членами, з іншої сторони, та Порядок денний асоціації Україна – ЄС.

Угода про асоціацію визначає якісно новий формат відносин між Україною та ЄС і є стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ в Україні, а поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка є частиною Угоди, визначає правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС.

Утворена ефективна платформа для співпраці на регіональному рівні в межах Транспортної панелі Східного партнерства, основною метою якої є сприяння у покращенні транспортних сполучень між ЄС та його найближчими сусідами.

Транспортні мережі та послуги відіграють ключову роль у поліпшенні якості життя громадян країни та у зростанні можливостей розвитку промисловості. Тому транспорт є однією з ключових сфер співпраці між ЄС та Україною, і відповідно до статті 368 Угоди про асоціацію основною метою такої співпраці є сприяння реструктуризації та оновленню транспортного сектору України і поступовій гармонізації діючих стандартів та політики з наявними в ЄС [9].

2012 рік став значною віхою в історії залізничного транспорту України, початком якісної та високотехнологічної модернізації інфраструктури галузі. Основним етапом цього процесу було створення Української залізничної швидкісної компанії – першої в Україні компанії з перевезення пасажирів денними швидкісними поїздами ІНТЕРСІТІ+. Сучасні швидкісні поїзди на залізницях України – це кардинально інший погляд на рівень якості перевезення пасажирів та надання сервісних послуг.

Українська залізнична швидкісна компанія була заснована 22 лютого 2012 року для організації швидкісного руху на теренах України.

Нині Українська залізнична швидкісна компанія – єдиний державний оператор пасажирських залізничних перевезень, в експлуатації якого знаходиться новітній рухомий склад:

- 10 електропоїздів виробництва компанії Hyundai Rotem (Республіка Корея);

- 2 поїзди локомотивної тяги виробництва ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (ПАТ «КВБЗ»);

- 2 двосистемні електропоїзди Екр-1 виробництва ПАТ «КВБЗ»;

- 2 електоропоїзди Skoda виробництва Skoda Vagonka [10].

Мережа маршрутів Української залізничної швидкісної компанії має дуже широкий спектр. Зараз вона

об'єднує Київ із найбільшими промисловими центрами України, такими як Запоріжжя, Дніпропетровськ, Харків, а також культурними центрами історичного регіону Галичини: Львовом та Тернополем. Не є винятком і перлина вітчизняного курортного відпочинку Трускавець та Одеса.

Слід зазначити, що курс Української залізничної швидкісної компанії повністю узгоджується зі стратегією реформування галузі – сегментування залізничного транспорту за окремими напрямками діяльності. Українська залізнична швидкісна компанія створена з метою розширення та покращення комплексу послуг, що надаються пасажиром під час поїздки у швидкісних поїздах.

Основними перевагами послуг, які надаються пасажирам швидкісних поїздів, є:

- час подорожі (час подорожі денними швидкісними поїздами ІНТЕРСІТІ+ є співрозмірним з аналогічним та не набагато більшим, ніж під час подорожі літаком;

- вартість перевезень (прямими конкурентами за вартістю перевезень є організації, які надають аналогічні за функціональним призначенням послуги, – це авто- та авіатранспорт);

- надійність (залізничний транспорт – найбезпечніший транспорт у світі. Запорукою надійності швидкісних поїздів ІНТЕРСІТІ+ є ще і комплекс систем безпеки руху нового покоління);

- комфорт (подорожі швидкісними поїздами ІНТЕРСІТІ+ є комфортними та зручними для пасажирів за рахунок сучасного рухомого складу із затишним інтер'єром, який створено з урахуванням всіх законів ергономіки);

- зручний розклад руху (розклад руху розроблено з урахуванням максимального попиту пасажирів і відправленням поїздів вранці та ввечері, що дає змогу пасажирам більш оптимально спланувати свій день і здійснити поїздку туди і назад протягом доби);

- сервіс (Українська залізнична швидкісна компанія вперше в Україні запровадила концептуально новий підхід в обслуговуванні пасажирів під час перевезень залізничним транспортом, який полягає в наданні комплексу матеріальних і нематеріальних послуг для забезпечення комфортної, швидкої та приємної подорожі).

Міністерством інфраструктури України було розроблено законопроект «Національна стратегія – 2030 Drive Ukraine», який було внесено до парламенту. Стратегічна мета цього законопроекту – інтеграція України в світову економіку та технологічний стрибок у сфері інфраструктури [11]. Так, у межах цієї стратегії у галузі залізничного транспорту передбачено:

- впровадження вільної конкуренції на залізниці,

- інфраструктура і залізничне полотно повинні належати державі, а рухомий склад, локомотиви повинні бути як у державній, так і в приватній власності.

Також передбачено спільне виробництво рухомого складу на основі співпраці «Укрзалізниці» із Крюківським вагонобудівним заводом та світовими компаніями: General Electric, Bombardier, Greenbrier; зростання середньої швидкості до 150 км/год.

На сполученні Київ – Одеса, Київ – Львів, Київ – Харків, Київ – Дніпро згідно з програмою має бути замінена колія на колію європейського стандарту.

Обсяг інвестицій загалом за програмою становитиме 60 млрд дол.

Висновки. Впровадження швидкісного руху в Україні як способу підвищення ефективності залізничних пасажирських перевезень впливає на підвищення конкурентоспроможності швидкісних поїздів. Впроваджувати високошвидкісний рух в Україні необхідно, оскільки це

нагальна потреба сьогодення. Але ця проблема досі не вирішується за відсутності необхідних коштів в Укрзалізниці та бюджеті країни.

За умови успішної реалізації Національної стратегії – 2030 Drive Ukraine до 2030 року можна буде замінити

100% локомотивів та оновити вагонний парк на 100% (відповідний контракт вже підписано між Укрзалізницею та General Electric), замінити колії на зазначених напрямках на колії європейського стандарту, що дасть змогу інтегруватися в структуру ЄС.

Список використаних джерел:

1. Кірта Г. Інтеграція залізничного транспорту України в Європейську транспортну систему: [монографія] / Георгій Кірта. Дніпропетровськ: ДНУЗТ, 2004. 248 с.
2. Божок Н.О. Нарямки впровадження швидкісних пасажирських перевезень в Україні / Н.О. Божок // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту». 2013. Вип. 5. С. 46–56.
3. Дикань В.Л. Скоростное движение железнодорожного транспорта в мире и перспективы его развития в Украине / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту та промисловості. 2010. № 32. С. 15–25.
4. Інтегральна ефективність швидкісних залізничних магістралей: монографія / [Ю.Є. Пашенко, М.Ю. Гончаров, Й.М. Кранц, В.О. Пилипчик та ін.]; за ред. С.І. Дорогунцова. К.: РВПС України НАН України, 2005. 266 с.
5. Дейнека О.Г. Теоретико-концептуальні засади формування інфраструктурної системи швидкісних залізничних магістралей / О.Г. Дейнека, Є. Юрченко // Вісник економіки транспорту та промисловості. 2017. № 59. С. 52–61.
6. Чупир О.М. Орієнтири розвитку швидкісних магістралей в Україні / О.М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 190–194.
7. Транспортный баланс Украины 2013/2014. URL: www.bakertilly.ua
8. Высокоскоростной наземный транспорт по странам/ URL https://ru.wikipedia.org/wiki/Высокоскоростной_наземный_транспорт_по_странам
9. Євроінтеграція. URL <https://mtu.gov.ua/timeline/Evointegraciya.html>
10. Українська залізнична швидкісна компанія. URL http://intercity.uz.gov.ua/?page_id=25
11. Національна стратегія – 2030 Drive Ukraine. URL: <https://mtu.gov.ua/files/projects/str.html>

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕТИ СКОРОСТНОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ МАГИСТРАЛИ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрен мировой опыт внедрения скоростных магистралей, проведен анализ распределения перевозок по скоростным железнодорожным линиям в разных странах. Представлено современное состояние скоростного движения в Украине и выявлены преимущества для пассажиров скоростных поездов. Также в статье представлены перспективы развития скоростных магистралей на основании законопроекта Министерства инфраструктуры «Национальная стратегия – 2030 Drive Ukraine».

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, транспортная система Украины, евроинтеграция, скоростное пассажирское движение, скоростные магистрали.

THE MODERN STATE AND THE PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE NETWORK OF SPEED RAIL MASTERS IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

Summary. In this work examines the world experience in implementing high-speed highways, analyzes the distribution of traffic on high-speed railway lines in different countries. The present state of the high-speed traffic in Ukraine is presented and advantages for high-speed passenger trains are revealed. Also, the article presents the prospects for the development of high-speed highways on the basis of the draft law of the Ministry of Infrastructure National Strategy – 2030 Drive Ukraine.

Key words: railway transport, transport system of Ukraine, eurointegration, high-speed passenger traffic, highways.

Мардус Н. Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Mardus N. U.
Phd in economics, Associate professor
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО АПАРАТУ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

Анотація. У статті досліджено питання методологічного забезпечення внутрішнього ринку до оцінки характеру стану і розвитку внутрішнього ринку товарів, який базується на методичних підходах як до оцінки стану внутрішнього ринку, так і до його розвитку. Обґрунтовано розподіл коефіцієнтів зміни окремих показників внутрішнього ринку товарів з урахуванням інформаційної орієнтованості показників, які пропонується розраховувати індексним методом, для чого було обґрунтовано групу коефіцієнтів та визначено метод розрахунку. У результаті сформовано і обґрунтовано розподіл показників оцінки стану внутрішнього ринку з урахуванням їхньої інформаційної різноманітності.

Ключові слова: внутрішній ринок, розвиток, методичний підхід, індикатор, коефіцієнт.

Вступ та постановка проблеми. Оцінка стану і розвитку внутрішнього ринку товарів з метою визначення стратегічних орієнтирів щодо прогнозування його розвитку є важливим і актуальним питанням у період сучасних інтеграційних перетворень. Проте дослідження процесу або явища з метою оцінки їх стану або розвитку потребує створення методологічного апарату, який базується на відповідних методичних підходах.

Таким чином, проблемним питанням є формування методичного апарату до оцінки розвитку внутрішнього ринку з урахування відповідних методичних підходів та методів оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання методологічного забезпечення внутрішнього ринку є актуальними і розглядаються постійно у працях багатьох економістів-науковців. Це свідчить про достатність і глибину сучасної наукової думки з питань забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Дослідження праць авторів-науковців щодо методологічного апарату оцінки стану та розвитку внутрішнього ринку показали, що у більшості праць автори ґрунтуються на створенні методологічного підходу, який базується на відповідних методичних підходах щодо видів забезпечення розвитку, зосереджуючи увагу на дослідженні одного або кількох видів забезпечення залежно від того, що є елементом або явищем (об'єктом) дослідження внутрішнього ринку товарів [1]: ресурсне забезпечення (А. Полянська, Б. Погрішук, Г. Погрішук), фінанси (І. Зятковський, О. Гудзь, В. Опарін), інвестиції (О. Гуртов, О. Калашніков, М. Кісіль, М. Коденська, Г. Костромін, Л. Круп'як, І. Круп'як, В. Кошельник, І. Манаєнко, М. Однорог, О. Шилова), інституційно-правова діяльність (Г. Горіна, О. Шмига), маркетингове забезпечення (Т. Боровик, В. Копитко), інфраструктурне забезпечення (О. Шмига, І. Паризький), структурно-інституціональне забезпечення (В. Точилін, Т. Осташко, О. Пустовоїт [2], М. Катран [3], Ю. Уманців [3, 4], В. Лагутін, А. Герасименко [4] та інші).

Проте результати значної кількості наукових досліджень і їх систематизація щодо створення методичного підходу до оцінки і розвитку внутрішнього ринку товарів дають змогу дійти висновку, що значна кількість авторів

під час створення методичного підходу приділяє увагу окремому явищу або елементу внутрішнього ринку, що потребує подальшого дослідження і створення методологічного базису забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і впровадження відповідних методичних підходів щодо оцінки стану та розвитку внутрішнього ринку товарів [2–12].

Метою статті є формування методичного підходу до оцінки характеру розвитку внутрішнього ринку товарів, який базується на відповідних методичних підходах та методах оцінювання.

Результати дослідження. Оцінка стану та прогнозування розвитку внутрішнього ринку потребує розроблення відповідного методологічного апарату, який базується на методичних підходах як до оцінки стану внутрішнього ринку (є визначення стану внутрішнього ринку товарів, в якому він перебував на певний момент в ретроспективі або на момент оцінювання), так і його розвитку (з метою можливого прогнозування стану внутрішнього ринку товарів).

Метою оцінки внутрішнього ринку товарів є виявлення його характеру. Методичний підхід передбачає здійснення декількох етапів, серед яких – формування із застосуванням методу міжсистемної відповідності системи коефіцієнтів розвитку внутрішнього ринку товарів відповідно до показників оцінки стану. До цього етапу належать коефіцієнти розвитку внутрішнього ринку товарів.

У попередніх дослідженнях встановлено, що розподіл показників оцінки стану внутрішнього ринку з використанням методу систематизації відбувається за блоками:

1-й блок – показники оцінки функціонального характеру, до якого належать:

– показники оцінки об'ємно-цінових параметрів (обсяг оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі, роздрібного товарообороту та обсяг внутрішнього ринку з інфляційним коригуванням);

– показники оцінки рівномірності розподілу товарообороту (коефіцієнти варіації оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі та роздрібного товарообороту за регіонами);

2-й блок – показники оцінки структурного характеру, до яких належать:

– показники оцінки структури за товарними групами (питома вага в оптовому та роздрібному товарообороті непродовольчих товарів);

– показники оцінки структури за суб'єктами (питома вага в оптовому та роздрібному товарообороті товарів вітчизняного виробництва, питома вага в обсязі внутрішнього ринку інвестиційних товарів);

3-й блок – показники оцінки факторно-зумовлюючого характеру, до якого належать:

– показники оцінки розвиненості основної інфраструктури (кількість оптових підприємств, кількість бірж, кількість об'єктів роздрібною торгівлі, кількість та торгова площа магазинів, кількість напівстаціонарних об'єктів торгівлі, кількість ринків, забезпеченість населення об'єктами торгівлі та торговою площею);

– показники оцінки розвиненості обслуговуючої інфраструктури (кількість підприємств за видами економічної діяльності, послугами яких можуть користуватися торговельні підприємства – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, фінансової та страхової діяльності, інформації та комунікацій, професійної, наукової та технічної діяльності, адміністративного і допоміжного обслуговування, освіти тощо);

– показники оцінки конкурентних умов (питома вага ринків із конкурентною структурою, рівень конкуренції);

– показники оцінки регулятивного впливу держави (оцінка України згідно з рейтингом Doing Business за його складниками, а саме реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, відновлення платоспроможності [13].

Формування на основі сформованої інформаційної бази вихідного масиву даних за показниками оцінки стану внутрішнього ринку товарів здійснюється на основі методу пасивної ідентифікації. Цей етап передбачає визначення нормованих значень показників оцінки стану внутрішнього ринку товарів з використанням методу нормування, а саме показників, що мають як стимулюючий, так і дестимулюючий характер.

За допомогою методу агрегування відбувається зведення нормованих значень показників оцінки та визначення індикаторів стану внутрішнього ринку товарів, після чого відбувається формування шкали інтерпретації значень індикаторів оцінки стану внутрішнього ринку товарів із використанням методу побудови шкали з рівними інтервалами, на основі якого визначається стан внутрішнього ринку товарів (від критичного до досконалого), а також оцінюються зміни в динаміці – розвиток внутрішнього ринку товарів.

У межах першого блоку пропонується визначити такі коефіцієнти зміни:

– коефіцієнти зміни об'ємно-цінових параметрів (коефіцієнти зміни фізичного обсягу оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі, роздрібного товарообороту та обсягу внутрішнього ринку);

– коефіцієнти зміни рівномірності розподілу товарообороту (коефіцієнти співвідношення між коефіцієнтами варіації оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі та роздрібного товарообороту за регіонами у досягнутому та попередньому році).

За другим блоком пропонується визначити:

– коефіцієнти зміни структури за товарними групами (коефіцієнти прогресивності змін структури в оптовому та роздрібному товарообороті за товарними групами);

– коефіцієнт зміни структури за суб'єктами (коефіцієнти прогресивності змін у структурі оптового та роздрібного товарообороту за виробником, коефіцієнт прогресивності змін у структурі обсягів внутрішнього ринку за цілями споживача).

За третім блоком пропонується визначити:

– коефіцієнти зміни розвиненості інфраструктури (коефіцієнти за показниками стану основної та обслуговуючої інфраструктури внутрішнього ринку);

– коефіцієнти зміни конкурентних умов (коефіцієнт зміни питомих ваг ринків із конкурентною структурою, коефіцієнт зміни рівня конкуренції);

– коефіцієнти зміни регулятивного впливу держави (коефіцієнти зміни оцінки України згідно з рейтингом Doing Business за його складниками).

Коефіцієнти зміни за показниками стану внутрішнього ринку товарів пропонується розраховувати індексним методом. При цьому з метою врахування інформаційної орієнтованості показників для показників, що мають стимулюючий характер, коефіцієнт зміни визначається як прямиий індекс, представлений десятковим дробом, що розраховується діленням цього показника в звітному році на його значення в минулому році.

Для показників, що мають дестимулюючий характер, коефіцієнт зміни визначається як зворотний індекс, представлений десятковим дробом, що розраховується діленням цього показника в минулому році на його значення в звітному році.

Розподіл коефіцієнтів зміни за окремими показниками внутрішнього ринку за видом індексу, що використовується для їхнього розрахунку, наведено в таблиці 1.

Зважаючи на те, що всі коефіцієнти розраховані за однаковим принципом та є однорідними, потреби у їхньому нормуванні не виникає.

На основі коефіцієнтів змін шляхом багатокрокового агрегування з використанням середньої геометричної, що найчастіше використовується для зведення коефіцієнтів та індексів, визначаються:

I-й крок: часткові коефіцієнти розвитку внутрішнього ринку, а саме:

– частковий коефіцієнт розвитку за об'ємно-ціновими параметрами ID_{11} ;

– частковий коефіцієнт розвитку за рівномірністю розподілу товарообороту ID_{12} ;

– частковий коефіцієнт розвитку структури за товарними групами ID_{21} ;

– частковий коефіцієнт розвитку структури за суб'єктами ринку ID_{22} ;

– часткові коефіцієнти розвитку за зміною інфраструктури – основної ID_{31} та обслуговуючої ID_{32} ;

– частковий коефіцієнт розвитку за зміною конкурентних умов ID_{33} ;

– частковий коефіцієнт розвитку за зміною регулятивного впливу держави ID_{34} ;

II-й крок – визначення узагальнюючих коефіцієнтів розвитку за блоками оцінки:

– узагальнюючий коефіцієнт розвитку функціонального характеру:

$$ID_1 = \sqrt{ID_{11} \cdot ID_{12}};$$

– узагальнюючий коефіцієнт розвитку структурного характеру:

$$ID_2 = \sqrt{ID_{21} \cdot ID_{22}};$$

– узагальнюючий коефіцієнт розвитку факторно-зумовлюючого характеру:

$$ID_3 = \sqrt[4]{ID_{31} \cdot ID_{32} \cdot ID_{33} \cdot ID_{34}}.$$

III-й крок – визначення інтегрального коефіцієнту розвитку внутрішнього ринку товарів:

Розподіл коефіцієнтів зміни окремих показників внутрішнього ринку

Блок коефіцієнтів	Група коефіцієнтів	Найменування коефіцієнтів	Метод розрахунку
Коефіцієнти розвитку функціонального характеру	коефіцієнти зміни об'ємно-цінових параметрів	коефіцієнти зміни фізичного обсягу оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі, роздрібною товарообороту та обсягу внутрішнього ринку	прямий індекс
	коефіцієнти зміни рівномірності розподілу товарообороту	коефіцієнти співвідношення між коефіцієнтами варіації оптового товарообороту, обороту роздрібною торгівлі та роздрібною товарообороту за регіонами у досягнутому та попередньому році	зворотний індекс
Коефіцієнти розвитку структурного характеру	коефіцієнти зміни структури за товарними групами	коефіцієнти прогресивності змін структури в оптовому та роздрібному товарообороті за товарними групами	прямий індекс
	коефіцієнти зміни структури за суб'єктами	коефіцієнти прогресивності змін у структурі оптового та роздрібною товарообороту за виробником, коефіцієнт прогресивності змін у структурі обсягів внутрішнього ринку за цілями споживача	прямий індекс
Коефіцієнти розвитку факторно-зумовлюючого характеру	коефіцієнти зміни основної інфраструктури	коефіцієнти зміни кількості оптових підприємств, бірж, об'єктів роздрібною торгівлі, кількості та торгової площі магазинів, кількості напівстаціонарних об'єктів торгівлі, ринків, забезпеченості населення об'єктами торгівлі та торговою площею	прямий індекс
	коефіцієнти зміни обслуговуючої інфраструктури	коефіцієнти зміни кількості підприємств за видами економічної діяльності, послугами яких можуть користуватися торговельні підприємства – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, фінансової та страхової діяльності, інформації та комунікацій, професійної, наукової та технічної діяльності, адміністративного і допоміжного обслуговування, освіти	прямий індекс
	коефіцієнти зміни конкурентних умов	коефіцієнти зміни за питомою вагою ринків із конкурентною структурою, рівня конкуренції	прямий індекс
	коефіцієнти зміни регулятивного впливу держави	коефіцієнт зміни за оцінками України згідно з рейтингом Doing Business за його складниками – реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, відновлення платоспроможності	прямий індекс

Джерело: складено автором на основі: [2–13]

$$ID = \sqrt[3]{ID_1 \cdot ID_2 \cdot ID_3}$$

З метою визначення стану внутрішнього ринку товарів запропоновано впровадити шкалу інтерпретації значень коефіцієнтів розвитку внутрішнього ринку товарів.

На основі використання шкали можна інтерпретувати коефіцієнт розвитку внутрішнього ринку товарів як прогресивний чи дегресивний (менше 1 – дегресивний, 1 і більше – прогресивний).

Висновки. Таким чином, на основі дослідження і систематизації методичних підходів і методів оцінювання стану і характеру внутрішнього ринку товарів сформовано методичний підхід до оцінки його розвитку.

У результаті обґрунтовано розподіл показників оцінки стану внутрішнього ринку з урахуванням їхньої інформаційної різноманітності.

Також здійснено розподіл коефіцієнтів зміни окремих показників внутрішнього ринку товарів з урахуванням інформаційної орієнтованості показників, які пропонується розраховувати індексним методом, для чого було обґрунтовано групу коефіцієнтів та визначено метод розрахунку.

На основі коефіцієнтів змін шляхом багатокрокового агрегування пропонується визначати:

– часткові коефіцієнти розвитку внутрішнього ринку, узагальнюючі коефіцієнти розвитку функціонального характеру (1-й блок);

– узагальнюючий коефіцієнт розвитку структурного характеру (2-й блок);

– узагальнюючий коефіцієнт розвитку факторно-зумовлюючого характеру (3-й блок).

На основі агрегованих коефіцієнтів запропоновано визначення інтегрального коефіцієнту розвитку внутрішнього ринку товарів.

Сформований методичний підхід до оцінки розвитку внутрішнього ринку товарів є елементом відповідного методологічного апарату, який поєднує в собі методи оцінювання стану внутрішнього ринку товарів та методи оцінювання розвитку внутрішнього ринку товарів, передбачені відповідними методичними підходами

З використанням сформованого методологічного апарату, розглянутого вище, перспективами подальших досліджень є оцінка стану внутрішнього ринку товарів України за останнє десятиріччя (2008–2017 роки) з метою визначення стратегічних орієнтирів його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Мардус Н.Ю. Методологічний базис забезпечення внутрішнього ринку товарів/ Н.Ю. Мардус // Економічний форум, № 2. Луцьк: ЛНТУ, 2018. С. 33–38. URL: http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/ekonomichniy_forum_2.compressed.pdf.
2. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна; Ін-т екон. та прогноз. НАН України; К., 2009. 640 с.
3. Уманців Ю.М. Розвиток внутрішнього ринку споживчих товарів в Україні /Ю.М. Уманців, М.В. Катран // Бізнес Інформ. 2017. № 8. С. 271–275.
4. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація: монографія / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та інш.; за ред. В.Д. Лагутіна. Київ: КНТЕУ, 2015. 432 с.
5. Терлецька В.О. Оцінювання та аналіз факторів впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності автомобілебудівної галузі України / В.О. Терлецька. Львів: Науковий вісник ЛНТУ України. Серія: Економіка, планування та управління в галузях, 24.8. 2014. С. 278–285.
6. Брикova I. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір: URL: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Brykova_ukr.pdf.
7. Ковальська Л. Л., Речун О. Ю. Методичний підхід до оцінки рівня розвитку логістичної системи роздрібно-торгівельної мережі: підприємницький аспект / Л.Л. Ковальська, О.Ю. Речун. // Ефективна економіка № 5, 2017: URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5568>.
8. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрямки регулювання : монографія / А. І. Ігнатюк. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 465 с.
9. Гавура В.О. Організаційно-економічні засади підвищення конкурентоспроможності регіону: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.05 / Гавура В.О. Луцьк, 2012. – 198 с. URL: <http://kntu.net.ua/index.php/ukr/content/download/41990/249339/file/Дисертация.pdf>.
10. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: підходи до оцінювання та напрями розвитку / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка 2013, № 1. С. 201-210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2013_1_27.
11. Суханова А.В. Механізми формування конкурентних переваг економіки регіону: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / А.В. Суханова; МОНУ, Миколаївський нац. Ун. ім. В.О. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. 188 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/1520>.
12. Методика розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду. затверджена наказом Держстату від 30.12.2014 № 411 у редакції наказу Держстату від 07.12.2017 № 319. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/menu/menu_2_mekon_st.htm.
13. Doing Business оцінка бізнес-регулювання. Наборы ретроспективних даних и данные о трендах. URL: <http://russian.doingbusiness.org/custom-query>.

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО АППАРАТА
К ОЦЕНКЕ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРОВ**

Аннотация. В статье исследованы вопросы методологического обеспечения внутреннего рынка в оценке характера состояния и развития внутреннего рынка товаров, основанного на методических подходах к оценке как состояния внутреннего рынка, так и его развития. Обосновано распределение коэффициентов изменения отдельных показателей внутреннего рынка товаров с учетом информационной ориентированности показателей, для чего была обоснована группа коэффициентов и определены методы расчета. В результате сформировано и обосновано распределение показателей оценки состояния внутреннего рынка с учетом их информационной разнородности.

Ключевые слова: внутренний рынок, развитие, методический подход, индикатор, коэффициент.

**FORMATION OF METHODOLOGICAL APPARATUS
TO ESTIMATING THE DEVELOPMENT OF THE INTERNAL MARKET OF GOODS**

Summary. The article deals with the question of the methodological support of the domestic market for assessing the nature of the state and development of the domestic commodity market, based on methodological approaches to assessing the state of the domestic market and its development. The distribution of coefficients of change of individual indicators of the domestic commodity market with the consideration of information orientation of the indicators is substantiated, for which the group of coefficients was substantiated and the methods of calculation were determined. As a result, the distribution of indicators for assessing the state of the domestic market, taking into account their informational heterogeneity, was formed and substantiated.

Key words: domestic market, development, methodical approach, indicator, coefficient.

Мельник В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини*

Melnik V. V.

*Associate professor of the department
Educational and Scientific Institute of Economics and Business Education
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ПЕРІОД ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглядаються питання історії відносин України з Європейським Союзом, шляхи інтеграції Української держави в європейські структури, перспективи набуття Україною членства в Європейському Союзі. Проаналізовано актуальні проблеми вітчизняної інтеграційної стратегії в контексті основних аспектів сучасного розвитку Євросоюзу та його держав-членів.

Ключові слова: євроінтеграція, інтеграція України, євроінтеграційна політика, реформи, сталий розвиток, інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Європеїзація (Europeanisation або Europeanization) як концептуальна модель європейського розвитку з'явилась у середині 90-х років ХХ ст., коли були зроблені перші спроби проаналізувати вплив європейської інтеграції на інституції (державні установи) та політику країн – членів та кандидатів на членство в ЄС. У 1994 р. Роберт Ладрех (Robert Ladrech) дав першу дефініцію цього поняття. Він розглядав європеїзацію як процес змін на внутрішньодержавному рівні – політичних акцентів (преференцій) та інституцій, спричинений адаптаційним тиском, що визнається процесом європейської інтеграції [1; 2].

Стратегічним напрямом розвитку України є європейська інтеграція, яка задекларована не лише як зовнішньо-економічний вектор, а й як орієнтир сталого економічного розвитку для всього українського суспільства. Цей процес сьогодні підтримують усі структури влади та більша частина українського населення. При цьому слід виділити не вирішені проблеми, що мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Їх подолання залежить не тільки від бажання України та визначення державної політики трансформації соціально-економічного розвитку України, спрямованої на сприяння її адаптації до принципів спільних з політикою ЄС, а й від зовнішніх чинників, що знаходяться за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної інтеграції в умовах глобалізації розвитку національної і регіональної економіки в системі європеїзації присвячено чимало праць таких вчених, як О. Реут, Ю. Ванно, Т. Боєрі, В. Андрійчук, В. Будкін, В. Геєць, О. Кірдан, А. Мокій, Ю. Макогон, В. Новицький, В. Стойка, В. Чужиков, А. Філіпенко, Д. Лук'яненко, О. Шнирков та ін.

З огляду на те, що європейська інтеграція і місце у цьому процесі України – це надзвичайно складна і важлива проблема, її аналізують такі відомі економісти, як Богдан Данилишин (формування нової моделі розвитку економіки України) [3], Володимир Устименко (можливості та ризики асоціації України і ЄС) [4], Анатолій Гальчинський (перспективи чинної моделі ЄС і напрями європейської інтеграції України) [5] тощо.

Разом із тим формування нового європейсько-економічного порядку вимагає перегляду поведінки всіх підструктурних складників Європейського Союзу.

Метою цієї роботи є аналіз стану і необхідність проведення виваженої соціально-орієнтованої державної політики сталого соціально-економічного розвитку як стимулу перспективної інтеграції України до ЄС.

Результати дослідження. Значний інтерес для соціально-орієнтованої ринкової економіки має теорія економічного лібералізму А. Сміта, в якій він вперше відобразив ідеї про соціальну природу економічного життя. Також великий внесок у розуміння соціальної природи економіки здійснили праці К. Маркса та інших представників німецької соціально-економічної школи політичної економії: В. Рошера, Г. Шмоллера, К. Бюхера, які були присвячені дослідженню взаємозв'язку економіки, релігії, етики і політики тощо. Згодом М. Вебер створив теорію соціальної економіки, ввівши в економічний лексикон термін «соціальна економіка», використавши методологічну базу представників вищезгаданої школи.

Україна також пішла шляхом багатьох країн, що вже обрали соціальні орієнтири ринкової економіки. При цьому головною метою такого роду економіки є надання соціальних прав і гарантій населенню, що, до речі, закріплено в ст. 3 Конституції України: «Людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визначаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст та спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави» [6, с. 141].

Таким чином, відбувається актуалізація сутності модернізаційних процесів щодо формування та реалізації моделей соціальної держави. При цьому такий підхід є результатом переосмислення ролі держави, котра приходить на зміну класичним моделям, що визначають моделі соціальної держави третього тисячоліття, яка стикається з глобалізаційними викликами. Тобто сучасне розуміння окресленої вище держави пов'язане із світовими тенденціями створення гарантій щодо отримання найнеобхідніших соціальних потреб і забезпечення створення максимальних умов з метою повної самореалізації кожної особи.

Протягом ХХ століття склалися різні підходи щодо трактування, розуміння та поняття моделі соціальної держави і, відповідно, різні механізми реалізації соці-

альної політики. Кожна країна в своєму розвитку обирає самостійно інструменти реалізації відповідної політики з метою забезпечення чіткого функціонування всієї системи соціально-економічних інститутів.

Згідно зі звітом Європейської комісії, поданим в 1995 році, в країнах ЄС домінують чотири основні моделі: континентальна, англосаксонська, скандинавська і південно-європейська. Відмінності моделей соціальних держав наведені в таблиці 1.

Кожна із вищезазначених моделей на практиці не існує в чистому вигляді, оскільки враховує національні особливості окремо взятої країни. Зазвичай можна спостерігати поєднання елементів ліберальної, консервативної, соціал-демократичної і південно-європейської моделей за явного переважання рис однієї з них [7, с. 228].

Отже, досвід функціонування європейських соціальних держав дає змогу виділити низку характерних для них загальних рис, таких як: високі показники ВВП та стабільні темпи їх зростання; державні соціальні гарантії населенню; значна роль держави в перерозподілі доходів; практика державно-приватного партнерства; ефективні форми демократичного устрою і цивільного суспільства [8, с. 37].

Політичні переваги інтеграції України в ЄС пов'язані зі створенням надійних механізмів політичної стабільності, демократії та безпеки. Зближення з ЄС є гарантією, а виконання його вимог – інструментом розбудови демократичних інституцій в Україні. Крім того, членство в ЄС відкриває шлях до колективних структур спільної безпеки Євросоюзу, забезпечить ефективнішу координацію дій з європейськими державами у сфері контролю за експортом і нерозповсюдженням зброї масового знищення, дасть змогу активізувати співробітництво у боротьбі з

організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом тощо [9, с. 28]. Державна політика інтеграції України до Європейського Союзу впливає на всі сфери суспільного життя. На національному рівні поступальний розвиток євроінтеграційних процесів в Україні пов'язаний з адекватним реагуванням у багатьох напрямках на рівні реалізації державної політики України відповідно до тактичних завдань держави у сфері європейської та євроатлантичної інтеграції і потребує в найближчій перспективі вирішення низки завдань [10, с. 984].

Важливе місце в процесі ефективного соціально-економічного розвитку країни займає соціальна сфера, оскільки саме в цьому секторі економіки здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних і нематеріальних благ, а також відбувається забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранта економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя населення [11, с. 30].

Моделі соціальних держав визначаються не лише обсягом соціальних видатків, а й їхньою ефективністю для життя суспільства. Суттєвим чинником, що відрізняє соціальні моделі держави, є структура та конфігурація, поєднання найважливіших інститутів соціального захисту – страхування, соціальної допомоги, державного соціального забезпечення, медичної допомоги та освіти, розміри ресурсів, що спрямовуються на їхнє функціонування, а також домінуюча роль одного з інститутів соціального захисту [12, с. 618].

Відповідно до статті 51 Угоди про партнерство і співробітництво між Європейськими Співтовариствами та Україною, наша держава зобов'язана здійснити заходи щодо забезпечення поступового приведення національного законодавства, що є важливою умовою для зміц-

Таблиця 1

Відмінності моделей соціальних держав [7, с. 227]

Параметри моделі	Тип моделей			
	Англосак-сонська	Континентальна	Скандинавська	Південно-європейська
Країни розповсюдження	Велика Британія, Ірландія	Австрія, Німеччина	Швеція, Данія, Нідерланди	Італія, Іспанія, Греція, Португалія
Роль держави	Держава – стимулятор індивідуальної активності особи, у т.ч. підприємницької	Держава виправдовує соціальну диференціацію та майнову нерівність, виступає інструментом перерозподілу доходів	Держава запобігає різкій диференціації рівнів доходів	Держава виправдовує соціальну диференціацію та майнову нерівність
Рівень забезпечення прав громадян	Рівні соціальні шанси громадян	Рівновага патерналістських заходів влади з адресними програмами соціальної підтримки	Рівні соціальні права, однакові соціальні умови та пільги	Рівень соціальної захищеності відносно низький
Базове положення	Залишковий принцип фінансування малозабезпечених, стимулювання пошуку роботи	Пріоритетність соціального забезпечення сім'ї, а не окремого індивіда	Рівність соціальних умов	Орієнтація на компенсацію втрат тільки для окремих категорій громадян
Фінансування соціальних програм	Переважає позабюджетне	Рівність обсягів державних та приватних витрат	Переважають державні витрати	Переважають приватні витрати
Принцип надання послуг	За залишковим принципом	За місцем роботи (страхування)	Універсальний	За місцем роботи
Рівень державних витрат на соціальну сферу	Низький	Високий	Високий	Низький

нення економічних зв'язків між сторонами. Необхідно зауважити, що в сучасних умовах національне законодавство не досягло необхідного рівня. Воно характеризується низкою недоліків, серед яких: недотримання принципів права, які досить часто мають декларативний характер; відсутність чіткої систематизації чинного українського законодавства. Проблема полягає не стільки в кількісних показниках, скільки в якісному змісті законодавства, адже в ЄС особливе значення надається саме якості правових актів. Необхідно більш системно підійти і до вироблення критеріїв визначення пріоритетних сфер адаптації та переліку правових актів ЄС, до яких має бути приведене у відповідність українське законодавство. Адаптація національного законодавства – процес доволі складний, якому притаманні супутні недоліки, проте темпи, з якими вона здійснюється, зростають із кожним роком, унаслідок чого наша держава має реальні шанси, у разі виконання інших додаткових умов, найближчим часом стати повноправним членом ЄС. Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Співтовариства має здійснюватися з урахуванням особливостей національної правової системи, економічних та соціальних умов. Підтвердженням цієї тези є погляди Н. Істягіної та С. Костюка, що визначають ключовим елементом успішної євроінтеграції України наявність необхідного рівня узгодженості українського законодавства із правовими нормами ЄС. Серед майбутніх позитивних результатів вини відзначають забезпечений розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, економічний розвиток держави в межах Євросоюзу, що в подальшому сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян, приведенню його до рівня, що склався у державах-членах ЄС, а також створить необхідні передумови для отримання Україною статусу асоційованого члена ЄС, що є її головним зовнішньополітичним пріоритетом у середньостроковому вимірі [13, с. 198].

Крім того, на нашу думку, необхідною умовою стійкого розвитку є формування екологічної свідомості населення. М. Шедловська пропонує таке визначення екологічної свідомості: «це сукупність певних поглядів, думок та емоцій, що відображають специфічний спосіб ставлення до природи, в основі якого лежить відповідне співвідношення конкретних потреб суспільства/групи/людини та природних можливостей» [16, с. 95]. У своєму дослідженні вона виділяє три основні типи екологічної свідомості:

1) антропоцентрична екосвідомість (людина визнається найбільшою цінністю, а природа – лише її власністю, котра повністю їй підпорядкована, відбувається повне ігнорування прав природи в процесі задоволення людських потреб);

2) природоцентрична екосвідомість (найбільшою цінністю є природа, людство ж має бути цілком і повністю їй підпорядкованим, в основі мають лежати самообмеження та самопожертвування на благо природи);

3) екоцентрична екосвідомість (гармонійний взаємозв'язок, взаємодія та взаєморозвиток людини та природи) [16; с. 97].

Звичайно, стійкий розвиток – це гармонійний взаємозв'язок між людиною та природою, а це означає необхідність формування екоцентричної екологічної свідомості. На думку Е. Гірусова, з практичної позиції екологічну свідомість часто визначають як усвідомлення людиною (суспільством) загострення екологічної ситуації та негативних наслідків екологічної кризи; вміння та звичку діяти щодо природи так, щоб не порушувати зв'язків і кругообігів природного середовища; сприяти покращенню та охороні довкілля заради не лише нинішнього, але й майбутніх поколінь [17, с. 76].

Для створення екологічної свідомості людей надзвичайно важливо будувати системи, які дають змогу вивчати екологічні проблеми та шляхи їх вирішення, взаємозв'язки між різними сферами людської діяльності і навколишнім середовищем.

Оглядом на вище згадані твердження, доречно відмітити, що в Україні зазвичай законодавчі заходи спрямовані лише на вирішення окремих політичних проблем певних категорій громадян чи груп громадян і взагалі не відповідають поставленим загальнодержавним соціально-економічним цілям. Як наслідок, така політика, з одного боку, законодавчо не підтримує визначені стратегічні орієнтири державної політики, а з іншого – характеризує з негативного боку структурні державні інституції, діяльність яких не забезпечує реалізацію відповідної стратегічної мети.

Співзвучні твердження мають місце і в ідеях американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки П. Кругмана, якого в Україні підтримують такі вчені, як В.М. Геєць та А.А. Гриценко. П. Кругман у своїй книзі «Вихід з кризи!» виступає з кейнсіанської позиції та зазначає, що боротьбі з кризою як у світі, так і в Україні нерідко перешкоджає домінування політики над економікою, тобто прийняття рішень за принципом так званої «політичної доцільності» [18, с. 5].

Висновок. Як у зовнішній, так і внутрішній політиці України європейська інтеграція є першочерговим завданням. При цьому послідовна євроінтеграція передбачає зміцнення стабільності демократичної політичної системи та її інститутів, модернізацію правового поля і, як наслідок, забезпечення прозорості національного законодавства тощо.

При цьому цей процес зумовлений об'єднавчою та загальнонаціональною ідеєю за умови відповідної поінформованості громадян про переваги та ризики приєднання країни до ЄС, а також явних конкретних позитивних результатів реалізації європейського інтеграційного курсу. Іншими словами, владою має здійснюватися відкрита, прозора і зрозуміла для громадян України проєвропейська політика, яка передбачає життя та управління країною за світовими нормами і стандартами.

Список використаних джерел:

1. Ladrech R. Europeanization of Domestic Politics and Institutions: The Case of France. *JCMS: Journal of Common Market Studies*. 1994. N 32 (1). P. 69–88.
2. Grabbe H. How does Europeanization affect CEE governance? Conditionality, diffusion and diversity. *Journal of European Public Policy*. 2001. N 6. P. 985.
3. Данилишин Б. Яку економіку ми маємо будувати?. *Дзеркало тижня*. 2017. № 36. С. 6–7.
4. Устименко В. Угода про асоціацію з ЄС: можливості та ризики. *Дзеркало тижня*. 2017. № 48. С. 5–6.
5. Сколотяний Ю., Гальчинський А. Діюча модель ЄС відпрацювала свій конструктивний ресурс і потребує заміни. *Дзеркало тижня*. 2018. № 1. С. 7–8.
6. Конституція України: Прийнята Верховною Радою України 28 червня 1996 р. // *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141;

7. Пігуль Н. Г. Типологія моделей фінансування розвитку соціальної сфери. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. Суми, 2014. Вип. 38. С. 220–229.
8. Чорнодід І.С. Порівняння моделей соціально-орієнтованих економік. Технологический аудит и резервы производства. 2014. № 2/2 (16). С. 34–38.
9. Сіденко В. Розширення Європейського Союзу на схід: наслідки для України. Національна безпека та оборона. 2009. № 9. С. 25–29.
10. Про затвердження Державної цільової програми інформування громадськості з питань європейської інтеграції України на 2008-2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів від 2 лип. 2008 р. № 594 // Офіц. вісн. України. 2008. № 49. Ст. 1584.
11. Пігуль Н.Г., Люта О.В., Бойко А.О. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. Вісник Національного банку України. 2015. № 1 (227). С. 30–35.
12. Хома Н. М. Типологія моделей соціальної держави: аналіз основних підходів. Держава і право. 2012. Випуск 56. С. 618–623.
13. Істягіна Н., Костюк С. Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу: стан, проблеми та перспективи. Наук. Вісн. Дип. Акад. України при МЗС України. 2001. С. 196–202.
14. Кірдан О.П. Організаційно-регулятивні та економічні передумови формування соціально-економічних відносин між групами інтересів в агропромисловому виробництві. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 3(2). С. 18–21.
15. Стойка В.О. Державно-приватне партнерство – рушійна сила інноваційного розвитку країни. Агросвіт. 2015. № 6. С. 36–40.
16. Шедловська М. Означення та типи екологічної свідомості. Український соціум. 2011. № 2. С. 95–100.
17. Гирусов Э. Экологическое сознание как условие оптимизации взаимодействия общества и природы. Философские проблемы глобальной экологии. Москва, 1983. 321 с. (17) 3.
18. Вихід з кризи / В.М. Гесць, А.А. Гриценко. Економіка України. 2013. № 6 (619). С. 4–19.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД ЕВРОИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы истории взаимоотношений Украины с Европейским Союзом, пути интеграции Украинского государства в европейские структуры, перспективы Украины стать членом Европейского Союза. Проанализированы актуальные проблемы отечественной интеграционной стратегии в контексте основных аспектов современного развития Евросоюза и его государств-членов.

Ключевые слова: евроинтеграция, интеграция Украины, евроинтеграционная политика, реформы, устойчивое развитие, инвестиции.

PUBLIC POLICY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION.

Summary. The article deals with the questions of Ukraine and European Union relations, the ways of Ukrainian state integration into the European structures, the perspectives of EU membership acquisition for Ukraine. Analyzed the current problems of national integration strategies in the context of the main aspects of the modern development of the EU and its Member States.

Key words: European integration, the integration of Ukraine, Euro integration policy, reforms, sustainable development, investments.

Мискін Ю. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів
Університету державної фіскальної служби України*

Мискіна О. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової політики
Університету державної фіскальної служби України*

Шевчук С. В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки підприємства
Університету державної фіскальної служби України*

Myskin Y. I.

*PhD (Economics), Associate Professor,
doctoral student of the department of finance
University of State Fiscal Service of Ukraine*

Myskina O. O.

*PhD (Economics),
Associate Professor of the department of Tax Policy
University of State Fiscal Service of Ukraine*

Shevchuk S. V.

*PhD (Economics),
doctoral student of the department of Enterprise Economics
University of State Fiscal Service of Ukraine*

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. Стаття присвячена характеристиці поглядів науковців щодо визначення принципів бюджетної політики. Критично проаналізовано думку щодо тотожності принципів бюджетної політики та бюджетного процесу. Запропоновано авторський підхід до формування принципів фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Ключові слова: принципи, фіскально-регуляторний потенціал, бюджетна політика, формування бюджетної політики, реалізація бюджетної політики.

Вступ та постановка проблеми. Вітчизняна практика реалізації бюджетної політики України повинна спиратися на концептуальні наукові напрацювання. Серед останніх важливе місце посідають принципи бюджетної політики. З огляду на те, що сьогодні відсутня єдність поглядів учених з цього питання, актуальним є завдання критичного аналізу альтернативних підходів науковців. Крім того, з позиції функціонального підходу вбачається за необхідне формування та систематизація принципів фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики як обов'язкової умови ефективного управління останньою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми осмислення принципів бюджетної політики завжди знаходилися у колі наукових інтересів провідних учених-економістів. Серед останніх досліджень варто відзначити роботи А.О. Бояра [1], І.М. Боярко [2], Д.В. Веремчука [3], О.В. Дейнеки [2], В.Г. Дем'янишина [4], Н.А. Дехтяра [2], М.М. Єрмошенка [5], А.А. Мазараки [6], Л.Б. Рябушки. [3]. Їхні наукові напрацювання є цінними та корисними, проте у своїй більшості вони спрямовані на визначення принципів саме бюджетної політики. Питання ж осмислення принципів формування фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики як базису управління останньою з позиції функціонального підходу залишаються недослідженими.

Після характеристики сутності фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики, яке здійснено нами

у праці [7], актуальною та невирішеною залишилася проблема визначення принципів його формування.

Мета статті – проаналізувати погляди науковців на визначення принципів бюджетної політики та запропонувати авторський підхід до формування принципів фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Результати дослідження. Осмислення принципів формування фіскально-регуляторного потенціалу бюджетної політики доцільно розпочати з визначення сутності останнього.

Сам термін «потенціал» походить від латинського “potentia” і дослівно означає приховані можливості (потужність). Проте його використання у різних галузях наукових знань сьогодні дещо розширило семантику цього терміна.

Серед поглядів учених можна виокремити підходи, які досліджують потенціал як ресурси, умови, можливості та здатність. Узагальнюючи напрацювання науковців з проблеми пояснення сутності поняття «потенціал» та підтримуючи позицію щодо доцільності його осмислення у контексті форм прояву, нами запропоновано власний підхід до вирішення проблеми систематизації останніх.

Вважаємо, що обґрунтування форм прояву потенціалу доцільно наглядно відобразити через призму управлінського підходу (дослідження об'єкта у контексті управлінської діяльності).

Будь-який управлінський процес характеризується наявністю об'єкта управління, який має свою внутрішню

структуру і існує в конкретних умовах зовнішнього середовища, суб'єкта управління та безпосередньо управлінського впливу, який проявляється в динаміці.

Так, із позиції внутрішнього статико-структурного підходу потенціал проявляється як сукупність ресурсів. У контексті впливу зовнішнього середовища на об'єкт управління потенціал проявляється як умови. З позиції процесно-динамічного підходу, який характеризує природу дії управлінського впливу на об'єкт управління, потенціал проявляється як можливість. Як здатність потенціал розглядається через призму його осмислення як однієї з ключових характеристик суб'єктів управління.

Таким чином, потенціал має чотири форми прояву: як сукупності ресурсів, як зовнішніх умов, як можливостей та як здатності. А саме поняття «потенціал» варто трактувати як ґносеологічну характеристику об'єкта, процесу чи явища, яка проявляється через конгломерат ресурсів, умов, можливостей та здатності.

Вивчення наукових напрацювань із бюджетної проблематики засвідчило, що більшість учених для характеристики потенціалу у бюджетній сфері використовує поняття «бюджетний потенціал». При цьому серед поглядів науковців можливо чітко виокремити два вектори у трактуванні сутності бюджетного потенціалу: осмислення останнього через призму функцій бюджету та форм прояву потенціалу.

Цілком логічно, що потенціал, будучи ґносеологічною характеристикою об'єкта, процесу чи явища, яка проявляється через конгломерат ресурсів, умов, можливостей та здатності, повинен уособлювати дві домінанти: характеристику функціонального наповнення об'єкта, процесу чи явища та єдність різноякісних форм прояву.

Говорячи про потенціал бюджетної політики, вважаємо за доцільне: по-перше, акцентування уваги на її фінансово-регуляторній функції, а по-друге, осмислення його природи через форми прояву потенціалу як такого.

Таким чином, під фінансово-регуляторним потенціалом бюджетної політики ми розуміємо «ґносеологічно-функціональну характеристику бюджетної політики, яка проявляється через конгломерат: ресурсів бюджетного механізму; умов, в яких формується та реалізується бюджетна політика; можливостей у контексті реальності досягнення поставленої мети через дію управлінського впливу; а також здатності суб'єктів формування та реалізації бюджетної політики до ефективної управлінської діяльності» [7, с. 81].

Перш ніж перейти до дослідження принципів формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної

політики, вважаємо за доцільне розглянути роль останнього на кожному з етапів формування та реалізації бюджетної політики (табл. 1).

Тепер перейдемо до дослідження принципів формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Під принципами розуміються «основні вихідні положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку; особливості, покладені в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось; переконання, норми, правила, якими керується хто-небудь у житті, поведінці» [8].

Виходячи з наведеного трактування, принципи є першоосновою теоретичного обґрунтування формування та практичної реалізації бюджетної політики. Вчені-економісти, які комплексно та системно досліджували бюджетну політику (І.М. Боярко, С.О. Булгакова, Д.В. Веремчук, О.В. Дейнека, В.Г. Дем'янишин, Н.А. Дехтяр, Ю.В. Пасічник, І.О. Плужніков, Л.Б. Рябушка), приділяли особливу увагу принципам. Хоча єдність у їхніх поглядах відсутня.

По-суті, сьогодні можна виділити три підходи до ідентифікації принципів бюджетної політики: (1) отожднення принципів бюджетної політики з принципами бюджетної системи (О.А. Бояр, І.М. Боярко, Д.В. Веремчук, О.В. Дейнека, Н.А. Дехтяр, Л.Б. Рябушка); (2) трактування принципів бюджетної політики як похідних від принципів бюджетної системи (Ю.В. Пасічник, І.О. Плужніков); (3) формування принципів бюджетної політики як окремої та цілісної системи (С.О. Булгакова, В.Г. Дем'янишин).

Так, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та Н.А. Дехтяр, досліджуючи принципи бюджетної політики: по-перше, отожднюють їх повністю з принципами бюджетної системи, які визначені у Бюджетному кодексі України (єдності, збалансованості, самостійності, повноти, обґрунтованості, ефективності й результативності, субсидарності, цільового використання бюджетних коштів, справедливості й неупередженості, публічності та прозорості), а по-друге, висловлюють думку щодо доцільності їх підпорядкування принципам побудови бюджетної системи Європейського Союзу, що зазначені у Регламенті Ради № 1605/2002 від 25 червня 2002 року (єдності та бюджетної точності, щорічності, рівноваги, розрахункової одиниці, універсальності, специфікації, раціонального фінансового менеджменту, прозорості) [2].

Аналогічної думки дотримується і О.А. Бояр, хоча за базу такого обґрунтування вчений бере принципи бюджетної системи не України, а Європейського союзу [1].

Таблиця 1

Роль фінансово-регуляторного потенціалу на кожному з етапів формування та реалізації бюджетної політики

Класифікація бюджетної політики за ознакою «послідовність здійснення»	Основні елементи науки	Структурні елементи бюджетної політики з позиції наукового підходу	Роль фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики
Формування бюджетної політики	Методологія	Концепція	Є базисом для каскадування світоглядних концепцій до рівня бюджетної політики
	Теорія	Стратегія	Є одним з основних параметрів формування стратегії бюджетної політики
Реалізація бюджетної політики	Практика	Формалізація і стандартизація	Є абстрактною матрицею, яка за рахунок формалізації а стандартизації формує правове поле для реалізації бюджетної політики
		Практичне впровадження	Є одним з основних об'єктів управління у контексті практичної реалізації бюджетної політики
		Оцінка ефективності	Є одним з основних критеріїв оцінки ефективності реалізації бюджетної політики

Д.В. Веремчук та Л.Б. Рябушка до принципів бюджетної політики відносять дев'ять із десяти принципів бюджетної системи України (залишаючи поза увагою принцип публічності та прозорості) [3]. Причину такого рішення вчені у своїх наукових працях не пояснюють.

Грунтовніший підхід до ідентифікації принципів бюджетної політики можемо знайти у працях Ю.В. Пасічника, який вважає, що «принципи бюджетної політики є похідними від принципів бюджетної системи» [9, с. 253]. Цю думку продовжують напрацювання І.О. Плузнікова, де усі принципи умовно поділені на дві групи: ті, що наведені у Бюджетному кодексі України як принципи бюджетної системи, та інші, до яких науковцем віднесено: підтримання та стимулювання діяльності підприємницьких структур господарювання різних форм власності з метою запобігання їхній збитковості та збільшення обсягів власних фінансових ресурсів, а також створення додаткових робочих місць; створення сприятливих фінансових умов для пріоритетного розвитку галузей виробництва, які забезпечують зростання та підвищення життєвого рівня населення; пошук і постійне удосконалення форм та методів мобілізації і використання фінансових ресурсів держави задля забезпечення

відповідно до європейського рівня соціальних гарантій; необхідність забезпечення за допомогою методів та засобів бюджетного механізму раціонального використання природних ресурсів [5, с. 178–181].

Третій підхід до ідентифікації принципів бюджетної політики можемо простежити у наукових поглядах С.О. Булгакової, яка до останніх відносить: принципи формування бюджетної політики (реалістичність; відповідальність держави за безумовне виконання взятих на себе зобов'язань; перетворення бюджету на збільшення доходів, але не за рахунок зростання податкового тягаря, а за рахунок більш рішучого здійснення заходів з легалізації підприємницької ініціативи; деталізація цілей бюджетної політики) [6, с. 134–135] та методологічні принципи проведення бюджетної політики (залежність від кінцевої мети; макроекономічна збалансованість галузей та територій; відповідність інтересам усіх членів суспільства; використання економічних законів; врахування внутрішніх і зовнішніх економічних умов на підставі реальних можливостей) [6, с. 92].

Досить обгрунтовано з приводу ідентифікації принципів бюджетної політики висловлює свої погляди В.Г. Дем'янишин [4]:

Таблиця 2

Принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики на кожному з етапів її розроблення та практичного впровадження

Класифікація бюджетної політики за ознакою «послідовність здійснення»	Основні елементи науки	Структурні елементи бюджетної політики з позиції наукового підходу	Принципи формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики	
Формування бюджетної політики	Методологія	Концепція	Мозаїчності	
			Богоцентризму	
			Коеволюції	
			Тандемності	
			Справедливості	
	Теорія	Стратегія	Науковості	
			Гуманізму	
			Демократизму	
			Історизму	
			Матеріалізму	
			Безперервності	
			Реальності	
			Системності	
			Комплексності	
			Передбачуваності	
			Гнучкості	
			Збалансованості інтересів	
			Відповідальності держави за стан формування бюджетної політики	
			Реалізація бюджетної політики	Практика
Законності				
Оккама				
Практичне впровадження	Неупередженості (об'єктивності)			
	Взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб			
	Компетентності			
Оцінка ефективності	Транспарентності			
	Ефективності			
	Результативності			
	Відповідальності			
				Зіставності і порівняльності
				Обов'язковості
				Гласності

– по-перше, з приводу ототожнення принципів бюджетної політики з принципами бюджетної системи він зазначає, що, без сумніву, між ними «є тісний взаємозв'язок. Однак за змістом і призначенням ототожнювати бюджетну політику і бюджетну систему не можна. У зв'язку з цим принципи побудови бюджетної політики та бюджетної системи будуть відрізнятися» [4, с. 30];

– по-друге, з приводу принципів, наведених І.О. Плужніковим та С.О. Булгаковою (самі принципи, на яких акцентують увагу науковців, наведені нами вище), вчений зазначає, що частину з них доцільніше віднести до завдань та цілей бюджетної політики [4, с. 30];

– по-третє, науковець пропонує поділити принципи на загальні (ті, що «відображають рівень використання у політиці системи цінностей, властивих суспільству загалом») та спеціальні (ті, що конкретизують загальні принципи). До загальних принципів бюджетної політики належать принципи: «домінування загальнолюдських цінностей над інтересами класів, націй, суспільних груп, окремих територій тощо; єдності особистих та суспільних інтересів; гуманізму; рівності юридичних і фізичних осіб перед законом; демократизму; законності; взаємної відповідальності держави, юридичних і фізичних осіб». А до спеціальних належать принципи: «єдності теорії і практики у формуванні засад та реалізації бюджетної політики; взаємозв'язку; об'єктивності; конкретності; розвитку; ефективності; закономірності; соціальної справедливості і неупередженості; вертикальної й горизонтальної справедливості; зіставності і порівняльності; історизму; матеріалізму; коеволюції; Оккама; стабільності; директивності, обов'язковості; безперервності; повноти; реальності; планованості і пропорційності; наукової обґрунтованості; інтуїтивності та передбачуваності; демократії; компетентності; гнучкості; системності; пріоритетності; економії; матеріальної зацікавленості; мате-

ріальної відповідальності; гласності, публічності і прозорості; бюджетного контролю; моральноетичні» [4, с. 31].

Напрацювання науковців є теоретично значущими та практично цінними, проте вони не акцентують увагу на фінансово-регуляторному потенціалі бюджетної політики, що, на нашу думку, не дає змоги повноцінно зосередити увагу на пріоритетності функціональності над сервісними процесами та елементами систем супроводження теоретичної концептуалізації та практичної реалізації бюджетної політики.

Виходячи з зазначеного вище, вважаємо за необхідне дотримуватися таких принципів формування та реалізації фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики на кожному з етапів її розроблення та практичного впровадження (табл. 2).

Дотримання наведених принципів забезпечить повноцінне управління фінансово-регуляторним потенціалом бюджетної політики.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, за результатами критичного аналізу поглядів науковців на принципи бюджетної політики здійснено ідентифікацію 3 підходів:

- 1) ототожнення принципів бюджетної політики з принципами бюджетної системи;
- 2) трактування принципів бюджетної політики як похідних від принципів бюджетної системи;
- 3) формування принципів бюджетної політики як окремої та цілісної системи.

Осміслення кожного з підходів дало змогу сформулювати авторський підхід до формування принципів фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики, який ґрунтується на етапах розроблення та реалізації останньої.

У подальших дослідженнях вбачається потреба у характеристиці кожного із запропонованих принципів формування фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики.

Список використаних джерел:

1. Бояр А.О. Принципи функціонування бюджетної системи Європейського Союзу. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. 2009. № 7. С. 199–203.
2. Дехтяр Н.А., Боярко І.М., Дейнека О.В. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків. Бізнес Інформ. 2013. № 8. С. 45–50.
3. Рябушка Л.Б., Веремчук Д.В. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави. Вісник Сумського державного університету : зб. наук. праць. Суми : Вид-во СумДУ. 2008. № 3. С. 182–187.
4. Дем'янишин В. Теоретичні засади бюджетної політики. Світ фінансів. 2007. Вип. 1(10). С. 19–34.
5. Засади формування бюджетної політики держави: монографія / М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужніков, Л. М. Бабич, А. М. Соколовська, Ю. В. Чердніченко; за наук. редакцією д. е. н., проф. М. М. Єрмошенка. Київ : НАУ. 2003. 284 с.
6. Формування і функціонування бюджетної системи України: Монографія / С. О. Булгакова, О. Т. Колодій, Л. В. Єрмошенко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Книга. 2003. 344 с.
7. Мискін Ю.І. Сутність фінансово-регуляторного потенціалу бюджетної політики. Економіка та держава. 2018. № 4. С. 79–82.
8. Словник української мови: в 11 томах. URL: <http://sum.in.ua/s/pryncyp> (дата звернення 28.07.2018).

ПРИНЦИПИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИСКАЛЬНО-РЕГУЛЯТОРНОГО ПОТЕНЦИАЛА БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена характеристике взглядов ученых на определение принципов бюджетной политики. Критически проанализированы мнения о тождественности принципов бюджетной политики и бюджетного процесса. Предложен авторский подход к формированию принципов фискально-регуляторного потенциала бюджетной политики.

Ключевые слова: принципы, фискально-регуляторный потенциал, бюджетная политика, формирование бюджетной политики, реализация бюджетной политики.

PRINCIPLES FOR THE FORMATION OF THE FISCAL-REGULATORY POTENTIAL OF BUDGETARY POLICY OF UKRAINE

Summary. The article is devoted to characterizing the views of scholars in defining the principles of budgetary policy. The idea of the identity of the principles of budget policy and budget process is critically analyzed. The author's approach to the formation of the principles of fiscal and regulatory potential of fiscal policy is proposed.

Key words: principles, fiscal and regulatory potential, fiscal policy, fiscal policy making, implementation of fiscal policy.

Мица В. В.

*керівник Центру доуніверситетської підготовки
та роботи з іноземними громадянами,
Ужгородський національний університет*

Mitsa V. V.

*Head of the Center for Pre-University Preparation
and Work with Foreign Citizens,
Uzhhorod National University*

МАЛИЙ БІЗНЕС ЯК СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Анотація. У статті здійснено аналіз основних підходів сучасних науковців до трактування поняття «мале підприємство». З'ясовано визначальні особливості, характерні для малого підприємства як суб'єкта ринкової економіки. Наведено низку вирішальних обставин, від яких залежить успішне господарювання малих підприємств. Охарактеризовано причини динамічного розвитку малого підприємства на території нашої країни. Визначено основні переваги та недоліки функціонування малого бізнесу.

Ключові слова: економіка, ринок, ринкова економіка, підприємство, мале підприємство.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки, а також національних та регіональних економік неможливий без активізації процесів підприємницької діяльності. Вкладення інвестицій у малий бізнес є важливим елементом економічного успіху держави загалом чи окремих регіонів зокрема, що є свідченням багатьох країн світу. Малі підприємства здійснюють вагомий вплив на насичення ринку необхідними товарами широкого вжитку як на кількісному, так і на якісному рівнях, що, безумовно, сприяє розвитку НТП. Діяльність таких підприємств приводить до створення додаткових робочих місць, а отже, покращує загалом соціально-економічну ситуацію країни або окремого регіону та сприяє вирішенню багатьох інших актуальних суспільних проблем. Пріоритетним напрямом розвитку економічно успішних держав завжди була всебічна підтримка малого бізнесу, сприяння залученню працездатного населення до підприємницької діяльності. Таким чином, перед державою та суспільством постає завдання ретельного аналізу сутності та особливостей малого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних аспектів та особливостей розвитку малого підприємства як суб'єкта ринкової економіки присвятили свою увагу такі науковці, як Т. Білик [1], О. Білорус [2], Н. Волощук [3], О. Гетьман [4], О. Матусова [5], А. Омаров [6], О. Пукало [7], О. Рибак [8], В. Фролова [9], О. Черняєва [10] та ін.

Низка питань щодо теоретико-методичної сутності малого підприємства як суб'єкта ринкової економіки потребують детального розгляду та уточнення у зв'язку з мінливими економічними умовами.

Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та особливостей малого підприємства як суб'єкта ринкової економіки.

Результати дослідження. Підприємство є соціально-економічним інститутом і невід'ємним складником господарської системи країни. Відповідно до цих положень підприємницька діяльність є узаконеною формою господарювання. Зміни законодавства привели до паніки серед підприємців, що відобразилось у масовому закритті суб'єктів малого бізнесу, а саме фізичних осіб-підприємців. Показники ефективності та рентабельності господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу є значно нижчими порівняно з розвиненими країнами. Це пов'язано з

тим, що складність економічних умов сучасної України та непроста політична ситуація в державі не сприяють успішному розвитку малого підприємства. Негативно позначилася на процесах розвитку і світова економічна криза, тому що економіка України не є орієнтованою лише на внутрішній ринок, а тісно пов'язана з європейськими та світовими тенденціями.

Водночас для розвинутих держав світу характерною є інтеграція малого підприємства як соціально-економічного явища в загальну кон'юнктуру економіки, формуючи змішаний тип економіки. Термін розвитку українського підприємства налічує лише декілька десятиліть, тому ця соціально-економічна категорія потребує глибоких теоретичних досліджень, чіткого визначення місця цього явища в суспільстві та державі, виокремлення пріоритетів та шляхів розвитку з метою подолання економічних та соціальних негараздів і кризових суспільно-економічних проблем.

Варто відзначити, що спочатку підприємницьку діяльність розглядали винятково з позиції здійснення виробничої чи комерційної (торговельної) діяльності. Однак для більш глибокого розуміння сутності досліджуваного явища пропонуємо здійснити аналіз основних підходів сучасних науковців до трактування поняття «мале підприємство» (див. табл. 1).

Проаналізувавши основні підходи науковців до трактування досліджуваного поняття, можемо запропонувати власне визначення. На наш погляд, мале підприємство – це типологічна форма підприємства, заснована на прийнятті інноваційних рішень щодо раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, характеризується свободою вибору методів та форм менеджменту та здійснюється з метою максимізації прибутку.

Мале підприємство залишається одним із найбільш впливових секторів економіки і водночас, як показує досвід, дає право вирішувати серйозні проблеми соціально-економічного та політичного напрямку. В умовах євроінтеграції мале підприємство є найбільш дієвим інструментом зростання обсягів національного виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг першої необхідності, вирішує першочергові проблеми зайнятості та належного рівня життя і розвитку суспільства.

Якщо зіставити сучасні критерії віднесення суб'єктів до малого підприємства, то саме підприємець є одним

Основні підходи науковців до трактування поняття «мале підприємництво»

№	ПІБ автора	Рік	Сутність поняття
1.	О. Гетьман	2012	мале підприємництво – це самостійна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка ведеться з метою отримання прибутку [4].
2.	О. Білорус	2014	мале підприємництво – це особливий підвид підприємництва, що полягає у створенні і практичній реалізації нового економічного процесу або здійсненні особливого внеску у вже існуючий економічний процес, пов'язаний із підприємницькою діяльністю громадян – фізичних осіб та з функціонуванням малих підприємницьких структур різних форм власності та організаційно-правових форм з метою отримання прибутку за умови особистої зацікавленості суб'єкта підприємництва в ній і необхідності задоволення при цьому певних потреб суспільства [2].
3.	Н. Волощук	2015	мале підприємництво є особливим видом господарської діяльності з врахуванням творчих здібностей підприємця та інноваційних підходів, що базується на самозайнятості підприємців та членів його родини, власному ризику і майновій відповідальності, спрямований на отримання прибутку та за певними критеріями визначений чинним законодавством [3].
4.	О. Матусова	2016	мале підприємництво – сектор регіональної економіки, в якому функціонують суб'єкти підприємницької діяльності різних організаційно-правових форм, що здійснюють самостійну, інноваційну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою отримання економічного і соціального ефекту [5].
5.	О. Черняєва та А. Гриненко	2017	під малим підприємництвом розуміється не тільки цілеспрямована підприємницька діяльність фізичної чи юридичної особи, що пов'язана з підвищеним ризиком, заснована на використанні інноваційної ідеї, основною метою якої є максимізація прибутку за рахунок виробництва і продажу товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг з обов'язковим дотриманням норм законодавства, а також відповідність критеріям віднесення до малого підприємництва [10].
6.	В. Фролова	2017	мале підприємництво є самостійним органічним елементом ринкової економіки, який базується на ініційованій ризиковій господарській діяльності малих підприємств та фізичних осіб-підприємців з метою отримання додаткового прибутку [9].
7.	О. Пукало	2017	мале підприємництво – це самостійна діяльність, пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг тощо з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними і юридичними особами, що зареєстровані як суб'єкт підприємницької діяльності, передбачені законодавством [7].

із ключових суб'єктів цієї форми організації бізнесу, яку так широко досліджувало багато науковців. Однак із розвитком ринкових відносин все ширшого розгляду набувають вчення, присвячені дослідженню відмінностей між власниками капіталу, підприємцями та менеджером. Це спонукало до виникнення великої кількості нових форм підприємницької діяльності корпоративних та індивідуальних компаній, де власник капіталу уже не виступав у ролі підприємця, а підприємець відповідно – власником капіталу, а роль менеджера зводилася до професійної діяльності, виконання функції управління діяльністю суб'єкта господарювання. В Україні суб'єктами малого підприємництва є:

– категорія фізичних осіб, які у законному порядку зареєструвалися як фізичні особи-підприємці з середньою кількістю кадрів на підприємстві не більше 50 осіб та річним доходом не більше ніж 10 млн. євро, розрахованим відповідно до середньорічного курсу НБУ.

– категорія юридичних осіб – це господарські суб'єкти з будь-якою організаційно-правовою формою діяльності, для яких характерний кадровий склад у межах 50 осіб та обсяг річного доходу не більше ніж 10 млн. євро, розрахованого відповідно до середньорічного курсу НБУ.

Сфера малого підприємництва як одного з суб'єктів ринкової економіки характеризується низкою визначальних особливостей [1]:

– економічна відособленість, незалежність суб'єктів господарювання щодо вибору напрямів та методів менеджменту, однак необхідність врахування кон'юнктури ринку та нормативно-правового забезпечення;

– несення відповідальності за прийняті рішення, вплив наслідків та пов'язаних з цим ризиків;

– орієнтація на комерційний успіх, що передбачає головним чином максимізацію прибутку, реалізацію своїх ідей та бачень стосовно пріоритетного напрямку розвитку господарської діяльності. Водночас із задоволенням своїх суто особистих інтересів підприємець створює умови для досягнення суспільного добробуту.

Слід погодитися з А. Омаровим у тому, що для інноваційної здатності малого підприємництва характерною є низка вирішальних обставин, від яких залежить успіх функціонування малого підприємства [6]:

1) наявність у підприємця творчого інтелекту, таланту, ініціативності, креативності;

2) прагнення підприємця до самостійності та незалежності під час прийняття вирішальних рішень, тобто до відсутності бюрократії;

3) потреба у відносно невеликому обсязі стартового капіталу, необхідного для освоєння нової технології та реалізації її на практиці;

4) оперативне налагодження операційної діяльності у зв'язку з можливістю втрати інноваційної ідеї;

5) порівняно швидка фінансова віддача, що пов'язано зі скороченням строків на реєстрацію підприємства та старт бізнес-діяльності.

Динамічність розвитку малого підприємництва на території України зумовлена низкою причин організаційно-економічного характеру.

1. Відбувається значний вплив суттєвих організаційно-технологічних змін, у результаті яких відбулася трансформація співвідношення між великомасштабними та малими

виробництвами, зокрема слід виділити процеси диверсифікації, модернізації виробництва, реструктуризації, приватизації, раціоналізації структури зайнятості.

2. Останніми роками сформувалася нова схема розподілу праці, пов'язана з динамізмом ринкового середовища, явищами глобалізації, розвитком інформаційно-комунікаційного середовища тощо. Особливості заснування малих підприємств дають змогу швидше заповнювати вільні ніші на ринку, які не викликають інтерес у керівників великих корпорацій.

3. Розвиток конкуренції на ринку дозволив суб'єктам малого підприємства в повному обсязі використати свої інноваційно-технологічні переваги.

Аналізуючи діяльність, особливості розвитку та інші аспекти малого підприємства, слід звернути увагу і визначити низку переваг цього виду економічної діяльності. Основні з них пропонуємо систематизувати таким чином:

1) економіко-виробнича перевага (проявляється у тому, що цей ринок є гнучким та динамічним, здатним швидко адаптуватися до мінливого середовища);

2) інституційна перевага (доступ до малого бізнесу та входження в цей сектор економіки є відкритим для громадян України);

3) соціально-економічна перевага (завдяки розвитку малого підприємства створюються нові робочі місця та у зв'язку з цим вирішується низка соціальних питань);

4) соціально-психологічна перевага (сприятливі умови ведення малого бізнесу підвищують мотивацію до праці та розвитку інноваційного потенціалу підприємств).

Окрім переваг малого підприємства, слід вказати і на недоліки, притаманні цьому виду економічної діяльності. Основні з них так:

1) недостатня кількість фінансових коштів, що є наслідком використання лише власного капіталу або залучення позичкових коштів, що ускладнено кризовою економічною ситуацією та відсутністю цільової продуманої кредитної політики;

2) низький рівень належного сировинного та технічного оснащення порівняно з великими підприємствами;

3) серйозна залежність діяльності підприємства від монопольного замовника або постачальника, що обмежує здатність до маневру;

4) високий рівень впливу ринкової кон'юнктури;

5) досить низька доля продукції виробництва на товарному ринку;

6) високий рівень ризику банкрутства;

7) сильний вплив зовнішніх економіко-кризових факторів порівняно з представниками середнього та великого бізнесу (інфляція, економічний спад, вплив монополії, нечесна конкуренція тощо).

Також вважаємо за доцільне вказати на чинники, що негативно впливають на розвиток малого підприємства, такі як високі ставки для отримання кредиту (від 19% до 30% річних), інфляція, нестабільна податкова система, нерівні умови конкуренції, корупція, адміністративні перешкоди в реєстрації підприємства.

Висновки. Як результат здійсненого аналізу основних підходів сучасних науковців до трактування поняття «мале підприємство» виявлено, що цю дефініцію слід розуміти як типологічну форму підприємства, засновану на прийнятті інноваційних рішень щодо раціонального використання наявного ресурсного потенціалу, яка характеризується свободою вибору методів та форм менеджменту та здійснюється з метою максимізації прибутку.

Виявлено, що мале підприємство в нашій країні має низку переваг, до яких належать: раціональна організація виробництва, здатність до швидкої й адекватної реакції на зміни економічної ситуації, мобільність та гнучкість у прийнятті рішень. Разом із тим, незважаючи на переваги та доведену світовим досвідом успішність малого бізнесу, недоліки та можливі ризики ще не дозволили цьому сегменту економіки здійснити дієвий вплив на економічний та соціально-політичний розвиток країни. Серед причин такого стану справ можемо зазначити відсутність зваженої державної політики щодо фінансування або фінансово-економічного стимулювання успішних бізнес-проектів, сприяння створенню системи стимулюючого кредитування, недосконалість податкового механізму, низький рівень сприяння малому бізнесу на рівні регіонів та міст із боку влади.

Пріоритетними напрямками майбутніх наукових розвідок має стати теоретичне обґрунтування розвитку співпраці суб'єктів малого підприємства з міжнародними організаціями та бізнес-структурами, що, в свою чергу, повинно сприяти інноваційному та науково-технічному розвитку малого бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Білик Т.О. Мале підприємство: розвиток та прибутковість / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 10. С. 78–84.
2. Білорус О.Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу / О.Г. Білоус // Банківська справа. 2014. № 1. С. 14–18.
3. Волощук Н.Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємства / Н.Ю. Волощук // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. 2015. Вип. 2(2). С. 13–17.
4. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 488 с.
5. Матусова О.М. Сутність і класифікація малого сільського підприємства / О.М. Матусова // Проблеми і перспективи розвитку підприємства. 2016. – № 1. С. 12–17.
6. Омаров А.М. Господарсько-правове забезпечення малого підприємства в Україні / А.М. Омаров // Економічна теорія та право. 2016. № 1. С. 159–170.
7. Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / О. Пукало // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 4. С. 31–37.
8. Рибак О.В. Розвиток малого підприємства в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи / О.В. Рибак // Економічний вісник Донбасу. 2010. № 2. С. 96–100.
9. Фролова В.Ю. Актуальні проблеми діяльності суб'єктів малого підприємства в Україні / В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2017. № 1(37). С. 16–34.
10. Черняєва О.В. Сутність і значення малого підприємства у світовій економіці / О.В. Черняєва, А.Ю. Гриненко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 3(08). С. 33–42.

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Аннотация. В статье осуществлен анализ основных подходов современных ученых к трактовке понятия «малое предпринимательство». Выявлены определяющие особенности, характерные для малого предпринимательства как субъекта рыночной экономики. Приведен ряд решающих обстоятельств, от которых зависит успешное хозяйствование малых предприятий. Охарактеризованы причины динамичного развития малого предпринимательства на территории нашей страны. Определены основные преимущества и недостатки функционирования малого бизнеса.

Ключевые слова: экономика, рынок, рыночная экономика, предпринимательство, малое предпринимательство.

SMALL BUSINESS AS A SUBJECT OF THE ECONOMIC SYSTEM OF THE REGION

Summary. The article analyzes the main approaches of modern scholars to the interpretation of the concept of “small business”. The defining features, characteristic for small business, as the subject of a market economy are found out. The following is a list of decisive circumstances on which the successful management of small enterprises depends. The reasons for the dynamic development of small business in the territory of our country are described. The main advantages and disadvantages of functioning of small business are determined.

Key words: economy, market, market economy, entrepreneurship, small business, small business.

УДК 658.589:658.8

Носач Н. М.

*аспірант кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Nosach N. M.

*Postgraduate student of Department of Finance, Analysis and Insurance
Kharkov State University of Food Technology and Trade*

ІННОВАЦІЇ ЯК СТИМУЛЮЮЧИЙ ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ОБСЯГУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Диспропорції у темпах зростання товарообороту та реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв спонукають продавців до певних інноваційних дій з метою стимуляції торговельних операцій. На підставі результатів аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку Харківського регіону в роботі визначено роль інновацій як стимулюючого фактору зростання обсягів реалізації підприємств роздрібною торгівлю. Систематизовано групи інновацій підприємств торгівлі залежно від ступеня їх віддаленості від кінцевого споживача; запропоновано узагальнену класифікацію типів інновацій торговельних підприємств як основи їх стратегічного розвитку.

Ключові слова: інновації, інноваційні форми торгівлі, типи інновацій, роздрібна торгівля, обсяг реалізації.

Вступ та постановка проблеми. Торгівля відіграє багатоаспектну роль у соціально-економічному розвитку суспільства, що, зокрема, проявляється у задоволенні потреб споживачів, збалансуванні виробництва та споживання, забезпеченні зайнятості населення, формуванні валового внутрішнього продукту держави тощо. Мінливість сучасних умов господарювання, посилення впливу зовнішніх і внутрішніх дестабілізаційних факторів на ефективність функціонування підприємницьких структур у цій сфері зумовлюють необхідність пошуку нових інструментів у важелів управління комерційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлю, спрямованих на зростання обсягів реалізації, прибутковості, конкурентоспроможності та одночасне задоволення інтересів як власників цих підприємств, так і стейкхолдерів. Досвід розвинених країн свідчить, що підвищення якості обслуговування, рівня організації, привабливості та розвитку торговельного підприємства як головних умов зростання обсягів реалізації товарів і, відповідно, прибутковості досягається завдяки впровадженню торговельних інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних, організацій-

них та методологічних основ впровадження інновацій у діяльність торговельних підприємств зробили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.О. Бакунов, Е. Блондо, А.Ю. Голобородько, Т.В. Дубовик, І.В. Колодяжна, А.М. Несторенко, Б. Санто, Л.І. Федулова, В.Ю. Філіппов, Й. Шумпетер та інші. Сучасний стан соціально-економічного розвитку Харківського регіону, як і України загалом, характеризується значними диспропорціями в динаміці показників товарообороту підприємств торгівлі, реальних доходів населення, купівельної спроможності тощо. Тому, незважаючи на теоретичну і практичну цінність напрацьованих науковців, можна констатувати, що недостатньо дослідженими залишаються проблеми оптимального вибору інноваційних інструментів та форм торгівлі як стимуляторів забезпечення стабільного зростання обсягів реалізації підприємств роздрібною торгівлю.

Метою статті є систематизація інноваційних форм торгівлі та визначення ролі інновацій як стимулюючого фактору зростання обсягів реалізації підприємств роздрібною торгівлю Харківського регіону.

Результати дослідження. У попередніх дослідженнях нами було виявлено, що темпи зростання товарообороту

Харківської області протягом 2005–2015 рр. зростали непропорційно до темпів зростання реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв [1, с. 62]. Протягом 2017 року роздрібний товарооборот в Україні зріс на 8,8% і становив 816,6 млрд. грн., що є найкращим результатом від 2012 р. Водночас наявність інфляції у 13,7% свідчить про спад торгівлі в натуральному вимірі. Найбільшими обсягами роздрібного товарообороту характеризуються м. Київ (19,4%), Дніпропетровська (8,9%), Харківська (7,9%) та Одеська (7,7%) області [2]. Оскільки ці регіони є промислово-економічними центрами України з розвиненою інфраструктурою, найбільшою кількістю підприємств роздрібною торгівлі та високою густиною населення, то така закономірність є природною.

За даними Головного управління статистики, у Харківській області спостерігалось стабільне зростання обсягу роздрібного товарообороту підприємств з 25 895,5 млн. грн. у 2012 р. до 45 990,0 млн. грн. у 2017 р. (табл. 1). Одночасно відбувалося зростання середньої заробітної платні з 2753 грн. у 2012 р. до 6244 грн. у 2017 р.; проте таке зростання стосується номінальної заробітної платні, реальна ж до 2015 р. щорічно зменшувалася на 5–15%, і лише з 2016 р. спостерігалось її зростання.

За таких умов можна було б розраховувати на більше зростання обсягів роздрібного товарообороту, оскільки близько 45% свого доходу домогосподарства витрачають на продуктові товари. Водночас відбувалося значне розшарування доходів населення – найбільше зростання заробітної платні спостерігалось у державних службовців, правоохоронців та інших представників влади. Зростання доходів у деяких верств населення не приводить до значного зростання товарообороту, оскільки залишок грошей після задоволення своїх потреб вони зволіють віднести до банку або придбати нерухомість, електроніку та інші товари, які допоможуть зберегти гроші від знецінення. Також слід взяти до уваги зростання заборгованості із заробітної платні, яка зменшилася з 90 млн. грн. у 2012 р. до 74,3 млн. грн. у 2014 р., але починаючи з 2015 р. вона зростала і досягла 230 млн. грн. у 2017 р.

На величину роздрібного товарообороту впливають чисельність та структура населення – разом із зменшенням чисельності з 2742 тис. осіб у 2012 р. до 2701 тис. осіб у 2017 р. зросла кількість осіб від 60 років і старше з 592,1 тис. осіб до 618,8 тис. осіб у відповідні роки [3].

За статистикою, майже 40% населення отримує соціальні виплати, що змушує споживачів бути більш ощадливими, а це приводить до перерозподілу торгівлі на користь ринків, які можуть запропонувати більш низькі ціни.

Результати аналізу соціально-економічної ситуації Харківського регіону підтверджують висновки Т.В. Дубовик та І.О. Бучацької про те, що український споживач найближчими роками буде старший за віком, самотній і бідніший, більш міський і водночас соціально та екологічно стурбований і більш освічений, який постійно знаходиться на зв'язку. Це дасть можливість роздрібним підприємствам торгівлі розробити стратегії, що задовольняли би споживача, який очікує цінність, зручність, благополуччя, соціальну етичність, прозорість і чесність у процесі вибору та купівлі товарів народного споживання [4, с. 225].

Як будь-яка сфера сучасної економічної діяльності, роздрібною торгівлю України вимагає постійного вдосконалення організації господарської діяльності торговельних підприємств, зокрема, через використання інновацій, більш ефективних методів обслуговування покупців, розширення спектру торговельних послуг, застосування нових методів ціноутворення і продажів, формування нових підходів до управління каналами збуту, сучасних підходів до управління персоналом, впровадження новітніх засобів автоматизації праці тощо. Розвиток інноваційної діяльності в торгівлі дає змогу значно підвищити конкурентоспроможність, фінансову стійкість, а також задовольнити всі потреби покупців [5, с. 21].

Диспропорції у темпах зростання товарообороту та реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв спонукають продавців до певних інноваційних дій з метою стимуляції торговельних операцій, таких як:

- розвиток підприємств торгівлі, орієнтованих на обслуговування малозабезпечених категорій населення;
- створення дисконтних систем;
- розвиток електронної комерції;
- розвиток мережі зручно розташованих підприємств споживчого ринку й послуг пішохідної доступності;
- підвищення якості товарного асортименту;
- надання сервісних послуг підприємствами торгівлі тощо [1, с. 63].

Впровадження інноваційних форм та інструментів у торговельну діяльність є умовою збільшення обся-

Таблиця 1

Показники соціально-економічного розвитку Харківської обл. у 2012–2017 рр.

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн. грн.	25895,5	27978,5	32053,1	36807,4	41849,7	45990,0
Середня зарплата, грн.	2753	2975	3143	3697	4448	6244
Номінальна зарплата, у відсотках до попереднього року	114,4	108,1	105,7	117,6	120,3	140,4
Реальна зарплата, у відсотках до попереднього року	114,2	109,3	93,9	77,3	106,2	119,6
Заборгованість з виплати заробітної плати, тис. грн.	90078,5	88674,8	74326,9	115263,9	162273,2	230929,7
Чисельність наявного населення, тис. осіб	2742,2	2744,4	2737,2	2731,3	2718,6	2701,2
у тому числі						
міське	2197,3	2204,9	2202,5	2200,7	2192,5	2178,8
сільське	544,9	539,5	534,7	530,6	526,1	522,4

Джерело: складено автором на основі даних [3]

гів реалізації товарів та прибутковості і, як наслідок, забезпечення сталого економічного розвитку та конкурентоспроможності підприємств. У торгівлі інновації більшою мірою пов'язані з появою нової або вдосконаленням наявної послуги або технології її надання. На думку Л.І. Федулової, інновації в оптовій і роздрібній торгівлі з'являються не як результат НДДКР, а як результат стратегічного аналізу й/або бенчмаркінгу; у торговельних підприємствах впроваджуються нововведення, пов'язані з появою нових елементів торгово-технологічного процесу або маркетингу; створюються й упроваджуються інновації, як розроблені як у самій галузі, так і в інших галузях, насамперед у промисловості [6]. Здебільшого практика інноваційної діяльності торговельних підприємств обмежується оновленням товарного асортименту, застосуванням стереотипних схем розміщення товарів у торговельних залах відповідно до споживчих переваг та впровадженням програм лояльності до клієнтів.

Інновації можуть бути новими для споживача, але не обов'язково новими для «всього світу». Природа інновацій сильно варіюється і залежить від технологічної складності, від пропозиції технологій на ринку і від попиту на нові та вже наявні товари (послуги) [7, с. 54]. Тобто споживач зіштовхується лише з тією частиною інновацій, яка

безпосередньо стосується спілкування з ним, враховує його потреби та бажання.

Залежно від ступеня віддаленості від кінцевого споживача інновації можна поділити на три групи, такі як бізнес-конфігурація, пропозиція ринку та досвід споживача (рис. 1).

Слід зазначити, що у розвитку торговельних підприємств усе більше значення мають інновації нематеріальної природи, які стосуються того, як просунути новий товар на ринок, як сформувані стратегію розвитку підприємства, як здійснити комунікації та взаємодії між співробітниками, як сформувані структуру управління, які нові організаційні рішення застосувати, як здійснювати підвищення кваліфікації кадрів, яким чином залучати фінансові ресурси [7, с. 54].

В економічній літературі розглядається значна кількість типів торговельних інновацій залежно від покладених в основу класифікації параметрів. Відповідно до класифікації, інновації в торгівлі можна охарактеризувати як: середні; засновані на комбінації різних типів знань; інновації, які замінюються; пов'язані з розрахунком і оптимізацією параметрів; централізовані; з терміном корисного використання не менше п'яти років. Під час дослідження інновацій торговельних підприємств І.В. Колодяжною було виділено такі види: товарні інновації, організаційно-

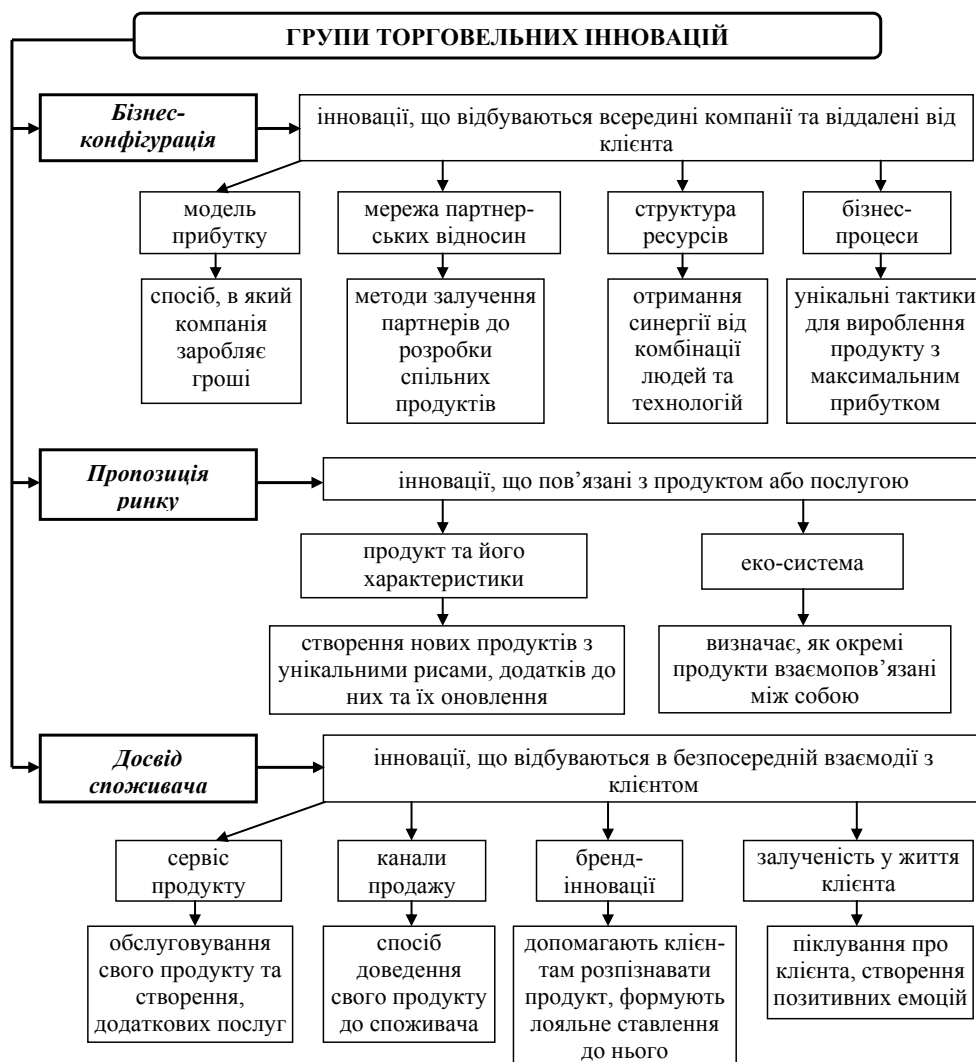


Рис. 1. Групи інновацій залежно від ступеня їх віддаленості від кінцевого споживача

Джерело: сформовано автором на основі [8]

економічні інновації, фінансові інновації, інформаційно-технологічні інновації [7, с. 54].

На думку Д.В. Крисанова, для торговельних підприємств прийнятна така класифікація видів інновацій:

- за видом діяльності підприємства інновації підрозділяються на інновації в оптовій і роздрібній торгівлі;
- за технологією впровадження інновації підрозділяються на продуктові і процесні;
- за джерелами фінансування: інновації за рахунок прямих джерел, інновації за рахунок непрямих джерел;
- за типом новизни: інновації для галузі та інновації для підприємства [9, с. 86–87].

Найбільш відомою є класифікація інновацій, запропонована відомим топменеджером у сфері роздрібно торгівлі Е. Блондо, в якій він виокремлює сім типів інновацій у торговельних підприємствах: радикальні, покрокові, соціальні, технічні, революційні, локальні, архітектурні [10].

Дослідження думок провідних науковців дало змогу сформулювати узагальнену класифікацію типів інновацій торговельних підприємств (рис. 2).

Запропонована класифікація інновацій може стати основою для стратегічного аналізу рішень, які не лише сфокусовані на продукті, а й спрямовані на управлінські та фінансові інновації. Масштабні якісні зміни в економіці, зумовлені бурхливим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, загострюють конкурентну боротьбу та

вимагають системного підходу до розроблення адаптивної стратегії торговельного підприємства, спрямованої на стимулювання зростання обсягів реалізації, підвищення рівня фінансової результативності, забезпечення ліквідності та платоспроможності тощо. Тому впевнено можна стверджувати, що саме інноваційність підприємства визначає його стратегію.

Висновки. Диспропорції у темпах зростання товарообороту та реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв спонукають підприємства торгівлі до певних інноваційних дій з метою підвищення привабливості для покупців та стимулювання зростання обсягів реалізації товарів. Результати аналізу динаміки показників соціально-економічного стану Харківського регіону виявили зростання роздрібно товарообороту на 78% протягом 2012–2017 років. За цей період відбулося зростання середньої заробітної платні на 126%, проте зростання заборгованості із зарплатні на 156%, значне зростання темпів інфляції, зміна демографічного складу населення (зокрема, збільшення частки домогосподарств, які отримують соціальні виплати) стали негативними факторами, що призвели до зниження купівельної спроможності населення та зменшення реальних обсягів реалізації товарів підприємств роздрібно торгівлі.

Систематизація груп інновацій підприємств торгівлі залежно від ступеня їх віддаленості від кінцевого спо-

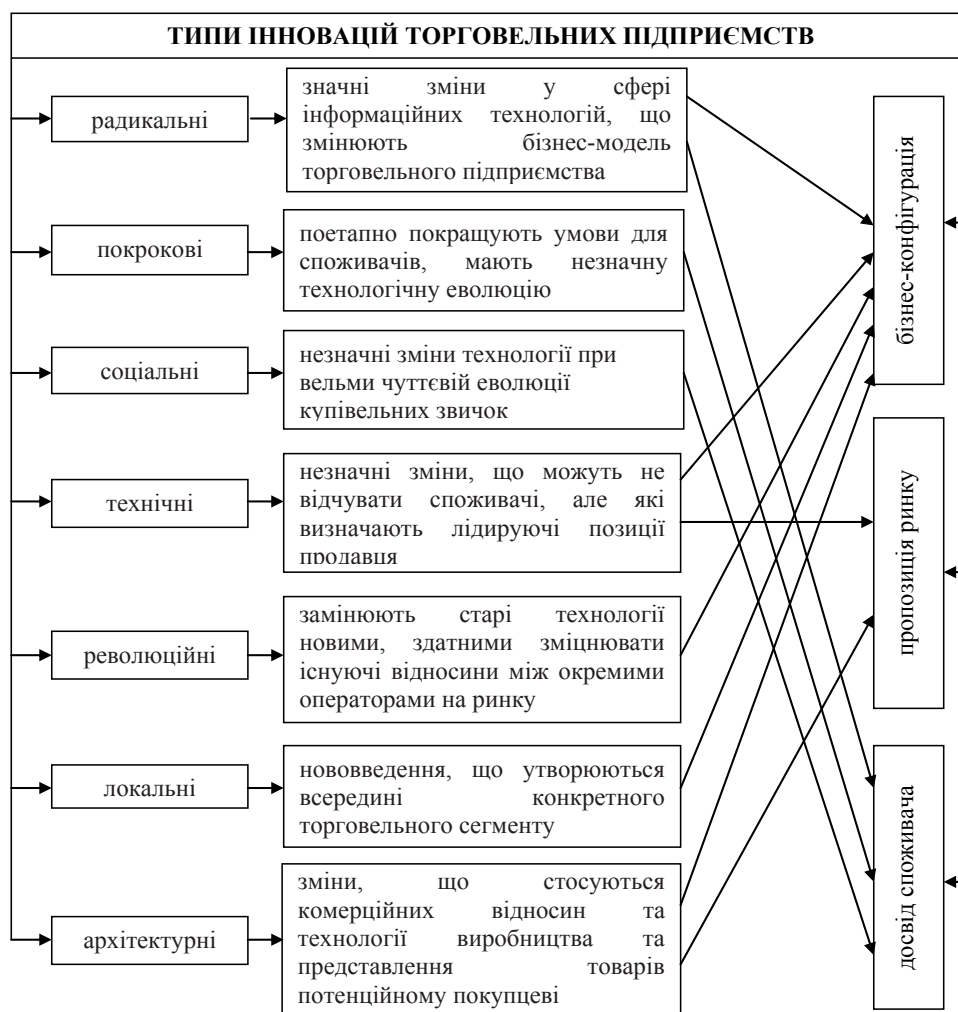


Рис. 2. Класифікація типів інновацій торговельних підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [8; 10]

живача та огляд типів торговельних інновацій дали змогу запропонувати узагальнену класифікацію інновацій торговельних підприємств як основи їх стратегічного розвитку. Запропонована класифікація інновацій може стати основою для системного підходу до розроблення адаптивної стратегії торговельного підприємства, спрямованої на

стимулювання зростання обсягів реалізації, підвищення рівня фінансової результативності, забезпечення ліквідності та платоспроможності тощо. Саме розроблення адаптивної стратегії, спрямованої на стимулювання зростання обсягів реалізації підприємства роздрібною торгівлю, визначає напрями подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Ставерська Т.О., Носач Н.М. Сучасний стан та тенденції розвитку торгівлі у Харківській області. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12-2. С. 60–64.
2. Розничный товароборот (Украина) / Минфин. URL: <https://index.minfin.com.ua/index/trade/?2017-12>
3. Головне управління статистики у Харківській області URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/stat-informatsiya>
4. Дубовик Т.В., Буцацька І.О. Інноваційна спрямованість розвитку підприємств роздрібною торгівлю. Маркетинг і менеджмент інновацій. Розділ 4 Проблеми управління інноваційним розвитком. 2017. № 1 С. 223–230. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>
5. Федулова Л.І. Інноваційність розвитку сфери торгівлі. Вісник КНТЕУ. Держава та економіка. 2016. № 3. С. 17–33.
6. Федулова Л.І. Інновації, ініційовані споживачами: можливості залучення торговельних мереж. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Економічна теорія. 2014. № 2 (17). С. 46–63.
7. Колодяжна І.В. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності торговельних підприємств України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2015. Вип. 5. С. 53–56.
8. Пластовець П. 10 стандартів інновацій. URL: <http://open.kmbs.ua/ua/articles/finance/19600/10-ctandardiv-innovaci>
9. Крисанов Д.Ф. Інноваційний фактор розвитку харчової промисловості України. Економіка України. 2009. № 4. С. 71–81.
10. Блондо Э. Инновации в розничной торговле. Бизнес-журнал. 2005. № 4. С. 48-51. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=IBjrAwAAQBAJ>

ИННОВАЦИИ КАК СТИМУЛИРУЮЩИЙ ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. Диспропорции в темпах роста товарооборота и реальных доходов домохозяйств вследствие ухудшения потребительских настроений вынуждают продавцов к определенным инновационным действиям с целью стимуляции торговых операций. Основываясь на результатах анализа тенденций социально-экономического развития Харьковского региона, в работе определена роль инноваций как стимулирующего фактора увеличения объемов реализации предприятий розничной торговли. Систематизированы группы инноваций предприятий торговли в зависимости от степени их отдаленности от конечного потребителя; предложена обобщенная классификация типов инноваций торговых предприятий как основы их стратегического развития.

Ключевые слова: инновации, инновационные формы торговли, типы инноваций, розничная торговля, объем реализации.

INNOVATIONS AS A PERFORMING FACTOR OF GROWTH OF SALES VOLUMES OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

Summary. Disproportions in the growth rates of commodity turnover and real household incomes, because of deteriorating consumer confidence, encourage sellers to take certain innovative actions to stimulate trade. Based on the results of the analysis of trends in the socio-economic development of the Kharkov region, the role of innovations as a factor stimulating the growth of sales volumes of retail enterprises is determined. The groups of innovations of the enterprises of trade depending on degree of their remoteness from the user are systematized; the generalized classification of types of innovations of trade enterprises as a basis of their strategic development is offered.

Key words: innovations, innovative forms of trade, types of innovations, retail trade, sales volume

Овандер Н. Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Житомирського державного технологічного університету

Ovander N. L.
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economics of Enterprise
Zhytomyr State Technological University

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Анотація. У статті проаналізовані дефініції понять «інновація» та «інвестиція» та обґрунтовано необхідність їх розгляду як єдиного цілого. Проведено порівняльну оцінку сучасного стану інноваційної активності підприємств України загалом та Житомирської області. Проаналізовано джерела інвестиційного забезпечення підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність. У статті звернута увага на причини, що перешкоджали впровадженню інновацій. Запропоновані шляхи підвищення інноваційно-інвестиційної активності українських підприємств.

Ключові слова: інновація, інвестиції, інноваційна активність, інноваційно-інвестиційна діяльність, розвиток, інвестиційна привабливість регіону.

Вступ та постановка проблеми. Динамічність сучасного життя спонукає підприємства до необхідності або генерувати власні інноваційні ідеї, або запозичувати їх в інших. Таким чином, успішний розвиток бізнесу стає можливим тільки за умови здатності підприємця не тільки генерувати нові ідеї, але й впроваджувати їх у свою практичну діяльність. Саме про це свідчить світовий досвід успішних країн, які є інноваційними лідерами, такими як Швейцарія, Нідерланди, Швеція, Великобританія, що займають з першого по четверте місце відповідно в ранжуванні згідно Global Innovation Index 2018 [1, с. xxxvi]. Тобто інноваційний шлях розвитку економіки будь-якого підприємства є гарантією успішної економічно незалежної та розвинутої країни. Саме впровадження інновацій дає можливість підприємству вистояти та перемогти в конкурентній боротьбі на внутрішньому ринку та завоювати зовнішні. Для сучасної української економіки це питання зараз є найактуальнішим у зв'язку зі втратою частини ринку Росії, відкриттям кордонів для імпорту з інших країн у зв'язку зі вступом у Світову організацію торгівлі. Визначаючи таку проблему, треба зазначити, що останніми роками уряд України ухвалив досить велику низку рішень, постанов, завдань та програм, які мали б підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств. Проте, на жаль, більшість з них не були реалізовані на практиці. Однією з найбільших проблем, яка виникає у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу, є необхідність залучення для такого процесу великого обсягу інвестицій, які ще й мають найбільший рівень ризику. Саме тому поєднання інновації та інвестиції в єдину та цілісну економічну систему є доцільним і необхідним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з актуальністю зазначеної проблеми питанню аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності як на державному та регіональному рівнях, так і на рівні підприємств присвячено багато наукових праць закордонних фахівців, таких як Г.Дж. Александер, Дж.В. Бейлі, Д. Белл, Л.Дж. Гітман, Д.К. Гелбрейт, М.Д. Джонк, П.Ф. Друкер, Й. Шумпетер, У.Ф. Шарп та інші. Не менше уваги було приділено цьому питанню і вітчизняними вченими, такими як О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, А.П. Дука, С.М. Ілляшенко, П.П. Микитюк, Т.В. Майорова, К.М. Хаустова, Л.І. Федулова, та багато інших.

Проведений аналіз літературних джерел вказує на підвищений інтерес до наукових робіт, присвячених тематиці інноваційно-інвестиційного розвитку підприємництва. Науковцями було розроблено безліч моделей, підходів, стратегій інноваційно-інвестиційної діяльності. Проте зацікавленість української економічної науки в цьому напрямі тільки зростає.

Проведений аналіз наукових робіт дозволяє дійти висновку про те, що сучасна економічна фахова література достатньо приділяє уваги питанню інвестиційної та інноваційної діяльності: багато робіт присвячено визначенню понять, розробленню методик оцінювання, факторів впливу, результатів впровадження інновацій тощо. Крім того, треба враховувати, що втілення в життя будь-якої інновації потребує не тільки досить вагомих за розміром, але й найбільш ризикованих інвестицій. Саме така щільна взаємозалежність інноваційної та інвестиційної діяльності робить дослідження актуальним для сьогодення. Рухливість сучасних економічних систем та мінливість зовнішніх і внутрішніх умов функціонування суб'єктів господарювання, необхідність вистояти в конкурентній боротьбі за споживача та приймати обґрунтовані стратегічні інноваційно-інвестиційні рішення зумовлюють завдання постійного моніторингу стану інноваційно-інвестиційної діяльності.

Метою статті є вивести визначення інноваційно-інвестиційної діяльності, проаналізувати динаміку розвитку такої діяльності підприємств України та порівняти з динамікою підприємств Житомирської області. Крім того, метою є проаналізувати фактори, що перешкоджають реалізації інноваційних ідей у практику сучасних українських підприємств.

Результати дослідження. Сучасна динамічна економічна система вимагає від підприємства певного рівня інноваційності, тобто здатності впроваджувати в його діяльність нових форм організації виробництва, випуску нових товарів, використання сучасних технологій виробництва. Оскільки саме це є запорукою не тільки підвищення його конкурентоспроможності, а й взагалі подальшого існування. Але реалізація інноваційних процесів потребує достатнього фінансового забезпечення. Тому виникає необхідність розглядати інноваційно-інвести-

ційну діяльність як єдину систему. Проте більшість науковців надають визначення цих дефініцій окремо.

Засновник інновацій Й. Шумпетер [2] під поняттям «інновацій» розумів іншу якість засобів виробництва, яка досягається не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування чи наявної організаційної системи, а з'являється поруч з ними через введення нових засобів виробництва чи систем його організації. Щодо українського законодавства, то Закон України «Про інноваційну діяльність» інноваціями вважає «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [3]. З погляду поєднання понять «інновація» та «інвестиція» важливим є визначення інновацій, надане П.Ф. Друкером [4], який визначає інновації як специфічний інструмент підприємства, що дає ресурсам нові можливості створення багатства. Тобто автор за мету інновації ставить отримання прибутку, що збігається з метою інвестування. Саме така мета інвестування зазначена в Законі України «Про інвестиційну діяльність»: «інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [5]. Податковий Кодекс України розглядає інвестиції суто з бухгалтерської позиції тобто як «господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно» [6]. А.П. Дука [7, с. 44] під інвестиціями розуміє економічні ресурси, що спрямовані на збільшення реального капіталу суспільства, а саме: розширення та модернізацію виробництва; створення: виробничої інфраструктури, товарно-матеріальних запасів та резервів, соціальної інфраструктури; підготовку та перепідготовку персоналу; науку та наукове обслуговування тощо, тобто підкреслює інноваційне спрямування інвестицій, а саме те, що інвестиції мають вкладатися в щось нове.

Усвідомлюючи необхідність розглядати інновацій та інвестицій як цілісну та взаємопов'язану систему, найкращим чином, на нашу думку, це роблять науковці Ю.В. Яковець та Б.Н. Кузик, які вважають, що «інвестиції – це необхідна умова здійснення інновацій, тобто їх живе тіло. Водночас інновації вони вважають душею інвестицій, без яких капітальні вкладення можуть виявитися неефективними або навіть шкідливими, продовжуючи життя конкурентоздатним товарам» [8]. На жаль, у жодному з основоположних законодавчих документів України такого щільного взаємозв'язку між поняттями «інновація» та «інвестиція», «інноваційна діяльність» та «інвестиційна діяльність» не простежується. Так, Закон України «Про інвестиційну діяльність» під «інвестиційною діяльністю» розуміє сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій» [5]. Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає, що «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [3]. З погляду авторів М.В. Черної, С.В. Глухової «інвестиційна діяльність підприємства є об'єктивним процесом, що має певну логіку розвитку відповідно до властивих йому закономірностей та відіграє важливу роль у розвитку підприємства, починаючи з визначення інвестиційної політики та інвестиційної стратегії, які підприємство формує самостійно,

виходячи з цілей свого стратегічного розвитку» [9, с. 15]. Таким чином, зумовленість інноваційних процесів інвестиційною діяльністю спонукає до аналізу інноваційної діяльності підприємств України та Житомирської області у поєднанні з джерелами її фінансування.

Під час аналізу статистичних даних по Україні, необхідно враховувати такі зауваження. По-перше, починаючи з 2014 року дані статистичних щорічників наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях. По-друге, у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним. Друге зауваження стосується статистичних даних як по Україні, так і по Житомирській області. Саме з цих причин відхилення розраховані за періоди 2010–2014 рр. та 2015–2017 рр. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств України протягом 2010–2017 років була негативною (табл. 1).

Про це свідчить скорочення більшості витрат українських підприємств. Протягом досліджуваного періоду частка інноваційно активних підприємств коливалась в межах 12–18%. Зрозуміло, що це досить мало для «інноваційного прориву», курс на який проголошено державою. Тобто низький рівень інноваційності означає і низьку конкурентоспроможність продукції сучасних вітчизняних підприємств, а відповідно, і неможливість конкурувати на зовнішніх ринках.

У загальній сумі витрат підприємств на інноваційну діяльність, згідно з даними табл. 1, найбільшу частку становить придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – в межах від 55% у 2005 році до 85% у 2016 році. Тобто інвестиції вітчизняних підприємств насамперед спрямовані на придбання готової сучасної техніки та технологій, в тому числі й програмного забезпечення. На перший погляд, така динаміка є позитивною, оскільки вона свідчить про оновлення техніко-технологічної бази підприємств. Проте частка інноваційних витрат на власні дослідження та розроблення є досить незначною – від 7,5% до 23,8%. Придбання зовнішніх знань у структурі витрат має зовсім мізерну частку. Найбільше значення – трохи більше за 4% – спостерігалось у 2000 та 2005 роках. Але починаючи вже з 2012 року частка цих витрат становить менше 1%.

Якщо порівнювати інноваційну активність підприємств Житомирської області з Україною загалом, то динаміка показників має спільні риси (табл. 1, табл. 2). Суттєвого скорочення зазнали абсолютні витрати на інноваційну діяльність підприємств Житомирщини у 2017 році порівняно з 2015-м (табл. 2) – на 50 млн. грн., 94% з яких становили витрати на придбання обладнання та програмного забезпечення. Протягом 2008–2017 років на придбання нової техніки підприємства Житомирської області витрачали ще більшу частку, ніж підприємства України – до 90–100% коштів (табл. 2). На нові дослідження і розроблення інновацій та придбання інших зовнішніх знань підприємства витрачали кошти епізодично. Найбільше – близько 300–360 тис. грн. – підприємства Житомирщини вклали в ці напрями у 2000 році. Решта років – значно менше, або інвестиції в цю сферу діяльності не здійснювалися зовсім.

З усього вищезазначеного виникає потреба в аналізі причин низької інноваційної активності підприємств України та Житомирщини.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств України

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками							
			дослідження і розробки		придбання інших зовнішніх знань		придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		інші витрати	
			%	млн.грн.	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
2000	18,0	1760,1	266,2	15,12	72,8	4,14	1074,5	61,05	182,7	10,38
2005	11,9	5751,6	612,3	10,65	243,4	4,23	3149,6	54,76	754,6	13,12
2008	13,0	11994,2	1243,6	10,37	421,8	3,52	7664,8	63,90	2664,0	22,21
2009	12,8	7949,9	846,7	10,65	115,9	1,46	4974,7	62,58	2012,6	25,32
2010	13,8	8045,5	996,4	12,38	141,6	1,76	5051,7	62,79	1855,8	23,07
2011	16,2	14333,9	1079,9	7,53	324,7	2,27	10489,1	73,18	2440,2	17,02
2012	17,4	11480,6	1196,3	10,42	47,0	0,41	8051,8	70,13	2185,5	19,04
2013	16,8	9562,6	1638,5	17,13	87,0	0,91	5546,3	58,00	2290,9	23,96
2014	16,1	7695,9	1754,6	22,80	47,2	0,61	5115,3	66,47	778,8	10,12
2015	17,3	13813,7	2039,5	14,76	84,9	0,61	11141,3	80,65	548,0	3,97
2016	18,9	23229,5	2457,8	10,58	64,2	0,28	19829,0	85,36	878,4	3,78
2017	16,2	9117,5	2169,8	23,80	21,8	0,24	5898,8	64,70	1027,1	11,27
2014 до 2010	2,3	-349,6	758,2	10,4	-94,4	-1,1	63,6	3,7	-1077,0	-12,9
2017 до 2015	-1,2	-4696,2	130,3	9,0	-63,1	-0,4	-5242,5	-16,0	479,1	7,3

Джерело: розраховано автором за даними [10]

Таблиця 2

Інноваційна активність промислових підприємств Житомирської області

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками							
			дослідження і розробки		придбання інших зовнішніх знань		придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		інші витрати	
			%	тис.грн.	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
2000	23,1	27663,8	357,2	1,29	307,3	1,11	1686,0	6,09	24391,1	88,17
2005	12,5	46797,1	0,0	0,00	290,0	0,62	2470,6	5,28	39559,9	84,53
2008	11,4	48563,7	165,0	0,34	0,0	0,00	46892,1	96,56	1506,6	3,10
2009	10,5	44674,3	145,0	0,32	0,0	0,00	44090,0	98,69	439,3	0,98
2010	12,4	28417,3	0,0	0,00	100,0	0,35	25562,2	89,95	2755,1	9,70
2011	14,4	758658,8	0,0	0,00	0,0	0,00	756950,7	99,77	1708,1	0,23
2012	16,5	72451,0	0,0	0,00	0,0	0,00	71739,3	99,02	711,7	0,98
2013	17,5	73107,0	28,0	0,04	4,0	0,01	71335,0	97,58	1740,0	2,38
2014	12,5	60588,0	20,0	0,03	738,3	1,22	57006,8	94,09	2822,9	4,66
2015	15,5	32626,8	7,3	0,02	0,0	0,00	30201,4	92,57	2418,1	7,41
2017	13,9	10443,0	51,6	0,49	148,9	1,43	10037,2	96,11	205,3	1,97
2014 до 2010	0,1	32170,7	20	0,03	638,3	0,87	31444,6	4,14	67,8	-5,04
2017 до 2015	1,4	-50145,0	31,6	0,46	-589,4	0,21	-46969,6	2,02	-2617,6	-2,69

Джерело: розраховано автором за даними [11]

Згідно з даними, наведеними у табл. 3, понад 80% підприємств України вважали, що вони не мають вагомих причин реалізувати інновації на своєму підприємстві, причому протягом 2012–2016 рр. їхня частка зросла на 0,8%. Основними причинами підприємці зазначили: низький попит на інновації на ринку (10,2% – у 2014–2016 рр. та 6,0% – у 2012–2014 рр.); у 2014–2016 рр. – відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій визначили 9,3% підприємств та реалізацію попередніх інновацій – 8,7%. Згідно зі статистичними даними (табл. 3), найбільш вагомими чинниками, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємства, вважають: брак коштів (при-

близно 10–11% підприємств), високі витрати на інновації (9% – у 2014–2016 рр.). Підприємства виокремлюють два основних напрями проблем: пошук джерел фінансування інноваційної діяльності та недостатність державної підтримки. Причому другий напрям варто розділити на фінансовий складник – труднощі в отриманні державної субсидії або допомоги – та правовий – законодавчі й нормативні документи, які створили додаткове навантаження. Такі причини вказали близько 6% підприємств (табл. 3). Таким чином, доходимо висновку, що багато проблем підприємців, що стримують інноваційну діяльність, мають бути вирішені на макроекономічному рівні.

Таблиця 3

Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій, %

	2012–2014 рр.	2014–2016 рр.	Відхилення
Немає вагомих причин здійснювати інновації	82,2	83,0	0,8
у тому числі			
Низький попит на інновації на ринку	6,0	10,2	4,2
Через попередні інновації	3,9	8,7	4,8
Через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	3,0	5,9	2,9
Відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	7,4	9,3	1,9
Можливі впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	17,8	17,0	-0,8
у тому числі			
Відсутність коштів у межах підприємства	11,4	9,7	-1,7
Відсутність кредитів або приватного капіталу	6,1	5,0	-1,1
Зависокі витрати на інновації	-	9,0	-
Відсутність кваліфікованих працівників	1,7	2,0	0,3
Відсутність партнерів по співпраці	1,9	1,4	-0,5
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	5,8	6,5	0,7
Невизначений попит на інноваційні ідеї	2,1	2,8	0,7
Занадто велика конкуренція на ринку	4,3	5,3	1,0
Законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	-	5,8	-

Джерело: розраховано автором за даними [12]

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні

Роки	Загальна сума витрат млн.грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%
2000	1757,1	1399,3	79,64	7,7	0,44	133,1	7,57	217,0	12,35
2005	5751,6	5045,4	87,72	28,1	0,49	157,9	2,75	520,2	9,04
2008	11994,2	7264,0	60,56	336,9	2,81	115,4	0,96	4277,9	35,67
2009	7949,9	5169,4	65,02	127,0	1,60	1512,9	19,03	1140,6	14,35
2010	8045,5	4775,2	59,35	87,0	1,08	2411,4	29,97	771,9	9,59
2011	14333,9	7585,6	52,92	149,2	1,04	56,9	0,40	6542,2	45,64
2012	11480,6	7335,9	63,90	224,3	1,95	994,8	8,67	2925,6	25,48
2013	9562,6	6973,4	72,92	24,7	0,26	1253,2	13,11	1311,3	13,71
2014	7695,9	6540,3	84,98	344,1	4,47	138,7	1,80	672,8	8,74
2015	13813,7	13427,0	97,20	55,1	0,40	58,6	0,42	273,0	1,98
2016	23229,5	22036,0	94,86	179,0	0,77	23,4	0,10	991,1	4,27
2017	9117,5	7704,1	84,50	227,3	2,49	107,8	1,18	1078,3	11,83
2014 до 2010	-349,6	1765,1	25,6	257,1	3,4	-2272,7	-28,2	-99,1	-0,9
2017 до 2015	-4696,2	-5722,9	-12,7	172,2	2,1	49,2	0,8	805,3	9,9

Джерело: розраховано автором за даними [10]

Попередній проведений аналіз даних, наведених в табл. 3, однією з найвагоміших причин неінноваційності українських підприємств визначає проблему фінансування інноваційної діяльності. Динаміка загальної суми витрат підприємств України на інноваційну діяльність (табл. 4) в абсолютних значеннях є негативною: відбулося їх скорочення у 2017 р. проти 2015 р. – на 4,7 млрд. грн. та у 2014 р. проти 2010 р. на 349,6 млн. грн. Враховуючи інфляційні процеси, більш доречним буде аналіз структури витрат. Так, протягом 17 років (2000–2017 рр.) основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємства. Причому починаючи з 2000 р. і до 2016 р. спостерігалось поступове зростання цієї частини. Найбільшого значення цей показник сягнув у 2015 р. – 97,2%. Тобто фактично весь тягар впровадження інноваційної діяльності в Україні покладений на самих підприємців. Частка державного фінансування

інноваційних проектів фактично є мізерною і в основному коливається в межах 1–3% від загальної суми інноваційних витрат. Частка іноземних інвестицій найбільшого значення досягла у 2009–2010 роках – 19% та 30% відповідно. Проте останніми роками відбулося різке падіння іноземних інвестицій. Їхні частки становлять від 0,1% (2016 р.) до 1,8% (2014 р.).

Аналогічні тенденції спостерігаються в Житомирській області (табл. 5). Проте є деякі й відмінності. Так, у 2017 р. порівняно з 2014 р. відбулося скорочення загальної суми витрат на 22 млн. грн., причому це відбулося за рахунок скорочення всіх джерел фінансування окрім вітчизняних інвесторів. Протягом 2010–2014 років тенденції були більш позитивними – загальна сума інноваційних витрат підприємств Житомирщини зростає на 32 млн. грн. Можна дійти висновку про хаотичність та нерівномірність динаміки часток як вітчизняних, так і закордонних інвесто-

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Житомирської області, тис. грн.

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		вітчизняних інвесторів		іноземних інвесторів		інші джерела	
		тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%
2000	27663,8	19741,5	71,36	0,0	0,00	1760,9	6,37	6161,4	22,27
2001	27171,0	19152,7	70,49	13,0	0,05	0,0	0,00	8005,3	29,46
2005	46797,1	43692,7	93,37	0,0	0,00	349,0	0,75	2755,4	5,89
2008	48563,7	28585,6	58,86	4115,0	8,47	0,0	0,00	15863,1	32,66
2009	44674,3	43777,0	97,99	145,0	0,32	0,0	0,00	752,3	1,68
2010	28417,3	19961,6	70,24	2080,7	7,32	0,0	0,00	6375,0	22,43
2011	758658,8	39979,3	5,27	0,0	0,00	0,0	0,00	718679,5	94,73
2012	72451,0	27526,0	37,99	16581,8	22,89	0,0	0,00	28343,2	39,12
2013	73107,0	56075,8	76,70	0,0	0,00	0,0	0,00	17031,2	23,30
2014	60588,0	49721,8	82,07	0,0	0,00	0,0	0,00	10866,2	17,93
2015	32626,8	26948,8	82,60	0,0	0,00	1638,0	5,02	4040,0	12,38
2017	10443,0	8500,9	81,40	1695,1	16,23	0,0	0,00	247,0	2,37
2014 до 2010	32170,7	29760,2	11,8	-2080,7	-7,3	0,0	0,0	4491,2	-4,5
2017 до 2015	-22183,8	-18447,9	-1,2	1695,1	16,2	-1638,0	-5,0	-3793,0	-10,0

Джерело: розраховано автором за даними [11]

рів – у певні періоди з їхнього боку взагалі не відбувалося фінансування.

Висновки. Проведене дослідження сучасного стану українських підприємств та підприємств Житомирщини показало їхню низьку інноваційну активність та відставання країни в сфері інноваційного розвитку. Це підтверджується тим, що в ранжуванні країн згідно з Global Innovation Index 2018 [1, с. хх] Україна посідає 43-тє місце серед 126 країн світу. З одного боку, це досить непоганий результат, тому що наша країна відповідно до вищезазначеного рейтингу віднесена до другої групи країн – успішних інноваторів [1, с. xxxvi]. Оцінка джерел фінансування інноваційної діяльності та причин, що перешкоджали здійсненню інновацій, показала, що вітчизняним підприємствам насамперед бракує власних коштів для реалізації інноваційного розвитку. Вихід з цієї ситуації полягає в розробленні обґрунтованої стратегії розвитку сфери інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, а головне – не її існування на папері, а реальне впровадження у

життя. Це означає, що держава має створити свою модель національної інноваційної системи (НІС), орієнтовану на побудову постіндустріального суспільства. Побудова НІС України має ґрунтуватися на адаптації світового досвіду, виходячи з можливостей та ресурсів країни. Враховуючи те, що Україна за розміром ВВП є невеликою країною, є сенс позичити досвід малих високорозвинених європейських країн. Їх основною рисою є не розпорошення державних коштів на декілька напрямів фундаментальних досліджень, а ретельний вибір таких із них, в яких країна здатна досягти світового рівня [13, с. 46]. З іншого боку сільське господарство відіграє значну роль в економіці України. Тому не можна залишати поза увагою альтернативні моделі НІС, інноваційна політика яких спрямована на запозичення та поширення інноваційних розробок [13, с. 45–46]. На нашу думку, національну інноваційну систему України варто розробляти, поєднуючи досвід малих високорозвинених європейських країн та альтернативні моделі НІС.

Список використаних джерел:

1. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report> (дата звернення: 25.06.2018)
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития [пер. с англ.]. М.: Прогресс. 1992.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002р. № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.06.2018)
4. Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. М.: Вильямс. 2008. 432с.
5. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991р. № 1560–XII. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page>. (дата звернення: 21.06.2018)
6. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 21.06.2018)
7. Дука А. П. Теория та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібник. К.: Каравела, 2007. 424 с.
8. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. М.: ЗАО «Издательство «Экономика»», 2004. 632 с.
9. Чорна М.В., Глухова С.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства : монографія. Х.: ФО-П Шейніна О.В., 2010. 210 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.06.2018)
11. Наука, технології та інновації / Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Житомирській області. URL: <http://www.zt.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.06.2018)
12. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm. (дата звернення: 22.06.2018)
13. Мілевська Т.С. Моделі інноваційного розвитку економіки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 44-47.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проанализированы дефиниции понятий «инновация» и «инвестиция» и обоснована необходимость их рассмотрения как единого целого. Проведена сравнительная оценка современного состояния инновационной активности предприятий Украины в целом и Житомирской области. Проанализированы источники инвестиционного обеспечения предприятий, которые осуществляют инновационную деятельность. В статье обращено внимание на причины, которые препятствовали внедрению инноваций. Предложены пути повышения инновационно-инвестиционной активности украинских предприятий.

Ключевые слова: инновация, инвестиции, инновационная активность, инновационно-инвестиционная деятельность, развитие, инвестиционная привлекательность региона.

INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF UKRAINE AND ZHYTOMYR REGION

Summary. The article analyzes the definitions of the concepts “innovation” and “investment” and justifies the need to consider them as one whole. A comparative assessment of the current state of innovative activity of enterprises in Ukraine in general and the Zhytomyr region has been carried out. Sources of investment support for enterprises that carry out innovative activities have been analyzed. The article draws attention to the causes that hindered the introduction of innovations. The ways of increasing the innovation and investment activity of Ukrainian enterprises are suggested.

Key words: innovation, investments, innovation activity, innovation and investment activity, development, investment attractiveness of the region.

УДК 338.4:[658:005.5]

Овчарук В. В.

*доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ovcharuk V. V.

*Senior Lecturer at Department of Foreign Trade and Customs
Lviv Polytechnic National University*

СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті конкретизовано сутність поняття систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів. Розглянуто трактування поняття «система» у літературних джерелах, а також ідентифіковано етимологічність цього поняття. Наведено трактування окремих систем з позиції вітчизняної нормативно-правової бази. Запропоновано розглядати поняття систем адміністрування в управлінні підприємствами з позиції онтологічного підходу, що є найпоширенішим в економічних дослідженнях. Такі системи запропоновано трактувати як комплекс упорядкованих взаємопов'язаних елементів, які, утворюючи певну цілісність та єдність, забезпечують цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технології управління на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур.

Ключові слова: адміністрування, діловодство, документація, інформація, підприємство, система, управління.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення підприємства вимушені постійно шукати нові шляхи вдосконалення своєї системи менеджменту для удосконалення управління та пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності діяльності. При цьому важливе завдання – будувати і використовувати такі системи адміністрування в управлінні, які з урахуванням євроінтеграційних процесів найкраще б відповідали цілям і завданням, а також враховували би вплив різних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування.

Системи адміністрування на підприємстві нерозривно пов'язані з конкретними потребами учасників як керівної, так і керованої систем управління. Зокрема,

доцільність застосування інструментарію адміністрування визначається насамперед потребами керівників різного управління. Так, наприклад, відповідні інформація та документація потрібні ТОП-менеджерам суб'єкта господарювання для вибору стратегії, визначення цілей, формування організаційної структури управління, ідентифікування найбільш перспективних ринкових ніш, позиціонування на ринку, посилення конкурентних позицій, формування номенклатури та асортименту продукції тощо. Іншими словами, системи адміністрування необхідні керівникам інституційного рівня управління насамперед з метою забезпечення розвитку бізнесу – ключового їхнього завдання. Такі системи безпосередньо сприяють і забезпеченню стабільності функціонування компанії на

ринку, що особливо актуально в умовах євроінтеграційних процесів.

Попри вищенаведене, проблема полягає в тому, що поняття «адміністрування» у теорії і практиці розглядається багатогранно та диференційовано: як процес, як окремий вид управлінської діяльності, як вміння і навички, як функція менеджменту, як управлінська діяльність, як стиль управління, як вид менеджменту тощо. Очевидно, що це зумовлює неоднозначність у розумінні і самого поняття системи адміністрування в управлінні підприємствами. Це свідчить про актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування і розвиток положень з розвитку понятійно-категорійного апарату у сфері адміністрування та побудови відповідних систем зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як О. Амосов, В. Бакуменко, М. Бесєдін, І. Вішка, М. Войнаренко, І. Драган, О. Дудченко, Н. Гавкалова, О. Замазій, О. Коваль, О. Костюк, Т. Кравцова, А. Краснобельмова, В. Круглов, Ю. Мазнева, Ю. Мироненко, В. Нагаєв, М. Петричко, В. Тимцуник, Л. Усаченко та ін. У працях цих та інших авторів розглянуто змістове наповнення сутності поняття адміністрування, розкрито його характерні ознаки, показано місце цього поняття в системі управління підприємством тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, наявні напрацювання, попри свою ґрунтовність, є доволі суперечливими. Нерідко поняття «адміністрування» у працях цих та інших авторів розглядається як синонім інших понять у зазначеній сфері.

У попередніх дослідженнях автора під поняттям адміністрування запропоновано розуміти вид управлінської діяльності, який на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур забезпечує цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технології управління. Таким чином, адміністрування як окремий вид управлінської діяльності проникає в усі рівні управління в організації. Водночас в аналізованому контексті доцільно приділити увагу і розв'язанню термінологічної проблеми конкретизування сутності поняття систем адміністрування, що є одним з ключових завдань щодо предмета наукового дослідження.

Метою статті є конкретизація сутності поняття систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Результати дослідження. Насамперед доцільно зауважити, що поняття системи у вітчизняній та іноземній науковій літературі також трактується багатогранно, що подано у табл. 1.

Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, поняття системи вживається також у взаємозв'язку з іншими поняттями. Зокрема, у роботі Н.Ю. Мельничук [1, с. 107] під поняттям «система управління фінансовими ресурсами» автор розуміє «сукупність взаємопов'язаних дій органів управління, які функціонують на різних рівнях фінансово-економічної сфери, щодо ефективного формування та цілеспрямованого використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання з метою розвитку всіх ланок фінансової системи». З позиції П.В. Древалі [2, с. 198] поняття «система соціального захисту працівників органів прокуратури» означає «структуру, що містить сукупність певних елементів (складових), які закономірно розташовані по відношенню один до одного і перебувають у взаємодії». Під поняттям «система антикризового управління персоналом» у роботі О.І. Федоро-

вої [3, с. 33] розуміється «управлінський механізм із формування, функціонування і вдосконалення її основних елементів: об'єкта управління, суб'єкта управління, концепції антикризового управління персоналом, кадрової стратегії і політики, функціональної підсистеми і методів роботи з кадрами в режимі антикризового управління з метою профілактики, зменшення чи ліквідації економічної кризи на підприємстві». У роботі В.С. Білозубенка, О.В. Озаріної та А.А. Семенова [4, с. 578] під поняттям системи управління розуміють «сукупність методологічних засобів управління, дія яких спрямована на підтримку та оптимізацію діяльності організації з виконання поставлених цілей».

Як зауважує у своїй праці А.П. Огурцов [5, с. 155], етимологічно поняття «система» походить із грецької мови і має низку своїх термінологічних трактувань. Зокрема, під ним розуміють такі явища, як поєднання, організм, прилад, керівний орган, союз, устрій тощо. В аналізованому контексті варто погодитись із думкою В.М. Садовського та Е.Г. Юдіна [6, с. 12], які акцентують увагу на тому, що практично кожен науковець, що досліджує проблематику системності та системного підходу в економічних дослідженнях, застосовує своє власне трактування поняття системи. Слушно зауважують О.Б. Агошкова та Б.В. Ахлібінський [7, с. 172], що така диференціація у розумінні сутності системи спричинена насамперед наявністю онтологічного, гносеологічного та методологічного підходів. Приклад першого з них, як вказують автори, передбачає узагальнене трактування поняття системи як «комплексу взаємодіючих елементів».

Вивчення теорії і практики дає змогу дійти висновку про те, що поняття «система» доволі часто розглядається й у взаємозв'язку з іншими поняттями, які дотично пов'язані із системами адміністрування на підприємствах. Особливо це характерно для вітчизняної нормативно-правової бази (табл. 2).

Таким чином, системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів пропонується трактувати як комплекс упорядкованих взаємопов'язаних елементів, які, утворюючи певну цілісність та єдність, забезпечують цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технології управління на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур (рис. 1). Для вирішення окреслених завдань поняття систем адміністрування слід першочергово розглядати з позиції онтологічного підходу – як сукупності взаємопов'язаних елементів. Цей підхід, як видно із вищезазначеного, є найпоширенішим саме в економічних дослідженнях.

Ефективні системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів дають змогу керівникам усіх рівнів управління генерувати нові бізнес-ідеї, а також оперативно реагувати на зміни середовища функціонування шляхом ухвалення відповідних управлінських рішень. Вони сприяють і налагодженню дієвого як прямого, так і зворотного зв'язку в межах процесу менеджменту, а також забезпечують збалансованість бізнес-процесів на підприємстві.

Тісно пов'язаними є також системи адміністрування в управлінні підприємствами із забезпеченням ефективності виробничо-господарської діяльності. Зокрема, вони дають змогу аналізувати доходи та витрати, діагностувати рівень ефективності діяльності окремих підрозділів, ідентифікувати при цьому сильні та слабкі боки тощо. Окрім того, завдяки цим системам створюються передумови для правильного поставлення цілей фінансо-

Трактування поняття «система» у літературних джерелах

Літературні джерела	Стор.	Трактування поняття «система»
1	2	3
Бесєдін М.О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант): [підручник] / М.О. Бесєдін, В.М. Нагаєв. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.	с. 28	Деяка цілісність, що складається із взаємопов'язаних частин, кожна з яких робить свій внесок у характеристики цілого
Блауберг И.В. Философские проблемы исследования систем и структур / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин // Философские проблемы. – 1970. – № 5. – С. 68-72.	с. 198	Системою є множина пов'язаних між собою елементів, що має той чи інший вид упорядкованості за певними якістьми і зв'язками та відносно стійку єдність, що характеризується внутрішньою цілісністю, котра виражена у відносній автономності поведінки та (або) існування такої множини в оточуючому середовищі
Древаль П.В. Науково-теоретичне обґрунтування поняття «система соціального захисту працівників органів прокуратури» / П.В. Древаль // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 197-203.	с. 198	Структура, що містить сукупність певних елементів (складників), які закономірно розташовані один щодо одного і перебувають у взаємодії
Малин А.С. Исследование систем управления / А.С. Малин, В.И. Мухин. – Москва, 2005.	с. 13	Сукупність утворюючих єдність елементів, їх зв'язки і взаємодії між собою та між ними і зовнішнім середовищем, що утворюють характерну для цієї системи цілісність, якісну визначеність та спрямованість
Мельниченко Н.Ю. От тектологии к синергетике, или Краткий философский обзор по истории теории систем / Н.Ю. Мельниченко // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2012. – Т. 2, вып. 2. – С. 135-138.	с. 137	Структура фундаментальних елементів (єдиниць), здатна до саморозвитку (автоволюції) шляхом необмеженої черговості криз, поліфуркацій та атракцій
Осовська Г.В. Менеджмент організацій: [навч. посібник.] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – Київ: Кондор, 2009. – 664 с.	с. 11	Це об'єднання окремих самостійних частин (елементів), кожна з яких обов'язково володіє хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети системи
Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія і практика: [підручник] / Р.М. Пушкар, Н.П. Тарнавська. – 2-ге вид. – Тернопіль: Карт-бланш. 2003. – 490 с.	с. 458	Сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, яка має на меті досягнення певних цілей та ґрунтується на принципах самоорганізації, синергії і розвитку
Статенко Д.М. Менеджмент. Словник-довідник / Д.М. Статенко, А.В. Григорович, А.П. Дука. – Хмельницький: Поділля, 2004.	с. 341	Сукупність взаємопов'язаних елементів, що має «вихід» (мету), «вхід», зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок, «процес» у системі
Шпак Н.О. 2011. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств: [монографія] / Н.О. Шпак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки.	с. 61	Сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, які визначають характер об'єкта
Яременко В.В. Новый тлумачний словник української мови: у 4-х томах / Укл.: В.В. Яременко, О.М. Сліпушко. – Т. 4. – Київ: Аконті, 1998.	с. 207	Структура, яка становить єдність закономірно розташованих і функціонуючих частин

Джерело: систематизовано автором

вого характеру як для компанії загалом, так і для кожного окремого працівника.

Що однією перевагою ефективних систем адміністрування в управлінні підприємствами є можливість їхнього застосування для підвищення мотивованості персоналу. Як відомо з теорії і практики, низький рівень такої мотивованості – одна з ключових проблем вітчизняного бізнесу, зокрема, в умовах євроінтеграції. Завдяки системам адміністрування багато в чому підходить до мотивування персоналу стають прозорими (відкритими для усіх працівників компанії), визначеними (працівники чітко знають свої завдання, а також критерії оцінювання результатів виконання своїх функціональних обов'язків), перспективними (працівники чітко розуміють можливості свого кар'єрного зростання), а також націленими на постійну підтримку зворотного зв'язку. Окрім того, окремі елементи систем адміністрування безпосередньо регламентують правові аспекти оплати праці в організаціях (наприклад, відповідні норми в межах колективного договору, положень з

оплати праці чи преміювання персоналу). Не менш важливе значення таких систем і в установленні ключових показників ефективності для працівників та підрозділів, застосування яких є позитивною управлінською практикою сучасного бізнесу (інформація, документація та діловодство характерні для будь-якого етапу розроблення і впровадження КРІ у діяльності підприємств: формування інформаційного масиву даних, вивчення і структуризація стратегії, місії та цілей, розроблення й опис ключових показників ефективності, обговорення цих працівників із відповідними посадовими особами компанії тощо).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, розвинений зміст поняття «система адміністрування», що базується на ретельному діагностуванні наявних у теорії та практиці підходів до розуміння його змісту, дає змогу не лише чітко окреслити межі зазначеного поняття, а й ідентифікувати його місце в системі менеджменту. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів

Трактування окремих систем у вітчизняній нормативно-правовій базі

Нормативно-правові акти	Поняття	Трактування поняття
Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» № 80/94-ВР від 05.07.1994 р. зі змінами та доповненнями	Телекомунікаційна система	Сукупність технічних і програмних засобів, призначених для обміну інформацією шляхом передавання, випромінювання або приймання її у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб
	Інформаційно-телекомунікаційна система	Сукупність інформаційних та телекомунікаційних систем, які у процесі обробки інформації діють як єдине ціле
	Інформаційна (автоматизована) система	Організаційно-технічна система, в якій реалізується технологія обробки інформації з використанням технічних і програмних засобів
Наказ Служби безпеки України «Про затвердження Зводу відомостей, що становлять державну таємницю» № 440 від 12.08.2005 р. зі змінами і доповненнями	Криптографічна система	Сукупність засобів криптографічного захисту інформації, необхідної ключової, нормативної, експлуатаційної, а також іншої документації (у тому числі такої, що визначає заходи безпеки), використання яких забезпечує належний рівень захищеності інформації, що обробляється, зберігається та (або) передається

Джерело: систематизовано автором

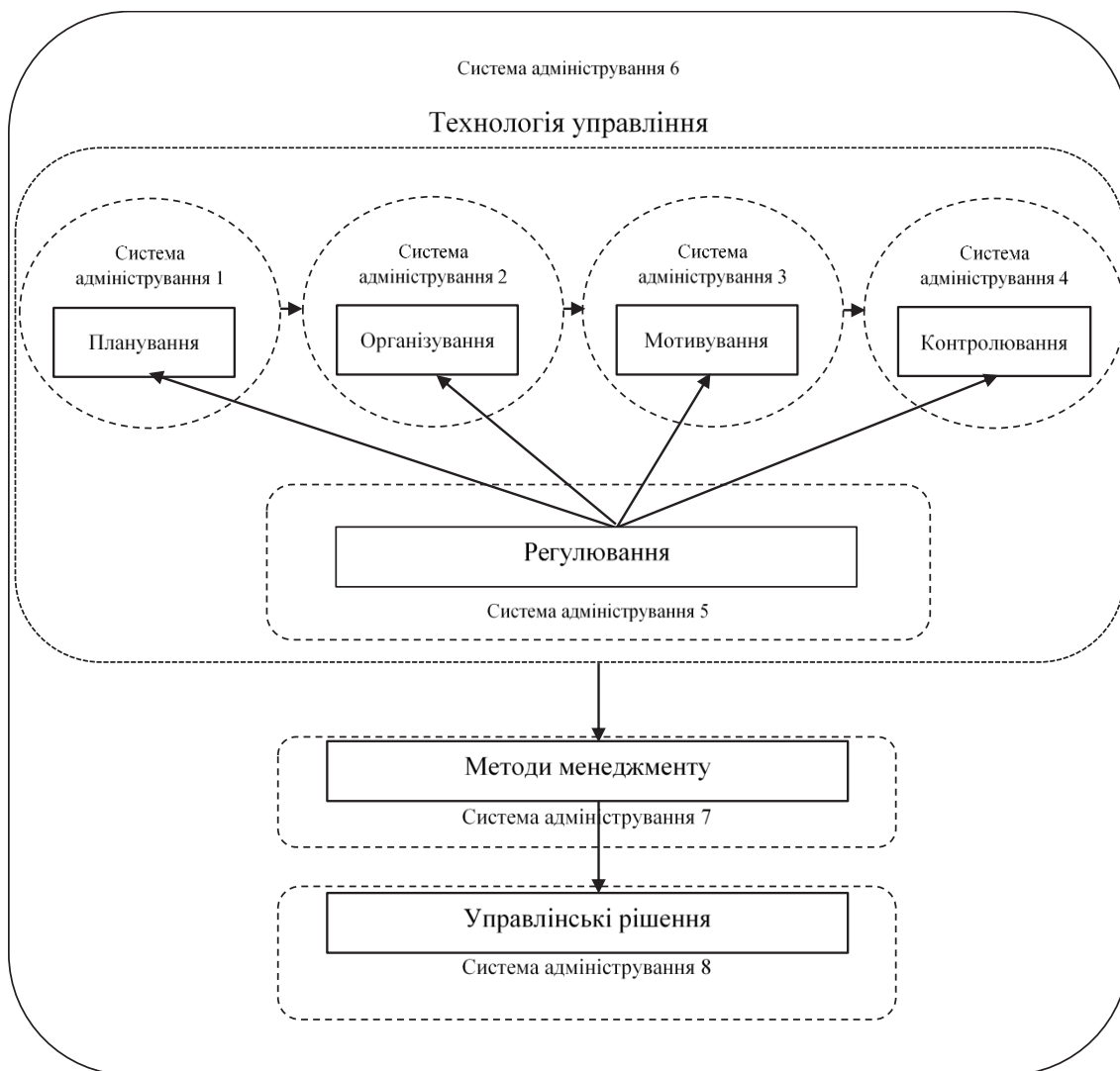


Рис. 1. Місце систем адміністрування в управлінні підприємствами

Джерело: сформовано автором

передбачають формування цілей і завдань у зазначеній сфері, формування відповідної структури цих систем, а також установавання усіх необхідних вертикальних і горизонтальних зв'язків у процесі цілеспрямованого впливу керівної підсистеми на керовану за усіма етапами технології управління на засадах використання документації,

діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур.

Перспективи подальших розвідок за проблемою повинні полягати у виокремленні та ретельній характеристиці кожного елемента систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Мельничук Н.Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування / Н.Ю. Мельничук // Наукові праці НДФІ. 2010. № 2. С. 104–111.
2. Древаль П.В. Науково-теоретичне обґрунтування поняття «система соціального захисту працівників органів прокуратури» / П.В. Древаль // Форум права. 2013. № 3. С. 197–203.
3. Федорова Е.И. Понятие, цели и задачи системы управления персоналом предприятия в кризисных ситуациях / Е.И. Федорова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2008. № 5. С. 32–34.
4. Білозубенко В.С. Міжнародний менеджмент: [навч. посібн.] / В.С. Білозубенко, О.В. Озаріна, А.А. Семенов. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 592 с.
5. Огурцов А.П. Этапы интерпретации системности научного знания (античность и Новое время) / А.П. Огурцов // Системные исследования. 1974. С. 154–186.
6. Садовский В.Н. Задачи, методы и приложения общей теории систем / В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин // Исследования по общей теории систем. – Москва: Прогресс, 1969. С. 3–22.
7. Агошкова Е.Б. Эволюция понятия системы / Е.Б. Агошкова, Б.В. Ахлибининский // Вопросы философии. 1998. № 7. С. 171–179.

СИСТЕМА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С УЧЕТОМ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье конкретизирована сущность понятия систем администрирования в управлении предприятиями с учетом евроинтеграционных процессов. Рассмотрена трактовка понятия «система» в литературных источниках, а также идентифицирована этимологичность этого понятия. Приведена трактовка отдельных систем с позиции отечественной нормативно-правовой базы. Предложено рассматривать понятие систем администрирования в управлении предприятиями с позиции онтологического подхода, что является самым распространенным в экономических исследованиях. Такие системы предложено трактовать как комплекс упорядоченных взаимосвязанных элементов, которые, образуя определенную целостность и единство, обеспечивают целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на управляемую по всем этапам технологии управления на основе документации, делопроизводства, информационного обеспечения и формализации управленческих процедур.

Ключевые слова: администрирование, делопроизводство, документация, информация, предприятие, система, управление.

ADMINISTRATION SYSTEMS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN VIEW OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Summary. The article specifies the essence of the concept of administration systems in the management of enterprises, taking into account the European integration processes. The interpretation of the concept “system” in literary sources is considered, and the etymology of this concept is identified. The interpretation of individual systems from the viewpoint of the domestic legal and regulatory framework is presented. It is proposed to consider the concept of administration systems in the management of enterprises from the perspective of the ontological approach, which is the most common in economic research. Such systems are proposed to be interpreted as a complex of ordered interconnected elements, which, by forming a certain integrity and unity, provide the targeted influence of the management subsystem on the controlled one at all stages of management technology on the basis of documentation, record keeping, information provision, and formalization of management procedures.

Key words: administration, record keeping, documentation, information, enterprise, system, management.

Осадець О. М.
аспірант кафедри «Фінанси і кредит»
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Osadets O. M.
Post-graduate student of the Department of Finance and Credit
National university after Yu. Fed'kovych, Chernivtsi

МЕТОДИКА ВСТУПУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК НА РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Анотація. Висвітлено процес реєстрації та ліцензування кредитних спілок в Україні. Проаналізовано практику ліцензування діяльності кредитних спілок України, а саме зроблено аналіз стану державного реєстру кредитних установ України, показників ліцензійного звіту Нацкомфінпослуг, динаміки кількості діючих ліцензій кредитних спілок. Проведено порівняльний аналіз діючого законодавства України у сфері ліцензування діяльності кредитних спілок та чинного законодавства ЄС. Шляхом відповідних розрахунків, опираючись на чинну європейську практику, нами запропоновано встановити розмір мінімального статутного капіталу (фонду) кредитної спілки на момент реєстрації.

Ключові слова: ринок фінансових послуг, фінансові посередники, кредитна спілка, реєстрація, ліцензування.

Вступ та постановка проблеми. Функціонування будь-якої господарської одиниці розпочинається з її вступу на відповідні ринки діяльності, а тому починаємо своє дослідження з методики вступу кредитних спілок на ринок фінансових послуг України. Ринок фінансових послуг є дуже чутливим складником до коливань різноманітних зовнішніх чинників в економіці України. Тому держава в особі регулюючих органів зобов'язана ставити різноманітні бар'єри для вступу на ці ринки з тим, щоб не допустити на них недобросовісних та неспроможних суб'єктів. Одними з таких обмежуючих методів є реєстрація та ліцензування діяльності суб'єктів ринку фінансових послуг. Саме в процесі реєстрації та ліцензування діяльності учасники повинні виконати певні визначені регулюючими органами умови, які визначають рівень їх доброчесності, професійності та фінансової спроможності. Таким чином, держава в особі регулюючих органів регламентує методику вступу суб'єктів на ринок фінансових послуг. Кредитні спілки не є винятком, а тому їхній статус також підлягає реєстрації, а їхня діяльність – ліцензуванню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема механізму функціонування кредитних спілок на ринку фінансових послуг присвячені наукові праці численних науковців: О. Волкової, С. Грудницької, О. Луцишин, В. Хомутенко та ін. Однак недостатньо висвітленими, на наш погляд, залишаються питання реформування сучасного механізму діяльності кредитних спілок України в контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів.

Метою статті є висвітлення методики вступу кредитних спілок на ринок фінансових послуг у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів.

Результати дослідження. Реєстрація кредитних спілок як юридичних осіб здійснюється згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань»[1], у якому визначені основні вимоги до цього процесу. Щодо процесу ліцензування, то воно здійснюється Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, згідно з Ліцензійними умовами провадження діяльності кредитних спілок із надання фінансових послуг. [2]

Зупинимось детальніше на факторах, що мають визначальний вплив на методику вступу кредитних спілок на ринок фінансових послуг України. Незважаючи на над-

складні зовнішньополітичні виклики, що спричинили виникнення хронічних загальноекономічних проблем, брак довіри та платоспроможного споживчого попиту на фінансові послуги, у 2015 році вдалося запобігти згортанню фінансового ринку, запустити механізми його регенерації та створити підвалини для подальшого становлення небанківського фінансового ринку як сучасного інвестиційного середовища.

Зростання кількості фінансових установ, їхніх активів та обсягів фінансових операцій яскраво свідчить про поступове повернення довіри споживачів та зацікавленості інвесторів до наявних фінансових інструментів, розуміння перспектив їхнього подальшого розвитку.

Підвищенню прозорості та відновленню довіри споживачів, безперечно, буде сприяти посилення вимог до розкриття інформації щодо акціонерів фінансових установ, оприлюднення звітності, умов надання фінансових послуг, розроблення змін у порядку погодження набуття або збільшення істотної участі у фінансовій установі; покращення надійності – впровадження змін до обов'язкових критеріїв та нормативів достатності, диверсифікованості та якості активів, впровадження нових ліцензійних умов провадження діяльності на ринку фінансових послуг [3].

Так, зважаючи на вказані фактори, статистичні дані щодо реєстрації кредитних спілок в Україні показують такі тенденції (табл. 1).

Станом на 31.12.2016 року спостерігаємо зменшення загальної кількості фінансових установ у Державному реєстрі фінансових установ України на 5,36%, або на 114 установ. Серед причин зменшення вітчизняного небанківського фінансового ринку можна відзначити:

– негативні прогнози стабільності національної валюти та, як наслідок, стрімкий відтік депозитів;

– падіння купівельної спроможності населення, відсутність впевненості у стабільності отримання доходів та очікування подальшого зниження реальних заробітних плат.

Разом із зазначеними негативними тенденціями можна виокремити і позитивні моменти, такі як:

– встановлення конкурентних із банками умов кредитування поряд із доступністю кредитів на небанківському кредитному ринку;

– підвищення попиту на послуги з мікрокредитування на покриття невідкладних потреб населення, фінансування малого бізнесу та сільгоспвиробників;

Стан державного реєстру кредитних установ України у 2013–2016 рр.

Кредитні установи	станом на			Зміни у 2015 році		Станом на 31.12.2016	Відхилення (шт.)
	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	Внесено	Виключено		
Кредитні установи, всього	739	711	728	43	150	621	-107
у тому числі:							
кредитні спілки	624	589	588	5	131	462	-126
інші кредитні установи	85	92	110	38	18	130	20
юридичні особи публічного права	30	30	30	0	1	29	-1
Разом фінансових установ	2 113	2 087	2 239	245	359	2 125	-114

Джерело: складено на основі опрацювання [13, с. 44–47]

– реалізація ризиків щодо неспроможності погашення позичальниками отриманих кредитів у зв'язку зі зниженням реальних доходів шляхом значного зростання обсягів фінансових операцій.

Як уже було зазначено, низка чинників негативно впливає на динаміку результатів діяльності кредитних спілок на фінансових ринках України.

Звертаючись до процесу ліцензування кредитних спілок в Україні, нагадаємо, що Статтею 20 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [4] визначено, що одним зі шляхів державного регулювання діяльності з надання фінансових послуг є здійснення її ліцензування. Ліцензування в Україні, включаючи здійснення діяльності на ринку фінансових послуг, проводиться відповідно до нового Закону «Про ліцензування видів господарської діяльності» [5], прийнятого 2 березня 2015 року. На динаміку діючих ліцензій, їх видачу, анулювання та надходження до бюджету від здійснення процедур ліцензування суттєво вплинули такі особливості вимог Закону про ліцензування:

– ліцензії на провадження видів господарської діяльності, що на день набрання чинності Законом є чинними, продовжили діяти;

– ліцензії, які є чинними на день набрання чинності Законом та мали обмежений термін дії, є безстроковими і можуть бути за заявою ліцензіата переоформлені відповідним органом ліцензування безкоштовно у тижневий строк;

– ліцензія видається на необмежений строк;

– за видачу ліцензії справляється разова плата в розмірі однієї мінімальної заробітної плати, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, що діє на день прийняття органом ліцензування рішення про видачу ліцензії;

– переоформлення ліцензії є безоплатним.

Крім того, відповідно до статті 5 Закону України «Про тимчасові заходи на період проведення антитерористичної операції», ліцензії та документи дозвільного характеру, видані суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність на території проведення антитерористичної операції, строк дії яких закінчився у період її проведення, вважаються такими, що продовжили свою дію на період проведення антитерористичної операції [6].

Органом ліцензування діяльності кредитних спілок із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки та діяльності з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки, є Національна комісія, що здійснює державне регулювання на ринку фінансових послуг.

Строк дії ліцензії – три роки, а за повторної видачі ліцензії, якщо до ліцензіата протягом попереднього строку користування ліцензією не застосовувались заходи впливу, –

5 років. Якщо до ліцензіата були застосовані заходи впливу, повторно ліцензія видається строком на 3 роки.

Для отримання ліцензії на здійснення зазначеного в ній виду діяльності з надання фінансових послуг заявник особисто або через уповноважений ним орган чи особу звертається до Нацкомфінпослуг із заявою про видачу ліцензії, до якої додаються відповідні документи.

Нацкомфінпослуг приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії не пізніше тридцяти календарних днів із дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до неї.

Кредитна спілка зобов'язана формувати капітал, резерви, фонди та визначати порядок покриття збитків відповідно до вимог, установлених Нацкомфінпослуг. Кредитна спілка зобов'язана дотримуватися фінансових нормативів, установлених нормативно-правовими актами Нацкомфінпослуг.

Кредитна спілка повинна бути забезпечена комп'ютерною технікою для ведення обліку та комунікаційними засобами (телефон та/або факс), а також використовувати програмне забезпечення відповідно до вимог Нацкомфінпослуг.

Кредитна спілка зобов'язана мати окреме приміщення з обмеженим доступом та сейф для зберігання грошей (грошових коштів) і документів, що унеможливило їх викрадення (пошкодження), необхідні засоби безпеки, зокрема охоронну сигналізацію та/або відповідну охорону, а також мати інше спеціальне технічне обладнання, пов'язане з наданням фінансових послуг, перелік та вимоги до якого встановлюються Нацкомфінпослуг.

Керівники та головний бухгалтер кредитної спілки повинні відповідати професійним та кваліфікаційним вимогам, установленим Нацкомфінпослуг. Кредитна спілка зобов'язана подавати до Нацкомфінпослуг фінансову звітність та інші звітні дані, інформацію в обсягах, формах та у строки, що встановлені Нацкомфінпослуг.

Відповідно до статті 6 Закону про ліцензування, орган ліцензування складає та подає спеціально уповноваженому органу з питань ліцензування щорічний ліцензійний звіт, в якому наводяться основні підсумки діяльності з ліцензування певних видів господарської діяльності за минулий рік. Показники ліцензійного звіту Нацкомфінпослуг за 2016 рік наведені в табл. 2.

Протягом 2016 року фінансовим установам було видано 293 ліцензії, у т.ч. 248 ліцензій (85% загальної кількості) – на провадження страхової діяльності, 30 ліцензій (10%) – діяльність із надання кредитів за рахунок залучених коштів кредитними установами, 11 – діяльність з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів ломбардом (4%). Детальна інформація щодо ліцензування кредитних спілок наведена в табл. 3.

До основних причин відмови у видачі ліцензії та залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду належать такі:

Таблиця 2

Ліцензійний звіт за 2016 рік провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів)

Кількість:	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Усього
виданих ліцензій усього	43	72	99	79	293
юридичним особам	43	72	99	79	293
фізичним особам – підприємцям	0	0	0	0	0
переоформлених ліцензій	63	19	12	28	122
анульованих ліцензій	29	141	257	88	515
недійсних ліцензій	62	19	12	27	120
рішень про залишення заяви про отримання ліцензії без розгляду	9	26	34	22	91
рішень про відмову у видачі ліцензії	13	21	31	26	91
переоформлених ліцензій на ім'я спадкоємця з дати набуття ним такого права	0	0	0	0	0

Джерело: складено на основі ліцензійного звіту Нацкомфінпослуг за 2016 рік

Таблиця 3

Інформація щодо видачі та анулювання ліцензій кредитним спілкам за 2015–2016 рр.

Вид діяльності, на яку видаються ліцензії	Видано ліцензій в 2015 р.	Анульовано ліцензій в 2015 р.	Видано ліцензій в 2016 р.	Анульовано ліцензій в 2016 р.
	шт.	шт.	шт.	шт.
Діяльність кредитних установ	76	2	41	16
Діяльність кредитних спілок із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки	39	1	2	5
Діяльність кредитних спілок із надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки	18	0	30	11
Разом по фінансовим установам	362	527	293	515

Джерело: складено на основі ліцензійного звіту Нацкомфінпослуг за 2015 рік, 2016 рік

Таблиця 4

Динаміка кількості діючих ліцензій кредитних спілок на кінець 2012–2016 рр., од.

Види діяльності	2012	2013	Приріст, 2012–2013, %	2014	Приріст, 2013–2014, %	2015	Приріст, 2014–2015, %	2016	Приріст 2015–2016, %	Приріст 2012–2016, %
Діяльність кредитних установ, всього	316	301	-4,75	280	-6,98	324	15,71	340	4,94	7,59
у тому числі:										
– кредитних спілок із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки	206	202	-1,94	192	-4,95	210	9,38	207	-1,43	0,49
– кредитних спілок із надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки	83	60	-27,71	48	-20	61	27,08	61	0	-26,5
Разом по фінансових установах	7364	5 107	-30,65	4 963	-2,82	4 724	-4,82	4520	-4,32	-38,62

Примітка: станом на 31 грудня відповідного року

Джерело: складено на основі ліцензійного звіту Нацкомфінпослуг за 2012–2016 рр.

1) подача документів, що додаються до заяви, не в повному обсязі;

2) документи, що додаються до заяви про отримання ліцензії, оформлені з порушенням вимог Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» та ліцензійних умов провадження певних видів фінансової діяльності;

3) встановлення невідповідності здобувача ліцензії ліцензійним умовам, встановленим для провадження виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про отримання ліцензії.

На кінець 2016 року кількість діючих ліцензій на провадження діяльності з надання фінансових послуг становила 4520 одиниць. При цьому частка ліцензій кредитних спілок становила всього 5,9% (268 одиниць). Динаміка кількості діючих ліцензій кредитних спілок на кінець 2012–2016 років наведена в табл. 4.

У досліджуваному періоді спостерігаємо тенденцію до суттєвого скорочення кількості діючих фінансових установ на 38,62%, що в абсолютному вираженні становило 2844 од. Варто зауважити, що кількість фінансових

установ показувала стійку тенденцію до скорочення впродовж всього періоду 2012–2016 рр.

Водночас, як бачимо з табл. 4, динаміка кількості кредитних установ, що здійснювали свою діяльність на території України, в цей же ж період не мала чіткої тенденції до скорочення чи нарощення. Так, кількість кредитних установ скорочувалася у 2013 р. (–4,75%) та в 2014 р. (–6,98%), а у 2015 р. та 2016 р. – зростала (15,71% та 4,94% відповідно). Таким чином, за період 2012–2016 рр. кількість кредитних установ зросла на 7,59%.

Не спостерігалось чіткої тенденції і у показниках кількості діючих ліцензій кредитних спілок:

- кількість кредитних спілок із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки зросла на 1 од. (0,49%);

- кількість кредитних спілок із надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки, скоротилася на 22 од. (–26,5%).

Кредитні спілки розглядаються як важливий елемент у структурі фінансових ринків України, а тому Стратегією реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки, затвердженою відповідним розпорядженням Нацкомфінпослуг в березні 2015 року, передбачені такі пріоритетні напрями розвитку кредитної кооперації в Україні:

- здійснення заходів щодо поширення на кредитні спілки України винятків із Директиви 2013/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про доступ до діяльності кредитних організацій та пруденційний нагляд за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній, Директиви 2006/48/ЄС Європейського парламенту та Ради від 14 червня 2006 року щодо започаткування та здійснення діяльності кредитної установи;

- розвиток ринку небанківського кредитування, що здійснюється кредитними установами, шляхом врегулювання питання щодо правових підстав та порядку залучення активів від юридичних та фізичних осіб з метою подальшого здійснення кредитування за рахунок таких коштів;

- розвиток діяльності кредитних спілок шляхом запровадження норм щодо можливості залучення до членів кредитних спілок фермерських, сільських господарств, об'єднань власників житла, профспілкових і релігійних організацій, встановлення обмеження діяльності за територіальним принципом, але передбачивши можливість за наявності певних дозволів працювати на суміжних/прилеглих територіях, запровадження реалізації через кредитні спілки державних кредитних програм, спрямованих на підтримку розвитку малого підприємництва в Україні у сфері послуг, виробництва, торгівлі та аграрному секторі;

- запровадження механізмів підтримки ліквідності на ринку кредитних спілок шляхом взаємкредитування через об'єднані кредитні спілки та кооперативні банки, утворені кредитними спілками [7].

Хотілося б детальніше зупинитися на першому пункті пріоритетів, що стосується застосування винятків з Директиви 2013/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про доступ до діяльності кредитних організацій і пруденційний нагляд за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній. Ця директива об'єднує дві попередні директиви ЄС, які стосувалися започаткування та здійснення діяльності кредитних установ (Директива 2006/49/ЄС) та достатності капіталу інвестиційних фірм і кредитних організацій (Директива 2006/48/ЄС). Для більшої доступності

положення обох директив були інтегровані та доповнені Директивою 2013/36/ЄС.

У Директиві зазначено, що інвестиційна або кредитна установа може розпочинати свою діяльність, маючи початковий капітал у розмірі 5 мільйонів євро. Водночас держави-члени ЄС можуть видавати дозвіл окремим категоріям кредитних організацій, початковий капітал яких менший, ніж зазначено вище, за дотримання таких умов:

1. Початковий капітал не менше 1 млн. євро.

2. Установи належать до зазначених вище винятків.

Як було вже зазначено вище, Директива 2006/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ у повному обсязі з доповненнями ввійшла в нову Директиву 2013/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 року про доступ до діяльності кредитних організацій і пруденційний нагляд за діяльністю кредитних організацій та інвестиційних компаній, яка зараз регулює процеси входження кредитних спілок на ринок фінансових послуг України.

Зупинимося на фундаментальних постулатах Директиви 2006/48/ЄС, що стосуються кредитних установ, з метою їх можливого включення до вітчизняної практики на шляху євроінтеграції України.

Зазначена Директива є основним інструментом для досягнення на внутрішньому ринку свободи започаткування та свободи надання фінансових послуг у сфері кредитних установ. Згідно з Директивою, кредитна установа – це компанія, діяльність якої полягає в отриманні депозитів або інших коштів, які підлягають сплаті, від населення та надання кредитів за свій власний рахунок. Ліцензія – інструмент, виданий у будь-якій формі органами влади, за допомогою якого кредитній установі надається право здійснювати комерційну діяльність.

Держави-члени ЄС вимагають від кредитних установ отримання ліцензії до початку здійснення діяльності. Держави-члени вимагають, щоб заявка на отримання ліцензії супроводжувалася програмою діяльності, яка встановлюватиме, з-поміж іншого, види передбачуваної комерційної діяльності та структурну організацію кредитної установи.

Компетентні органи надають ліцензію кредитним установам винятково у разі, якщо наявні принаймні дві особи, які ефективно керують діяльністю кредитної установи. Вони не надають ліцензію, якщо такі особи не мають досить надійної репутації або достатнього досвіду для виконання таких обов'язків.

Еквівалентні фінансові вимоги для кредитних установ є необхідними для забезпечення однакових заходів безпеки для власників заощаджень та справедливих умов конкуренції між подібними групами кредитних установ. Мінімальні вимоги до капіталу відіграють центральну роль у здійсненні нагляду за діяльністю кредитних установ та у взаємному визнанні наглядових методик. Для потреб забезпечення відповідної платоспроможності важливо встановити мінімальні вимоги до капіталу, які зважують активи та позабалансові статті за ступенем ризику.

Компетентні органи не надають ліцензію на здійснення діяльності кредитними установами, допоки вони не будуть поінформовані щодо ідентичності тримачів акцій або членів, напряму або опосередковано, фізичних або юридичних осіб, які володіють кваліфікаційними пакетами акцій, або щодо обсягів таких пакетів акцій.

Компетентні органи країни-члена перебування вимагають від будь-якої кредитної установи наявності структури надійного управління, яка включає прозору організаційну структуру з належним чином визначеними, прозорими та послідовними сферами компетенції, ефективними проце-

сами ідентифікації, управління, моніторингу та звітування щодо ризиків, які впливають або могли б на неї впливати, та відповідні механізми внутрішнього контролю, включаючи надійні адміністративні та облікові процедури.

Спостерігаємо, що більшість положень Директиви 2006/49/ЄС щодо започаткування діяльності кредитних спілок в Україні реалізується в Законі України «Про кредитні спілки» та Ліцензійних умовах провадження діяльності кредитних спілок із надання фінансових послуг. Це також стосується процесу погодження набуття істотної участі у кредитній спілці.

Чинна процедура та умови погодження Нацкомфінпослуг набуття юридичною чи фізичною особою істотної участі у фінансовій установі або збільшення її таким чином, що зазначена особа буде прямо чи опосередковано володіти або контролювати 10, 25, 50 і 75 відсотків статутного (складеного) капіталу такої фінансової установи чи права голосу придбаних акцій (часток) в її органах управління, вимоги до ділової репутації та фінансового стану такої особи встановлюються Порядком погодження набуття або збільшення істотної участі у фінансовій установі, затвердженим розпорядженням Нацкомфінпослуг від 04.12.2012. [8]

Ще один важливий момент, на якому б хотілося детально зупинитися, – це розмір статутного капіталу (фонду) кредитної спілки як метод регулювання процесу їх вступу на ринок фінансових послуг. Фінансове забезпечення діяльності кредитних спілок як аспект їх входження на ринок фінансових послуг України передбачає формування капіталу, який складається з пайового, резервного та додаткового капіталів, а також залишку нерозподіленого доходу спілки і не може бути меншим 10% від суми її загальних зобов'язань [9].

Вважається, що розмір капіталу впливає на стабільність, надійність кредитної спілки, а тому достатність капіталу регулюється нормативом (не менше 10% загальних зобов'язань). [10] Однак мінімальний розмір капіталу кредитної спілки, необхідний для вступу та функціонування на ринку фінансових послуг, так само, як і створення статутного капіталу (фонду), чинним законодавством не передбачено.

При цьому незаперечним є той факт, що відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» кредитна спілка являється статутною господарською організацією і діє на основі статуту, а п. 4 ст. 57 Господарського кодексу України передбачає, що статут суб'єкта господарювання повинен містити відомості про розмір і порядок створення статутних та інших фондів. Отже, на наш погляд, формування статутного капіталу (фонду) для кредитних спілок має бути обов'язковим елементом процесу їх вступу на ринок фінансових послуг України [11].

Якщо звернутися до практики формування початкового капіталу кредитних спілок, то можна стверджувати, що цей процес, як правило, має затяжний характер. Зазначений капітал формується за рахунок сплати особами-засновниками вступного та обов'язкового пайових внесків у порядку, передбаченому статутом кредитної спілки, що являється обов'язковою умовою набуття членства в кредитній спілці. Статут кредитної спілки відповідно до Закону України «Про кредитні спілки» затверджується її установчими зборами, а розмір та порядок сплати вступних і обов'язкових внесків, які в сукупності і формують початковий капітал кредитної спілки, визначають засновники (члени) самостійно. Ці внески використовуються засновниками на свій розсуд на придбання офісу, обладнання, комп'ютерної техніки на виконують оперативну функцію, яка може бути реалізована лише за умови фак-

тичної сплати внесків та за наявності достатнього обсягу цих коштів. За фактичної законодавчої свободи визначення розміру внесків засновників кредитних спілок на практиці цих коштів недостатньо для налагодження функціонування кредитної спілки. У більшості кредитних спілок України загальна сума внесків засновників на момент створення кредитної спілки становить приблизно 1000–3000 грн. [12].

Ми переконані, що статутний капітал (фонд) є чи не найважливішим обмежуючим елементом для вступу на ринок фінансових послуг неспроможних кредитних спілок, а тому доцільно передбачити в чинному законодавстві України про кредитні спілки мінімальні вимоги щодо формування капіталу на момент реєстрації кредитної спілки з метою забезпечення її статутної діяльності. Пропонується встановити мінімальний розмір вступного внеску засновника кредитної спілки у розмірі 3 тис. грн. Під час встановлення такого розміру ми керувалися такими даними. Мінімальний розмір капіталу кредитних установ, прийнятий у Європейському Союзі, – 1 млн. євро. Найбільша чисельність кредитних спілок в Україні – це кредитні спілки, що об'єднують близько 10 тис. осіб. Методом математичного ділення одержуємо розмір мінімального вступного внеску – 3 тис. грн. Зважаючи на вимоги Закону України «Про кредитні спілки» щодо мінімальної чисельності засновників кредитної спілки в кількості 50 осіб, одержуємо мінімальний статутний капітал (фонд) в розмірі не менше 150 тис. грн. При цьому наповняємо на поступовому збільшенні зазначеного розміру коштів відповідно до сучасних економічних вимог.

Висновки. Отже, кредитні спілки здійснюють вступ на ринок фінансових послуг України, пройшовши процес реєстрації як юридичної особи та ліцензування відповідної діяльності з надання фінансових послуг відповідно до чинного законодавства. Тобто можна стверджувати, що методика вступу кредитних спілок на ринок фінансових послуг України регламентують державні регулюючі органи шляхом прийняття та контролю за виконанням законодавчих та нормативних актів.

Серед основних факторів, що позитивно вплинули на процес реєстрації та ліцензування кредитних спілок в Україні за досліджуваний період, були вимоги до обов'язкового розкриття інформації щодо акціонерів фінансових установ, вимоги до обов'язкового оприлюднення звітності, розроблення змін у порядку погодження набуття або збільшення істотної участі у фінансовій установі, впровадження нових ліцензійних умов провадження діяльності на ринку фінансових послуг.

Аналіз практики ліцензування діяльності кредитних спілок України з надання фінансових послуг за досліджуваний період дає змогу стверджувати про позитивні наростаючі тенденції в цьому процесі. Незважаючи на загальні спадні тенденції, в результуючих показниках діяльності вітчизняних кредитних спілок спостерігається хоча і незначне, але все ж зростання кількості виданих їм ліцензій.

Проведений порівняльний аналіз чинного законодавства України у сфері ліцензування діяльності кредитних спілок та чинного законодавства Європейського Союзу щодо започаткування діяльності кредитних установ дає змогу стверджувати про практичну їх відповідність та врахування європейської практики в українському законодавстві. Однак велика прогалина у вітчизняному державному регулюванні процесу вступу кредитних спілок на ринок фінансових послуг стосується обов'язкового розміру їхнього статутного капіталу (фонду) на момент реєстрації. Така норма у вітчизняній практиці зовсім відсутня. Шля-

хом відповідних розрахунків, опираючись на чинну європейську практику, нами запропоновано встановити розмір мінімального статутного капіталу (фонду) кредитної спілки на момент реєстрації в розмірі 150 тис. грн. з мінімальним вступним внеском 3 тис. грн. та вимогою посту-

пового перегляду в бік збільшення цих мінімумів. На наш погляд, встановлення такої норми дасть змогу створити рівні конкурентні переваги для діяльності кредитних спілок в Україні, а також підніме їх рівень конкурентоздатності у боротьбі з іншими фінансовими установами.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
2. Ліцензійні умови провадження діяльності кредитних спілок з надання фінансових послуг. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1225-03>
3. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2015 рік. URL: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг». URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2664-14>
5. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
6. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2015 рік. URL: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
7. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки, затв. розпорядженням Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 № 499. URL: nfp.gov.ua/files/Стратегія_final_1.doc
8. Порядок погодження набуття або збільшення істотної участі у фінансовій установі від 04.12.2012. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2190-12>
9. Ліцензійні умови провадження діяльності кредитних спілок з надання фінансових послуг. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1225-03>
10. Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок та об'єднаних кредитних спілок. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0148-04>
11. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
12. Грудницька, С.М. Проблеми фінансово-господарського забезпечення діяльності кредитних спілок. / С.М. Грудницька, Славова Н.О. URL: http://www.hozpravo.com.ua/conferences/arhiv/uchastnik.php?ELEMENT_ID=42&ID=182
13. Іваненко О. Статистична оцінка ефективності діяльності кредитних спілок в регіональному розрізі / О. Іваненко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. № 4, 2014. С. 44–47.

МЕТОДИКА ВСТУПА КРЕДИТНЫХ СОЮЗОВ НА РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. Освещен процесс регистрации и лицензирования кредитных союзов в Украине. Проанализирована практика лицензирования деятельности кредитных союзов Украины, а именно сделан анализ состояния государственного реестра кредитных учреждений Украины, показателей лицензионного отчета Нацкомфинуслуг, динамики количества действующих лицензий кредитных союзов. Проведен сравнительный анализ действующего законодательства Украины в сфере лицензирования деятельности кредитных союзов и действующего законодательства ЕС. Путем соответствующих расчетов, опираясь на действующую европейскую практику, нами предложено установить размер минимального уставного капитала (фонда) кредитного союза на момент регистрации.

Ключевые слова: рынок финансовых услуг, финансовые посредники, кредитный союз, регистрация, лицензирование.

THE METHODIC OF THE ENTRANCE OF CREDIT UNIONS ON THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Summary. The process of registration and licensing of credit unions in Ukraine is highlighted. The practice of licensing activity of credit unions of Ukraine is analyzed, namely, the analysis of the state register of credit institutions of Ukraine, indicators of the license report of the National Financial Services Commission, dynamics of the number of valid licenses of credit unions is made. A comparative analysis of the current legislation of Ukraine in the field of licensing of credit union activity and current EU legislation was conducted. By appropriate calculations, based on the current European practice, we are asked to set the size of the minimum authorized capital (fund) of the credit union at the time of registration.

Key words. Financial services market, financial intermediaries, credit unions, registration, licensing.

Павлова Г. Є.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою,
академік АЕНУ,
директор Навчально-наукового інституту економіки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
Приходько І. П.
кандидат наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
Тютюнник Я. В.
магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Pavlova H. E.
Doctor of Economics,
Professor of the Department of Accounting, Audit
and Management of Financial and Economic Security,
Academician AENU,
Director of the Educational and Scientific Institute of Economics
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University
Prihodko I. P.
Doctor of Science in State University, Professor,
Head of the Department of Accounting, Audit
and Management of Financial and Economic Security
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University
Tiutiunnik Y. V.
Master
of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З НАДХОДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Анотація. У процесі дослідження економіко-правової сутності операцій з оборотними активами як об'єкта бухгалтерського обліку доведено, що оборотні активи є засобами господарюючого суб'єкта, які потрібні підприємству для його функціонування у різних формах діяльності з метою одержання прибутку, а прибуток – це чи не найголовніша причина діяльності підприємства. Оборотні активи входять до другого розділу балансу підприємства, який надає користувачам повну та правдиву інформацію про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Визначено, що основним завданням будь-якого виробничого підприємства є доцільне та ефективне використання оборотних активів. Не менш важливим для безперервності аграрного товаровиробництва є нормування та оптимізація джерел фінансування оборотних активів в умовах інфляційних процесів і збільшення конкуренції. Це має велике значення для виконання власної виробничої програми підприємства, дотримання зобов'язань перед споживачами і створення умов для конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: оборотні активи, ефективність використання, запаси, сільськогосподарське підприємство, бухгалтерський облік, виробництво.

Вступ та постановка проблеми. Забезпечення безперервного процесу функціонування сучасного аграрного підприємства здійснюється за рахунок наявних оборотних активів. Від ступеня ефективності використання оборотних активів залежать стан підприємства та його безперебійна робота. Система бухгалтерського обліку забезпечує користувачів, як зовнішніх, так і внутрішніх, інформацією про стан активів, про прибутковість господарюючого суб'єкта. Одним з основних завдань обліку оборотних активів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо них у фінансовій звітності. Однак інформація щодо оборотних активів не завжди є такою через недосконалість законодавства та часті зміни в ньому. Тому дослідження облікового забезпечення опе-

рацій з надходження та використання оборотних активів набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліково-контрольного забезпечення операцій з оборотними активами аграрних підприємств досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені: Ф. Бутинець, Л. Гуцаленко, В. Карпов, М. Корінько, В. Ніценко, О. Олійник, М. Огітчук, О. Петрук, Н. Потриваєва, М. Проданчук, В. Пузійчук, М. Пушкар, Я. Соколов, О. Цуканов, М. Штейнман та ін.

З огляду результати здійснених досліджень, не применшуючи їх значення для розвитку науки, необхідним є розроблення теоретичних та організаційно-методичних положень обліково-контрольного забезпечення операцій з придбання виробничих запасів за договором купівлі-продажу.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розроблення практичних рекомендацій з удосконалення організації та методичного забезпечення обліку операцій з оборотними активами сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. Облік запасів, хоч не складний методологічно, дуже трудомісткий, оскільки до складу запасів на підприємстві відносять сотні видів найменувань, за кожним з яких для забезпечення кількісної та якісної інформації ведуть аналітичний облік. Облік запасів ведеться в натуральному та грошовому вимірюванні й потребує постійного контролю.

Порядок оформлення первинної документації за запасами залежить від виду матеріалів, джерел їх надходження та каналів використання. У процесі документального оформлення первинного обліку виробничих запасів на підприємстві користуються відповідними нормативними документами.

У разі надходження запасів на підприємство від постачальників основними первинними документами, за якими їх оприбутковують на баланс, є: накладні, товарно-транспортні накладні (далі – ТТН). Наведені документи є супровідними, оскільки фактично вони супроводять партії запасів, містять усі потрібні дані для оприбуткування на баланс, а саме: найменування, одиниці виміру, кількість, ціну за одиницю, вартість, суму ПДВ, а також необхідні реквізити постачальника. Важливо зазначити, що «додатковим супровідним документом» до перелічених вище є податкова накладна [2].

На запаси, що надійшли на підставі первинних супровідних документів, на підприємстві виписують прибуткові ордери, куди переносять дані з первинних документів на одержання запасів. Трапляється, що запаси надходять без супровідних документів, на підприємстві їх оприбутковують на склад за чинними цінами чи цінами попередніх аналогічних поставок. Проте до кінця звітної періоду слід забезпечити наявність первинних документів, а щодо різниці в цінах провести відповідні коригування.

У разі закупівлі товарів у населення підприємством оформляється акт закупівлі товарно-матеріальних цінностей, форма якого має бути затверджена наказом про облікову політику. В акті закупівлі обов'язково зазначають паспортні дані та ідентифікаційний код особи-продавця. Первинними документами, що підтверджують вартість придбаних матеріалів підзвітними особами, є товарний рахунок і акт (довідка), які складає підзвітна особа з участю інших посадових осіб підприємства.

Внутрішнє переміщення виробничих запасів зі складу на склад на підприємстві оформляється спеціальними накладними, які виписує склад-відправник у двох примірниках. Це дає можливість використати їх на складі одержувача як прибутковий документ, а на складі, що відпустив запаси, – як видатковий.

Відпуск запасів зі складу на підприємстві здійснюється матеріально відповідальною особою за належно оформленими документами: лімітно-забірними картами, накладними, актами на списання.

Загалом відповідне оформлення списання запасів залежить від характеру їх списання. Так, якщо списання зі складу мають разовий характер за центрами використання, то складають накладну внутрішньогосподарського призначення – удвох примірниках, один з яких залишають на складі, а другий – передають одержувачеві. Вони мають бути підписані особами, уповноваженими на це керівником підприємства. У разі постійного (почергового) списання запасів на певний об'єкт на підприємстві оформляють відпуск запасів за лімітно-забірними кар-

тами. Отже, лімітно-забірні карти виписують на одну чи декілька позицій запасів. Відпуск на виробництво відбувається на основі попередньо визначених лімітів.

Лімітування відпуску запасів базується на затверджених нормах витрат відповідних запасів, обсягу виробництва з урахуванням перехідних залишків запасів. Під час відпуску матеріалів за лімітно-забірними картами один примірник карти передається споживачеві запасів (керівникові підрозділу), другий залишається на складі. Завскладом підприємства відмічає у двох примірниках лімітно-забірної карти дату та кількість відпущених запасів і виводить залишок ліміту. Отже, цей документ є зручним для багаторазового списання однотипних запасів на одного споживача [5].

Стороннім організаціям відвантаження запасів оформляється накладними, ТТН, рахунками-фактурами. Видача запасів на сторону здійснюється безпосередньо представникам покупців на основі належно оформлених довіреностей на одержання цінностей. Отже, від правильно організованого первинного обліку руху виробничих запасів залежить правильність списання запасів, процес формування собівартості тощо [1].

З огляду на те, що центрів зберігання запасів є декілька, а отже, матеріально відповідальних осіб також декілька, а бухгалтер, як правило, – один, на підприємстві чітко визначають терміни передачі первинних документів до бухгалтерії для їх проведення в обліковому процесі. Для цього складають графік надходження первинних документів до бухгалтерії (табл. 1).

На підприємстві матеріальні цінності переважно надходять від постачальників, відносини з якими регулюються на підставі договорів на постачання.

Широкий перелік об'єктів, що входять до складу малоцінних і швидкозношуваних предметів (далі – МШП) на підприємстві, створює труднощі в організації облікової роботи, що спричиняє формування недостовірної інформації про їх склад та вартість. Згідно з п. 6 П(С)БО 9 для МШП характерним є багаторазове використання протягом операційного циклу (одного року) та збереження натуральної форми. Крім того, вони не містять переліку МШП, тому на підприємстві можуть самостійно встановлювати та відображати у наказі про облікову політику склад МШП. Для покращення ефективності обліку пропонуємо узагальнити МШП в окремі групи, які дадуть змогу оперативно реагувати на зміни в їхньому складі.

Ще одним складником оборотних активів на підприємстві є дебіторська заборгованість, організація обліку якої має досить важливе значення, тому що сприяє впорядкуванню інформації та її достовірній оцінці за операціями із борговими правами (дебіторами). Облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4].

Основною особливістю обліку та водночас проблемою дебіторської заборгованості можна назвати непристосованість методів визначення резерву сумнівних боргів, які передбачені в П(С)БО 10, до обліку на українських підприємствах і, виходячи з цього, недостовірні дані при відображенні резерву сумнівних боргів у балансі. Тому вирішити цю проблему можна, затвердивши перелік документів, що підтверджують і обґрунтовують визнання заборгованості сумнівною (безнадійною). Розрахунок резерву сумнівних боргів необхідно проводити на підставі середніх статистичних даних.

У статті «Грошові кошти та їх еквіваленти» підприємством відображаються кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових

Графік подання первинних документів з обліку запасів до бухгалтерії підприємства

Структурний підрозділ	Назва документа	Строк подання	Кому подається
Склад сировини	Прибуткова накладна, товарно-транспортна накладна, накладна, накладна на внутрішнє переміщення, акт на списання запасів, лімітно-забірна карта	Щодня за попередній день (14:00–15:00)	Бухгалтеріві
Склад сировини	Звіт про рух матеріальних цінностей	До 3-го числа наступного місяця за звітним	Бухгалтеріві
Склад будівельних матеріалів	Прибуткова накладна, товарно-транспортна накладна, накладна, накладна на внутрішнє переміщення, акт на списання запасів, лімітно-забірна карта	Щодня за попередній день (15:00–16:00)	Бухгалтеріві
Склад будівельних матеріалів	Звіт про рух матеріальних цінностей	До 4-го числа наступного місяця за звітним	Бухгалтеріві
Склад запасних частин	Прибуткова накладна, товарно-транспортна накладна, накладна, накладна на внутрішнє переміщення, акт на списання запасів, лімітно-забірна карта	Щодня за попередній день (16:00-17:00)	Бухгалтеріві
Склад запасних частин	Звіт про рух матеріальних цінностей	До 5-го числа наступного місяця за звітним	Бухгалтеріві
Склад готової продукції	Накладна на оприбуткування, товарно-транспортна накладна, накладна, накладна на внутрішнє переміщення, акт на списання продукції	Щодня за попередній день (12.00-13.00)	Бухгалтеріві
Склад готової продукції	Звіт про рух матеріальних цінностей	До 5-го числа наступного місяця за звітним	Бухгалтеріві

Джерело: побудовано за опрацьованими регістрами первинного обліку

коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валютах. Серед проблем обліку грошових коштів підприємства виділяють такі як: визнання та класифікація грошових коштів; правильне їх відображення у фінансовій звітності; організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів.

Особливість обліку грошових коштів зумовлює їх класифікацію за призначенням та місцем зберігання. За призначенням грошові кошти поділяються на кошти для обороту (оборотні) та для спеціального призначення (необоротні). За місцем зберігання – на грошові кошти в банку, касі підприємства у підзвітних осіб, у контрагентів (видані аванси), вкладені в еквіваленти цінні папери тощо. Згідно з чинним положенням, усі грошові кошти підприємства, що призначені для здійснення господарської діяльності, зберігаються на рахунку у банку і обліковуються на рахунку «Рахунки в банках»; для обліку грошових коштів необоротного призначення (депозити капіталовкладень тощо) призначено рахунок «Інші необоротні активи»; для обліку готівки і руху коштів – рахунок «Готівка»; для обліку коштів у дорозі, грошових документів, сертифікатів – рахунок «Інші кошти»; для куплених цінних паперів – рахунок «Поточні фінансові інвестиції»; для одержаних векселів – рахунок «Короткострокові векселі одержані». Правильна побудова обліку грошових коштів на підприємстві дає змогу забезпечити інформацію про їх наявність, цілеспрямоване використання та контроль за зберіганням.

Для обліку витрат майбутніх періодів призначений рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів». На цьому

рахунку на підприємстві узагальнюється інформація про понесені витрати у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати. Система обліку витрат майбутніх періодів, що відображається в активі та пасиві, має такі особливості. Суми, що відображаються в статті «Витрати майбутніх періодів», різні за змістом, що призводить до викривлення показників ліквідності підприємства на практиці. У зв'язку з цим виникає необхідність розділити облік об'єктів витрат майбутніх періодів на відповідних субрахунках з можливістю відображати сальдо рахунку в балансі. Отже, враховуючи той факт, що чітких рекомендацій щодо формування та обліку витрат майбутніх періодів немає, підприємства можуть самостійно вирішувати, які витрати включати до складу витрат майбутніх періодів, а також визначати терміни списання цих витрат. З огляду на це одні статті, віднесені до витрат майбутніх, можуть бути віднесені до оборотних активів, інші – до необоротних [3].

Далі розглянемо основні господарські операції підприємства щодо обліку розрахунків із постачальниками за отримани виробничі запаси (табл. 2).

Висновки. Облікове забезпечення оборотних активів є важливим елементом системи управління, що забезпечує отримання достовірної, повної і правдивої інформації про результати діяльності від використання цієї обліково-економічної категорії. Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна дійти висновку, що оборотні активи підприємства – це не обмежені у використанні грошові кошти або інші активи, котрі призначені для споживання чи реалізації протягом операційного циклу. Що стосується дослідження проблеми, пов'язаної з обліком оборотних активів, то тут відсутня єдина методика їх аналізу, яка вимагає

Відображення господарських операцій з придбання запасних частин у постачальників в бухгалтерському обліку

Зміст господарської операції	Первинний документ	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дебет	Кредит	
Перераховано кошти за запчастини	Платіжне доручення, виписка банку	631 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	311/1 «Поточний рахунок в національній валюті, ПриватБанк»	235,02
Оприбутковано одержані від постачальника запчастини з ПДВ	Накладна	207 «Запасні частини»	631 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	195,85
Відображено суму нарахованого постачальниками ПДВ, включено до податкового кредиту	Податкова накладна	641 «Розрахунки за податками-ПДВ»	631 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	39,17

подальших досліджень і розробок. Її рішення полягає у створенні такої методики обліку оборотних активів, яка б дала змогу не тільки чітко визначити їх фінансовий стан, а й була б доступною у використанні, зрозумілою та еко-

номічно ефективною, бо управління оборотними активами має спрямовуватися на забезпечення потенційної можливості отримання підприємством грошових надходжень від використання кожного їхнього складника.

Список використаних джерел:

1. Дрозд С.С. Правові засади обліку виробничих запасів вітчизняних підприємств / С.С. Дрозд // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Перспективи функціонування фінансової інфраструктури в умовах децентралізації економіки». 2017. С. 28–31.
2. Карпов В.П. Практика обліку запасів. Придбання запасів (порівняльний аналіз нормативних документів) / В.П. Карпов // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація. Збірник тез доповідей учасників VI міжнародної наукової конференції, присвяченої пам'яті д.е.н., проф. заслуженого діяча науки і техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна (15.03.1930 – 14.03.2002) / Держком статистики України, Держ. акад. Статистики. Ред. кол.: І.І. Пилипенко (голов. ред.) та ін. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2008. С. 86–98.
3. Маркович О.В. Особливості документального оформлення обліку та оподаткування придбання запасів за готівку / О.В. Маркович // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація. Збірник тез доповідей учасників VI міжнародної наукової конференції, присвяченої пам'яті д.е.н., проф. заслуженого діяча науки і техніки України Олексія Сергійовича Бородкіна (15.03.1930 – 14.03.2002) / Держком статистики України, Держ. акад. Статистики. Ред. кол.: І.І. Пилипенко (голов. ред.) та ін. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2008 – С. 41–44.
4. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку надходження цінностей і податкового кредиту з ПДВ та шляхи їх вирішення / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 5. С. 11–21.
5. Потриваєва Н.В. Дискусійні аспекти в організації обліку запасів на сільськогосподарських підприємствах / Н.В. Потриваєва, І.В. Пелипканич // Економічний форум. 2014. № 3. С. 306–310.

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Аннотация. В процессе исследования экономико-правовой сущности операций с оборотными активами как объекта бухгалтерского учета доказано, что оборотные активы являются средствами хозяйствующего субъекта, которые нужны предприятию для его функционирования в различных формах деятельности с целью получения прибыли, а прибыль – это едва ли не самая главная причина деятельности предприятия. Оборотные активы входят ко второму разделу баланса предприятия, который предоставляет пользователям полную и достоверную информацию о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату. Определено, что основной задачей любого производственного предприятия является целесообразное и эффективное использование оборотных активов. Не менее важным для непрерывности аграрного производства товара является нормирование и оптимизация источников финансирования оборотных активов в условиях инфляционных процессов и увеличения конкуренции. Это имеет большое значение для выполнения собственной производственной программы предприятия, соблюдения обязательств перед потребителями и создания условий для конкурентоспособного развития сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: оборотные активы, эффективность использования, запасы, сельскохозяйственное предприятие, бухгалтерский учет, производство.

ACCOUNTING OPERATIONS FOR THE REVENUE AND USE OF BREAKDOWN ASSETS

Summary. In the process of studying the economic and legal essence of operations with current assets as an object of accounting proved that working assets are means of an economic entity, which is needed by the enterprise for its operation in various forms of activity in order to receive profits, and profit is not the main reason for the enterprise. Current assets are included in the second section of the company's balance sheet, which provides users with complete and true information about the financial position of the enterprise at the reporting date. It has been determined that the main task of any production enterprise is the expedient and efficient use of working assets. Equally important for the continuity of agrarian commodity production is the rationing and optimization of sources of financing of circulating assets in conditions of inflationary processes and increase of competition. This is of great importance for the implementation of its own production program of the company, compliance with obligations to consumers and the creation of conditions for the competitive development of an agricultural enterprise.

Key words: current assets, efficiency of use, stocks, agricultural enterprise, accounting, production.

Панькова О. В.

*кандидат соціологічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України,
доцент кафедри соціології
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Касперович О. Ю.

*головний економіст
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Pan'kova O. V.

*PhD, leading scientific specialist,
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kiev*

Kasperovich O. Yu.

*head economist,
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kiev*

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ АКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ¹

Анотація. У статті розкрито стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва ВПО, успішної інтеграції ВПО у приймаючі громади як напряму забезпечення соціальної справедливості щодо громадян, які були вимушені переселитися в інші регіони України через збройний конфлікт на Донбасі. Основну увагу приділено формуванню механізмів залучення їхнього потенціалу до розвитку приймаючих громад, також обґрунтовано відповідні рекомендації щодо практичної діяльності у зазначеній сфері.

Ключові слова: соціальна справедливість, внутрішньо переміщені особи, підприємницька активність, інтеграція у приймаючі громади.

Вступ та постановка проблеми. Прошло вже більше чотирьох років від початку одного з найбільших в історії України внутрішніх переселень її громадян, яке було викликане збройним конфліктом на Сході України та анексією Автономної Республіки Крим. Термін достатній для певної стабілізації ситуації, проявлення основних трендів, а також розроблення і впровадження відповідної державної політики та стратегії відносно внутрішньо переміщених осіб (далі – ВПО).

Події на Сході України та в Криму змусили покинути місця постійного мешкання близько 1,5–1,8 млн. українських громадян, перед якими постала велика кількість специфічних проблем. За чотири роки, які пройшли від початку збройного конфлікту, ця соціальна група втратила однорідність. Частина ВПО змогла вирішити свої проблеми та налагодити життя на новому місці, великій кількості ВПО так і не вдалося вирішити найважливіші питання життєзабезпечення, вони були змушені повернутися до своїх домівок на тимчасово окупованих територіях, значна частина продовжує фактично виживати на нових місцях, вирішуючи цілий комплекс складних проблем (оренда житла, працевлаштування, питання соціального забезпечення та ін.). Водночас можна говорити про певну стабілізацію ситуації з ВПО, що потребує відпо-

відного реагування з боку як державних, так і місцевих органів влади.

Розроблення дієвих заходів щодо вирішення проблем ВПО потребує правильного визначення контексту, якій найбільшою мірою відповідав би сприйняттю ситуації не тільки з боку державних та місцевих органів влади та приймаючих громад, а і насамперед з боку самих ВПО. На думку авторів, на концептуальному рівні таким ключовим контекстоутворюючим елементом має стати поняття соціальної справедливості – адже воно дозволяє включати соціально-психологічний вимір сприйняття того чи іншого соціального процесу всіма його учасниками. Тобто аналіз процесів в контексті досягнення соціальної справедливості не означає миттєвого вирішення всіх проблем, а дає змогу виробити критерії для оцінки відповідності діяльності базовим очікуванням та сподіванням щодо відновлення повноцінного життя ВПО на всіх етапах цієї діяльності. Дослідники відзначають, що справедливість – це ступінь реалізації ціннісно детермінованих очікувань суб'єктів щодо їхнього статусу, доступу до суспільних ресурсів, праці і доходів та інших суттєвих умов їхньої життєдіяльності. Справедливість відображає рівень соціального порядку, що має мінімальну ентропію. Якщо ж очікування суб'єктів, що виконують інституційні приписи, не збігаються з соціально-економічними реаліями, то виникає оцінка цих реалій як несправедливих, що посилює ентропійні процеси в економіці. Проявом такої ентропії слугують зниження ймовірності інституційної поведінки, поси-

¹ Статтю підготовлено у межах виконання наукового проекту «Досягнення соціальної справедливості щодо вимушених переселенців» (Договір № 1/2018 відповідно до розпорядження Президії НАН України від 10.04.2018 р. № 200)

лення схильності до опортуністичних практик, зниження довіри, відмова від спеціалізації та кооперації, перехід господарчої системи на більш низький рівень рівноваги [1, с. 21]. Тож стабільний розвиток та конструктивне вирішення проблем та протиріч просто вимагають досягнення соціальної справедливості як своєї кінцевої мети.

Масове внутрішнє переселення громадян суттєво вплинуло не лише на життя самих ВПО, але й на життєдіяльність територіальних громад, які їх приймають. Спочатку це створило значне навантаження на приймаючі громади (особливо на територіях, наближених до зони конфлікту, де концентрація ВПО є найбільшою), але поступово, по мірі інтеграції ВПО до громад, це навантаження знижується. Водночас залишається хибне сприйняття ВПО лише як тягаря для приймаючої громади, не вистачає розуміння, що ВПО – насамперед ресурс розвитку громади, залучення якого потребує створення відповідних умов, і одним з ключових напрямів залучення цього ресурсу є підтримка розвитку підприємництва ВПО, в тому числі – соціального підприємництва.

Зараз завдання щодо розроблення та реалізації механізмів органічної інтеграції ВПО до приймаючих громад, залучення їхнього потенціалу (в тому числі шляхом розвитку підприємницької активності ВПО) на потреби саморозвитку та життєзабезпечення на засадах соціальної справедливості не вирішено належним чином ні на концептуальному, ні на практичному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відразу після початку збройного протистояння на Сході з'явилася велика кількість публікацій та досліджень, присвячених ВПО. На той момент процеси, пов'язані із ВПО, були дуже динамічними та невизначеними, практична діяльність щодо вирішення проблем ВПО проводилася фактично у режимі «гасіння пожежі», тож цілком зрозуміло, що перші комплексні дослідження проблематики ВПО з'явилися лише протягом двох років після початку конфлікту (див., наприклад, [2]). Велику кількість досліджень було проведено за підтримки міжнародних організацій. Тематика розвитку та підтримки підприємництва ВПО також знайшла місце серед цих досліджень [2; 3; 4; 5]. Але останнім часом увага суспільства до проблем ВПО поступово знижується, що пов'язано насамперед із певною стабілізацією становища цієї соціальної групи (зокрема, знизилася міграційна активність ВПО, так чи інакше було розв'язано найгостріші проблеми).

Стабілізація соціально-економічних процесів, пов'язаних з ВПО, дає змогу перейти до осмислення та аналізу цих процесів у більш широкому теоретичному контексті. Як уже зазначалося вище, найбільш відповідним теоретичним підґрунтям дослідження проблематики ВПО, зважаючи на її багатоаспектність, може стати категорія соціальної справедливості. Як правило, в соціально-економічній сфері тематика соціальної справедливості тісно пов'язується із проблематикою соціальної держави, державної соціальної політики, соціальної безпеки, тому такі дослідження створюють підґрунтя для виявлення стану, умов та механізмів забезпечення соціальної справедливості в Україні. Питання соціальної справедливості в контексті створення соціальної держави досліджуються в працях таких вчених, як Е. Лібанова, Ю. Пахомов, А. Колот, С. Пирожков, О. Новікова та багато інших. Водночас відносно нова проблематика забезпечення соціальної справедливості щодо ВПО ще не отримала належного концептуального, науково-аналітичного та практичного відображення, яке відповідає б її значущості.

Метою статті є дослідження стану, проблем та шляхів успішної інтеграції та реалізації підприємницької

активності внутрішньо переміщених осіб (ВПО) у контексті забезпечення соціальної справедливості щодо громадян України, які постраждали від збройного конфлікту на Сході та вимушені були переселитися в інші регіони країни.

Результати дослідження. В загальному сенсі соціальна справедливість – це соціально-психологічне сприйняття принципів і форм організації суспільства, що відповідає інтересам людей і соціальних груп, тобто узагальнена моральна оцінка суспільних відносин [6, с. 104]. На концептуальному рівні змістовний аналіз стану соціальної справедливості доцільно проводити за трьома напрямками [7, с. 19], а саме:

1 – з погляду реалізації прав, свобод і умов життя всіх учасників конкретної суспільної (соціальної) групи, співвідносячи їх з ідеалізованим образом суспільства;

2 – з погляду згоди всіх (більшості) осіб, які беруть участь у системі соціальних зв'язків суспільної формації, з принципами організації цієї суспільної формації;

3 – з погляду практичного і фактичного виконання тих принципів і законів, які формально чи неформально регламентують життєдіяльність аналізованої суспільної формації.

На думку авторів, ключовими контекстотворюючими елементами діяльності щодо вирішення проблем ВПО мають стати:

1. Забезпечення соціальної справедливості щодо ВПО, насамперед шляхом створення для них гарантованого державою рівня соціальної захищеності, а також рівних із корінними мешканцями приймаючих громад умов щодо реалізації власного потенціалу участі у суспільно-політичному та економічному житті громади та держави в цілому.

2. Ставлення до ВПО не як до тягаря, який лише створює додаткове навантаження на приймаючі громади, а як до цінного ресурсу розвитку цих громад та держави загалом, бо вимушена внутрішня міграція населення зі Сходу України не тільки створює проблеми, а й значно посилює потенціал соціально-економічного та гуманітарного розвитку інших регіонів України у середньо- і довгостроковій перспективі (адже виїхали і змогли адаптуватися до нових умов відносно молоді, ресурсно сильні переселенці, що привело до структурних зрушень в економіці, до зміни схем розселення, до розвитку інфраструктури та формування якісно нового людського капіталу [2, с. 240–245]). За умов реалізації виваженої державної політики в цій сфері і забезпечення вимог соціальної справедливості щодо ВПО створюватиметься сприятливий клімат для соціальної, культурної та національної інтеграції українського суспільства, для зміцнення внутрішніх ресурсів України, її розвитку.

3. Врахування того факту, що велика кількість ВПО вже не повернеться до колишніх місць проживання, бо фактично вже адаптувалася до нових умов життя і перейшла до статусу постійних мешканців приймаючих громад; відповідно, заходи, спрямовані на їхню гармонійну інтеграцію та залучення потенціалу, мають носити стратегічний довгостроковий характер і враховуватися в системі державного та регіонального управління соціально-економічним розвитком територій, регіонів, держави.

4. Створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності ВПО як одного із ключових напрямів залучення їхнього потенціалу до розвитку приймаючих громад та забезпечення соціальної справедливості щодо громадян, які були вимушені покинути свої домівки внаслідок збройного конфлікту.

Зазначені вище елементи дають змогу сформулювати низку основних якісних критеріїв досягнення соціальної справедливості щодо ВПО:

- дотримання рівня забезпечення потреб громадян із числа ВПО, гарантованого державними стандартами та європейськими нормами, імplementованими в Україні;

- наявність ефективної системи захисту гарантованих Конституцією прав та свобод ВПО у всіх сферах життєдіяльності (політичній, економічній, соціальній, культурній тощо);

- забезпечення рівних умов життєдіяльності та життєзабезпечення для ВПО як повноцінних мешканців і членів приймаючих громад щодо реалізації їх соціального, економічного, культурного, людського потенціалу (в тому числі у сфері підприємницької діяльності);

- неприпустимість будь-яких форм дискримінації за ознакою приналежності до ВПО, покарання тих, хто у будь-якій формі дискримінує ВПО;

- посилення соціальних зв'язків між ВПО, налагодження принципово нової системи контактів між незнайомими людьми з числа ВПО, зростання соціального капіталу для розв'язання наявних соціально-економічних проблем;

- формування в масовій свідомості через відповідне інформаційне забезпечення із залученням соціальних мереж (на підставі багатьох прикладів успішних ВПО, у тому числі і підприємців) позитивного образу вимушених переселенців як життєстійких людей, що змогли витримати тяжкі випробування і не втратили ресурси для подальшого розвитку і саморозвитку, розвінчання міфів щодо ВПО як тимчасових мешканців, які лише створюють додаткові проблеми;

- створення сприятливого середовища для органічної інтеграції ВПО до територіальних громад, для розкриття їхнього потенціалу і залучення їхніх ресурсів на потреби саморозвитку та самозабезпечення, розвитку територіальних громад, особливо в регіонах масової концентрації ВПО;

- спрямування економічних реформ на підвищення ролі висококваліфікованої робочої сили, спеціалістів високого рівня кваліфікації для подолання інноваційної пасивності людських ресурсів, стимулювання до цього економічно активних ВПО;

- розвиток громадянського суспільства, у тому числі громадських об'єднань ВПО, водночас запобігання появі та розвитку псевдо-громадянської активності, набуттю нею кримінального та радикального характеру;

- запровадження дієвих інструментів щодо співпраці влади із структурами громадянського суспільства, підтримка суспільно корисної активності цих структур.

Підтримка та сприяння розвитку підприємницької активності ВПО повинні стати одним із важливих напрямів забезпечення соціальної справедливості, що сприятиме їхній ефективній адаптації до нових суспільних умов, їхньому самозбереженню, відновленню й саморозвитку, органічній інтеграції в приймаючі територіальні громади, соціально-економічному розвитку і громади, і території, на яку вони перемістилися, а також країні загалом. Адже ефективна реалізація саме цього напрямку дасть змогу досягти синергетичного ефекту у вирішенні цілої низки проблем, з якими стикаються ВПО та приймаючі громади. Відновлення в нових умовах підприєм-

ницької діяльності ВПО після переміщення сприятиме підвищенню потенціалу розвитку приймаючих громад і територій завдяки залученню ресурсів ВПО (трудових, освітніх, професійних, фінансових тощо) для розв'язання проблем соціально-економічного характеру приймаючих громад [2, с. 290].

Слід відзначити, що забезпечення соціальної справедливості щодо ВПО значною мірою залежить від позиції, яку займають самі ВПО. Там, де ця позиція активна, де ВПО налагоджують внутрішні та зовнішні соціальні зв'язки всередині приймаючої громади, прагнуть конструктивно, з найменшими втратами, адаптуватися і зберегти прийнятний рівень життя, відбувається покращення ситуації, виникають сприятливі умови для розвитку приймаючих територіальних громад, а процеси інтеграції ВПО до їхнього складу йдуть гармонійно. Тому принципово важливим є створення системи державного регулювання цих процесів, для того щоб позитивний ефект закріплювався і зростав. Необхідно визначити дієві механізми розвитку та підтримки малого підприємництва ВПО в Україні та її регіонах, а також розробити й реалізувати відповідні комплексні заходи, спрямовані на впровадження таких механізмів.

Багаторічний міжнародний досвід захисту прав ВПО узагальнюється в документах УВКБ ООН, що містять основні напрями діяльності, в тому числі щодо реалізації їх соціально-економічного потенціалу [8]. Пріоритетної уваги потребують конкретні умови адаптації та інтеграції ВПО в місцевих громадах, де відповідні практичні заходи мають розроблятися на основі принципу максимізації захищеного простору (protection space)¹. Така необхідність зумовлена об'єктивним характером доволі складних соціальних відносин, що можуть виникати між ВПО та мешканцями і повноважними представниками місцевих громад.

Захищений простір ВПО, основні засоби його створення та забезпечення залежать від наявності дієвих механізмів забезпечення прав ВПО, відповідальності держави, партнерства, оцінки потреб, урахування соціокультурних, вікових, гендерних та інших відмінностей, стану соціальної справедливості, орієнтації на місцеву громаду, взаємодії з ВПО і створення умов для їх самозабезпечення, підтримка розвитку підприємницької активності ВПО.

Реформування економіки за європейськими принципами означає послаблення ролі державних підприємств та великих корпорацій та одночасне посилення ролі малого та середнього бізнесу, який у країнах розвинутої ринкової економіки є основним джерелом створення робочих місць і формування дохідної частини бюджету [5, с. 162]. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) є одним з ефективних напрямів розв'язання соціально-економічних проблем України, її регіонів і територій через залучення наявних людських ресурсів до процесів місцевого розвитку. Тож певна робота за цим напрямом почалася фактично відразу після виникнення явища масового переміщення людей із зон, що постраждали від збройного конфлікту, на територію, підконтрольну українським органам влади. Але сьогодні стан розвитку малого підприємництва ВПО залишається незадовільним. Однією із доволі складних проблем, пов'язаних із розвитком малого підприємництва ВПО, є значна територіальна нерівномірність розподілу ВПО, більшість з яких осіли в східних

¹ Поняття «захищеного простору» виникло з розуміння того, що між ВПО та постійним населенням відповідних територій можуть виникати напружені стосунки, які мають не лише суб'єктивні (нетолерантність до новоприбульців, психологічне неприйняття їх культурних відмінностей від місцевих норм і традицій тощо), а й об'єктивні передумови, зокрема обмеженість місцевих ресурсів, не розрахованих на збільшення чисельності населення за рахунок ВПО

регіонах України, що безпосередньо межують із зоною конфлікту. Навантаження на територіальні громади цих регіонів є набагато більшим, ніж навантаження на територіальні громади західних регіонів, тому більшими є інтенсивність та концентрація відповідних проблем, пов'язаних із реінтеграцією ВПО, в тому числі і шляхом розвитку малого підприємництва. І хоча надійні дані щодо регіонального розподілу саме підприємців з числа ВПО відсутні, регіональна специфіка є очевидною.

Як вже зазначалося вище, чисельність ВПО протягом останніх двох років стабілізувалася. Протягом 2017 року відбулося помітне зменшення кількості офіційно зареєстрованих ВПО – їх стало менше приблизно на 156 тис. осіб, і на кінець 2017 року їх кількість становила близько 1 млн. 494 тис. осіб [9]. Протягом 7 місяців 2018 року кількість офіційно зареєстрованих ВПО практично не змінилась, і на 23 липня 2018 р. становила 1 517 320 осіб¹. Тож можна дійти висновку, що кількість офіційно зареєстрованих ВПО стабілізувалася на відмітці близько 1,5 млн. осіб.

Водночас розподіл ВПО за регіонами є вкрай нерівномірним. Станом на кінець 2017 – початок 2018 років найбільша кількість ВПО сконцентрована на Донбасі – у Донецькій області – близько 541 тис. осіб (36,2% від загальної кількості), у Луганській – близько 270 тис. осіб, або 18%. Майже 122 тис. осіб, або 8,2%, – на Харківщині. Фактично на ці три області припадає приблизно 62,4% офіційно зареєстрованих ВПО. Високий показник концентрації ВПО припадає на м. Київ – тут офіційно зареєстровано 160 тисяч вимушених переселенців, цей показник зростає (+1,3 тисячі порівняно з листопадом 2017 р.), як зростає і кількість внутрішньо переміщених осіб, зареєстрованих у Київській області [9].

Така картина свідчить про те, що система державного і регіонального управління має обов'язково враховувати наявні регіональні диспропорції, адже навантаження на приймаючі громади східних регіонів (які самі по собі відчутно постраждали внаслідок збройного конфлікту через розрив економічних та соціальних зв'язків із тимчасово окупованими територіями) та столиці є значно більшим, ніж навантаження на територіальні громади західних, південних та центральних регіонів. Треба враховувати й те, що далеко не усі вимушені переселенці пройшли офіційну реєстрацію і отримали статус ВПО, тривають процеси повернення на окуповані території через виснаження матеріальних ресурсів – передусім неспроможність сплачувати за оренду житла в місцях переселення на фоні значних труднощів із працевлаштуванням. Сьогодні встановити реальну кількість ВПО в місцях переселення вкрай складно, важко визначити реальну картину локалізації ВПО, їхнього ресурсного потенціалу (у тому числі підприємницького), яка вкрай необхідна для прийняття та впровадження ефективних рішень у сфері державного та регіонального управління, місцевого самоврядування. Так, за експертними оцінками, реальна чисельність ВПО на території країни у 2–3 рази перевищує зареєстровану. У м. Києві та Київській області сконцентрована найбільша кількість офіційно незареєстрованих ВПО. Нерідко люди працездатного віку, які змогли знайти роботу на новій території та досить швидко адаптуватися до проживання у новій громаді, не звертаються до державних соціальних служб для отримання статусу ВПО. Офіційною статистикою також не враховуються ті вимушені переселенці, які переїхали на територію України, працевлаштувалися,

придбали нерухомість, не оформивши офіційного статусу ВПО. По суті це – успішні переселенці, які юридично зареєструвалися на новому місці проживання на загальних підставах, тоді як фактично вони є ВПО. Непрямим чином це підтверджують показники реєстрації населення. Так, за даними Державної міграційної служби України, найбільший приріст зареєстрованих на новому місці проживання осіб (у порівнянні з попередніми періодами) має місце у Харківській, Київській, Дніпропетровській та Запорізькій областях. Бойові дії на Донбасі призвели до припинення діяльності громадян-підприємців та їх масового виїзду на підконтрольну Україні територію. При цьому значна кількість громадян-підприємців змушена була залишити на тимчасово невідконтрольній Україні території об'єкти комерційної нерухомості, устаткування, обладнання тощо, необхідні для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг у сфері МСБ. Зараз актуальним є питання щодо надання державної підтримки таким громадянам-підприємцям для відновлення їхньої господарської діяльності.

Основними чинниками посилення скрутного становища підприємців із числа ВПО, ускладнення їхньої підприємницької діяльності експерти назвали: [4]:

- орієнтацію політики щодо підтримки ВПО на цілі тимчасового соціального захисту із відповідним ігноруванням потреб та проблем підприємств та підприємців, які евакуювались із зони АТО або вимушені були припинити свою діяльність. За своєю суттю статус ВПО сам по собі орієнтує підприємців не на економічну активність, а на очікування державної підтримки та моменту повернення. Підприємці з числа ВПО не були визначені як цільова група державної політики і практично не ідентифікуються в державній статистиці;

- обмеженість спроможності підприємців ВПО, особливо малого бізнесу, самостійно забезпечувати переведення бізнесу та адаптуватись у приймаючих громадах з огляду на труднощі евакуації активів, виробничого обладнання та майна, обмежений доступ до фінансово-кредитних ресурсів на відкритому ринку;

- неспроможність чинної політики зайнятості та підтримки підприємництва забезпечити належну державну підтримку малого та середнього бізнесу, зокрема підприємців з числа ВПО;

- неадекватність потребам ВПО чинної політики місцевого самоврядування, зокрема обмеженість доступу ВПО до ресурсів розвитку малого та середнього бізнесу у приймаючих громадах, несприятлива регуляторна політика, неспроможність органів місцевого самоврядування реалізовувати політику соціальної згуртованості у сфері зайнятості та підприємництва.

Оцінки взаємодії ВПО та громад, які їх приймають, а також результати досліджень внеску соціального капіталу громадського та приватного секторів у вирішення проблем ВПО свідчать, що найбільш результативним у довгостроковому періоді форматом допомоги ВПО з боку громадських організацій та бізнесу щодо їх ресоціалізації та працевлаштування є фінансовані й реалізовані за підтримки приватного сектору проекти з розвитку підприємницьких ініціатив та самозайнятості, створення бізнес-інкубаторів і бізнес-освіти. Одним із оптимальних форматів самозайнятості та працевлаштування ВПО можуть стати соціальні підприємства як специфічна форма бізнесу, де підприємницька діяльність стає організаційно-фінансовим підґрунтям для вирішення соціальних проблем.

Експерти вважають ефективними такі інструменти підтримки ВПО-підприємців з боку держави [4], як:

¹ Дані з офіційного сайту Міністерства соціальної політики України, URL: <https://www.msp.gov.ua/news/15637.html>

– надання широких можливостей для підприємців ВПО для отримання кредитів та основних фондів (обладнання, транспортних засобів) на розвиток бізнесу;

– дозвіл на компенсацію відсоткової ставки за кредитами комерційних банків;

– надання безповоротної фінансової допомоги на придбання основних фондів (засобів виробництва, сировини тощо);

– програми пільгової оренди приміщень і основних фондів, лізинг та надання безвідсоткових товарних кредитів, забезпечення маркетингової підтримки, гарантії збуту;

– сприяння соціальній взаємодії ВПО між собою, особливо підприємців з числа ВПО, створення умов для активізації їхнього соціального капіталу, довіри та бажання працювати для поліпшення власного життя та соціально-економічного стану приймаючих територіальних громад.

Це має стати основою політики соціальної справедливості щодо забезпечення соціальної злагоди і консолідації у місцевих громадах, які приймають ВПО, їх культурної реінтеграції та національної самоідентифікації.

Для започаткування підприємницької діяльності респонденти з числа безробітних ВПО найбільше очікують і потребують такої підтримки, як:

– навчання основам підприємництва;

– доступ до постійної консультативної підтримки з усіх питань, пов'язаними з підприємництвом;

– розвиток навичок започаткування власної справи, участі у міжнародних проектах, грантах щодо розвитку підприємництва;

– допомога в реєстрації підприємницької діяльності.

Аналіз джерел, які розкривають стан та перспективи розвитку малого підприємництва ВПО, показує, що дуже важливим чинником, що впливає на ситуацію, є нормативно-правове забезпечення цієї діяльності [10]. Сьогодні стан в цій сфері не є задовільним [11]. Відзначається, що найбільш перспективними для стимулювання підприємницької активності ВПО виступають господарсько-правові засоби державного регулювання економіки, змістовна спрямованість яких полягає у створенні преференційного правового режиму для організації та здійснення господарювання саме на території Донбасу. Розвиток малого підприємництва ВПО вимагає якнайшвидшого ретельного доопрацювання великої кількості законодавчих актів, що стосуються широкого кола питань, від повноважень органів місцевого самоврядування до питань пільгового оподаткування підприємців-ВПО [4].

Пріоритетами для формування та забезпечення політики підтримки й стимулювання підприємництва ВПО в Україні мають стати [4; 12]:

– удосконалення чинного законодавства в частині реалізації цілей політики реінтеграції та адаптації ВПО до приймаючих громад, підтримки підприємницької активності ВПО, захисту та сприяння розвитку бізнесу (МСБ) підприємців Донбасу на звільнених територіях, на Сході України (бо саме тут сконцентрована найбільша кількість ВПО), підприємців з числа ВПО, що переїхали в інші регіони України;

– виявлення серед цільових груп ВПО власне підприємців та впровадження відповідної системи обліку та оцінки їхніх потреб, умов їх задоволення для надання адресної підтримки;

– створення сприятливих інституційних умов для збереження та розвитку підприємницької активності ВПО, а також узгодження інституційної основи регуляторної політики, її організаційно-правових механізмів з цілям політики підтримки підприємництва ВПО, передусім на регіональному та локальному рівнях.

Україна має виробити чітку політику на засадах соціальної справедливості щодо розв'язання проблем ВПО на національному, регіональному, місцевому рівнях. Серед пріоритетів державної політики України щодо збереження та відновлення внутрішніх та соціальних ресурсів ВПО, їх конструктивної адаптації до середовища приймаючих громад першочерговими є [12, с. 135–136]:

– зацікавленість представників владної еліти, представників органів державної виконавчої та законодавчої влади в підтримці підприємницької діяльності ВПО, в забезпеченні умов для розвитку МСБ в Україні;

– адаптація і підтримка бізнесу ВПО у приймаючих громадах;

– працевлаштування ВПО на новостворених державних підприємствах у місцях найбільшої концентрації ВПО;

– експертна підтримка та супровід підприємців з числа ВПО;

– забезпечення доступу ВПО до ресурсів бізнесу у приймаючих громадах;

– відшкодування втрат ВПО;

– запровадження моніторингу стану і динаміки змін ситуації з розвитку МСБ підприємців-ВПО на систематичній основі.

Висновки. Розроблення та реалізація інституційних, нормативно-правових, інформаційно-комунікаційних та організаційних механізмів розвитку підприємництва ВПО в контексті забезпечення соціальної справедливості доцільно проводити шляхом реалізації таких заходів стратегічного характеру в системі державного та регіонального управління, місцевого самоврядування:

– вироблення стратегічного бачення, узгодження і скоординованості прийнятих Концепцій, Стратегій та Програм щодо розбудови миру у східних регіонах України, успішної інтеграції ВПО на засадах соціальної справедливості;

– створення сприятливих умов для соціально-економічного розвитку територіальних громад Донецької, Луганської, Харківської, Київської, Запорізької, Дніпропетровської областей, м. Києва – територіях найбільшої локалізації ВПО та підприємців-ВПО;

– вироблення механізму консолідації зусиль центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, територіальних громад, громадських об'єднань та міжнародних організацій, що надають міжнародну технічну допомогу для розбудови миру в східних регіонах України, інтеграції ВПО в територіальні громади, розвитку підприємництва ВПО;

– затвердження, прийняття та реалізація Плану заходів до «Стратегії інтеграції внутрішньо переміщених осіб та впровадження довгострокових рішень щодо внутрішнього переміщення на період до 2020 року» [13];

– розроблення концептуальних засад та визначення механізмів реалізації комплексної Стратегії підтримки та розвитку підприємництва серед ВПО та залучення потенціалу підприємців-ВПО на потреби приймаючих громад на засадах узгодження інтересів та соціального діалогу;

– створення системи інтегрованого управління програмними заходами та моніторингу їх виконання, удосконалення відповідного правового, організаційного, оперативного, технічного забезпечення для дотримання вимог соціальної справедливості в процесах адаптації, інтеграції ВПО до приймаючих громад, перетворення ВПО на ресурс розвитку.

Основними заходами тактичного характеру щодо успішної інтеграції ВПО до приймаючих громад та реалізації підприємницького потенціалу ВПО є:

- формування системи багатоканального інформаційного та фінансового забезпечення можливостей інтеграції ВПО в територіальні громади;
- розвиток доступного іпотечного кредитування;
- розроблення податкових преференцій для суб'єктів господарювання, які працевлаштовують ВПО;
- проведення інформаційних компаній щодо забезпечення неупередженого ставлення до ВПО;
- забезпечення умов для розвитку соціального підприємництва серед ВПО та членів приймаючих громад;
- створення можливостей для розвитку або розширення ємності соціальної інфраструктури приймаючих громад;
- забезпечення доступності до земельних, матеріальних та технічних ресурсів для ВПО для ведення підприємницької діяльності;
- створення можливостей для збереження, відтворення та розвитку людського та трудового потенціалів ВПО та членів приймаючих громад;
- створення правових засад для перереєстрації підприємств малого бізнесу в межах територіальних громад [12, с. 136];

- забезпечення накопичення соціального капіталу та потенціалу ВПО та умов перетворення його в соціальні ресурси громади;

- підвищення професійного рівня, обізнаності державних та посадових осіб щодо законодавства та діючих програм щодо ВПО для їх ефективної імплементації;

- підтримка організацій громадянського суспільства, які створені ВПО та які надають допомогу ВПО та іншим категоріям громадян, постраждалих внаслідок подій на Сході України та у АР Крим.

Реалізація цих заходів стратегічного та тактичного характеру сприятиме досягненню соціальної справедливості щодо ВПО шляхом залучення особистісного, соціального, економічного, культурного потенціалу вимушених переселенців на потреби самозбереження, самозабезпечення, соціально-економічного розвитку приймаючих громад, регіонів та країни загалом. Це дасть змогу зберегти та відновити підприємницький потенціал ВПО, стабілізувати і поліпшити соціально-економічну ситуацію в регіонах України та приймаючих громадах, розвивати МСБ, розкривати та посилювати його стабілізуючу роль в українському суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Яременко О.Л. Суперечлива єдність економічної ефективності і соціальної справедливості як чинник функціонування та еволюції економічних систем / О. Яременко // Економічна теорія. 2016. № 4. С. 19–32.
2. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2016. 448 с.
3. Інтеграція внутрішньо переміщених осіб у територіальні громади: діагностика стану та механізми забезпечення: монографія / О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк, О.В. Паськова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 244 с.
4. Панцир С.І., Шуміхін С.В., Різніченко К.С. Зелена книга політики підтримки малого підприємництва внутрішньо переміщених осіб. Київ, 2015. URL: <http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2015/09/CIPO-A4-new-333-2.pdf>.
5. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі (національна доповідь) / [Лібанова Е.М., Горбулін В.П., Пирожков С.І. та ін.]; за ред. Е.М. Лібанової. К.: НАН України, 2015. 363 с.
6. Гриненко А.М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави / А.М. Гриненко // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу Києво-Могилянська академія]. Сер. : Педагогіка. 2009. -Т. 112, Вип. 99. С. 104–107.
7. Жовновата В.О. Соціальна справедливість як концепт / В.О. Жовновата // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Філософія. Психологія. Педагогіка. 2012. № 3. С. 16–22.
8. УВКБ ООН в Україні. Правові документи. URL: <http://unhcr.org.ua/uk/resursi/pravovidokumenti-m>.
9. Як змінилася динаміка міграції населення з окупованих територій України. Аналітичний портал «Слово і діло». URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/01/25/infografika/suspilstvo/yak-zminyaslasya-dynamika-mihracziyi-naselennya-okupovanyh-terytorij-ukrayiny>
10. Правове забезпечення підприємницької активності внутрішньо переміщених осіб : брошура / під заг. ред. В.А. Устименка ; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. Чернігів: Десна Поліграф, 2015. 152 с.
11. Устименко В., Несеров Г. Партнерство влади і бізнесу в контексті активізації підприємницької діяльності внутрішньо переміщених осіб: повноваження органів місцевого самоврядування // Вісник Національної академії правових наук України. 2015, № 4 (83). С. 40–53.
12. Pan'kova O.V. Entrepreneurial activity internally displaced persons (idps) of Ukraine as a resource for the development of host communities: state, problems and ways of attracting. Scientific Journal Virtus. 2016, № 8. P. 133–137. / <http://virtus.conference-ukraine.com.ua/Journal8.pdf>.
13. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 листопада 2017 р. № 909-р. «Про схвалення Стратегії інтеграції внутрішньо переміщених осіб та впровадження довгострокових рішень щодо внутрішнього переміщення на період до 2020 року». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-2017-%D1%80#n8>.

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕ ПЕРЕМЕЩЕННЫХ ЛИЦ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ.

Аннотация. Статья посвящена изучению состояния, проблем и перспектив развития предпринимательской активности внутренне перемещенных лиц, их успешной интеграции в принимающие территориальные общины как направления обеспечения социальной справедливости по отношению к гражданам, которые были вынуждены переселиться в другие регионы Украины по причине вооруженного конфликта на Донбассе. Основное внимание уделяется формированию механизмов вовлечения их потенциала в процессы развития принимающих территориальных общин. Также приводятся рекомендации для организации практической деятельности в данной сфере.

Ключевые слова: социальная справедливость, внутренне перемещенные лица, предпринимательская активность, интеграция в принимающие общины.

STATE, PROBLEMS AND WAYS OF IMPLEMENTATION OF THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF INTERNALLY DISPLACED PERSONS IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF SOCIAL JUSTICE

Summary. This work contains the study of the state, problems and perspectives of development of entrepreneurial activity of internally displaced persons (IDP) in Ukraine as direction of ensuring social justice towards citizens who were forced to move to other regions of Ukraine due to the armed conflict in the East of Ukraine, with a view to their further successful integration into the territorial communities. The main attention is paid to the development of mechanisms for involving their potential into the development processes of the host communities.

Key words: social justice, internally displaced persons, entrepreneurial activity, integration into host communities

УДК 338.48:338.1

Папп В. В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри туризму і рекреації
Мукачівського державного університету*

Бошота Н. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Мукачівського державного університету*

Papp V. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Tourism and Recreation,
Mukachevo State University*

Boshota N. V.

*PhD in Economics,
Senior Lecturer at the Department of Finance,
Mukachevo State University*

ВПЛИВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ НА МІСЦЕВУ ЕКОНОМІКУ

Анотація. У статті розглянуто роль туристичного бізнесу у розвитку економіки регіону. Досліджено вплив місцевих туристичних ресурсів на активізацію підприємницької діяльності у туристичній сфері. Наголошено на перспективах активізації бізнес-ініціатив в туризмі на сучасному етапі. Визначено коло проблемних питань, які гальмують розвиток туристичного бізнесу в регіонах. Проведено аналіз показників туристичної діяльності в Україні в останні роки та запропоновано шляхи активізації підприємництва у туристичній сфері.

Ключові слова: туризм, бізнес, підприємство, регіон, розвиток, економіка, ресурс.

Постановка проблеми. Туризм – це галузь, яка здатна трансформувати міжнародний розвиток. Туризм є найбільшою галуззю послуг у всьому світі, що становить близько 10 відсотків світового ВВП. Майже 293 мільйони робочих місць або одне з одинадцяти робочих місць у всьому світі знаходяться в секторі туризму. Туристична сфера натепер представлена у трьох цілях сталого розвитку, включаючи ціль, яка вимагає від суспільства створення умов, які дадуть людям змогу мати якісні робочі місця, які стимулюють економіку, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. ООН також назвала 2017 р. Міжнародним роком розвитку сталого туризму, щоб висвітлити внесок туризму у створення більш економічно стабільних робочих місць. Визнаючи вплив, який може мати туризм, Світовий банк організував обмін інформацією про туризм для міжнародних організацій, урядів та приватних компаній, щоб досліджувати, як змінюються тенденції в туризмі [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань впливу підприємств туристичної сфери на місцеву економіку присвячена низка наукових досліджень. Зокрема, дослідженням ролі маркетингу в управлінні

туристичними дестинаціями займається Н. Бобрицька [1]. Г. Казачковська розглядає можливості сталого розвитку туризму та курортів в Україні [2]. Вплив сектору туристичних послуг на розвиток національної економіки досліджено О. Лебедевою [3]. Н. Мешко та Є. Фалько окреслює розвиток туристичного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки [4]. А. Охріменко вивчає досвід європейських країн щодо фінансування туристичної сфери [5]. Концепцію сталого розвитку туризму в сучасних умовах розроблено Н. Свірідовою [7]. О. Стешенко та А. Ільєнко окреслили економічну стратегію розвитку туристичної галузі в Україні [8].

Низка питань, пов'язаних з активізацією впливу туристичного бізнесу на місцеву економіку в сучасних мінливих умовах, потребує детального вивчення.

Метою статті є дослідження соціально-економічного впливу підприємств туристичної сфери на місцеву економіку.

Результати дослідження. Для того щоб по-справжньому посилити економічний розвиток місцевих громад, доходи від туризму повинні залишатися в сільських та міських громадах. Традиційно туристи зупиняються на міжнарод-

них курортах, оминаючи місцеві туристичні підприємства та організації. Це концентрує гроші, які вони витрачають на великих міжнародних підприємствах, а не в громадах. Але спосіб, яким туристи подорожують, змінюється з тенденціями до нетрадиційної подорожі, включаючи спільне використання домашнього господарства, бажання взаємодіяти з місцевими жителями і вивчити досвід місцевого побуту. Це дає змогу фінансовим надходженням від туризму більш широко розподілятися в громадах. Завдяки таким платформам домашнього обміну, як Airbnb, майже 50% коштів, витрачених туристами, повторно інвестуються в місцеві підприємства та послуги в громадах. Зниження цін на ці послуги розширило можливості туризму для вітчизняних та міжнародних туристів, збільшивши тривалість перебування та доступність до місць високого попиту. Крім того, ці платформи відкривають локації з низьким попитом та заохочують туристів до знайомства з місцевими громадами. Це дає змогу поширювати економічну вигоду по всьому ланцюжку туристичних послуг, і громади починають користуватись цими перевагами. Впровадження цієї програми в міжнародне співтовариство може сприяти економічному зростанню.

Туристична сфера створює робочі місця і стимулює зростання доходів. У секторах, описаних вище, інвестиції в туризм можуть сприяти створенню нових робочих місць та збільшенню заробітної плати для громадян. Наприклад, в Йорданії загальний внесок туризму в зайнятість в 2016 році, у тому числі робочих місць, опосередковано підтримуваних промисловістю, становив 18,1 відсотка. У Міжнародній організації праці вважають, що з погляду зайнятості одне робоче місце в основній галузі туризму створює близько 1,5 додаткових або непрямих робочих місць у сфері економічної діяльності, пов'язаної з туризмом. Оскільки ці працівники витрачають частину свого заробітку на різні товари, роботи, послуги, це створює сильний ефект мультиплікатора, завдяки чому первісна інвестиція в туризм значно більше впливає на загальну економіку [9].

У 2016 році туризм вніс 7,2 трильйона доларів США (9,8 відсотка світового ВВП) у світову економіку і створив одне з кожних 11 робочих місць [9]. Зокрема, в країнах, що розвиваються, індустрія туризму з її зв'язками в багатьох секторах, згаданих вище, по суті є потужною силою для широкого економічного зростання та розвитку. Водночас міжнародне співтовариство все ще може відігравати важливу роль у зміцненні цих зв'язків та максимізації впливу розвитку туризму.

Ефективне використання технологій має значний потенціал, щоб суттєво змінити малий туризм. Мобільні телефони, додатки для подорожей та аналітичні платформи відображають суттєві зрушення у туристичній поведінці. Широкомасштабна аналітика та дослідження даних можуть відстежувати витрати на туризм і дати змогу підприємствам розробляти та продавати продукти і послуги, які відповідають тенденціям туризму. Ефективне використання інформації, отриманої цими платформами, може дати змогу малим та середнім підприємствам туризму продавати свої послуги ширшому колу потенційних туристів. Завдяки більш цілеспрямованому маркетингу постачальники послуг можуть покращити якість, що приведе до збільшення кількості туристів та збільшення доходів. Крім того, соціальні мережі, які використовує турист, спрямовують туризм у визначені райони через огляди, особисті історії та обмін досвідом. Ці зусилля спрямовані на посилення туризму в районах із низьким попитом. Інформаційно-рекламні кампанії соціальних мереж привертають більше уваги та інтересу до цих регіонів з низьким попитом, що дає змогу місцевим підприємствам використовувати пере-

ваги туризму. Міжнародне співтовариство в галузі розвитку туризму може сприяти ефективному використанню технологій для цієї індустрії, пов'язавши місцевий бізнес із відповідними платформами.

Альтернативні методи традиційного туризму також допомогли підвищити соціальну інтеграцію в місцевих громадах. У сфері туризму задіяно найвищий відсоток осіб у віці від 15 до 25 років по всьому світі, а туризм загалом має значно вищий рівень зайнятості серед молоді, ніж загальний ринок праці. Індустрія туризму має унікальну позицію для створення стійких економічних можливостей та тривалого економічного зростання для молоді.

Туризм має великий потенціал для досягнення цілей сталого розвитку та забезпечення кращого способу життя для мільйонів людей у всьому світі. Індустрія туризму, зберігаючи туристичні доходи в місцевих громадах та залучаючи більше людей до сільських і міських громад, може слугувати каталізатором економічного розширення, розуміння культури, збереження навколишнього середовища та безпеки.

Проте в туризмі постає велика проблема, спрямована на досягнення соціальних цілей. Майже 80 відсотків коштів, інвестованих та витрачених у туристичному секторі, не залишається у громадах, де здійснюється надання туристичних послуг. Для того щоб створити умови, необхідні для сталого розвитку робочих місць, потрібно більше уваги приділяти збереженню туристичних доходів у місцевих сільських та міських громадах.

На місцевому рівні можна швидше побудувати економічні зв'язки між успішними великими корпораціями з малими підприємствами та місцевими мешканцями. Зміцнення цих зв'язків – це спосіб створити «безпрограшну» ситуацію через використання можливостей приватного бізнесу на користь місцевого соціально-економічного розвитку. Зміцнення локальних зв'язків залежить від того, як працює бізнес, і йдеться не лише про фінансову допомогу школам та клінікам. Ключовим принципом є використання «основних компетенцій» бізнесу, знаходячи синергію між комерційними цілями та способами використання місцевих переваг.

Туризм високо оцінюється як сектор економіки, який пропонує можливості середнім та малим підприємствам, а також засуджується за вимивання грошових потоків на користь туристичних фірм, що знаходяться далеко від місцевої економіки.

Приватний бізнес, великий та малий, має відігравати вирішальну роль в економічному зростанні. Оптимізація можливостей для стимулювання місцевої економіки залежить не тільки від того, наскільки значними є грошові потоки, але й від того, як функціонує цей бізнес. Економічне зростання, яке може бути забезпечене туристичною компанією, не варто недооцінювати. Окрім грошової вартості нових контрактів туристичних підприємств, важливими є нові ідеї та збільшення масштабів економічної діяльності за рахунок створення сучасних підприємств.

Необхідно прагнути до кращої інтеграції туристичного бізнесу у місцеву економіку. Наприклад, готелі шукають місцеві переваги і заохочують гостей з метою збільшення тривалості їх перебування. Багато готельєрів та туроператорів підтримують місцеві ремесла, гідів, якщо вони забезпечують збільшення клієнтської бази. Але багато можливостей для формування локальних зв'язків не використовуються. Закупівля необхідних товарів для сфери туризму часто здійснюється у віддалених оптових постачальників, які є більш надійними у поставках та привабливими за ціною. Ринкові зв'язки між постачальником і готелем можуть бути занадто слабкими, якщо вчасно не вжити

заходів для підтримки локальних переваг. Наприклад, екскурсії можуть бути орієнтовані на рентабельність туроператорів, а не на максимізацію використання місцевих можливостей. Таким чином, місцеві зв'язки часто не впливають на економічне зростання, а це – втрачені можливості.

Дослідження на семи карибських курортах показало, що лише один курорт на Ямаїці активно підтримує місцеві фермерські господарства щодо виробництва продуктів відповідно до їхніх потреб. Це дало змогу додатково залучити 7200 доларів США на місяць у місцеву економіку і зберегти доходи 70 місцевих сільськогосподарських сімей. У деяких більш розвинених країнах, таких як Домініканська Республіка та Туніс, більшість харчових продуктів готелю постачається не місцевими виробниками [9].

Щодо України, то динаміка показників туристичних потоків за останні роки наведена на діаграмі (рис. 1).

За даними Адміністрації Держприкордонслужби, у 2016 році до України в'їхало 13,6 млн. туристів, що на 5,6% більше, ніж у 2015 році. При цьому у 2015 році порівняно із 2014 роком в'їхало на 0,2 млн. осіб (1,3%) менше [6].

Найбільша кількість іноземних туристів, що відвідали Україну, припадає на Молдову, Білорусь, Росію, Угорщину та Польщу (рис. 2).

Натомість більшість вітчизняних туристів подорожували до Польщі, Росії, Угорщини, Молдови (рис. 3).

У 2017 р. забезпечували діяльність туристичної сфери 3469 суб'єктів туристичної діяльності (табл. 1).

Місцеві зв'язки збігаються з популярними видами туризму, такими як сталий туризм, екологічний туризм тощо. Туризм є однією з найбільших у світі галузей, частково тому, що вона включає і сприяє багатьом секторам, прямо чи опосередковано. Деякі галузі, такі як індустрія гостинності, транспортні послуги, а також розважальні та рекреаційні послуги, є галузями, які користуються перевагами і безпосередньо сприяють зростанню туристичної сфери. Проте є низка галузей економіки, які активно сприяють зростанню туризму.

Сільське господарство, наприклад, є сектором, що має міцні зв'язки з туризмом, оскільки готелям і ресторонам потрібен постійний і великий запас свіжих продуктів та напоїв для гостей. Місцеві виробники отримують вигоду від зростання попиту на свою продукцію, а галузь загалом може зростати, особливо коли вона добре інтегрована в широкий ланцюг туризму. Крім того, збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію стимулює розвиток агропереробної промисловості та збільшення попиту на транспортування, зберігання та торгівлю.

Будівництво та інфраструктура також є одержувачем туристичних інвестицій. Розвинена економіка туризму може стимулювати як державні, так і приватні інвестиції в нову інфраструктуру, що сприятиме будівництву інфраструктури. Створення нових туристичних підприємств потребує будівництва офісних та торгових приміщень, тоді як уряду доведеться витратити кошти на інфраструктуру, що під-

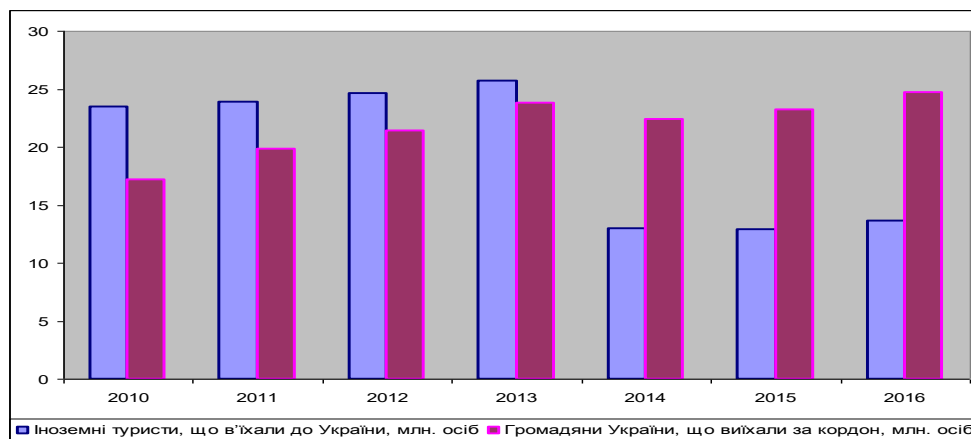


Рис. 1. Основні показники відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон [6]

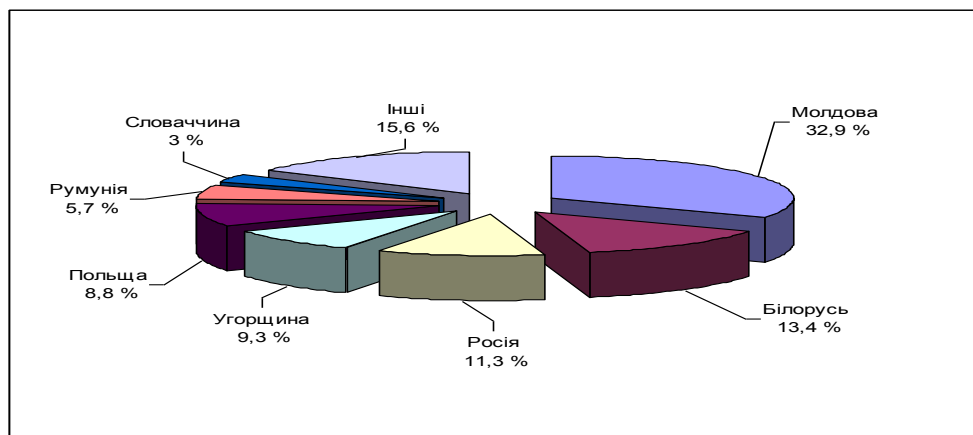


Рис. 2. Розподіл за країнами чисельності іноземних громадян, які відвідали Україну у 2016 році [6]

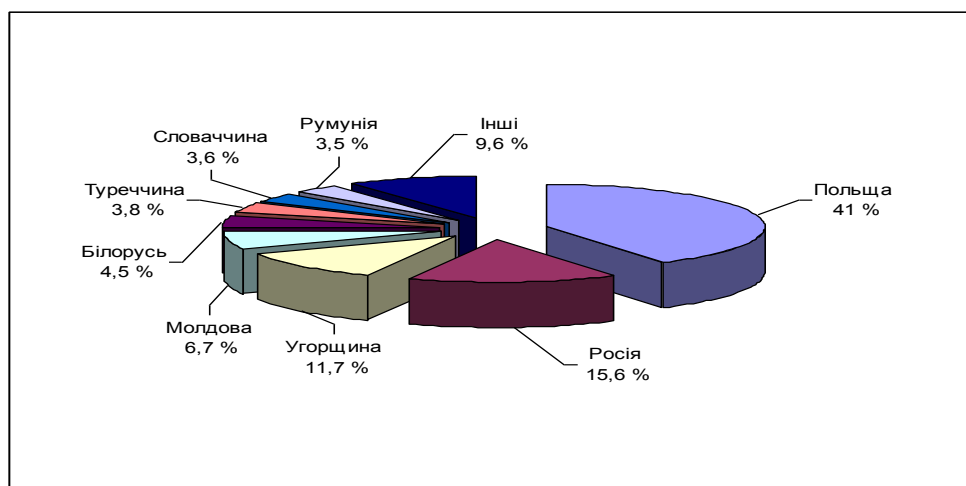


Рис. 3. Розподіл чисельності громадян України за країнами, до яких вони подорожували у 2016 році [6]

Таблиця 1
Кількість суб'єктів туристичної діяльності за регіонами України [6], (од)

Регіони	Роки		
	2015	2016	2017
Україна	3182	3506	3469
Вінницька	63	68	69
Волинська	68	69	66
Дніпропетровська	294	322	325
Донецька	23	33	42
Житомирська	47	56	47
Закарпатська	67	65	63
Запорізька	140	161	160
Івано-Франківська	83	107	105
Київська	90	119	116
Кіровоградська	46	47	43
Луганська	11	19	17
Львівська	221	272	282
Миколаївська	60	69	63
Одеська	245	268	264
Полтавська	91	88	93
Рівненська	59	66	60
Сумська	53	57	58
Тернопільська	43	53	45
Харківська	264	255	263
Херсонська	53	72	67
Хмельницька	78	89	90
Черкаська	75	86	92
Чернівецька	65	66	65
Чернігівська	55	51	51
м. Київ	888	948	923

тримується туристичними об'єктами, такими як аеропорти, дороги, порти, лікарні та банки, з метою створення конкурентоспроможного і привабливого середовища туризму.

Фінанси – це ще один сектор, який може значно виграти від процвітаючої економіки туризму. Оскільки сектор туризму в країні зростає, нові та наявні підприємства потребують інвестицій та доступу до фінансів для розвитку свого бізнесу. Розширюючи фінансові можливості малих і середніх підприємств через спеціальні фінансові продукти та послуги, банки та інші фінансові установи можуть наростити великий і різноманітний новий інвестиційний портфель. Крім того, оскільки ці підприємства розвиваються за рахунок нових інвестицій та доступу до фінансування, вони також скористаються фінансовими продуктами у майбутньому. Цей зв'язок взаємовигідний і стимулює зростання як для фінансового сектору, так і для туристичних підприємств та підприємців.

Висновки. На додаток до каталізатора зростання у вищезгаданих секторах, туризм також впливає на економіку країни загалом. Це лише деякі приклади, за допомогою яких туризм може стимулювати зростання. Туризм стимулює інвестиції в нову інфраструктуру та людський капітал. Туристи, і зокрема міжнародні, часто мають високі стандарти під час подорожей та відпочинку. Щоб залишатися конкурентоспроможним на глобальному рівні, туризм створює стимул для країн інвестувати в нову інфраструктуру для задоволення потреб міжнародної клієнтури. Можливо, ще більш важливими є інвестиції, необхідні для людського капіталу, для створення сприятливої для туристів робочої сили, яка готова відповідати вимогам міжнародних відвідувачів.

Індустрія туризму унікально підходить для сприяння обміну новими ідеями та технологіями, що може стимулювати інновації та розвиток підприємств, що потребує подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Бобрицька Н. Маркетинг в управлінні туристичними дестинаціями / Н. Бобрицька // Маркетинг в Україні. 2014. № 4. С. 39–47.
2. Казачковська Г.В. Можливості сталого розвитку туризму та курортів в Україні / Г.В. Казачковська // Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою: матер. доп. II наук.-практ. конф. – Бердянськ : АУІТ «АРИУ». 2006. С. 126–137.
3. Лебедева О.А. Вплив сектору туристичних послуг на розвиток національної економіки / О.А. Лебедева // Економіка розвитку. 2010. № 4. С. 34–37.
4. Мешко Н.П. Розвиток туристичного бізнесу в умовах інформатизації світової економіки / Н.П. Мешко, Є.А. Фалько // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 2. 2014. С. 114–120.

5. Охріменко А. Досвід європейських країн фінансування туризму / А. Охріменко // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. 2014. Вип. 34. С. 160–167.
6. Показники туристичної діяльності в Україні. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=be44a1a7-69b3-4a77-a86a447499abcd&tag=Analitika&isSpecial=true>
7. Свірідова Н.Д. Концепція сталого розвитку туризму в сучасних умовах / Н.Д. Свірідова // Культура народів Причорномор'я. 2009. № 176. С. 166–168.
8. Стешенко О.Д. Економічна стратегія розвитку туристичної галузі в Україні / О.Д. Стешенко, А.Ю. Ільєнко // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. 2010. № 94. С. 414–417.
9. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. URL: <http://www2.unwto.org>

ВЛИЯНИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА НА МЕСТНУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация. В статье рассмотрена роль туристического бизнеса в развитии экономики региона. Исследовано влияние местных туристических ресурсов на активизацию предпринимательской деятельности в туристической сфере. Отмечены перспективы активизации бизнес-инициатив в туризме на современном этапе. Определен круг проблемных вопросов, которые тормозят развитие туристического бизнеса в регионах. Проведен анализ показателей туристической деятельности в Украине в последние годы и предложены пути активизации предпринимательства в туристической сфере.

Ключевые слова: туризм, бизнес, предприятие, регион, развитие, экономика, ресурс.

INFLUENCE OF TOURIST BUSINESS IN THE LOCAL ECONOMY

Summary. The article deals with the role of tourism business in the development of the region's economy. The influence of local tourist resources on the activation of entrepreneurial activity in the tourism sector is researched. The prospects of activation of business initiatives in tourism at the present stage are emphasized. The range of problem issues that hinder the development of tourism business in the regions is determined. The analysis of tourism activity indicators in Ukraine in recent years has been carried out and ways of activating entrepreneurship in the tourism sector have been suggested.

Key words: tourism, business, enterprise, region, development, economy, resource.

УДК 336.7

Пасінович І. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Кучма М. І.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Pasinovych I. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance of Business Entities
Ivan Franko National University of Lviv*

Kuchma M. I.

*Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor,
Associate Professor of Department Mathematics
Lviv Polytechnic National University*

НЕОБХІДНІСТЬ ТА УМОВИ ВІДНОВЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглядаються актуальні проблеми відновлення банківського кредитування для забезпечення стійкого економічного зростання, яке проголошене Урядом України як стратегічна мета. Вказано умови, необхідні для спрямування кредитних потоків у пріоритетні для розвитку галузі економіки. Доведено необхідність відновлення банківського кредитування для економічного зростання. Досліджено зв'язки між показниками ВВП і обсягами банківського кредитування, побудована економетрична модель цієї залежності. Дано загальну оцінку стану банківської системи України після її реформування. Розкрито необхідність координації дій Уряду і Центрального банку для забезпечення зростання і модернізації економіки. Акцентовано, що політика інфляційного таргетування й обмеження грошової маси шляхом продажу банкам цінних паперів звужує їхні кредитні можливості і суперечить досягненню основної мети, проголошеної Урядом, – зростанню економіки.

Ключові слова: ВВП, центральний банк, кредитування економіки, економічне зростання, таргетування інфляції, депозитні сертифікати, потоки кредитів, пріоритетні сектори економіки, модернізація структури економіки.

Постановка проблеми. Україна поступово відновлюється після економічного спаду 2014–2015 років. Економіка країни у 2016 зросла на 2,4% та на 2,3% у 2017 році (загальносвітові темпи зростання економіки у 2017 р. становили 3,8%). Такі темпи для України є надто низькими, навіть порівняно з сусідніми країнами, до того ж за два роки зростання реальний ВВП України ще не досяг докризового рівня. Перехід до стійкого економічного зростання – ключове завдання, на вирішення якого мають бути спрямовані зусилля урядовців, фінансистів і банкірів, причому їхні дії у стратегічному плані повинні бути узгодженими і скоординованими.

Кабінет Міністрів України як мету на середньострокову перспективу визначив забезпечення зростання рівня життя громадян і підвищення його якості в результаті сталого економічного розвитку. Економічне зростання передбачає створення сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності [10, с. 7]. Політика економічного зростання передбачає випереджальні темпи пропозиції грошей, створення інвестиційного ресурсу, доступного суб'єктам ринку. Саме банки перетворюють вільні гроші на капітал та інвестиції, які працюють на розвиток економіки. Очевидно, що без відновлення і збільшення кредитування ВВП не зростатиме і задекларована ціль буде недосяжною.

Попри те, що в останній рік умови кредитування покращилися, обсяги і темпи кредитування недостатні для відчутного економічного зростання. Останнє є комплексною проблемою, яка потребує гармонізації цілей і зусиль як Уряду, так і Центрального банку. Сьогодні питання, що стосуються активізації зростання, актуальні і потребують дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і тенденції розвитку банківського кредитування розглядаються багатьма науковцями, такими як О.В. Кириченко, С.К. Реверчук, Б.Л. Луців, О.Д. Вовчак. Однак проблеми взаємозв'язку стимулювання економічного зростання з активізацією банківського кредитування досліджені менше. У цьому напрямі виділимо Б.М. Данилишина [3], Я.А. Жаліла [4], О.І. Петрика [7], П.М. Сенища [9].

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності узгодження дій Уряду і центрального банку для забезпечення стійкого економічного зростання, якого неможливо досягнути без відновлення банківського кредитування, зокрема пріоритетних сфер і галузей економіки.

Результати дослідження. Задекларована Урядом генеральна мета (забезпечення сталого економічного розвитку) передбачає динамічне, стає та інклюзивне зростання на базі структурної модернізації економіки, покращення умов ведення бізнесу та ефективності публічного сектору. Запорукою економічного зростання Уряд визначив створення рівних, прозорих та передбачуваних правил ведення бізнесу, включення України до регіональних та глобальних ланцюгів створення доданої вартості, створення умов для розвитку високотехнологічних виробництв, прискорення залучення інвестицій в економіку України та розвиток експортного потенціалу українських виробників.

Для структурної модернізації економіки, покращення умов для ведення бізнесу до пріоритетних дій віднесено, зокрема, реформування та розвиток фінансового сектору. Уряд планує «створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток у результаті ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці; розроблення комплексної стратегії розвитку державних банків з метою підвищення конкурентоспроможності та ефективності їх діяльності» [10, с. 15]. Фінансова система України багато років є банкоцентричною, небанків-

ські установи не відіграють значної ролі в акумулюванні й перерозподілі ресурсів в економіці.

Сигналами економічного зростання є поживлення ділової активності, збільшення інвестицій, створення нових робочих місць. Всі заходи потребують відповідного фінансового забезпечення, ключова роль в якому належить банківському кредитуванню. Адже МВФ виділяє кошти для забезпечення макрофінансової стабілізації, а не для стимулювання розвитку, гроші МБРР, ЄБРР, ЄІБ та інших міжнародних фінансових установ обмежені і спрямовуються на конкретні проекти. За таких умов саме відновлення банківського кредитування може поживити економічний розвиток.

Банки відіграють особливу роль у процесі трансмісії грошових ресурсів в реальну економіку – саме через механізм кредитної системи в ринковій економіці позичковий капітал перерозподіляється між сферами, галузями економіки й економічними суб'єктами. В Україні тривалий час мала місце суперечність між орієнтирами розвитку банківсько-фінансового і реального секторів, їхня діяльність здійснювалася асинхронно, що стало однією з причин глибокої економічної кризи, однак сьогодні цю проблему ще не подолано.

Зміни у банківській системі України, які називають «очищенням», та накопичені проблеми минулих років, зокрема значна проблемна заборгованість за кредитами, негативно вплинули на основні показники діяльності банків. У 2017 р. в банківській системі України функціонувало 82 банківські установи (у 2013 р. їх було 180). При цьому якщо в 2013 р. чисті активи банків становили 1278,1 млрд. грн., то у 2017 їх розмір був 1336 млрд. грн. [6].

Перехід публічного акціонерного товариства комерційний банк «ПРИВАТБАНК» у державну власність наприкінці грудня 2016 року суттєво змінив структуру банківського сектору: частка державних банків у чистих активах збільшилася до 51,3% (з 28,1% на початку 2016 року) [4]. Збільшення присутності держави в банківському капіталі не сприяло активізації банківського кредитування виробників. Як показує досвід, держава використовує банки не для реалізації програм модернізації структури економіки України та стимулювання інвестиційного процесу, а для продажу їм цінних паперів, що випускаються для фінансування потреб бюджету.

Середні відсоткові ставки за кредитами з 2015 р. демонструють зниження, однак вони залишаються непосильними для більшості суб'єктів господарювання, оскільки значно перевищують рівень рентабельності їхньої діяльності. Згідно з прогнозом IMF Group, до кінця 2019 р. кредитні ставки впадуть до 13,6% за гривнею й 6,7% – за долларом, а депозитні – до 7,4% у гривні й 3% – для долларових вкладів, що має сприятливо позначитися на темпах подальшого економічного зростання.

В останні роки спостерігалися зміни в цільових орієнтаціях банківських установ – зниження частки кредитів, наданих промисловим підприємствам, на користь кредитування споживчих витрат домогосподарств і потреб комерційних структур, що зумовило послаблення залежності банків від функціонування промислового сектору економіки.

Структура банківських кредитів за галузями та термінами не відповідає потребам модернізаційних процесів – переважна частка кредитів (понад 80%) понад десятиліття спрямовувалася у поточну операційну діяльність. Найбільші обсяги кредитів зосереджені в переробній промисловості та торгівлі, де найшвидше обертаються кошти і кредитні ризики невисокі. Більшість кредитів, виданих в 2016 в корпоративному секторі, – це не кредити під роз-

виток нових проектів або створення нових компаній, а реструктуризація старих заборгованостей.

Банківський сектор фактично самоусунувся від інвестиційного кредитування: на частку кредитів банків та інших позик серед джерел капітальних інвестицій припало лише 5,3% [4].

Гострою залишається проблема дефіциту довгострокових ресурсів у банківській системі України, яка посилюється складністю залучення коштів із міжнародних ринків. Стимує активізацію банківського кредитування висока частка проблемних кредитів у банківській системі України. Згідно з офіційними даними НБУ, частка непрацюючих кредитів станом на 1 липня 2017 року становила 57,7% від загального розміру портфеля. Ця проблема негативно впливає на капітал банків, змушує їх формувати відповідні резерви, що звужує кредитні можливості банків, унеможливує кредитування ними нових проектів клієнтів.

Отже, проблема збільшення кредитування є складною і системною. Банки як суб'єкти господарювання, які мають на меті отримання прибутків та мінімізацію ризиків, діють за підприємницькою логікою. Щоби спрямувати кредитні ресурси банків у пріоритетні для економічного розвитку галузі, потрібне створення в Україні умов для ефективної роботи кредитного ринку. Найважливішими з таких умов є працююча судова система та посилення захисту прав кредиторів, що дасть змогу банкам бути впевненими в отриманні застави у разі неплатоспроможності боржника. Сьогодні недобросовісні позичальники користуються найменшими прогалинами законодавчої системи, аби не платити за зобов'язаннями. Навіть у разі судового рішення на користь кредитора банк поверне не більше 30% від необхідної йому суми – всі інші кошти, стягнені з недобросовісного позичальника, підуть на судові витрати.

Важлива не лише реструктуризація кредитних портфель банків, а їх переорієнтація на активні операції з суб'єктами реальної економіки, стимулювання і зацікавленість фінансуванні виробничих інновацій, створення робочих місць. Лише за таких умов в Україні можна буде забезпечити економічне зростання.

Використовуючи дані НБУ та офіційної статистики, проаналізуємо взаємозв'язок між макропоказниками і показниками кредитної діяльності банків. Для цього побудуємо економетричну модель, яка специфікується лінійною залежністю між ними й має вигляд:

$$y = 334394,103 + 1,3625x, \quad (1)$$

де x – обсяг кредитів, наданих в економіку комерційними банками, млн. грн., y – показник ВВП, млн. грн. Аналіз регресійної моделі дає можливість дійти висновку про зростання ВВП ($1,3625 > 0$) у разі збільшення кредитів, наданих в економіку комерційними банками. Це підтверджує наявність щільних зв'язків між цими змінними, оцінено значущість зв'язку між ними у цій моделі за допомогою F – критерію Фішера.

Ситуація з кредитуванням свідчить, що банківський бізнес не виконує свою базову функцію і трансформувалася для великих банків – у купівлю депозитних сертифікатів НБУ за рахунок вкладів населення, а для решти банків – у пошук коштів для докапіталізації і збільшення статутного капіталу, що відповідає новим нормативам.

Це підтверджує й аналіз структури доходів банків. Найбільшу частку в доходах банківської системи протягом 2015–2017 років займали процентні доходи (становили понад 60% від загального обсягу доходів) та комісійні (понад 14%). Водночас у процентних доходах зростає частка коштів, отриманих за цінними паперами,

зокрема державними, та депозитними сертифікатами НБУ, тоді як процентні надходження від кредитування скорочуються [6].

Згідно з Глосарієм банківської термінології, депозитний сертифікат (certificate of deposit) – один із монетарних інструментів НБУ, це борговий цінний папір Національного банку України в бездокументарній формі з іменною ідентифікацією власників на підставі реєстру власників системи кількісного обліку СЕРТИФ, який свідчить про розміщення в Національному банку України коштів банків і підтверджує їх право на отримання внесеної суми та процентів після закінчення встановленого строку.

Банки в умовах високої ліквідності, браку надійних позичальників і високих ризиків охоче купують депозитні сертифікати. Такі операції для банків є безризиковими і прибутковими (ставка 19–20% річних). Однак дії НБУ щодо продажу банкам депозитних сертифікатів за високими ставками є надвиграти для держави та деструктивними для грошово-кредитного ринку. Фактично НБУ конкурує за ресурси з реальним сектором, вилучає гроші з економіки та виплачує їх банкам – учасникам цих операцій високі проценти за рахунок емісії. Такі дії ще більше скорочують ресурс для модернізації економіки, її структурного оновлення і зростання. Процес розгортається за висхідним трендом: у 2015 р. за такими непродуктивними для економіки оборотами проійшло 2849,2 млрд грн (відсоткові витрати НБУ – більш як 8 млрд грн); у 2016 р. – 2946,9 млрд грн (відсоткові витрати НБУ – близько 9 млрд грн).

У січні 2017 року тенденція посилилася: щоденне залучення коштів на депозитні сертифікати НБУ сягало 30 млрд грн, зокрема 5 січня – 30,3 млрд (19,9 млрд грн депозитних сертифікатів овернайт за ставкою 12% і 10,4 млрд – на 14 днів за ставкою 14%).

Така монетарна політика НБУ, спрямована на вилучення грошової маси і стримування інфляції, не сприяє відновленню економічного зростання. Це свідчить про зміну характеру функціонування банківської системи України, а саме – про перехід від виконання банками своїх традиційних функцій, пов'язаних із забезпеченням перерозподілу коштів між вкладниками і кредиторами, до концентрації своєї діяльності на обслуговуванні фінансових потоків державного бюджету [8].

Ми маємо ситуацію, коли центральний банк і уряд діють розрізнено, кожен виконує різні завдання, які суперечать один одному: центробанк намагається стримати інфляцію і «стискає» грошову масу, а уряд прагне стимулювати економічне зростання, яке потребує вливань інвестицій в економіку.

Нагадаємо, що центральний банк є не лише емісійним центром, й а регулятором грошових потоків. НБУ, як і центральні банки інших розвинених країн, має досить важелів та інструментів, щоб спрямовувати грошові потоки у реальний сектор для створення передумов економічного зростання.

Монетарна політика є складником державної економічної політики. Відповідно мета монетарної (грошово-кредитної) політики, яку реалізує НБУ, не може бути незалежною від дій інших органів влади. За словами Б. Данилишина, НБУ «не повинен абстрагуватися від вирішення проблем стратегічного довгострокового характеру, таких як сприяння економічному зростанню та підвищенню рівня зайнятості населення, а також структурна перебудова української економіки, спрямована на підвищення питомої ваги інноваційних галузей» [2].

Важлива кореляція стратегії НБУ з базовими принципами загальнооекономічних перетворень, здійснюваних

урядом. Дії уряду, спрямовані на забезпечення зростання економіки, і зміни у грошовій системі, які ініціюються і реалізуються центральним банком, повинні підпорядковуватись єдиній логіці, містити скоординовані механізми. Таким чином, розвиток економіки і її якісну модернізацію неможливо забезпечити без конструктивної взаємодії двох центрів економічної політики – уряду і НБУ.

Згідно із статтею 99 Конституції України, «забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією центрального банку держави». Відповідно до статті 6 Закону України «Про Національний банк України» на виконання цієї функції наш центральний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. У тій же статті 6 Закону йдеться про те, що НБУ «сприяє додержанню стійких темпів економічного зростання та підтримує економічну політику Кабінету міністрів України за умови, що це не перешкоджає досягненню та підтримці цінової стабільності в державі» [5].

Майже всі розвинені країни контролюють інфляцію. Саме центральні банки відповідальні за зростання цін у країнах і намагаються втримувати її приблизно на рівні 2%. Щодо темпів інфляції є різні позиції. З одного боку, низька інфляція стримує економічного зростання, а з другого – знижує невизначеність, розширює горизонт планування та дає змогу здійснювати довгострокові інвестиції.

Однак, як відомо, стабільність грошової одиниці має два виміри: внутрішній – інфляцію, зовнішній – валютний курс. Забезпечення стабільності грошової одиниці – загальноекономічна проблема, яка не може бути реалізована винятково інструментами монетарної політики. Стабільність грошової одиниці кореспондується з питаннями фінансової стабілізації, проблемами зайнятості та економічного зростання.

Інфляція має не тільки грошову природу (інфляція попиту). Причому в умовах перехідної економіки рівень інфляції значною мірою визначається негрошовими факторами (інфляція витрат). Підвищення тарифів – це один із прикладів інфляції витрат, остання має немонетарну основу. Регулювання витрат – функція не НБУ, а уряду. У цьому разі стиснення пропозиції грошей дає негативний ефект: обмежуючи кредитний потенціал економіки, веде до її стагнації.

НБУ із початком програми реформ, яку підтримав МВФ у межах початку програми Stand-by у 2014 р., а згодом – EFF (розширеного кредитування) у 2016-му, проголосив і почав здійснювати монетарну політику з допомогою механізму інфляційного таргетування (IT). Інфляційне таргетування, основне завдання якого – побудова ефективної системи управління інфляційними очікуваннями економічних суб'єктів, зарекомендувало себе як ефективна стратегія монетарної політики у багатьох розвинених країнах, так і тих, що розвиваються [7].

Однак думки науковців щодо ефективності застосування політики антиінфляційного таргетування різняться. Так, Я. Жаліло стверджує, що, «проголосивши ідеологію інфляційного таргетування в умовах хронічно високої інфляції, Нацбанк практично заблокував можливості здійснення неконвенційної монетарної політики, яка практикується у посткризовий період у багатьох розвинених країнах світу. Допомогти вийти з глухого кута може задіяння урядом немонетарних антиінфляційних інструментів: антимонопольної та конкурентної політики, подолання диспропорцій торговельної логістики та роздрібних мереж, сприяння розвитку підприємництва (в т.ч. аграрного) тощо» [4].

О. Петрик, член Ради НБУ, представник України в МВФ (2013–2017 рр.), є противником пом'якшення моне-

тарної політики в Україні, акцентуючи на необхідності прискорення структурних реформ, залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій: «Центральний банк підтримує економічне зростання через низьку інфляцію та забезпечення фінансової стабільності. Економічне зростання є також додатковою метою монетарної політики, якщо це не шкодить ціновій і фінансовій стабільності» [7]. Таким чином, НБУ продовжує дотримуватися інфляційного таргетування, стимулюючи економічне зростання тільки в тих межах, які дозволяють утримати інфляцію в межах таргету.

Натомість Б. Данилишин стверджує, що «у сучасних економічних реаліях України жорстка монетарна політика провокує повільні темпи економічного зростання... Рівень монетизації економіки України станом на кінець 2017 становив 40%. А, наприклад, у Польщі – 62%, Туреччині – 61%. «Фінансова глибина економіки» (відношення суми банківських кредитів до ВВП) у нас становить 35%, у Польщі – 75%, в Туреччині – 80%» [3].

У країнах, де економіка розвивалася швидкими темпами (Німеччина, США, Китай, Японія, Південна Корея), стимулювання розвитку пріоритетних галузей реального сектору відбувалося шляхом активізації ролі центральних та державних банків – банків розвитку. Саме банки сприяли наповненню економіки дешевими фінансовими ресурсами, причому держава паралельно вживала й інші інструменти стимулювання розвитку національної економіки, впроваджуючи політику протекціонізму, застосовуючи податкові пільги.

Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. показала помилковість розуміння функції центрального банку як досягнення однієї мети – забезпечення низької інфляції. Після 2008 року розвинені країни використовують нову парадигму центрального банкінгу – мультитаргетування, яка розширює коло цілей та урізноманітнює використовувані для їх досягнення інструменти.

Розвинені країни та багато країн, що розвиваються, обрали стратегію високотехнологічного розвитку та здійснюють активну індустріалізацію з новим технологічним укладом. Це потребує значних ресурсів, важливим джерелом яких є банківські кредити. При цьому одне із завдань держави – створити і задіяти дієві механізми, які б стимулювали комерційні банки кредитувати пріоритетні виробництва, перспективні проекти.

Усвідомлюючи неминучість курсу на побудову економіки, основу якої становитимуть високотехнологічні галузі, держава стимулює кредитування реального сектору. Стратегії урядів передових країн координуються з монетарною політикою центральних банків. Наприклад:

- Федеральна Резервна Система США реалізувала безпрецедентну програму стимулювання кредитування малого і середнього бізнесу (Purchase of MBS Program);

- Європейський Центробанк декілька років проводить цільові довгострокові рефінансові операції для банків, які кредитують виробничий сектор економіки (Targeted for Long-Term Refinancing Operations: for non-mortgage bank lending);

- Банк Англії починаючи з 2014 року реалізує програму пільгового цільового рефінансування банків, що кредитують реальний сектор економіки, а також підприємства малого та середнього бізнесу, зокрема ті, які працюють в сфері високих технологій (Funding for Lending Scheme with “incentives for lending skewed towards SMEs”);

- Народний банк Китаю провів цільове скорочення обов'язкового резервування щодо операцій кредитування агропромислового комплексу та малого і середнього бізнесу (Targeted reserve requirement reductions for lending to agriculture and small business).

Таким чином, можна говорити, що центральні банки країн реалізують нову монетарну парадигму, в основі якої не лише контроль за інфляцією, а й стимулювання тих сегментів економіки, які є локомотивами її розвитку в умовах четвертої промислової революції. В Україні залишаються вкрай актуальними проблеми розроблення і впровадження інструментів, призначених для стимулювання банківського кредитування підприємств реальної економіки, особливо тих, які належать до високотехнологічної промисловості.

Настав час переходу від політики інфляційного таргетування до політики таргетування номінального ВВП, важливим складником чого повинна стати активізація кредитування реального сектору економіки [2]. Суб'єктом таргетування номінального ВВП не може бути лише НБУ. І в цьому питанні необхідна дієва координація зусиль банку та уряду.

Важливим фактором економічного розвитку нашої країни має бути скоординованість грошово-кредитної політики НБУ з економічною та бюджетно-фінансовою політикою Кабміну. У затверджених «Основних засадах грошово-кредитної політики...» прогноз темпів зростання економіки країни за базовим сценарієм Нацбанку кореспондується з урядовим прогнозом за його основним сценарієм: починаючи з 2019 р. Україна має вийти на темпи зростання ВВП 4% на рік.

Погоджуємося з Б. Данилишином, який вважає, що Україні «необхідно запустити такий механізм розвитку, який, спираючись на внутрішні фінансові ресурси, важливим складником яких є банківське кредитування, буде стимулювати точки економічного зростання» [2]. Академік акцентує на таких п'яти точках економічного зростання, як:

- підтримка тих галузей економіки України, які тривалий час є ключовими і при цьому мають довгостроковий (сільське господарство) або середньостроковий (чорна металургія, хімічна промисловість) експортний потенціал;
- підприємства військово-промислового комплексу;
- підприємства інфраструктури та енергетики;
- галузі економіки, які здатні забезпечити імпортозаміщення;
- ті поки що нечисленні українські підприємства, які вже можуть або потенційно здатні виробляти продукцію, відповідну рівням п'ятого і шостого технологічного укладів.

Наприклад, зміцненню національної валюти можуть сприяти не лише дії НБУ, а й заходи уряду щодо імпортозаміщення. Забезпечення доступу до позикових коштів

за прийнятною ставкою підприємств реального сектору сприяло би зростанню ділової активності вітчизняних виробників. У результаті вони поступово би займали ніші своїх зарубіжних конкурентів, чия продукція здорожчала внаслідок зростання курсу іноземної валюти, відбулося би щонайменше часткове імпортозаміщення. Воно, у свою чергу, привело б до зниження попиту на іноземну валюту. А кредитування українських виробників продукції, яка користується попитом на зовнішніх ринках, сприяло би зростанню обсягів експорту і притоку іноземної валюти. Загалом орієнтація на імпортозаміщення може не лише активізувати споживчий попит, а й стати чинником, який забезпечуватиме відновлення балансу на валютному ринку, мотивуватиме до позитивної динаміки вітчизняну промисловість, передусім малий і середній бізнес.

Висновки. Уряд чітко окреслив стратегічну мету державної економічної політики – забезпечення стійкого зростання і розвитку економіки. Зважаючи на нестійкий фінансовий стан переважної більшості суб'єктів господарювання, що обмежує внутрішні інвестиційні можливості, забезпечити розвиток неможливо без відновлення й активізації банківського кредитування економіки. На кредитному ринку після очищення банківського сектору спостерігається незначне пожаття кредитування, однак його розміри недостатні для забезпечення економічного зростання.

Наведена в дослідженні економетрична модель, яка специфікується лінійною залежністю між розміром ВВП і обсягами кредитування економіки, підтверджує наявність щільних зв'язків між цими змінними. Це доводить, що без активізації кредитування економіки не вдасться забезпечити її зростання.

Забезпечення стабільності гривні неможливе без функціонально узгодженої з урядом монетарної політики. Досі дії Уряду і Центрального банку були суперечливими, оскільки НБУ реалізує політику інфляційного таргетування, в межах якої регулятор контролює грошову масу в обігу і вилучає значну її частину через продаж комерційним банкам державних цінних паперів. Хоча контроль за інфляцією є вкрай важливим, однак це відволікає ресурси з банків, які могли би спрямовуватися на кредитування найбільш перспективних сфер і проєктів. Таким чином, необхідна більш скоординована політика НБУ й Уряду щодо активізації економічного зростання, щоб жорстка кредитно-грошова політика НБУ не стримувала ділову активність і сприяла переходу на траєкторію стійкого зростання.

Список використаних джерел:

1. Велика дискусія на Vox Ukraine: інфляційне таргетування. 7 квітня 2017 р. URL: <https://voxukraine.org/uk/big-discussion-inflation-targeting-ua/>
2. Данилишин Б. Грошово-кредитна політика та зростання економіки України. URL: <http://nv.ua/ukr/opinion/danylyshyn/groshovo-kreditna-politika>
3. Данилишин Б. «Економіка України повинна зростати темпами 4–6% на рік...». – 8.03.2018. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/421392/ekonomika-ukrayiny-povynna-zrostaty-tempamy-4-6-na-rik-golova-rady-nbu>
4. Жаліло Я. Економічне зростання: чому ми його втрачаємо? 18 травня 2018 р. URL: https://dt.ua/macrolevel/ekonomichne-zrostannya-chomu-mi-yogo-vtrachayemo-278200_.html
5. Закон України «Про національний банк України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/679-14>
6. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
7. Петрик О. Чи досяжна ціль щодо низької інфляції в Україні? 1 червня 2018 р. URL: https://dt.ua/macrolevel/chi-dosyazhnacil-schodo-nizkoj-infljacji-v-ukrayini-279527_.html
8. Рішення Ради НБУ від 04 липня 2017 р. № 29-рд «Про діяльність правління НБУ щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності».
9. Сенищ П.М. Банківська діяльність в системі державної політики економічного зростання України : теорія та досвід : монографія / П.М. Сенищ. Львів : Растр-7, 2016. 408 с.
10. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року. Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/document/249935963/R0275.doc>

НЕОБХОДИМОСТЬ И УСЛОВИЯ ВОЗОБНОВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы возобновления банковского кредитования для обеспечения устойчивого экономического роста, провозглашенного Правительством Украины как стратегическая цель. Указаны условия, необходимые для направления кредитных потоков в приоритетные для развития отрасли экономики. Доказана необходимость восстановления банковского кредитования для экономического роста. Исследована связь между показателями ВВП и объемами банковского кредитования, построена эконометрическая модель этой зависимости. Дана общая оценка состояния банковской системы Украины после ее реформирования. Раскрыта необходимость координации действий Правительства и Центрального банка для обеспечения роста и модернизации экономики. Акцентируется, что политика инфляционного таргетирования и ограничения денежной массы путем продажи банкам ценных бумаг сужает их кредитные возможности и противоречит достижению основной цели, провозглашенной правительством, – росту экономики.

Ключевые слова: ВВП, центральный банк, кредитование экономики, экономический рост, таргетирование инфляции, депозитные сертификаты, потоки кредитов, приоритетные секторы экономики, модернизация структуры экономики.

NECESSITY AND CONDITIONS OF CREDITING RETURN FOR ENSURING ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE

Summary. The article deals with the actual problems of restoring bank lending to ensure sustainable economic growth, proclaimed by the Government of Ukraine as a strategic goal. The conditions necessary for directing credit flows into priority areas for the development of the economy are indicated. The necessity of restoration of bank lending for economic growth is proved. The relations between GDP indicators and bank lending volumes are investigated, econometric model of this dependence is constructed. The general assessment of the state of the banking system of Ukraine after its reform is given. The necessity of coordinating actions of the Government and the central bank to ensure growth and modernization of the economy is revealed. It is emphasized that the policy of inflation targeting and the limitation of the money supply by selling securities to the banks restricts their credit facilities and contradicts the achievement of the main goal proclaimed by the Government – the growth of the economy.

Key words: GDP, central bank, lending to the economy, economic growth, inflation targeting, deposit certificates, credit flows, priority sectors of the economy, modernization of the structure of the economy.

УДК 336.71

Петрушко Я. Р.

*аспірант кафедри обліку та аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Petrushko Y. R.

*postgraduate student
of the Department of Accounting and Audit,
Ivan Franko National University of Lviv*

КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКУ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. У статті розглянуто методологічні підходи до визначення кредитної діяльності банку. Досліджено основні етапи організації кредитної діяльності: організаційне забезпечення кредитної діяльності, формування кредитних ресурсів банку, здійснення кредитних операцій, управління ризиками кредитної діяльності, моніторинг та контроль кредитної діяльності.

Ключові слова: кредит, кредитна політика, кредитна діяльність, кредитна операція, кредитна послуга, кредитний продукт.

Вступ та постановка проблеми. Важливу роль у ресурсному забезпеченні розширеного відтворення та стійкого економічного зростання відіграє банківський кредит. Тому необхідною умовою подолання наслідків кризових явищ у банківському секторі є відновлення кредитування та активізація кредитних вкладень у національне господарство. Саме перед керівництвом банку постає питання правильної організації кредитної діяльності, яка полягає у розробленні ефективної кредитної політики, формуванні кредитних ресурсів, здійсненні кредитних операцій, моніторингу за кредитним портфелем. З огляду на це, проблеми організації кредитної діяльності

є актуальними, бо впливають на діяльність банку, а через це – і на розвиток банківської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні погляди на кредит, кредитні операції, кредитну діяльність і кредитні відносини розвинуто у багатьох дослідженнях і публікаціях. Вивченню цих питань присвячено праці таких вітчизняних економістів, як В. Андрущенко, О. Васюренко, О. Вовчак, У. Владичин, Г. Миськів, А. Мороз, Л. Примостка, М. Савлук, Б. Пшик, А. Толстошеєва та інші.

Метою статті є з'ясування сутності кредитної діяльності банку та визначення етапів її організації.

Результати дослідження. Тему кредитної діяльності банку широко висвітлено в сучасній економічній літературі економічного спрямування. При цьому її розглядають у різних аспектах: одні автори приділяють більше уваги методиці здійснення кредитних операцій, другі розглядають процеси кредитування з огляду на банківський або фінансовий менеджмент банку, треті – в аспекті мінімізації кредитного ризику банку, інші – з погляду аналізу кредитної діяльності. Досліджуючи економічну природу кредитної діяльності, В.І. Волохов доводить, що кредитні операції не можна ототожнювати з кредитною діяльністю, вони є лише одним із її етапів, і вважає, що кредитна діяльність банку – це комплексний процес із відтворення і реалізації кредитних послуг із метою отримання прибутку [1, с. 114]. На думку О.Д. Вовчак, кредитна діяльність банку – це система заходів комерційного банку в сфері кредитування його клієнтів, що здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певному періоді часу [2, с. 286]. Однак це визначення є дещо вузьким, оскільки враховує тільки кредитування і не включає інших складників кредитної діяльності банку.

Л. Толстошеєва під кредитною діяльністю банків розуміє сукупність дій, спрямованих на формування необхідних обсягів кредитних ресурсів через залучення коштів юридичних і фізичних осіб та розміщення цих ресурсів на кредитному ринку з дотриманням загальноприйнятих принципів та наявних правових норм [3, с. 5]. Такої ж думки дотримується Н. Островська, яка вважає, що кредитна діяльність банку – це комплекс дій, спрямованих, окрім безпосередньої організації кредитного процесу, на досягнення високої ефективності кредитних вкладень, задоволення попиту на кредитні послуги, мінімізацію кредитного ризику та формування стійких конкурентних переваг у кредитній сфері [4, с. 8].

Отже, на нашу думку, кредитна діяльність банку – це складник банківської діяльності, що являє собою узгоджену за стратегічними і тактичними цілями сукупність внутрішньобанківських процесів і практичних дій, спрямованих на формування кредитних ресурсів та їх розподіл за контрольованого рівня ризиків з метою отримання прибутку.

Виходячи з цього визначення, доцільно виділити такі основні етапи організації кредитної діяльності, як:

- 1) організаційне забезпечення кредитної діяльності;
- 2) формування кредитних ресурсів банку;
- 3) здійснення кредитних операцій;
- 4) управління ризиками кредитної діяльності банку;
- 5) моніторинг та контроль кредитної діяльності.

Розглянемо кожен етап детальніше.

1. Однією із складових частин організації кредитної діяльності банку є організаційна структура кредитного підрозділу, яка має свої особливості в кожному конкретному банку, що визначаються розмірами, можливостями банку, а також потребами клієнтури. У великих банках організаційна структура може складатися з кількох департаментів, які охоплюють розгалужену мережу відділів, секторів, комітетів, груп, економічних рад тощо. Ці структурні підрозділи спеціалізуються на виконанні певних функцій кредитної процедури, наприклад, відділ попереднього контролю та розгляду кредитних заявок, відділ кредитного аналізу, відділ галузевого аналізу, відділ кредитних ризиків, відділ кредитних продуктів, відділ кредитної документації, відділ економічних прогнозів, відділ кредитного моніторингу тощо. У невеликих банках виконання всіх функцій сконцентровано в кількох структурних підрозділах.

Кредитна діяльність банку здійснюється через кредитний департамент банку, який виконує весь комплекс

комерційних операцій з надання кредитів юридичним і фізичним особам, іншим банкам, здійснює забезпечення повернення наданих кредитів, дослідження кон'юнктури фінансово-кредитного ринку, консультування тощо.

Обов'язковою є організація роботи кредитного комітету та комітету кредитного нагляду. Функціями кредитного комітету є: формування кредитної стратегії та кредитної політики банку; затвердження організаційної структури кредитного департаменту та посадових інструкцій для його працівників; встановлення напрямів диверсифікації кредитного портфеля банку та відповідних лімітів за країнами, галузями, кредитними інструментами, позичальниками; оцінка адекватності резервів під можливі втрати за кредитами, аналіз кредитного ризику портфеля та інших суттєвих ризиків, що пов'язані з кредитуванням; прийняття рішень про надання кредитів; періодичне списання безнадійних кредитів.

До функцій комітету кредитного нагляду належать: ухвалення змін та доповнень до загальної кредитної політики, аналіз та оцінка нових ринків, на які спрямовані інтереси банку, затвердження критеріїв прийнятності ризику, ухвалення впровадження нових кредитних інструментів, зокрема встановлення припустимого рівня ризику за такими інструментами, розгляд відносин банку з найважливішими новими клієнтами та збільшення обсягу кредитних операцій з постійними клієнтами, затвердження окремих винятків із загальних правил кредитної політики банку, розгляд звітів внутрішніх аудиторів щодо процесу кредитування, ухвалення кредитних процедур.

Для здійснення ефективної кредитної діяльності банкам доцільно розробляти зважену кредитну політику. Вона дає можливість регулювати, керувати, раціонально організувати відносини між банком і його клієнтами з приводу руху грошових коштів. Кредитна політика банку – це сукупність правил та документів, що регламентують усю кредитну діяльність і спрямовані на досягнення тактичних та стратегічних цілей банку.

Кредитна стратегія на рівні окремого банку визначається: вибором клієнтів і кредитних інструментів; нормами і правилами, які регламентують практичну діяльність банківського персоналу; компетентністю керівництва банку і рівнем кваліфікації персоналу, який займається питаннями кредитування. Тактика кредитної політики охоплює конкретні інструменти, які використовуються банком для реалізації його стратегічних цілей під час здійснення кредитних операцій, напрями їх вдосконалення, порядок організації кредитного процесу. Вона полягає в поєднанні вибору між ліквідністю та безпекою банку і можливістю отримання прибутків.

Кредитна політика містить загальну мету і основні завдання її досягнення. Метою кредитної політики банку є створення високоякісних активів, які забезпечують постійний плановий рівень прибутковості; вкладання кредитних коштів у економічно перспективні, рентабельні проекти; розроблення й активне впровадження нових кредитних технологій, кредитних продуктів і послуг; зміцнення і підвищення конкурентоспроможності на ринку; підвищення якості наданих послуг. Основними завданнями кредитної політики банку є: забезпечення високоприбуткового розміщення коштів банку; постійний контроль над структурою кредитного портфеля і його якісним складом; надання надійних і рентабельних кредитів, мінімізація і диверсифікація кредитних ризиків.

Кредитна політика повинна визначати: структуру кредитного портфеля, критерії оцінювання кредитів; пріоритетність розгляду на кредитному комітеті заявок на одержання кредиту; повноваження відповідальних осіб за

кредитування; перелік документів, необхідних до кредитної заявки; правила розрахунку і створення резервів щодо простроченої заборгованості.

Введення кредитної політики передбачає досягнення таких цілей банку, як виявлення, аналіз, оцінювання та контроль кредитних ризиків, забезпечення проведення банківських операцій відповідно до встановлених лімітів, процедур, положень, розмежування функцій та відповідальності працівників у процесі кредитування.

Основними суб'єктами формування і реалізації кредитної політики є: кредитний комітет (розробляє проект кредитної політики та механізм її реалізації), кредитний департамент (аналізує проект кредитної політики та вносить у нього свої коригування), Правління банку (затверджує проект кредитної політики банку), працівники кредитного відділу (реалізують кредитну політику банку), Ревізійна комісія і Спостережна рада банку (контролюють дотримання встановлених вимог кредитної політики).

Кредитна політика банку може бути консервативною (якщо частина кредитів у загальному обсязі робочих активів не перевищує 30%), помірною (питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів становить 30–50%), агресивною (частина кредитів перевищує 50% загального обсягу робочих активів).

Крім кредитної політики, кожен банк має внутрішні положення з кредитування, які є внутрішньобанківськими нормативними документами, що регламентують механізм надання кредитів і підвищення надійності кредитного портфеля банку, а також уніфікацію процедури кредитування в усіх структурних підрозділах банку.

Положення про кредитування визначає обсяги кредитної діяльності банку, напрями використання кредитних ресурсів, порядок надання кредитів, їх обслуговування та стягнення, процентні ставки за кредитами різних типів; контроль за виконанням кредитного процесу.

2. Банки здійснюють кредитні операції у межах кредитних ресурсів, які вони утворюють у процесі своєї діяльності. Кредитні ресурси – це власні, позичені або залучені кошти, які кредитори використовують для виконання кредитних операцій задля отримання прибутку і/або досягнення соціального ефекту [5, с. 75].

Банки можуть позичати один в одного на договірних засадах ресурси, залучати та розміщувати кошти у формі депозитів, вкладів і здійснювати взаємні операції, передбачені їх статутами. У разі недостатності коштів для здійснення кредитних операцій і виконання взятих на себе зобов'язань банки можуть одержувати кредити в НБУ. Кредитні ресурси НБУ становлять кошти статутного капіталу та інших фондів, інші кошти, що використовуються як кредитні ресурси [6, ст. 349].

Залучення ресурсів формує кредитний потенціал банку. У навчальній економічній літературі «кредитний потенціал банку» визначається як розмір мобілізованих у банку коштів за мінусом резерву ліквідності [7, с. 133]. Ця категорія розглядається з позиції наявності поточного ресурсного потенціалу з урахуванням створення обов'язкових і додаткових резервів. Однак джерелом кредитного потенціалу може бути не тільки поточний, але й загальний ресурсний потенціал банку. Тому поняття «кредитний потенціал банку» необхідно розглядати у ширшому розумінні: це ресурси, що визначають можливості банківської установи щодо розвитку кредитування, що формуються з урахуванням попиту на кредитні ресурси, наявності альтернативних напрямів фінансування, а також величини ресурсного потенціалу банку й формування необхідних резервів [8, с. 108].

3. Законодавство України під банківським кредитом визначає будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яку гарантію, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [9]. Це означає, що кредитною є будь-яка операція, виконуючи яку, банк (кредитор) надає позичальникові кошти у тимчасове використання, а той зобов'язується їх повернути та внести плату за користування ними у визначений термін [10, с. 161].

Також необхідно розрізняти поняття «кредитна послуга» і «кредитний продукт». Дослідження у цьому напрямі повинні ґрунтуватися на певних відмінностях між продуктом та послугою, а саме [11, с. 242]:

- під продуктом, як правило, розуміють річ, а під послугою – діяльність чи процес;
- перший є відчутним, а останній – невідчутним;
- виробництво і споживання продукту не збігаються в часі та просторі, на відміну від послуги;
- перед споживанням якість продукту є визначеною, тоді як якість послуги визначається у процесі споживання;
- покупці, як правило, не беруть участі у виробництві продукту, а у виробництві послуги – беруть за допомогою інтерактивного процесу;
- продукт можна перепродати, а послугу – ні.

Таким чином, кредитний продукт – це стандартизовані процедури, які забезпечують виконання банками кредитних операцій. Він включає регламентацію взаємодії його персоналу з клієнтами під час їх обслуговування, документально-юридичне оформлення кредитної послуги, правила виконання кредитних операцій. Кредитна послуга – це дія працівника кредитного відділу, спрямована на задоволення потреб клієнта.

Кредитний продукт як результат людської діяльності щодо надання конкретного виду кредиту банками, який задовольняє певні потреби позичальників, необхідно вважати первинним щодо кредитної послуги. Кредитний продукт реалізується в кредитній послугі, що виробляється для постійного продажу і стає товаром для позичальників. Кредитні послуги реалізуються через здійснення кредитних і допоміжних операцій, які сукупно набувають споживчої вартості і задовольняють потреби позичальника [12, с. 79].

Згідно з економічним енциклопедичним словником під кредитним процесом розуміють рух банківського капіталу як послідовну зміну його етапів, під час якого відбувається перетворення акумульованих фінансових ресурсів у капітал [13]. Виділяють 7 основних етапів кредитного процесу: 1) комплексний аналіз і попередній відбір заявок на отримання кредиту; 2) дослідження конкурентоспроможності клієнта та його фінансового стану; 3) ухвалення рішення про можливість, обсяги, умови і форми надання кредиту; 4) визначення умов забезпечення кредиту; 5) надання на підставі кредитного договору банківського кредиту; 6) повернення кредиту з процентами та завершення кредитної операції; 7) моніторинг і контроль якості виданих кредитів.

4. Ризики, які супроводжують кредитну діяльність банків, являють собою одну з найсуттєвіших банківських загроз, оскільки більшість банкрутств банків зумовлена неповерненням позичальниками кредитів та непродуваною політикою банку у сфері ризиків. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик

для надходжень та капіталу банку, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банківською установою або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [14].

Ризики кредитної діяльності доцільно поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні поділяються на фінансові (кредитний, ризик ліквідності, валютний, процентний, ринковий) та функціональні (операційно-технологічний, юридичний, стратегічний, ризик втрати репутації). До зовнішніх ризиків належать: політичний, правовий, соціальний, економічний, форс-мажорний.

Для ефективного управління ризиками кредитної діяльності доцільно розглянути методи його реалізації: лімітування, резервування, хеджування та диверсифікація.

Лімітування – одна з форм захисту фінансових ризиків, яка передбачає розроблення детальної стратегічної документації, що встановлює гранично допустимий рівень ризику за кожним напрямом діяльності банку, а також чіткий розподіл функцій та відповідальності банківського персоналу.

Резервуванню передують класифікація активів, що є базою для визначення адекватного рівня резервів під можливі кредитні втрати. Разом із загальними резервами резерви під можливі втрати формують здатність банку протистояти збиткам. Для визначення розміру резервів потрібно враховувати кредитну історію, заставу та всі інші чинники, які впливають на ймовірність погашення кредитів.

Хеджування – метод пом'якшення ризику, який полягає в компенсації збитків від об'єкта хеджування за рахунок прибутку від інструменту хеджування, які виникають за одних і тих самих умов чи подій. За наявності схеми хеджування банк повністю ліквідує як ризик, так і можливість отримання додаткового прибутку: у разі, якщо умови чи події будуть сприятливими з погляду об'єкта хеджування, будь-який прибуток автоматично перекриватиметься збитками від інструменту хеджування [15].

Диверсифікація – це метод зниження ризику шляхом розподілу коштів між кількома ризиковими активами, таким чином, що підвищення ризику для одного, як правило, означає зниження ризику для іншого. Диверсифікацією кредитів називають розподіл грошових капіталів, укладених в економіку або кредитованих між різними об'єктами з метою зниження ризику втрат та збільшення прибутку.

5. Одним із важливих засобів підвищення ефективності кредитної діяльності банку є моніторинг. Більшість науковців розглядають кредитний моніторинг як процес

нагляду за поверненням кредиту, тобто лише як один з етапів кредитного процесу. Однак кредитний моніторинг – це система безперервного спостереження, оцінки і попередження негативних наслідків кредитної діяльності банків службами внутрішнього контролю банку, а також зовнішніми наглядовими органами (НБУ) [4, с. 10]. Моніторинг кредитної діяльності може бути первинним, який здійснюється Кредитним комітетом, Правлінням банку та допоміжними підрозділами (кредитним, безпеки, юридичним, валютним, аналізу, планування та звітності тощо), та державним, який проводять НБУ та Державна служба фінансового моніторингу України.

Фінансова операція підлягає обов'язковому фінансовому моніторингу в банках, якщо сума, на яку вона проводиться, дорівнює чи перевищує 150 тис. грн. Зокрема, що стосується кредитної діяльності, то обов'язковому моніторингу підлягає зарахування або переказ коштів, надання або отримання кредиту (позики), здійснення інших фінансових операцій у разі, якщо хоча б одна із сторін – учасників фінансової операції має відповідну реєстрацію, місце проживання чи місцезнаходження в державі (на території), що не виконує чи неналежним чином виконує рекомендації міжнародних, міжурядових організацій, які провадять діяльність у сфері боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму чи фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення (в тому числі дипломатичне представництво, посольство, консульство такої іноземної держави), або однією із сторін – учасників фінансової операції є особа, яка має рахунок у банку, зареєстрованому у зазначеній державі (території) [16].

На нашу думку, основними напрямками контролю кредитної діяльності є: дотримання кредитної політики, робота працівників кредитного відділу, цільове використання кредиту, своєчасне погашення процентів та заборгованості за кредитом, стан, ринкова вартість та ліквідність застави, відстеження змін у фінансовому стані позичальника, якість та структура кредитного портфеля банку, виявлення проблемних кредитів і заходи щодо мінімізації втрат банку, рівень ризиків кредитної діяльності.

Висновки. Правильна організація банківського кредитування, розроблення ефективної кредитної політики та гнучкої системи управління ризиками виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків. Тому кредитна діяльність банку, організація якої залежить від адекватного теоретико-методологічного обґрунтування засобів її організації та функціонування, потребує подальшого розвитку наукових досліджень у сфері практичного використання кредитних відносин банку.

Список використаних джерел:

1. Волохов В.І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності. *Фінанси України*. 2009. № 8. С. 109–117.
2. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я. *Кредит і банківська справа*. К.: Знання, 2008, 361 с.
3. Толстошеева А.В. *Забезпечення безпеки кредитної діяльності банків: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08*. Київ, 2015. 22 с.
4. Островська Н.Л. *Моніторинг в системі управління кредитною діяльністю банку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08*. Київ, 2014. 23 с.
5. Миськів Г.В. *Формування та розвиток кредитного ринку України: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.08*. Київ, 2016. 502 с.
6. *Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України*. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page> (дата звернення: 03.07.2018).
7. *Банковское дело / под ред. О. И. Лаврушина*. Москва: Финансы и статистика, 2002. 215 с.
8. Дрьомова У.В. *Проблемні аспекти формування та оцінки потенціалу розвитку банківського довгострокового кредитування*. С. 105-109. URL: biblio.umsf.dp.ua/jsui/bitstream/.../1/4.%20Dremova.pdf (дата звернення 29.06.2018).
9. *Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07 грудня 2000 р. № 2121-III / Верховна Рада України*. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page7> (дата звернення 29.06.2018).
10. Скоморович І.Г. *Банківські операції: навч. посібник*. Львів : В-цтво ПП «Магнолія 2006», 2010. 482 с.

11. Плакида С.І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти. Інноваційна економіка. 2013. № 6. С. 241–243.
12. Волосович С., Кривошеєва В. Економічна природа кредитних послуг. Вісник КНТЕУ. 2015. № 2. С. 74–84.
13. Економічний енциклопедичний словник. URL : <http://www.subject.com.ua/economic/slovník/index.html> (дата звернення 29.06.2018).
14. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: постанова Правління НБУ від 02 серпня 2004 р. № 361 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04> (дата звернення 29.06.2018)
15. Національний банк України // Глосарій банківської термінології. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123718 (дата звернення 29.06.2018)
16. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14 жовтня 2014 р. № 1702-VII / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page> (дата звернення: 29.06.2018).

КРЕДИТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКА И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены методологические подходы к определению кредитной деятельности банка. Исследованы основные этапы организации кредитной деятельности: организационное обеспечение кредитной деятельности, формирование кредитных ресурсов банка, осуществление кредитных операций, управление рисками кредитной деятельности, мониторинг и контроль кредитной деятельности.

Ключевые слова: кредит, кредитная политика, кредитная деятельность, кредитная операция, кредитная услуга, кредитный продукт.

BANK'S CREDIT ACTIVITY AND THE MAIN STAGES OF ITS ORGANIZATION

Summary. In the article deals with the methodological approaches to determining the bank's credit activity are reviewed. The main stages of organization of credit activity are investigated: organizational support of credit activity, formation of bank lending resources, implementation of credit operations, risk management of credit activity, monitoring and control of credit activity.

Key words: credit, credit policy, credit activity, credit operation, credit service, credit product.

УДК 338

Полятикiна Л. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету*

Новикова С. В.

*магістр спеціальності «Облік і оподаткування»
Сумського національного аграрного університету*

Polyakina L. I.

*Candidate of Economics Associate Professor
of the Department of Accounting
Sumy National Agrarian University*

Novikova S. V.

*Master of specialty "Accounting and Audit"
Sumy National Agrarian University*

ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто облік та аналіз фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Розглянуто значення поняття «фінансові результати», їх класифікація, досліджено порядок обліку фінансових результатів. Наведено тлумачення понять «прибуток» та «збиток» підприємства. Розглянуті напрями покращення фінансових результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансові результати, доходи, витрати, прибуток, збиток.

Вступ та постановка проблеми. Отримання позитивного фінансового результату та спрямування діяльності на його збільшення є основною метою та ціллю діяль-

ності підприємства. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які більш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господа-

рювання та дають уявлення про економічний потенціал його подальшого розвитку. У наш час питання фінансових результатів є одним з ключових питань бухгалтерського обліку та вважається одним із головних під час здійснення господарської діяльності, фінансовий результат є основним підсумковим показником. Фінансові результати характеризують велику кількість аспектів діяльності підприємства: ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, продуктивність праці, собівартість реалізованої продукції, якість, ціни й обсяг реалізації продукції та інші [1].

Фінансовий результат трактується як зіставлення доходів та витрат діяльності підприємства, виступає прибутком або збитком, що приводить до збільшення (прибуток) або зменшення (збиток) власного капіталу. Отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства. Є дуже велика кількість визначень досліджуваного поняття, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння цього поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансові результати є досить важливим показником, що характеризує більшість аспектів діяльності підприємства: собівартість продукції, продуктивність праці, ступінь використання основних засобів та матеріальних ресурсів, обсяг та ціни реалізації продукції [2].

Що стосується трактування фінансових результатів, то це завжди було важливою науковою проблемою. Ця категорія завжди залишається в центрі уваги вчених у сфері не тільки бухгалтерського обліку, а й філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, містить багато суперечностей та протиріч, що зумовлює актуальність її дослідження.

Між фахівцями різних галузей, таких як бухгалтерський облік, економіка, фінанси, юридичні науки, немає однозначної думки щодо визначення поняття «фінансовий результат», але можна виділити деякі ознаки, за якими згрупуються думки вчених щодо сутності поняття «фінансові результати»:

- результат зіставлення доходів та витрат підприємства (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій);
- приріст чи зменшення капіталу (С.Л. Лондар і О.В. Тимошенко, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк);
- вираження у формі прибутку або збитку (Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній і Г.Л. Вознюк, А.Д. Мочерний, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, В.М. Опарін, Л.М. Худолій, М.С. Чебанова і С.С. Василенко);
- підсумки (результат) діяльності (Р.В. Скасюк, М.С. Пушкар).

Варто зазначити, що більшість думок учених є тотожними щодо сутності цього поняття. Таким чином, можна дійти висновку, що фінансовий результат трактується як зіставлення доходів та витрат діяльності підприємства та може виступати як прибуток або збиток, що приводить до зростання або зменшення власного капіталу [1].

Також, як показали дослідження, науковці розглядають фінансовий результат підприємств окремих галузей. С.Л. Червінська визначає суть економічної категорії «фінансовий результат аграрного підприємства» як різницю між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду, що досить правильно та точно характеризує цю категорію. У дослідженнях, присвячених обліковому відображенню фінансових результатів діяльності, М.М. Залатдінов пропонує більш точно описати характеристики фінансового результату. Зокрема, для узагальнення доходів та витрат він пропонує використовувати термін «фінансові результати» (обов'язково у

множині). Для характеристики прибутку або збитку необхідно використовувати лише термін «кінцевий фінансовий результат» (в однині), оскільки може виникати або прибуток, або збиток, або «нульовий фінансовий результат». Попередньо було розглянуто трактування поняття «фінансові результати» з економічної та облікової позицій. О.О. Вороніна вказує на те, що економічний, управлінський та бухгалтерський підходи до визначення поняття «фінансові результати» є найбільш поширеними. Також, на нашу думку, поняття «фінансові результати» можна розглядати з боку податкових розрахунків та управлінського обліку [3].

Можна дійти висновку, що більшість із поданих визначень є досить недосконалими, що спричинено різними факторами, найбільш суттєвими з них є наявність різних підходів до розуміння досліджуваного поняття (економічний, фінансовий, обліковий тощо) і те, що кожен із дослідників розглядає фінансові результати чи то в певній галузі економіки, чи прив'язуючи їх до конкретного завдання або об'єкта бухгалтерського обліку [20].

Метою статті є більш глибокий розгляд питання обліку та аналізу фінансових результатів господарської діяльності.

Результати дослідження.

Отриманий фінансовий результат характеризує якість діяльності підприємства. Є дуже велика кількість визначень досліджуваного поняття, що можна пояснити різними підходами науковців до розуміння цього поняття.

Саме фінансовий результат є визначальною економічною категорією, а також головним вимірником ефективності роботи підприємства. Об'єктивне та правильне визначення фінансових результатів, особливо в галузі сільського господарства, завжди було предметом наукових дискусій як серед науковців, так і серед фахівців-практиків. Варто зазначити, що науковці, досліджуючи сутність фінансових результатів, зосереджують увагу переважно на прибутку. Збиток виступає як антипод прибутку і переважно залишається поза увагою.

Не менш важливе значення має аналіз причин збитку та виявлення можливих помилок і неточностей у методиці обліку доходів, витрат і фінансових результатів, що до нього привели. А часто підприємства навіть свідомо приховують реальну суму прибутку, занижуючи її чи перетворюючи на збиток із різною метою (ухилення від сплати податків, фіктивне банкрутство тощо). Саме тому можна без перебільшення стверджувати, що протягом усього періоду розвитку і вдосконалення облікового процесу головною метою бухгалтерського обліку було об'єктивне та достовірне визначення фінансових результатів, порядок формування прибутку, виявлення та розкриття причин виникнення збитків [4].

Головним завданням бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Прибуток є однією зі складних економічних категорій. Теорія прибутку і сьогодні залишається незавершеною і суперечливою, що, звісно ж не може не відобразитися на методиці його обліку. В економічній літературі одні автори під терміном «прибуток» об'єднують всі форми доходу – відсотки, заробітну плату, підприємницький

дохід, ренту. Інші ж вважають, що прибуток – це відсоток на капітал [4].

Економічну роль прибутку можна сформулювати таким чином [5]:

- прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом у разі загрози банкрутства;
- прибуток виступає головною метою підприємницької діяльності і є основним елементом, який спонукає до ведення господарської діяльності;
- прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів;
- прибуток є джерелом формування фондів стимулювання;
- прибуток підприємств створює передумови для економічного розвитку суспільства загалом.

Визначимо сутність поняття «прибуток», розглянувши окремі статті форми № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід):

- валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, витрат на збут та інших операційних витрат;
- прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат;
- чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку від припинення діяльності після оподаткування [6].

У ринковій економіці прибуток підприємства формується за рахунок багатьох джерел, різних за економічним змістом і кількісною визначеністю їх чинників. У сучасних умовах прибуток перетворився на основне джерело поповнення державного бюджету (у вигляді податку на прибуток), розширення виробництва, винагороди власників, вирішення соціальних проблем. Достовірність визначення фінансового результату стає найважливішим завданням бухгалтерського обліку. Професор В.Г. Швець підкреслив, що «від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства» [7].

Щодо визначення збитку, то в літературі є досить велика їх кількість, в економічних словниках знаходимо такі визначення збитку:

- перевищення витрат на виробництво і продаж товарів над доходами від їх продажу є збитком;
- збиток – перевищення перенесеної вартості над зовнішньою вартістю, що забезпечується виробництвом необхідного продукту;
- збиток – це перевищення альтернативних факторних витрат над виручкою від продажу продукції;
- збиток можна охарактеризувати як негативну різницю доходу і витрат, втрати в результаті певного роду діяльності;
- збиток – перевитрати факторів виробництва, що не покриваються отриманим доходом.

Є також нульовий фінансовий результат, який означає рівність доходу та витрат, а отже – відсутність прибутку та збитку, тобто беззбитковість.

Формування фінансових результатів підприємства включає три взаємопов'язаних етапи (процеси в діяльності підприємства): постачання, виробництво та збут, для здійснення яких потрібен капітал власників. Капітал, що приймає грошову форму, використовується підприємцями для закупівлі засобів виробництва, предметів праці, найму робочої сили. Засоби й предмети праці є матеріально-речовою основою капіталу, яка безперервно вдосконалюється з розвитком науково-технічного прогресу. Тож прибуток (збиток) є результатом роботи всього капіталу, авансованого власниками в підприємницьку діяльність. Постійний капітал як частка авансованого капіталу в процесі виробництва не змінює своєї вартості та включає засоби виробництва і предмети праці. Їхня вартість працею людини переноситься на вартість новоствореного продукту, і таким чином створюється перенесена вартість. Постійний капітал, що виступає фактором виробництва, не бере участі в процесі збільшення вартості та не створює додаткової вартості. Змінний капітал як частка авансованого капіталу витрачається підприємцями на закупівлю робочої сили. Саме працівники беруть участь у процесі виробництва зовнішньо створеної вартості. Вони витрачають необхідну працю, виготовляючи необхідний продукт, який оплачується заробітною платою, а потім додаткову працю, виготовляючи додатковий продукт чи додану вартість.

Уся система економічних важелів впливає на виробництво прямо або побічно саме через прибуток. Збільшення власних засобів і розширення відтворення можливе тільки за умови стабільної норми прибутку. Тому в ринковій економіці прибуток виступає синонімом категорії «фінансовий результат», оскільки наявність збитку під час жорсткої конкуренції недопустима. Отримання систематичного прибутку під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг – головна мета підприємницької діяльності фізичних і юридичних осіб, що зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності.

Для відображення фінансового результату використовують рахунок 79 «Фінансові результати» та субрахунки до нього, що знаходять своє відображення в оборотно-сальдовій відомості та «Звіті про фінансові результати». Після того як ми списуємо відповідні субрахунки рахунку 79 «Фінансові результати» витрати та доходи відповідного виду діяльності, потрібно визначити різницю між ними та закрити на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки(непокриті збитки)» [8].

Аналіз фінансових результатів підприємства відіграє важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на підприємствах, що впливають на процес прийняття фінансових та інвестиційних рішень. Величина фінансового результату визначає подальшу можливість розвитку підприємства шляхом розширення виробництва, впровадження новітніх та прогресивних технологій [9].

Для детального розгляду значення фінансового результату розглянемо приклад діяльності підприємства ТОВ «Весна-Агро». Підприємство займається вирощуванням зернових культур (крім рису), бобових культур та насіння олійних культур. Середньооблікова кількість працівників станом на 01.01.2017 р. становить 54 особи. Площа сільськогосподарських угідь усього (без землі, що здана в оренду) – 1960 га. Економічні умови підприємства характеризуються невеликим розміром землекористування, стійкими транспортними зв'язками.

З дослідження діяльності цього підприємства та розрахунку його фінансового результату видно, що з роками на підприємстві збільшується частка прибутку, отже, його функціонування є ефективним. Такого висновку ми дійшли завдяки розрахунку основних показників, таких

як рентабельність, виробництва, рентабельність роботи підприємства та інші показники. Чим вищий рівень рентабельності, тим вища ефективність господарювання підприємства. Коефіцієнт фінансової незалежності («автономії»), ліквідність, платоспроможність – саме завдяки розрахунку цих показників можна дійти остаточного висновку про результати діяльності підприємства.

Отже, можна сказати що, головним завданням аналізу фінансових результатів діяльності є:

- оцінювання динаміки абсолютних показників фінансових результатів
- визначення спрямованості і розміру впливу окремих чинників на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення й оцінювання можливих резервів зростання прибутку і рентабельності.

Узагальнена інформація для аналізу фінансових результатів подана у формі 2 бухгалтерської звітності «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід). Інформація, що наведена у формі 2 «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід), дає змогу проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства, а також визначити структуру прибутку. Формування фінансового результату можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їй розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення тактичних та оперативних цілей.

Бухгалтерському обліку та економічному контролю належить провідна роль у визначенні й оптимізації величини фінансових результатів, адже можливість отримання найбільшого економічного ефекту за найменших витрат

трудових, матеріальних і фінансових ресурсів значною мірою залежить від того, наскільки оперативно і точно підприємство здійснює облік та контроль власних витрат та доходів. Правильна організація бухгалтерського обліку на підприємстві дасть змогу своєчасно та об'єктивно відображати витрати та доходи, а також визначити шляхи їх оптимізації, що дасть можливість істотно поліпшити фінансові результати підприємства [9].

Висновки. Фінансові результати є вирішальними для підприємства, вони відображають мету підприємницької діяльності та її дохідність. Вони насамперед цікавлять керівників підприємства, а також вкладників капіталу, кредиторів, державні органи. Аналіз фінансових результатів не може бути обмежений тільки аналізом чистого грошового потоку або прибутку. Кожен показник дає інформацію про підприємство в певному розрізі, і лише комплексний розгляд показників дасть нам можливість отримати повне уявлення про стан підприємства та його подальші можливості.

Отже, фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є прибуток, збільшення якого означає примноження фінансових ресурсів та зростання фінансових результатів. Збиток підприємства означає втрату фінансових ресурсів підприємств; якщо збитки мають регулярний характер, то врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує. Отже, фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток.

Список використаних джерел:

1. Дейнека О.В., Остапенко О.А. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / О.В. Дейнека, О.А. Остапенко // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки. 2013. № 4.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України: затв. Верховною Радою 16.07.1999 р. № 996-XIV, зі змінами та доповненнями 211
3. Есманова Л.І. Управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л.І. Есманова ; Сум. нац. аграр. ун-т. Суми, 2009. 20 с.
4. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку : Вісник ЖДТУ. Економічні науки, 2012. № 1.
5. Кривицька О. Р. Оцінка прибутку підприємств за видами економічної діяльності в Україні Фінансова система України : [збірник наукових праць]. Острог: НУ «Острозька академія», 2010. Випуск 15. С. 184–194.
6. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73. URL: www.minfin.gov.ua
7. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств.: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 504 с.
8. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення: Бізнесінформ. 2013. № 4. С. 356–360.
9. Полятикіна Л.І. Методологічне та обліково-аналітичне забезпечення сталого розвитку підприємств малого бізнесу: монографія [Текст] / Л.І. Полятикіна // Суми: Видавництво: ПП Винниченко М.Д., ФОП Литовченко Є.Б., 2016. 380 с.

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен учет и анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрено значение понятия «финансовые результаты», их классификация, исследован порядок учета финансовых результатов. Приведены толкования понятий «прибыль» и «убыток» предприятия. Рассмотрены направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, доходы, расходы, прибыль, убыток.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary. In this paper, the accounting and analysis of financial results of an enterprise's economic activity is considered. The meaning of the notion financial results of their classification, the order of accounting financial results. The interpretation of the concepts of profit and loss of the enterprise is given. Areas of improvement of financial results of activity of the enterprise are considered.

Key words: financial results, income, expenses, profit, loss.

Кравчун А. С.

*кандидат наук з державного управління, здобувач
Класичного приватного університету*

Kravchun A. S.

*Candidate of Sciences of Public Administration (PhD)
Classic Private University*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Визначено проблематику інвестиційних ресурсів як можливості підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Зазначено вчених які займалися у своїх дослідженнях інвестиційним потенціалом національної економіки. Надано статистичні дані інвестиційного надходження розвинуті сфері економічної діяльності країни. Розглянуто основні компоненти підвищення спроможності регіонів, щодо залучення інвестиційних ресурсів – формулюючи високий інвестиційний потенціал країни. Звернуто увагу на проведене комплексне дослідження Федерації роботодавців України на тему «Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва». У дослідженні було проаналізовано переваги Угоди між ЄС та Україною, що мають вирішувати соціально-економічні та соціально-політичні процеси для залучення інвестицій у використанні світового досвіду. Запропоновано схему функціонування основних компонентів підвищення спроможності регіонів, щодо залучення інвестиційних ресурсів країни. Зроблено висновки щодо забезпечення інноваційного-інвестиційної діяльності, які зменшують ризикові ситуації для суб'єктів економічної діяльності та суб'єктів інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, кризові фактори, державно-приватне партнерство, інвестиційні джерела.

Вступ та постановка проблеми. Світове господарство, що трансформується під впливом інтеграційних та глобальних процесів, вважає інвестиційні ресурси як можливість підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Оптимізація заходів щодо підвищення інвестиційної діяльності на сучасному етапі становлення національної економіки є вкрай необхідною. Для того щоб підвищити інвестиційну спроможність регіонів та країни в цілому, має бути забезпечений діловий клімат в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У своїх наукових публікаціях дослідження інвестиційного потенціалу займалася низка зарубіжних та вітчизняних вчених: Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, У. Шарп, Дж. Кейнс, Дж. Хансон, У. Шарп, Дж. Бэйли, А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк, А.В. Фолом'євим, В.Г. Денисенко, В.М. Гриньова Т.І. Лепейко, Т.О. Макух, В.В. Матвеев, А.М. Марголіна З.Д. Калініченко, В.О. Коюда, О.П. Коюда, О.А. Кольцової, Р.М. Бойчука, О.С. Федоніна, І.М. Репіної та ін. Вагомий внесок сучасний регіональний розвиток зробили наступні науковці як С.О. Біла, П.П. Борщевський, З.В. Герасимчук, О.В. Колянко, І.Л. Сазонець, С. Ткач, В.Р. Ткачук та ін. Варто зауважити, що присвячена значна кількість публікацій підтверджує подальшу потребу в дослідженнях. Виникнення міжрегіонального дисбалансу в забезпеченні території інвестиційного ресурсу, вимагає подальшого дослідження, щодо існуючих тенденцій його трансформація.

Метою даної роботи є визначення основних компонентів підвищення спроможності регіонів щодо залучення інвестиційних ресурсів, формулюючи потужний інвестиційний потенціал країни.

Результати дослідження. Інвестиційна активність суб'єктів економічної діяльності має стати однією зі стратегічних цілей на національному рівні. Під інвестиційними ресурсами слід розуміти наявність різних видів ресурсів, що включають в себе як матеріальні, фінансові, інтелектуальні, наукові, так і інші для здійснення інвестиційної діяльності. На даному етапі Україна знаходиться на периферії світових інвестиційних потоків, ускладнюється положення внаслідок відсутності інвестиційних ресурсів.

Основними детермінантами кризового становища інвестицій до суб'єктів економічної діяльності є:

1) Стан традиційних галузей національної економіки є морально застарілими та не конкурентоспроможними на світовому ринку;

2) Грошово-кредитна система країни знаходиться у кризовому положенні;

3) Банківський сектор національної економіки немає можливості надавати великі обсяги кредитів під малі проценти, а також не концентрує грошові заощадження громадян [1].

Станом на 1 липня 2016 року прямі іноземні інвестиції становили 44 790,7 млн. дол. США. В основному, інвестиційні надходження були спрямовані вже у розвинуті сфері економічної діяльності країни. Основними країнами – інвесторами, на які випадають прямі інвестиції до України, є Кіпр – 11 091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Британія – 1969,0 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США [6]. найбільш привабливими для інвестиційних надходжень стали – Дніпропетровська, Харківська, Київська, Львівська, Одеська, Запорізька, Полтавська, Івано-Франківська області та до м. Київ. Найбільш вдалими заходами нормативно-правового вдосконалення та управління у забезпеченні інвестиційного середовища є: 1. На сьогодні створена база для розвитку державно-приватного партнерства в напрямку інвестиційної діяльності, надаючи гарантії для інвесторів. 2. Надання іноземним інвесторам тих же прав, що і місцевим (вітчизняним), тобто діє національний режим інвестиційної діяльності. 3. Україною підписано міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з понад 70 країнами світу. Також реалізуються заходи щодо стабілізації розвитку економіки в напрямку поглиблення співробітництва між Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Урядом України, від 7 жовтня 2014 р.; запроваджено приєднання України до Декларації ОЕСР про міжнародне

інвестування та багатонаціональні підприємства (далі – Декларація ОЕСР) [2].

Наприклад країни ЄС виступають неоднорідною сукупністю, як з точки зору географічною демографічною, так і соціально-економічною. Але для України важливо провести межу між інвестиційною привабливістю України з країнами Східної Європи, зокрема вони мають спільні однорідні ознаки за інвестиційною привабливістю та факторними ознаками. Зокрема у країнах Східної Європи створюють значний потенціал соціально-економічного розвитку. згідно методології UNCTAD, що було удосконалено та доповнено з 2012 року визначення наступні чинники, що приваблюють інвестиції – привабливість ринку; ціна, якість і доступність робочої сили, наявність необхідної інфраструктури, природні ресурси [7].

У звіті UNCTAD World Investments Report 2017 наголошується, що країна яка найбільше постраждала від конфлікту навряд чи зможе активно залучати інвестиційні надходження. Індикатором інвестиційного клімату є індекс інвестиційної привабливості що був розрахований міжнародною компанією BDO у співпраці із Гамбурзьким інститутом світової економіки. BDO Business Compass надає оцінку у трьох вимірах: економічні фактори, політико-правове поле і соціально-культурні умови. Елементи можуть мати як позитивні так і негативний ефект на місце країни у привабливості інвестиційної діяльності. Згідно рейтингу Україна за 2016 рік понизова свою позицію на 41 пункт упорівняно з попереднім періодом і Україна обійняла 130 місце (2015 рік – 89 місце) [3].

Протягом 2016-2017 років було проведено комплексне дослідження Федерацією роботодавців України на тему «Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва», спрямоване на оцінювання 17 пріоритетів, які сприяють розвитку підприємств. В основі про-

веденого дослідження лежить стан розвитку політичної, економічної, соціальної та екологічної сфери, зокрема для проведення інвестиційної діяльності, що впливає на сталий розвиток підприємництва в Україні. Звіт представляє собою аналіз інформаційно-статистичних даних, наукових джерел щодо визначення ризиків та проблем розвитку бізнес-середовища в Україні. Найбільш негативними факторами економічного зростання в Україні є низький рівень управління, макроекономічні показники, регуляторні функції та забезпечення права власності. На жаль, в Україні немає достатнього рівня довіри до органів державного управління та інституцій, щоб вплинути на зростання інвестиційних надходжень до національної економіки. Одним з найбільших факторів, які призводять до низького рівня довіри до держави є високий рівень корупції. Варто навести приклади інвестиційних паспортів різних областей, що відображають певні «перекося» в областях за їх розміром. За приклад було взято області, що відносяться до різних регіонів України (табл. 1-5) [8-12].

Згідно рейтингу «Doing Business 2017» Україна займала 20 місце у рейтингу 190 країн світу (за легкістю процедури започаткування бізнесу). Але на сьогодні залишається питання відносно врегулювання процедури неплатоспроможності, де Україна посідає 150 місце; у легкості отримання дозволу на будівництво (140 місце); легкості підключення до електромереж (130 місце); легкості сплати податків (84 місце). Присутність верховенства права у введених підприємництва та захисту права власності юридичних та фізичних осіб є важливим чинником щодо залучення інвестицій як внутрішніх так і зовнішніх, що виступає ключовою умовою, отримання дивідендів від вкладених грошей. Наявність чинних законодавчих актів, що використовуються державними органами влади, зокрема як регуляторних наглядових та контрольних

Таблиця 1

Інвестиційний паспорт Запорізької області

Інвестиційний паспорт	Запорізької області
Прямі іноземні інвестиції	Станом на 01.01.2017 обсяг внесених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області становив 815,3 млн. дол.
Основні країни-інвестори	Кіпр 436,0 млн.дол., Швеція 169,9 млн.дол., Естонія млн.дол., Естонія 31 млн.дол., Корея 150 млн.дол., Ірландія 29,7 млн.дол., Панама 20,7 млн.дол., Словаччина 19,1 млн.дол., Швейцарія 12,2 млн.дол., Бермудські острови 9,7млн.дол., Нідерланди 6,4 млн.дол.
Підприємства з іноземним капіталом	«ДТЕК Дніпроенерго», «Запорізький автомобілобудівний завод», «Карлсберг Україна», «Запорізький завод феросплавів», «Імідж Холдінг», «Український графіт», «Експрес Інвест», «Запоіржкран», «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя».
Масштабні інвестиційні проекти	Будівництво заводу по переробці олійних культур 300т/добу, проект будівництва вітрових електростанцій на території Приазовського та Мелітопольського району, реконструкція аеродрому та будівництво нового терміналу в аеропорту міста, відновлення водного сполучення між Азовським морем та Молочним лиманом.

Таблиця 2

Інвестиційний паспорт Дніпропетровської області

Інвестиційний паспорт	Дніпропетровської області
Прямі іноземні інвестиції	На початок 2017 року обсяг прямих іноземних інвестицій залучених в економіку області склав:3481,3 млн. дол.
Основні країни-інвестори	Кіпр \$10,2 млн. дол., Франція \$8,1 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) \$7,3 млн. дол., Гонконг \$1,3 млн. дол., Швейцарія \$1,1 млн. дол., Німеччина та Польща \$0,7 млн дол.
Підприємства з іноземним капіталом	ТОВ «Procter & Gamble Ukraine», ТОВ «Glas Trösch Dnipropetrovsk», ППАТ «HeidelbergCement Ukraine» та ТОВ «Caparol Dnipro», ТОВ «MAISADOUR Semences Ukraine», Lactalis group («Молочний дім») та Lesaffre group (ПАТ «НАДСЖДА»)
Масштабні інвестиційні проекти	Будівництво сонячної електростанції потужністю 10 МВт, будівництво холодильного комплексу зі зберігання плодо-овочевої продукції та її сортування, виробництво з нанесення полімерів на оцинковану сталь та алюміній, виробництво з випуску листів з полімерних матеріалів, підприємство з проектування та виготовлення резервуарів з полімерних матеріалів.

Таблиця 3

Інвестиційний паспорт Рівненської області	
Інвестиційний паспорт	Рівненської області
Прямі іноземні інвестиції	Прямі іноземні інвестиції в область станом на 01.04.2017 р. становили 183,1 млн. дол.
Основні країни-інвестори	Німеччина, Велика Британія, Нідерланди, Італія, Польща та Франція.
Підприємства з іноземним капіталом	Verallia (Франція) скловиробництво, Sorbes + (Швейцарія) Деревообробка, Dycerhoff (Німеччина) будівельні матеріали, ODEK (Нідерланди) виробництво фанери, Faromed (Португалія), вироби для медицини, Morgan Furniture (США), виробництво меблів, Basalt AG (Німеччина) будівельні матеріали, Lafarge (Франція) будівельні матеріали.
Масштабні інвестиційні проекти	Виробництво магнетизових плит MAG-BE, виробництво агломератних плит, будівництво нового лісопильного заводу скандинавськими інвесторами у Сарненському районі області загальною вартістю понад 20 млн. Євро, проект розширення меблевої фабрики та добудови складського приміщення на ТОВ «Морган Феніче», виробництво твердого біопалива на основі багаторічної трави «Miscanthus giganteus».

Таблиця 4

Інвестиційний паспорт Тернопільської області	
Інвестиційний паспорт	Тернопільської області
Прямі іноземні інвестиції	Станом на 2017 рік залучено 49,0 млн дол. – прямі іноземні інвестиції
Основні країни-інвестори	Німеччина, Чеської Республіки, Королівства Бельгії, Естонської Республіки, Республіки Кіпр.
Підприємства з іноземним капіталом	ТОВ «Кнауф Гіпс Скала», ФРН; ТОВ «СЕ Борднетце – Україна», ФРН; ЗАТ «Добра вода», Чеська Республіка; ТОВ «Шредер», Королівство Бельгія; ТОВ «МВ Стеллар», Естонська Республіка; ТОВ «Мікоген – Україна», Республіка Кіпр.
Масштабні інвестиційні проекти	«МВ Стеллар» міжнародні транспортні та експедиційні послуги; «Шатекс Тер» лісопильне та стругальне виробництво; «Єврофарм» виробництво фармацевтичних виробів.

Таблиця 5

Інвестиційний паспорт Івано-Франківської області	
Інвестиційний паспорт	Івано-Франківської області
Прямі іноземні інвестиції	Станом на 2017 рік залучено 818,2 млн дол. – прямі іноземні інвестиції
Основні країни-інвестори	Кіпр 409,1 млн дол., Нідерланди 184,9 млн дол., Польща 38,5 млн.дол., Сербія 28,6 млн.дол., Данія 28,0 млн.дол.
Підприємства з іноземним капіталом	ТОВ «Електролюкс Україна», ТОВ «Тайко Електронікс Юкрейн Лімітед», ТОВ «Солід Україна», ТОВ «Куверт Україна (м. Івано-Франківськ), ТОВ «Таркет Вінісін», ТОВ «Віва Декор», виробництво залізобетонних конструкцій, ТОВ «Дена Метал Україна»
Масштабні інвестиційні проекти	Привабливими для іноземних інвесторів залишаються підприємства промисловості, куди спрямовано 603,6 млн.дол. (73,8% до загального обсягу), з них переробної – 593,2 млн.дол. (72,5%), добувної промисловості та розроблення кар'єрів – 4,3 млн.дол. (0,5%).

повноважень, що вчиняють тиск на представників бізнесу, значно звужує можливості залучення інвестицій [4].

Укладення угоди про асоціацію між Україною і ЄС надає можливості залучення нових інвестицій, зокрема внаслідок появи нових стимулів для глибоких і всеосяжних реформ в економіці. На основі положення Угоди, підписаної в березні 2014 року, Україна зобов'язується щодо широкій співпраці з ЄС в питаннях узгодження законодавства і регуляторної політики у багатьох сферах. Імплементация дієвих реформ зумовлена складністю подвійної реальності, а саме різницею між формальними та неформальними практиками у прийнятті рішень державними органами влади. Дана проблема отримала допомогу ЄС на рівні країн, що вступають в Європейський Союз. Угода дозволяє гармонізувати нормативно-правову базу України відносно Європейського Союзу, але відсутні попередні оцінки загальних або соціальних змін, що можуть вплинути на обсягу інвестицій [5].

На зазначеній схемі компонентів підвищення спроможності регіонів щодо залучення інвестиційних ресурсів (рис. 1) сформовані компоненти, які впливають на залучення інвестицій. Варто зауважити, що невід'ємними компонентами залучення інвестицій є нормативно-правове вдосконалення (державно-приватного партнерства,

національний режим інвестиційної діяльності, міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій) та наявні детермінанти кризи інвестицій (грошово-кредитна система країни, традиційні галузі національної економіки, банківський сектор національної економіки).

Інвестиційними ресурсами виступають – наукові, фінансові, матеріальні, інтелектуальні. Але найбільш впливовою компонентою залучення інвестицій в національну економіку стало укладання угоди про асоціацію між Україною і ЄС, що в свою чергу вплинуло на розвиток інноваційних галузей економіки, реформи у сфері економіки, реформи у сфері державного управління, поява нових формальних та неформальних практик по залученню інвестицій, поява нових інвесторів, внаслідок укладання угоди, а також гармонізація українського законодавства відносно до ЄС.

Висновок. Наявність економічних та політичних ризиків в інноваційно-інвестиційній діяльності в Україні є перманентним явищем. Важливим завданням України щодо забезпечення інноваційного-інвестиційної діяльності є зменшення ризикових ситуацій для суб'єктів економічної та інвестиційної діяльності. Дана система має базуватися на сукупності управлінських заходів, що вирішують потенційні проблеми, а також дозволяють запро-

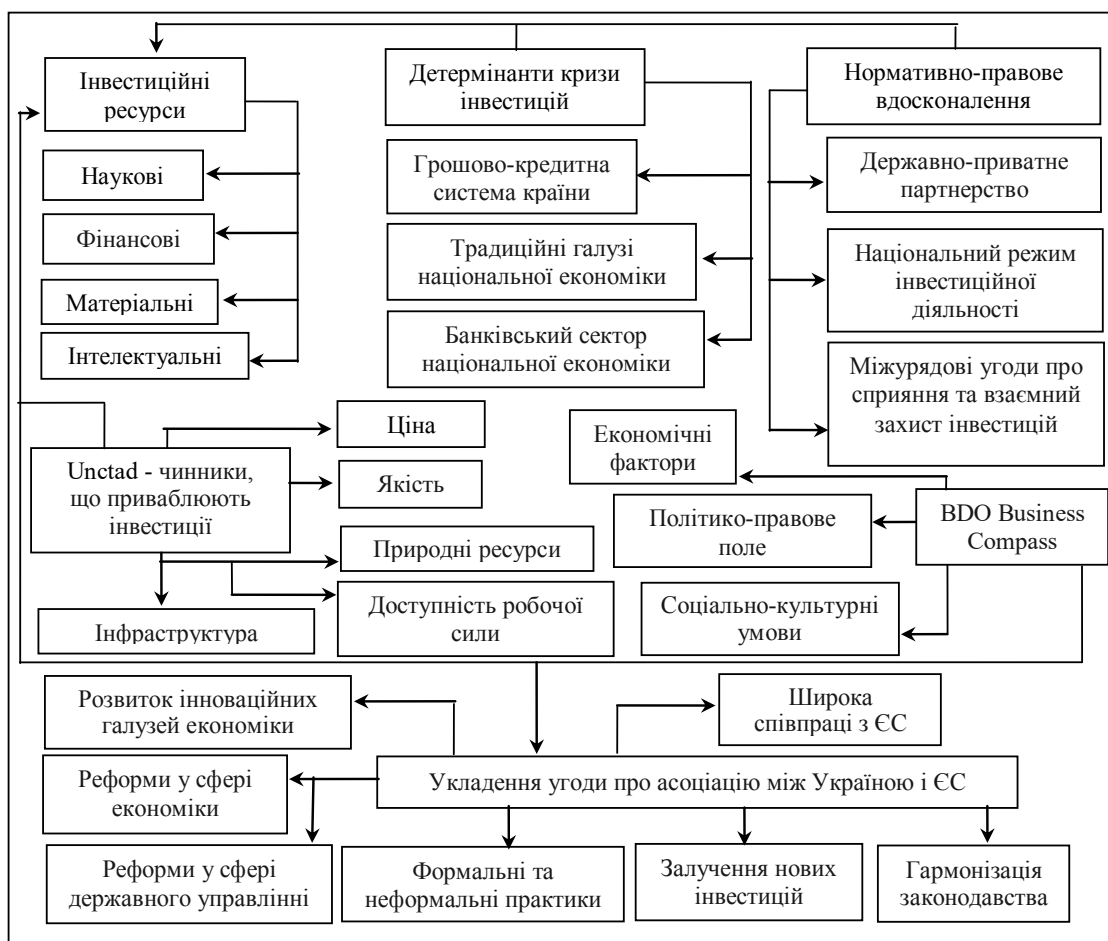


Рис. 1. Компоненти підвищення спроможності регіонів щодо залучення інвестиційних ресурсів

вадити сукупність управлінських заходів для підготовки суб'єкта господарювання до потенційних подій. Важливим моментом розвитку національної економіки є визначення економічної політики щодо впливу інвестиційних надходжень до інноваційної сфери. Головним завданням

державної політики має стати покращення співпраці між владою, бізнесом та наукою для започаткування та розширення нових видів інноваційна діяльності. Для цього має бути в наявності сприятливе нормативно-правове середовище та інноваційно-інвестиційний клімат в країні.

Список використаних джерел:

1. Сіпайло Л. Г. Інвестиційний потенціал підприємств України в кризових умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 8. С. 29-33.
2. Суханова А. В. Інвестиційна діяльність підприємств в Україні. 2017. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/151.pdf>. (дата звернення: 26.12.2017)
3. Горна М., Ішук Я., Халілова Т. Умови та фактори формування інвестиційної привабливості країн східної Європи. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2. С. 137-155.
4. Звіт "Створення сприятливого середовища для сталого підприємництва". Бюро по роботі з роботодавцями. 2017. С. 10-12.
5. Тімоті Е., Джанет Г., Джон Л. Звіт Chatham House "Боротьба за Україну". 2017. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/Struggle-for-Ukraine_UA-2.pdf. (дата звернення: 26.12.2017)
6. Офіційна інтернет-сторінка урядового порталу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>. (дата звернення: 03.12.2017)
7. Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.02.2013 № 187 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>. (дата звернення: 05.12.2017)
8. Інвестиційний паспорт Запорізької області. 2017. URL: <http://www.zoda.gov.ua/news/34356/investitsiyinyi-pasport-zaporizkoi-oblasti.html>. (дата звернення: 27.12.2017)
9. Інвестиційний паспорт Дніпропетровської області. 2017. URL: <https://oblrada.dp.gov.ua/region/pasport/>. (дата звернення: 27.12.2017)
10. Інвестиційний паспорт Рівненської області. 2017. URL: http://www.investinrivne.org/public/files/invest_passport_ua.pdf. (дата звернення: 27.12.2017)
11. Інвестиційний паспорт Тернопільської області. 2017. URL: <http://economy-te.gov.ua/wp-content/uploads/2016/12/Investitsiyinyi-pasport-Ternopilskoyi-oblasti-2017.pdf>. (дата звернення: 27.12.2017)
12. Інвестиційний паспорт Івано-Франківської області. 2017. URL: <http://www.if.gov.ua/files/uploads> (дата звернення: 27.12.2017)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Определена проблематика инвестиционных ресурсов как возможности повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Указано ученых, которые занимались в своих исследованиях инвестиционным потенциалом национальной экономики. Предоставлено статистические данные инвестиционного поступления развитые сфере экономической деятельности страны. Рассмотрены основные компоненты повышения способности регионов, для привлечения инвестиционных ресурсов – формируя высокий инвестиционный потенциал страны. Обращено внимание на проведение комплексное исследование Федерация работодателей Украины на тему «Создание благоприятной среды для устойчивого предпринимательства». В исследовании были проанализированы преимущества Соглашения между ЕС и Украиной, что должны решать социально-экономические и социально-политические процессы для привлечения инвестиций в использовании мирового опыта. Предложена схема функционирования основных компонентов повышения способности регионов, для привлечения инвестиционных ресурсов страны. Сделаны выводы по обеспечению инновационно-инвестиционной деятельности, уменьшают рискованные ситуации для субъектов экономической деятельности и субъектов инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, кризисные факторы, государственно-частное партнерство, инвестиционные источники.

INVESTMENT POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The problems of investment resources as a possibility of raising the competitiveness level of the national economy are determined. The scientists who studied in their research the investment potential of the national economy were noted. The statistical data of investment income of the developed sphere of economic activity of the country are provided. The main components of the region's capacity building, as well as attraction of investment resources are considered – forming a high investment potential of the country. The Ukrainian Federation of Employers of Ukraine on the topic "Creating a Favorable Environment for Sustainable Entrepreneurship" is being addressed. The study analyzed the benefits of the EU-Ukraine Agreement to address socio-economic and socio-political processes for attracting investment in using world-class experience. The scheme of functioning of the main components of capacity development of regions, concerning attraction of investment resources of the country is offered. Conclusions are made regarding the provision of innovation-investment activities that reduce risk situations for economic entities and investment entities.

Key words: investment potential, crisis factors, public-private partnership, investment sources.

Чебанова Т. Є.

доцент кафедри підприємництва та туризму
Одеського національного морського університету

Chebanova T. E.

Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Tourism
Odessa National Maritime University

ВПЛИВ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ НА РІВЕНЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті досліджено процес оптимізації структури капіталу підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. До таких підприємств належать підприємства портової діяльності, зокрема і стивідорні компанії. Підприємство, що використовує лише власний капітал, має найбільшу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку. А підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку, однак у більшій мірі генерує фінансовий ризик та загрозу банкрутства. Розраховано оптимальну структуру капіталу за трьома методами на прикладі підприємства портової діяльності – стивідорної компанії ТОВ «Бруклін-Київ Порт». Визначено прогнозну структуру капіталу підприємства при використанні компромісної моделі фінансування його активів. Запропонована структура призведе до зменшення фінансових ризиків компанії та підвищенню рівня її фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, власний капітал, залучений капітал, оптимальна структура капіталу, ринкова вартість підприємства, фінансовий ризик, середньозважена вартість капіталу.

Постановка проблеми. Процес оптимізації структури капіталу нерозривно пов'язаний із врахуванням особливостей використання як власного, так і позикового капіталу. Оптимальна структура капіталу – це таке відношення між власними та позиковими ресурсами, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

В умовах фінансової нестабільності питання оптимального співвідношення власного та позикового капіталу набуває ще більшого значення, особливо коли це стосується підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. До таких підприємств належать підприємства портової діяльності, зокрема і стивідорні компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти щодо теоретичних питань формування структури капіталу та її впливу на рівень фінансової безпеки підприємств знайшли відображення в наукових працях таких вітчизняних та іноземних науковців, як О.В. Ареф'єв [1], І. Бланк [2], Д.С. Горовой [3]. Щодо підприємств портової діяльності, то це роботи Л.М. Крисюк [4], І.М. Москвіченко [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формування оптимальної структури капіталу підприємств портової діяльності.

Мета статті. Метою даної роботи є формування науково-практичних рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи управління фінансовою безпекою підприємств портової діяльності, зокрема стивідорних компаній; визначення оптимальної структури капіталу підприємства для найбільш повного розкриття основних характеристик його фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Підприємство, що використовує лише власний капітал, має найбільшу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого розвитку (так як не може забезпечити формування необхідного додаткового об'єму активів в періоді сприятливої кон'юнктури ринку) та не використовує фінансові можливості приросту прибутку

на вкладений капітал. А підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності. Однак таке підприємство у більшій мірі генерує фінансовий ризик та загрозу банкрутства (що зростають по мірі зростання питомої ваги позикових ресурсів в загальній сумі використовуваного капіталу) [2].

Аналіз економічної літератури свідчить про те, що більшість авторів виділяють три методи оптимізації структури капіталу (рис. 1).

Розрахуємо оптимальну структуру капіталу за трьома зазначеними методами на прикладі підприємства портової діяльності – стивідорної компанії ТОВ «Бруклін-Київ Порт».

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності при різній структурі ресурсів. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового левериджу (фінансового важеля), суть якого полягає у тому, що підвищення частки залученого капіталу обумовлює зростання рентабельності власного капіталу. Але позитивний ефект буде мати місце лише у тому випадку, коли різниця між валовим прибутком та середнім розміром відсотка за кредит буде позитивною величиною.

Результати розрахунків за даним методом для ТОВ «Бруклін-Київ Порт» наведено в таблиці 1. На основі розрахунків, наведених у таблиці 1, можна зробити висновок про те, що найбільше значення чистої рентабельності власного капіталу досягається за варіантом I та II, які відображають структуру капіталу у співвідношенні: 100 % власний капітал, 0 % – позиковий та 80 % – власний капітал, 20 % – позиковий відповідно.

Вважаємо за потрібне розрахувати значення чистої рентабельності власного капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт», виходячи із існуючого співвідношення власного і позикового капіталу (табл. 2).

Таким чином, бачимо, що при існуючій структурі капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» чиста рентабельність

власного капіталу дорівнює 52,57 %. З метою збільшення чистої рентабельності власного капіталу підприємству необхідно змінити структуру капіталу. Найпростішим способом для компанії буде змінити структуру з існуючої на: 50 % власного капіталу та 50 % позикового.

В такому випадку чиста рентабельність власного капіталу складе 55,8 %.

Розглянемо другий метод, а саме метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Метод оптимізації структури ресурсів за критерієм міні-

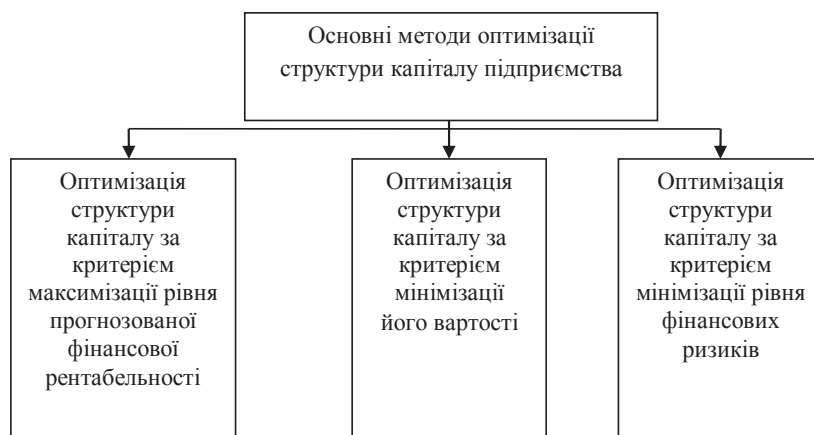


Рис. 1. Основні методи оптимізації структури капіталу підприємства

Джерело: [6]

Таблиця 1

Оптимізація структури капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності

Показник	Варіант						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
1	2	3	4	5	6	7	8
Варіанти структури капіталу, %							
а) власний капітал;	100	80	60	50	40	35	30
б) позиковий (кредит).	0	20	40	50	60	65	70
Власний капітал, тис. грн.	12939	12939	12939	12939	12939	12939	12939
Можлива сума позикового капіталу, тис. грн.	0	3234,75	8626	12939	19408,5	24029,6	30191
Загальний обсяг капіталу, тис. грн.	12939	16173,75	21565	25878	32347,5	36968,6	43130
Коефіцієнт фінансового левериджу	-	0,04	0,11	0,16	0,23	0,28	0,34
Рентабельність активів, %	40,50	40,50	40,50	40,50	40,50	40,50	40,50
Рівень ставки процента за кредит без урахування премії за ризик, %	-	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Премія за ризик, %	-	-	0,50	1,00	1,50	2,00	2,50
Ставка відсотка за кредит з врахуванням премії за ризик, %	-	20,00	20,50	21,00	21,50	22,00	22,50
Сума валового прибутку без % за кредит, тис. грн.	11627,1	11627,1	11627,1	11627,1	11627,1	11627,1	11627,1
Сума процентів за кредит, тис. грн.	-	646,95	1768,33	2717,19	4172,83	5286,51	6792,98
Сума прибутку з врахуванням сплати % за кредит	11627,1	10980,2	9858,8	8909,9	7454,3	6340,6	4834,1
Ставка податку на прибуток, %	19	19	19	19	19	19	19
Сума податку на прибуток, тис. грн.	2209,1	2086,2	1873,2	1692,9	1416,3	1204,7	918,5
Чистий прибуток, тис. грн.	9418	8894	7985,6	7217	6038	5135,9	3915,6
Чиста рентабельність власного капіталу, %	72,8	68,7	61,7	55,8	46,7	39,7	30,3

Таблиця 2

Показники, що характеризують існуючу структуру капіталу ТОВ «Бруклін-Київ» за 2017 рік

Показники	Існуючий варіант структури капіталу
Варіанти структури капіталу, %	
а) власний капітал;	46,05
б) позиковий капітал (кредит).	53,95
Власний капітал, тис. грн.	12939
Сума позикового капіталу, тис. грн.	15158,7
Загальний осяг капіталу, тис. грн.	28097,7
Коефіцієнт фінансового важеля	0,18
Рентабельність активів, %	40,50
Рівень ставки процента за кредит без урахування премії за ризик, %	20,00
Премія за ризик, %	1,30
Ставка відсотка за кредит з врахуванням премії за ризик, %	21,30
Сума валового прибутку без процента за кредит, тис. грн.	11627,1
Сума процентів за кредит, тис. грн.	3228,8
Сума валового прибутку з врахуванням спалити % за кредит, тис. грн.	8398,3
Ставка податку на прибуток, %	19
Сума податку на прибуток, тис. грн.	1595,7
Чистий прибуток, тис. грн.	6802,6
Чиста рентабельність власного капіталу, %	52,57

Таблиця 3

Оптимізація структури капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» за критерієм мінімізації його вартості

Показники	Варіант						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
1	2	3	4	5	6	7	8
Варіанти структури капіталу, %	100	80	60	50	40	35	30
а) власний капітал;							
б) позиковий (кредит).	0	20	40	50	60	65	70
Варіанти структури капіталу, тис. грн.							
а) власний капітал;	12939	12939	12939	12939	12939	12939	12939
б) позиковий (кредит).	0	3234,75	8626	12939	19408,5	24029,6	30191
Рівень передбачених дивідендних виплат	0	0	0	0	0	0	0
Рівень ставки процента за кредит з урахуванням премії за ризик, %	-	20,00	20,50	21,00	21,50	22,00	22,50
Ставка податку на прибуток, %	19	19	19	19	19	19	19
Податковий коректор	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81	0,81
Рівень ставки процента за кредит з урахуванням податкового коректора	-	16,2	16,60	17,01	17,42	17,82	18,23
Вартість складових елементів капіталу, %:							
а) власної частини капіталу;	60,54	60,54	60,54	60,54	60,54	60,54	60,54
б) позикової частини.	-	16,2	16,60	17,01	17,42	17,82	18,23
Середньозважена вартість капіталу, %	60,54	51,67	42,96	38,78	34,67	30,96	30,92

мізації його вартості ґрунтується на попередній оцінці власного та залученого капіталу за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

При цьому залучення власних коштів являється платним, вартість власної частини капіталу прийнято на рівні очікуваних дивідендних виплат, розрахованих з метою зацікавлення інвесторів, а вартість позикового капіталу встановлюється з урахуванням податкового коректора, оскільки частина доходу, спрямована на сплату відсотків за кредитами, звільняється від оподаткування податком з чистого прибутку підприємств.

Процес оптимізації структури за даним методом наведений у таблиці 3.

З даних таблиці 3 випливає, що мінімальна величина середньозваженої вартості капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» досягається у варіанті VII (30,92 %) при співвідношенні власного та позикового капіталу 30 % : 70 %.

В свою чергу максимальна величина середньозваженої вартості капіталу досліджуваного підприємства спостерігається у варіанті I (60,54 %) за умови фінансування діяльності підприємства у співвідношенні власних і позикових джерел 100 % : 0%. Така висока вартість власного капіталу пов'язана із високим значенням кое-

фіцієнту рентабельності власного капіталу, який склав у 2017 році 60,54 %.

Розрахуємо середньозважену вартість капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт», виходячи із існуючої структури капіталу, з метою порівняння та визначення оптимальної структури (табл. 4).

З метою зменшення середньозваженої вартості капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» з 37,19 % до 34,67 % потрібно змінити структуру капіталу на наступну: 40% власного капіталу та 60 % позикового. Але за такої структури для досліджуваної компанії зростає рівень фінансового ризику, що є негативним фактором для його діяльності.

Таким чином, бачимо, що результати двох наведених методик є різними, тобто вибрати найоптимальніший варіант структури капіталу є неможливим. Саме тому, вважаємо за необхідно здійснити розрахунки і за третьою методикою – за методом оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Даний метод пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства.

В економічній літературі виокремлюють три підходи до фінансування груп активів підприємства, що наведені у таблиці 5 [7].

Розподілимо загальну суму оборотних активів ТОВ «Бруклін-Київ Порт», яку компанія має на кінець 2017 року, на постійну та змінну частини. Зокрема, до постійної частини ми віднесемо виробничі запаси ком-

панії, незавершене виробництво на кінець аналізованого року, інші необоротні активи, середньорічну суму дебіторської заборгованості, середньорічну суму грошових коштів підприємства.

Відповідно, до складу змінної частини оборотних активів компанії віднесемо вартість товарів та готової продукції підприємства на кінець аналізованого року, суму перевищення обсягів дебіторської заборгованості та грошових коштів компанії на кінець 2017 року над їх середньорічними розмірами (табл. 6).

Схематично модель фінансування оборотних активів ТОВ «Бруклін-Київ Порт» відображено в таблиці 7.

На основі даних таблиці 7 можна зробити висновки, що за рахунок короткострокового позикового капіталу фінансуються: змінна частина оборотних активів на 100 % та частина постійних оборотних активів.

За рахунок довгострокового позикового капіталу та власного капіталу фінансується близько половини постійних оборотних активів та повністю необоротні активи ТОВ «Бруклін-Київ Порт». На основі такої структури фінансування активів можна зробити висновок, що ТОВ «Бруклін-Київ Порт» використовує підхід, наближений до компромісного.

При цьому на кінець 2017 року компанія мала наступну структуру свого капіталу (табл. 8).

Рекомендуємо ТОВ «Бруклін-Київ Порт» наблизити політику фінансування активів до компромісної. Спираючись на тенденції зміни валюти балансу підприємства та окремих його статей за розглянутий нами період, спрогно-

Таблиця 4

Визначення середньозваженої вартості капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» при існуючій структурі капіталу за 2017 рік

Показники	Існуючий варіант структури капіталу
Варіанти структури капіталу, %	
а) власний капітал;	46,05
б) позиковий капітал (кредит).	53,95
Власний капітал, тис. грн.	12939
Сума позикового капіталу, тис. грн.	15158,7
Загальний осяг капіталу, тис. грн.	28097,7
Рівень передбачених дивідендних виплат	0
Рівень ставки процента за кредит з урахуванням премії за ризик, %	21,30
Ставка податку на прибуток, %	19
Податковий коректор	0,81
Рівень ставки процента за кредит з урахуванням податкового коректора	17,25
Вартість складових елементів капіталу, %	
а) власної частини капіталу;	60,54
б) позикової частини.	17,25
Середньозважена вартість капіталу, %	37,19

Таблиця 5

Підходи до фінансування груп активів підприємства

Склад активів підприємства	Консервативний підхід	Компромісний підхід	Агресивний підхід
Змінна частина оборотних активів	КПК	КПК	КПК
Постійна частина оборотних активів	ДПК + ВК	ДПК + ВК	
Необоротні активи			ДПК + ВК

При цьому, КПК – короткостроковий позиковий капітал;

ДПК – довгостроковий позиковий капітал;

ВК – власний капітал.

Таблиця 6

Розподіл оборотних активів ТОВ «Бруклін-Київ Порт», сформованих на кінець 2017 року, на постійну та змінну частини, тис. грн.

Вид оборотних активів підприємства	Постійна частина	Змінна частина
1	2	3
Виробничі запаси	1391,3	-
Незавершене виробництво	0	-
Готова продукція	-	0
Товари	-	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5262,4	362,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками	953,6	177,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	863,7	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	2360,2	765
Векселі одержані	0	0
Поточні фінансові інвестиції	0	0
Інші оборотні активи	8,8	-
Всього	10840	1304,2

Таблиця 7

Модель фінансування активів ТОВ «Бруклін-Київ Порт» за 2017 рік

Необоротні активи (15907,2 тис. грн.) 56,71 %	} Власний капітал + Довгостроковий капітал (20278,2 тис. грн.) 72,17 %
Постійна частина ОА (10840 тис. грн.) 38,64 %	
Змінна частина (1304,2 тис. грн.) 4,65 %	} Короткостроковий капітал (7819,5 тис. грн.) 27,83 %

Таблиця 8

Структура капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» на кінець 2017 року

Джерело капіталу	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Власний капітал, тис. грн.	12939	46,05
Довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.	7339,2	26,12
Поточні зобов'язання, тис. грн.	7819,5	27,83
Всього джерел, тис. грн.	28097,7	100

Таблиця 9

Прогнозна компромісна модель фінансування активів ТОВ «Бруклін-Київ Порт» в 2018 році

Необоротні активи (17657 тис. грн.) 56,71 %	} Власний капітал + Довгостроковий капітал (29738,1 тис. грн.) 95,35 %
Постійна частина ОА (12032,4 тис. грн.) 38,64 %	
Змінна частина (1447,7 тис. грн.) 4,65 %	} Короткостроковий капітал (1450,3 тис. грн.) 4,65 %

Таблиця 10

Прогнозована структура капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» на 2018 рік

Джерело капіталу	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Власний капітал, тис. грн.	15594,2	50,00
Довгостроковий позиковий капітал, тис. грн.	14143,9	45,35
Поточні зобов'язання, тис. грн.	1450,3	4,65
Всього джерел, тис. грн.	31188,4	100

зуємо на плановий період обсяги необоротних та оборотних активів. Так, необоротні активи будуть сформовані в розмірі 17657 тис. грн. Відповідно, виходячи із структури поділу оборотних активів на постійну та змінну частини, можемо спрогнозувати, що постійна частина оборотних активів в плановому періоді буде сформована в розмірі 12032,4 тис. грн., а змінна – 1447,7 тис. грн.

Розглянемо прогнозу компромісну модель фінансування оборотних активів для ТОВ «Бруклін-Київ Порт» в 2018 році (табл. 9).

Визначимо прогнозу структуру капіталу підприємства при використанні компромісної моделі фінансування його активів (табл. 10).

Таким чином, за третьою методикою ми пропонуємо збільшити власний капітал до 50 %. Запропонована структура призведе до зменшення фінансових ризиків компанії.

Висновки і пропозиції. За результатами розрахунків по трьом методикам ми отримали три різні результати, тому для визначення оптимальної структури капіталу ТОВ «Бруклін-Київ Порт» необхідно їх узагальнити.

Отримано такі результати:

- за першою методикою – 50 % власного капіталу, 50 % позикового;
- за другою методикою – 40 % власного капіталу, 60 % позикового;
- за третьою методикою – 50 % власного капіталу, 50 % позикового.

Отже, вважаємо, що для ТОВ «Бруклін-Київ Порт» оптимальною структурою капіталу на даний момент є така структура капіталу: 50 % власного капіталу, 50 % позикового капіталу. За такої структури ТОВ «Бруклін-Київ Порт» зможе збільшити чисту рентабельність влас-

ного капіталу з 52,57 % до 55,8 % та збільшити середньозважену вартість капіталу з 37,19 % до 38,78 %.

Не дивлячись на те, що більш висока вартість капіталу є негативним фактором для підприємства, така структура дозволить зменшити рівень фінансового ризику підприємства та рівень залежності підприємства від позикових ресурсів, що призведе до зменшення значення коефіцієнта фінансування і, як наслідок, збільшення рівня фінансової безпеки ТОВ «Бруклін-Київ Порт». Даний висновок може бути підтверджений шляхом підстановки нового прогнозного значення коефіцієнту фінансування в методику оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

Список використаних джерел:

1. Арсф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 1. С. 98–103.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. 784 с.
3. Горовий Д. А. Фінансові інструменти мінімізації ризиків в управлінні рухом оборотного капіталу. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. № 3 (10). Т. 1. С. 148–154.
4. Крисюк Л. М., Скіртенко І. В. Управління фінансовою безпекою транспортно-експедиторських компаній. Економічний аналіз. 2017. № 3 (14). С. 83–87.
5. Москвіченко І. М., Крисюк Л. М., Кастельянос А. Т. Концептуальні питання, щодо рівня економічної безпеки стивідорних компаній. Молодий вчений. 2016. Вип. 3 (30). Економічні науки. С. 111–114.
6. Бородіна О. О. Оцінка економічної безпеки підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр.: в 3 т. Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. Т. 1. Вип. 183. С. 33–41.
7. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления. Наукові праці ДНТУ. Донецьк: ДонНТУ, 2006. Вип. 103-4. С. 215–218.

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОРТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье исследован процесс оптимизации структуры капитала предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. К таким предприятиям относятся предприятия портовой деятельности, в том числе и стивидорные компании. Предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наибольшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития. А предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития, однако в большей степени генерирует финансовый риск и угрозу банкротства. Рассчитали оптимальную структуру капитала по трем методам на примере предприятия портовой деятельности – стивидорной компании ООО «Бруклин-Київ Порт». Определили прогнозную структуру капитала предприятия при использовании компромиссной модели финансирования его активов. Предложенная структура приведет к уменьшению финансовых рисков компании и повышению уровня его финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, собственный капитал, привлеченный капитал, оптимальная структура капитала, рыночная стоимость предприятия, финансовый риск, средневзвешенная стоимость капитала.

INFLUENCE OF CAPITAL STRUCTURE ON THE LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF PORT ACTIVITIES ENTERPRISES

Summary. The process of optimization of the capital structure of enterprises engaged in foreign economic activity is investigated. These enterprises include port enterprises, including stevedore companies. An enterprise that uses only its own capital has the greatest financial stability, but it limits the pace of its development. And an enterprise using borrowed capital has a higher financial potential for its development, but to a greater degree generates financial risk and the threat of bankruptcy. The optimal capital structure was calculated using three methods on the example of a port enterprise – the stevedoring company Brooklyn-Kiev Port LLC. Determined the predicted capital structure of the enterprise when using a compromise model of financing its assets. The proposed structure will lead to a decrease in the company's financial risks and an increase in its financial security.

Key words: financial security, equity capital, raised capital, optimal capital structure, market value of an enterprise, financial risk, weighted average cost of capital.

Сакевич Л. С.

здобувач

Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій

Saveyych L. S.

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ОРГАНІЗОВАНОЇ В МЕЖАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація. У статті визначено необхідність управління ризиками інноваційної діяльності, оскільки остання є основою економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих її галузей, населення. Реалізація проектів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері є довготривалою й передбачає залучення значних за обсягами капіталовкладень, великої кількості учасників або найманих працівників, що позначається на збільшенні потенційних ризиків. У статті запропоновано авторський підхід до побудови структурно-логічної моделі управління ризиками інноваційної діяльності на засадах ДПП, яка складається з шести основних етапів, які згруповано у три базових блока (підготовчий, оцінки та обробки й коригування). Ключовими кроками в процесі управління ризиком визначено: планування управління ризиком, ідентифікацію ризика, оцінку ризика, розподіл ризика, ліквідацію або пом'якшення ризику, моніторинг ризику.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інноваційна діяльність, класифікація ризиків, національна економіка, оцінка ризику, розподіл ризиків, управління ризиком.

Постановка проблеми. Значення інноваційної діяльності для розвитку економіки та суспільства є беззаперечним, оскільки її ефективність визначає здатність до економічного зростання, модернізації промисловості, удосконалення якості продукції, раціонального використання ресурсів та підвищення якості життя населення в цілому. Проте, здійснення інноваційної діяльності є лише тоді доцільним, коли очікуваний результат є більшим за ймовірні ризики. Взагалі інновація та ризик є взаємозалежними економічними категоріями, тому повністю уникнути або ліквідувати останній майже неможливо. Таким чином, актуальною проблемою для сучасності є знаходження дієвих методів та моделей управління ризиком інноваційної діяльності, які мають передбачати виділення пріоритетних шляхів оцінки, експертизи та розподілу ризиків, що є суттєвим кроком у мінімізації їх негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління ризиками інноваційної діяльності, через її важливе значення, завжди знаходилася в центрі наукової уваги. Вивченню різних аспектів, що пов'язані з аналізом ризиків, їх ідентифікацією, оцінкою, розподілом та іншими елементами процесу управління, присвячені праці таких вітчизняних та західних дослідників як Н. Бабяк, І. Берези, В. Бочарникова, В. Вітлінського, П. Грабового, В. Гриньова, К. Захарова, Л. Кобиляцького, М. Лімітовського, П. Перерви, С. Петрової, О. Пономаренка, О. Пушкаря, С. Релецького, Ф. Роджерса, Т. Сааті, О. Ястремського та інших. Проте, незважаючи на значну кількість досліджень в даній площині, а також враховуючи динамічність та надзвичайну актуальність інноваційної діяльності для українського суспільства, вважаємо доцільним проведення цілісного аналізу щодо управління ризиками інноваційної діяльності, яка організована з використанням механізмів та принципів ДПП.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова структурно-логічної моделі управління ризиками в інноваційній діяльності на засадах ДПП, а також відображення сутності, вхідних та вихідних параметрів кожного з етапів й аналіз методів й інструментів, що використовуються для досягнення поставлених цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність має досить високий ступінь невизначеності, що обумовлено мінливістю зовнішніх умов та постійних внутрішніх змін, які впливають на реалізацію основних процесів підприємницької діяльності. Такі засади надають інноваційній діяльності статусу значної ризикованості. Крім того, інноваційна діяльність сама по собі є джерелом ризику.

Кожному інноваційному проекту притаманні різні ступені ризику й навіть тим, що реалізуються з використанням моделей ДПП. Довготривалість та масштабність проектів ДПП, а також накладання один на одного етапів їх реалізації значно ускладнюють аналіз та побудову алгоритму усунення ризику. Крім того, визначають, що однією з проблем, яка виникає ще на етапі укладання договору ДПП є розподіл ризиків [5, с. 388]. Але, з другого боку, саме розподіл ймовірних ризиків між усіма партнерами ДПП є позитивним здобутком таких партнерств, адже дозволяє якісніше використати потенціал кожного з метою ліквідації або управління ризиком.

У більш загальному випадку, під ризиком у ДПП розуміють ступінь потенційної небезпеки або несприятливої події, що може виникати під час реалізації проекту на умовах ДПП й привести до часткової або повної втрати ресурсів, збільшення витрат на проект, недоотримання прогнозованого соціально-економічного ефекту й недосягнення поставлених цілей в цілому [1, с. 100; 3, с. 149]. Проекти ДПП в інноваційній сфері вимагають значних за обсягами та довготривалих капіталовкладень, залучають значну кількість учасників, мають високу вартість, передбачають побудову складної організаційної структури, що впливає на збільшення кількості потенційних ризиків. Такі засади реалізації проектів потребують розробки ефективної системи управління ризиками, яка має передбачати проведення комплексної оцінки усіх можливих видів ризиків, їх подальше усунення або нейтралізацію негативних проявів. Отже, головною метою системи управління ризиками є створення повних та достовірних інформаційно-аналітичних даних, які відображають стан виконання проекту ДПП, що є необхідними для прийняття управлінського рішення.

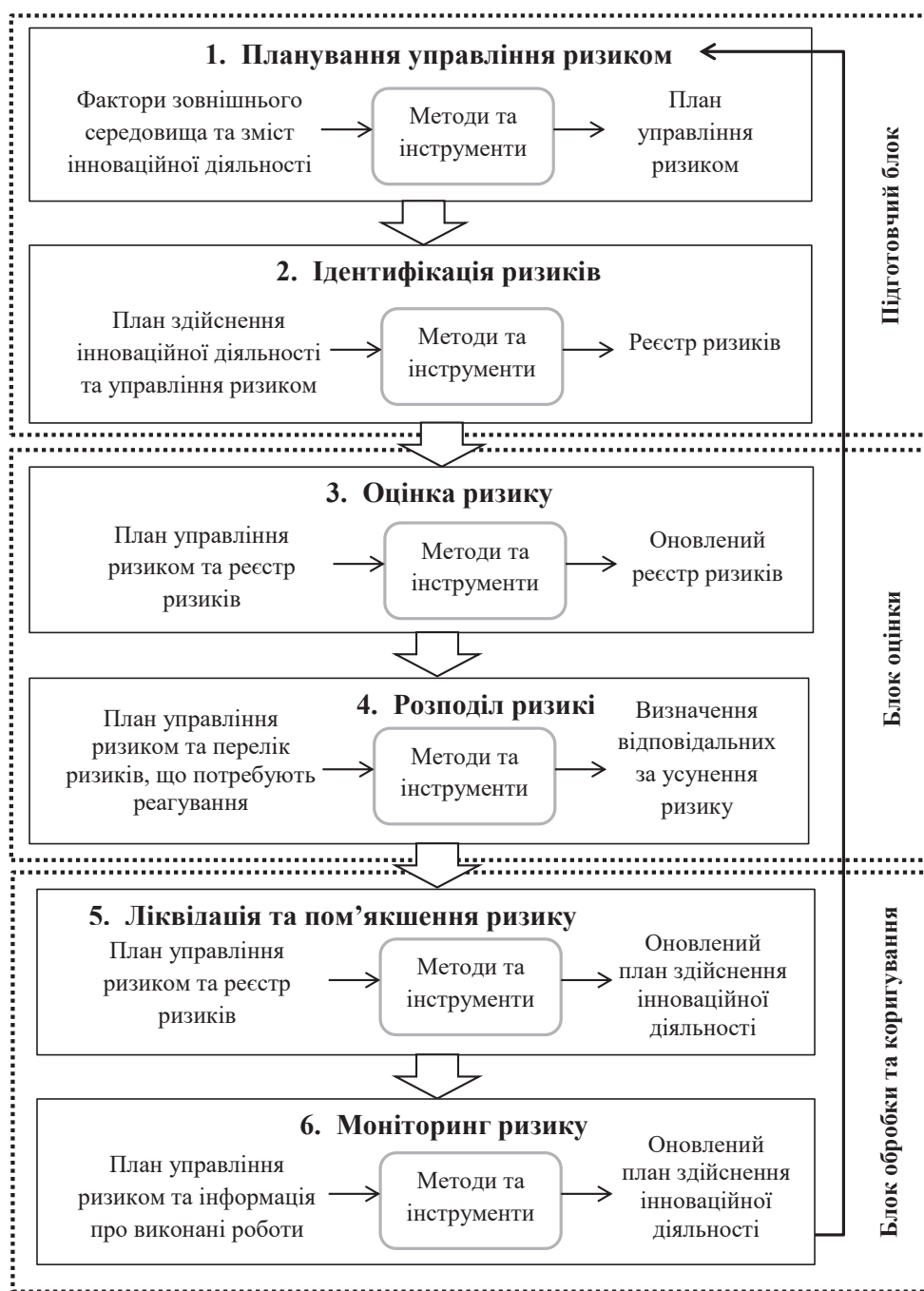


Рис. 1. Структурно-логічна модель управління ризиками інноваційної діяльності з використанням ДПП

Джерело: побудовано автором

На рис. 1. представлено структурно-логічну модель управління ризиками інноваційної діяльності з використанням ДПП, яка складається з шести кроків, що згруповані у три основні блоки (підготовчий етап, етап оцінки та етап обробки та коригування).

Етап 1 – планування управління ризиком, передбачає організацію процесу щодо прийняття рішення з приводу планування управління ризиком інноваційної діяльності з використанням ДПП. Він складається з таких дій як організування; вирішення питання кадрового забезпечення процедури управління ризиками в інноваційній діяльності; окреслення обраної методології та необхідних джерел даних для ідентифікації ризиків; визначення часового

проміжку аналізу сформованої ситуації. Вхідними даними першого етапу є інформація щодо факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та встановленні завдання інноваційної діяльності організованої на засадах ДПП, що обробляються за допомогою методів та інструментів (спостереження, збір інформації, проведення SWOT-аналізу, PEST-аналізу) й на виході отримується розроблений план управління ризиками.

Етап 2 – ідентифікація ризику, передбачає виділення групи ризиків, що притаманні конкретній інноваційній діяльності. Вхідними параметрами етапу є план здійснення інноваційної діяльності та управління ризиками, що оцінюються на основі можливих методів та інстру-

ментів (збір інформації, системний аналіз, метод аналогій, «мозковий штурм», аналіз документації тощо) й в результативними вихідними даними є реєстр потенційних ризиків.

В сучасній літературі існує значна кількість підходів до класифікації ризиків проектів ДПП, наприклад: за джерелами виникнення, за наслідками, за ймовірністю настання, за ступенем збитку, ризики управління, ризики фінансового забезпечення тощо. Ми вважаємо, що ризики, які виникають в процесі інноваційної діяльності на засадах ДПП повинні поділятися на такі як політичні, економічні, інноваційні та екологічні. Політичні ризики є одними з базових, що притаманні ДПП й передбачають фінансові втрати внаслідок змін у політичній системі або політичної нестабільності. До основних причин появи політичних ризиків зараховують:

1) неможливість організації інноваційної діяльності внаслідок воєнних дій, загострення політичної ситуації, революцій, націоналізації тощо;

2) зміни в економічній політиці в цілому та податковому законодавстві зокрема;

3) неможливість виконувати державою договірних зобов'язань, що визначені договором ДПП.

Найбільший вплив на проекти ДПП мають економічні ризики, які доцільно структурувати на такі складові як комерційні, фінансові, виробничі та валютні ризики. Їх детальну характеристику представлено в таблиці 1.

Інноваційні ризики проектів ДПП обумовлені ймовірністю втрати ресурсів, які задіяні у створенні більш прогресивних технологій або техніки, інших товарів, якщо вони не будуть задоволені платоспроможним попитом. Основні причини появи інноваційного ризику:

– використання застарілого обладнання або дешевих технологій, неякісних ресурсів, що не дозволяють створити новий якісний товар;

– використання сучасної техніки та технології, що може привести до виробництва продукції, яка не відповідає запитам споживачів через їх необізнаність.

Екологічні ризики виникають внаслідок негативного впливу на навколишнє середовище, пов'язані з природними катастрофами й є небезпечними не тільки для учасників ДПП, але й усього суспільства. До їх різновидів зараховують:

1) ризик негативного впливу на навколишнє середовище;

2) ризик забезпечення недостатнього рівня технічної безпеки;

3) ризик нанесення шкоди здоров'ю людини.

Етап 3 – оцінка ризику, що передбачає проведення кількісного та якісного оцінювання ступеню ймовірності настання ризиків та їх негативних наслідків для інноваційної діяльності, яка реалізується на основі використання механізмів та принципів ДПП. Якісна оцінка пов'язана з проведенням якісного аналізу ідентифікації ризиків, а також здійснення вибірки тих, що потребують негайного реагування. Таке оцінювання спрямовано на передбачення ймовірності настання ризику та з'ясування його впливу на інноваційну діяльність ще на ранніх стадіях проекту. Вхідними параметрами проведення якісної оцінки виступає реєстр ризиків та сформований план щодо їх управління. Вихідні дані – оновлений реєстр ризиків. До основних методів та інструментів проведення якісного аналізу зараховують: визначення ймовірності ризику та ступеня його впливу на інноваційну діяльність; проведення якісної оцінки даних, матрицю «ймовірність – вплив».

Після якісної оцінки доцільно проводити кількісне визначення, яке передбачає проведення чисельного аналізу оцінки впливу. Як правило, таке оцінювання здійснюється лише по відношенню до тих ризиків, які мають високий або середній ступінь ймовірності настання. Вхідними параметрами проведення кількісної оцінки виступає реєстр ризиків та сформований план щодо їх управління. Вихідні дані – оновлений реєстр ризиків. До основних методів та інструментів проведення кількісного аналізу відносять: збір інформації, проведення ек-

Таблиця 1

Характеристика складових економічного ризику інноваційної діяльності на засадах ДПП

	Сутність	Причини	Складові
Виробничий ризик	Неефективне використання ресурсів, технологій, що може привести до зростанні собівартості, втрати робочого часу тощо	Збільшення матеріальних витрат Зростання фонду оплати праці Збільшення податкових платежів Зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції	Ризик зниження прибутку Ризик збільшення вартості проекту
Комерційний ризик	Втрати, що виникають в процесі реалізації продукції	Зменшення попиту або необхідності у товарів внаслідок появи на ринку замітника Погіршення якості продукції Збільшення поточних витрат	Ризики, пов'язані з реалізацією товару на ринку Ризики транспортування Ризики збуту товару Ризики, обумовлені купівельною спроможністю покупців Форс-мажорні обставини
Фінансовий ризик	Витрати обумовлені фінансовим потенціалом партнерства, фінансовою стабільністю та незалежністю учасників партнерства	Необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів Нерівномірний розподіл фінансових ресурсів Невиконання фінансових зобов'язань перед кредиторами та інвесторами	Кредитний ризик Інвестиційний ризик (капітальний, селективний, відсотковий, операційний, часовий, ліквідності)
Валютний ризик	Ймовірність фінансових втрат внаслідок зміни курсів валют	Девальвація національної валюти Розірвання стосунків з західними партнерами	Валютний ризик

пертої оцінки, статистичний метод оцінки ризику, використання методів кількісного аналізу (аналіз чутливості, аналіз дерева рішень, метод Монет-Карло, сценарний аналіз та метод Pert).

Методи кількісно-якісної оцінки ризиків у своїй сукупності здатні забезпечити їх комплексний аналіз. Але, в практичній діяльності використовується один або декілька методів. Особливе значення в процесі оцінки ризиків проектів ДПП повинна відігравати держава, адже це той учасник партнерства, який має можливість впливати на проведення самої оцінки та управління ризиками в цілому [2, с. 121].

Етап 4 – розподіл ризиків. Під час здійснення інноваційної діяльності з використанням моделей ДПП вирішення або усунення ризику покладається на того учасника партнерства, який зможе це зробити найкращим чином. Досягнення збалансованості у розподілу ризиків інноваційної діяльності на засадах ДПП є одним з важливих завдань системи управління ризиками. Вхідними параметрами даного етапу є план управління ризиком та перелік ризиків, що потребують реагування, відповідно вихідними даними є визначення відповідальних за усунення ризику. Методи та інструменти, які варто використовувати на даному етапі це оцінювання та визначення ціни ризику, що дозволить оптимально розподілити ризики й конкретизувати партнера, який має необхідні ресурси та потенціал для мінімізації ризику.

Отже, головним принципом ефективного розподілу ризиків є передання їх тій стороні, яка є найбільш компетентною в їх управлінні, оцінці та контролі. Наприклад, якщо держава намагається перекласти на приватний сектор додаткові ризики, з якими остання необізнана, то це неодмінно приведе до збільшення тривалості проведення переговорів та додаткових фінансових витрат. З другого боку, якщо приватна компанія прагне перекласти на державу відповідальність за фінансово-комерційні, техніко-технологічні ризики, то такі дії можуть поставити під сумнів її компетенцію й взагалі привести до розірвання партнерської угоди або зриву встановлених термінів реалізації проекту.

У свою чергу, відповідно до Методики виявлення ризиків здійснення ДПП, їх оцінки та визначення форми управління ними, затвердженої Кабінетом Міністрів України, розподіл ризиків між учасниками ДПП має здійснюватися на основі таких принципів [4]:

- справедливий розподіл між приватним та державним партнерами;
- урахування особливостей виконання договору;
- урахування можливостей кожного партнера щодо здійснення оцінки та проведення контролю за появою й

поширенням ризиків, визначення їх впливу на виконання умов договору й запровадження заходів щодо завчасного управління ними.

Систематизацію найбільш поширених підходів до розподілу ризиків між учасниками ДПП представлено в табл. 2. Такий розподіл є оптимальним, оскільки за державою закріплюються ризики макроекономічного характеру, на які приватний партнер ніяк не зможе вплинути. Відповідно за приватним партнером закріплюється група ризиків, що пов'язана з виконанням самого проекту ДПП. *Етап 5* – ліквідація або пом'якшення ризику, що має такі характеристики як: вхідні параметри – план управління ризиком, реєстр ризиків та коло відповідальних за їх усунення; методи та інструменти – стратегії реагування на ризики (загрози) та можливості (сприятливі події); вихідні параметри – оновлений план здійснення інноваційної діяльності на засадах ДПП, оновлений реєстр ризиків та контрактні угоди. Поширеними є такі стратегії, які використовують з метою пом'якшення впливу ризику на інноваційну діяльність:

1) стратегія уникнення або ухиляння від ризику, що є одним з найбільш простих способів ліквідації ризику й передбачає відмову від прийняття ризикованої угоди або розробки нового продукту. Але застосування такого методу не завжди є доречним, тому варто розглядати інші методи управління ризиками;

2) стратегія прийняття ризику, доречність використання якої підвищується в умовах, коли ризик є частиною іншої функції проведення інноваційної діяльності, а потенційні можливості та вигоди перевищують очікувані втрати. Така стратегія є ефективною лише для незначних ризиків;

3) стратегія компенсування, що передбачає прийняття іншого ризику задля компенсації існуючого;

4) стратегія перекладання ризику, коли він передається іншій стороні (суб'єкту) на основі заключення відповідного договору через механізми страхування, хеджування, аутсорсингу тощо;

5) стратегія зменшення ризику, а саме втілення в життя заходів, спрямованих на зниження ймовірності настання або зменшення потенційної шкоди, впливу;

6) стратегія утримання ризику на заданому рівні.

Етап 6 – моніторинг ризику, що передбачає виконання таких дій: моніторинг ідентифікованих ризиків, визначення неліквідованих з них, що обумовлює забезпечення виконання плану ризиків та оцінку його ефективності. Вхідними даними на цьому етапі є план управління ризиком та інформація про виконані роботи, вихідними параметрами – оновлений план проведення інноваційної

Таблиця 2

Структура розподілу ризиків між учасниками проекту ДПП

Державний сектор	Спільне управління ризиками	Приватний сектор
Ризики, пов'язані з загальним економічним розвитком	Ризики форс-мажорних обставин	Ризики проектування та розробки проекту
Законодавчі ризики	Ризики попиту	Будівництво
Політичні ризики	Оподаткування	Експлуатація
Ризики, обумовлені проведенням тендерного процесу	Інфляція та валютні коливання	Обслуговування
Соціальні ризики	Екологічні ризики	Кадрові
Інфраструктурні ризики	Ймовірні пошкодження або збитки Ризики технологічного відставання	Операційні Комерційні Фінансові Виробничі

діяльності та оновлений перелік ризиків. До основних методів та інструментів, які доцільно задіяти на етапі моніторингу відносять проведення аудиту ризиків, їх переоцінку, здійснення аналізу відхилення від досягнення поставленої стратегічної мети та окреслення перспективних шляхів подальшої дії.

Незважаючи на значні успіхи у побудові ефективної системи управління ризиками в інноваційній діяльності на засадах ДПП, слід визнати, що даний процес не є вичерпним внаслідок постійних змін зовнішнього середовища та необхідності адаптації внутрішніх умов через активне зростання інноваційної складової.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, управління ризиками інноваційної діяльності, у тому числі й тієї, що використовує моделі ДПП, є надзвичайно важливим та складним завданням. Відмова від інноваційної діяльності не може розглядатися як основний шлях усунення ризику, оскільки від її успіхів залежить конкурентоспроможність як вітчизняних підприємств, так і національної економіки в цілому. З метою активізації інноваційної діяльності на засад ДПП необхідно використовувати дієву систему управління ризиками, що дозволить забезпечити партнерам надійні умови для виконання поставлених зобов'язань та досягнення визначених цілей.

Список використаних джерел:

1. Бабяк Н.Д. Контролінг ризиків проектів державно-приватного партнерства. *Фінанси України*. 2014. № 6. С. 95-111.
2. Бабяк Н. Д., Нагорний Є. О. Методи оцінки та розподілу ризиків проектів ДПП. *Економічний форум*. 2015. № 4. С. 117-125.
3. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство: учебник. Москва: Юстицинформ, 2012. 384 с.
4. Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 лютого № 232. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF> (дата звернення 17.08.2017).
5. Mandiartha P., Duffield C., Razelan I.S.B.M., Ismail A.B.H. Risk management, governance and financing issues in Public Private Partnerships – Transportation projects. *FGIC 1st Conference on Governance & Integrity, 2017 «Innovation & Sustainability Through Governance»*. Malaysia, 2017. P. 378-395.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОРГАНИЗОВАННОЙ В ПРЕДЕЛАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. В статье определена необходимость управления рисками инновационной деятельности, поскольку последняя является основой экономического развития как страны в целом, так и отдельных ее отраслей, населения. Реализация проектов государственно-частного партнерства в инновационной сфере является долговременной и предусматривает привлечение значительных по объемам капиталовложений, большого количества участников или наемных работников, что сказывается на увеличении потенциальных рисков. В статье предложен авторский подход к построению структурно-логической модели управления рисками инновационной деятельности на основе ГЧП, которая состоит из шести основных этапов, сгруппированных в три базовых блока (подготовительный, оценки и обработки (корректировки)). Ключевыми шагами в процессе управления риском определены: планирование управлением рисками, идентификация риска, оценка риска, распределение риска, ликвидация или смягчение риска, мониторинг риска.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инновационная деятельность, классификация рисков, национальная экономика, оценка риска, распределение рисков, управление риском.

RISK MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES ORGANIZED WITHIN THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Summary. The article identifies the need to manage the risks of innovation, as the latter is the basis of economic development of the country as a whole and its individual industries, the population. The implementation of public-private partnership projects in the field of innovation is long-term and involves the involvement of significant amounts of investment, a large number of participants or employees, which affects the increase of potential risks. An urgent issue is the development of an effective risk management system, which should include a comprehensive assessment of all possible types of risks, their further elimination or neutralization of negative manifestations. The article proposes the author's approach to building a structural and logical model of risk management of innovation on the basis of PPP, which consists of six main stages, which are grouped into three basic blocks (preparatory, evaluation and processing and adjustment). Each of the stages of the built model uses its own set of methods and tools, and is characterized by input and output parameters. The first stage – risk management planning, involves the implementation of such actions as organizing, resolving the issue of staffing the risk management procedure in innovation, outlining the chosen methodology and the necessary data sources to identify risks, determining the time of analysis of the situation. The second stage is risk identification, aimed at identifying the group of risks inherent in a particular innovation activity. The third stage is risk assessment, related to the quantitative and qualitative assessment of the degree of probability of risks and their negative consequences for innovation. In the fourth stage – risk allocation, the participants of the partnership are identified who have the necessary resources and knowledge that will help them minimize or eliminate the risk in the best way. In the fifth stage – elimination or mitigation of risk, strategies are selected that should be used to mitigate the impact of risk on innovation. The sixth stage is risk monitoring, which involves the implementation of the following actions: monitoring of identified risks, identification of unresolved ones, which determines the implementation of the risk plan and evaluation of its effectiveness.

Key words: public-private partnership, innovation, risk classification, national economy, risk assessment, risk distribution, risk management.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 20

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. 22,09.

Підписано до друку 31.08.2018 р. Замов. № 0918/125. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.