

**VISNYK
OF THE LVIV
UNIVERSITY**

SERIES ECONOMICS

Issue 54

Scientific Journal

Published 1-2 issues per year

Published since 1968

**ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 54

Збірник наукових праць

Виходить 1-2 рази на рік

Видається з 1968 р.

Ivan Franko National
University of Lviv

Львівський національний
університет імені Івана Франка

2017

Друкується за ухвалою Вченої Ради Львівського національного університету імені Івана Франка (протокол №44/12 від 27.12.2017 р.) | Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації. Серія КВ № 14619-3590 від 30.10.2008 р.

Вісник містить статті з економічної теорії, фінансів, банківської справи, менеджменту, маркетингу, обліку та аудиту, економічної статистики, економіки підприємства, проблем економіко-математичного моделювання.

The issue contains articles on economic theory, finance, banking, marketing, management, accounting, economic statistics, economics of enterprise, problems of economic and mathematical modeling.

Редакційна колегія: д-р екон. наук, проф. **С.М. Панчишин** (*головний редактор*); д-р екон. наук, проф. **С.К. Реверчук** (*заступник головного редактора*); канд. екон. наук, доц. **В.Б. Буняк** (*відповідальний секретар*); д-р екон. наук, доц. **О.З. Ватаманюк**; д-р екон. наук, проф. **В.М. Вовк**; канд. екон. наук, проф. **І.В. Грабинська**; д-р екон. наук, проф. **Л.С. Гринів**; д-р психол. наук, проф. **Н.І. Жигайло**; д-р екон. наук, проф. **О.М. Ковалюк**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Крупка**; д-р екон. наук, проф. **Б.В. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **М.І. Кульчицький**; д-р екон. наук, проф. **О.О. Кундицький**; д-р екон. наук, проф. **С.М. Лобозинська**; д-р екон. наук, проф. **Є.Й. Майовець**; канд. екон. наук, проф. **С.О. Матковський**; канд. екон. наук, доц. **Р.В. Михайлишин**; д-р екон. наук, проф. **І.Р. Михасюк**; канд. екон. наук, проф. **П.І. Острочерх**; д-р соціол. наук, проф. **Ю.Ф. Пачковський**; канд. екон. наук, проф. **В.Й. Плиса**; д-р екон. наук, проф. **В.І. Приймак**; д-р екон. наук, проф. **О.В. Стефанишин**; канд. екон. наук, доц. **В.Ю. Харко**; д-р екон. наук, проф. **А.Г. Хоронжий**; д-р екон. наук, проф. **Т.В. Яворська**; канд. екон. наук, проф. **В.В. Яцура**.

Professor **S. Panchyshyn** – Editor-in-Chief,
Professor **S. Reverchuk** – Assistant Editor
Associate Professor **V. Bunyak** – Managing Editor

Відповідальний за випуск **Р.В. Михайлишин**

Адреса редакційної колегії:

ЛНУ ім. Івана Франка
Економічний факультет
пр. Свободи, 18,
79008, м. Львів, Україна
тел. (032) 239-41-68
тел./факс: (032) 272-36-55.
ел. пошта: ectheory@franko.lviv.ua

Editorial office address:

Ivan Franko National University of Lviv
Faculty of Economics
18, prosp. Svobody
79008, Lviv, Ukraine
tel. (032) 239-41-68
tel /fax: (032) 272-36-55.
e-mail: ectheory@franko.lviv.ua

http://econom.lnu.edu.ua/Visnyk_Econom/

Комп'ютерна верстка **В.Б. Буняк**

ISSN 2078-6115

Адреса редакції, видавця та виготовлювача:

Львівський національний університет імені Івана Франка
вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції.
Серія ДК № 3059 від 13.12.2007 р.

Формат 70.100/16.
Ум. друк. арк. 21,0.
Наклад 100 прим. Зам. №

© Львівський національний університет імені Івана Франка, 2017

УДК 339.72:330.362

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ірина Грабинська, Марія Косарчин

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18

У статті запропоновано теоретичне обґрунтування взаємозалежностей та взаємообумовленості стану платіжного балансу країни, її внутрішніх заощаджень та інвестицій і чистої міжнародної інвестиційної позиції. Водночас з'ясовано, що в умовах поглиблення рівня фінансіалізації та відкритості господарських систем, емпіричні оцінки міжнародних рахунків свідчать про те, що стан платіжного балансу дуже часто уже не є визначальним чинником міжнародної інвестиційної позиції країни.

Окреслено причини виникнення таких диспропорцій, що є вкрай важливим як при оцінці стану МПП країни, ефективності заходів економічної політики держави, так і для аналізу та об'єктивної оцінки індексу фінансової відкритості та фінансової вразливості національної економіки.

На підставі оцінки рівня міжнародної фінансової відкритості економіки України упродовж 2000-2016 р. за показниками звіту про міжнародну інвестиційну позицію автори дійшли висновку про зростання рівня її міжнародної фінансової інтеграції. Також значно зріс рівень міжнародної фінансової відкритості за вартістю інструментів участі в капіталі. Проте, на ці показники суттєвий вплив справляли знецінення гривні та падіння реального ВВП. Дослідження структури зовнішніх пасивів України дало змогу зробити висновок про високий рівень вразливості вітчизняної економіки до коливань міжнародної фінансової кон'юнктури внаслідок переважання частки боргового фінансування над фінансуванням за рахунок інструментів участі в капіталі.

Аналіз динаміки чистої міжнародної інвестиційної позиції та її компонентів показав, що упродовж згаданого періоду Україна була чистим реципієнтом прямих та портфельних інвестицій. Також автори з'ясували, що обсяг готівкової валюти поза банками, який становить 66% сукупної вартості іноземних активів, якими володіють резиденти України є результатом експертним оцінок. Це ставить під сумнів коректність обсягу зовнішніх активів.

Ключові слова: чиста міжнародна інвестиційна позиція, сальдо поточного рахунку, сальдо фінансового рахунку, коефіцієнт міжнародної фінансової інтеграції, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, інструменти участі в капіталі, структура зовнішніх активів та зобов'язань, фінансіалізація, фінансова вразливість.

В умовах посилення рівня фінансіалізації економік та їх відкритості, що супроводжується узгодженням принципів їх регулювання та інтенсивного застосування інформаційних технологій, відбуваються помітні зміни як у якісній структурі, так і обсягах міжнародних фінансових потоків. Зростає мобільність і просторова визначеність, поглиблюється диверсифікація потоків капіталів, різко зростають обсяги валових запасів іноземних активів і зобов'язань країн. Іншою важливою ознакою сучасного глобального середовища функціонування господарських систем стала всезростаюча інтеграція фінансових ринків. Міжнародний фінансовий ринок перетворився на єдиний потужний жорсткий полігон інвестування та, за словами відомого швейцарського банкіра Х.-У. Дьоріґа, не допускає жодних емоцій при розміщенні капіталу [1, с.93]. Водночас важливим наслідком фінансової глобалізації є, те що запаси зовнішніх активів та зобов'язань піддаються переоцінці через істотну волатильність цін фінансових активів на міжнародних фінансових ринках.

Виявити характер та масштаби участі країни у світових господарських зв'язках, оцінити рівень фінансової інтегрованості та відкритості економіки країни дає можливість звіт про стан міжнародної інвестиційної позиції (МІП) країни. У МІП відображено вартість фінансових активів резидентів країни, а саме вимоги до нерезидентів або золото в злитках, що зберігається у якості резервних активів, та зобов'язань резидентів перед нерезидентами у певний момент часу [2, с.119]. На основі співставлення вимог і зобов'язань визначають чисту міжнародну інвестиційну позицію (ЧМІП, *netinternationalinvestmentposition, NIIP*) країни на певну дату, яка дорівнює частці національного багатства, наданого чи взятого у позику у решти світу.

Стан та динамічні зміни МІП країни, обумовлені глобальною взаємозалежністю, розбалансованістю та проявами асиметричності у їх структурі, знаходять відображення у платіжному балансі країни і є важливими при з'ясуванні напрямків та інструментів його врегулювання.

Базовим припущенням економічної теорії закритої економіки є те, що внутрішні заощадження дорівнюють внутрішнім національним інвестиціям. У сучасному світі така взаємообумовленість між заощадженнями та інвестиціями зменшується. Здатність економіки фінансувати внутрішні інвестиції у незмінних масштабах за умов стрімкого падіння обсягу внутрішніх заощаджень може відбуватися лише за умов притоку іноземних інвестицій. Таке падіння заощаджень, зокрема може бути зумовлене тим, що видатки на споживання а отже і на імпорتنі товари збільшуються.

Відповідно до шостого видання «Керівництва з платіжному балансу та міжнародної інвестиційної позиції», підготовленого МВФ, баланс між фінансовими та іншими проведеннями можна виразити як:

$$\text{ЧКЗ} = \text{СПР} + \text{СКР} - \text{СФР} \quad (1)$$

де ЧКЗ – чисте кредитування/запозичення країни, СПР – сальдо рахунку поточних операцій, СКР – сальдо рахунку операцій з капіталом, СФР – сальдо фінансового рахунку.

Наведена тотожність означає, що існує динамічний зв'язок між сумою сальдо поточного рахунку та сальдо рахунку капіталу і ЧМІП

Концептуально зміни у ЧМІП країни впродовж певного періоду визначаються як різниця між внутрішніми заощадженнями та інвестиціями, які здійснені впродовж цього періоду, а отже дорівнюють сумі сальдо поточного рахунку та сальдо рахунку капіталу.

Макроекономічна пропорція між сумою сальдо поточного рахунку та сальдо рахунку капіталу і станом МПП країни обумовлена тим, що профіцит (дефіцит) сукупного рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом, відображається у збільшенні чистих вимог (зобов'язань) або шляхом придбання (продажу) резервних активів органами грошово-кредитного регулювання, або придбання інших активів (зобов'язань). Країни з профіцитом заощаджень, створюють міжнародні активи (або погашають борги), тоді як країни з дефіцитом заощаджень витрачають резервні активи або створюють зовнішній борг.

$$\text{ЧМПП}_t - \text{ЧМПП}_{(t-1)} = Z_t - I_t = \text{СФР}_t = \text{СПР}_t + \text{СКР}_t \quad (2)$$

$$\text{ЧМПП}_t = (\text{СПР}_t + \text{СКР}_t) + \text{ЧМПП}_{(t-1)} \quad (3)$$

де ЧМПП_t – чиста міжнародна інвестиційна позиція країни станом на кінець періоду t , ЧМПП_{t-1} – чиста міжнародна інвестиційна позиція країни станом на кінець періоду $t-1$, Z_t , I_t – заощадження та інвестиції у періоді t , СФР_t – сальдо фінансового рахунку на кінець періоду t , СПР_t – сальдо рахунку поточних операцій на кінець періоду t , СКР_t – сальдо рахунку операцій з капіталом на кінець періоду t .

Однак, нині для багатьох країн стан поточного рахунку і рахунків капіталу і фінансів уже не є чинником змін ЧМПП. Як свідчать емпіричні оцінки міжнародних рахунків, особливо розвинених країн, профіцит чистих заощаджень (чи дефіцит поточного рахунку) не дає точного відображення стану чистої міжнародної інвестиційної позиції країни. Причиною таких диспропорцій є те, що зовнішні активи та зобов'язання багатьох високорозвинених країн та країн, що стрімко розвиваються і є високо інтегрованими у світовий фінансовий простір, перевищують їх ВВП. Наявність у цих країн величезних інвестиційних портфельів, які відображені зрештою у фінансовому рахунку і МПП, зумовлюють інвестиційні потоки, які перевищують торговельні потоки (вартість потоків реальних фізичних активів). Сьогодні частою є практика реінвестування доходів, які отримують резиденти – власники іноземних фінансових активів. Тому отримані від решти світу факторні доходи, не відображаються у поточному рахунку платіжного балансу, а стають чинником змін чистої МПП країни. Крім того, у платіжному балансі безпосередньо не відображені зміни у балансовій вартості зовнішніх активів і зобов'язань, зумовлені переоцінкою фінансових інструментів та обмінних курсів валют, що відбулась впродовж звітного періоду. З іншого боку, високорозвинені країни-дебітори можуть здійснювати запозичення на міжнародних фінансових ринках не тільки для того, щоб фінансувати власні дефіцити поточного рахунку, а для того, щоб за рахунок позичених коштів здійснити власні прями та портфельні інвестиції.

Істотний дефіцит поточного рахунку платіжного балансу США часто викликає занепокоєння у вчених, політиків і пересічних громадян головню через те, що долар США продовжує виконувати роль ключової резервної валюти. А традиційні методи врегулювання негативного сальдо поточного рахунку передбачає знецінення валюти країни дебітора і скорочення обсягів її споживання.

Економісти наводять дві важливі обставини, через які така сумна перспектива американського долара піддається сумніву. По-перше, це стабільність та висока якість МПП США, – зовнішні активи генерують істотний та стабільний потік доходів, по-друге – незначні чисті факторні виплати за зобов'язаннями резидентів США, зумовлені тим, значно вищим рівнем віддачі на американські іноземні фінансові активи (прямі іноземні інвестиції, аніж на американські зобов'язання)[3].

Для подолання зовнішніх дисбалансів у країнах із низькою мобільністю капіталу при коригуванні стану поточного рахунку доцільно зосередитись на заходах,

спрямованих на зменшення дефіциту поточного рахунку, в той час, як для економік із високою мобільністю капіталу, визначальною є політика процентних ставок, яка через реальну віддачу на фінансові активи впливає на сальдо фінансового рахунку та чисті фінансові активи країни.

Зовнішні дисбаланси можуть бути наслідком дії ринкового механізму або наслідком державного втручання у вигляді проведення відповідних заходів фіскальної, монетарної чи зовнішньоторговельної політики (квоти, тарифи, субсидії, систематичні інтервенції центрального банку на валютному ринку, штучне обмеження мобільності капіталу тощо). Якщо такий профіцит (дефіцит) є результатом дії ринкових сил, а не державної політики, яка прямо впливає на обсяги зовнішньоекономічної діяльності, це свідчить про ефективне розміщення частини внутрішніх заощаджень на міжнародному фінансовому ринку, який пропонує порівняно вищий рівень віддачі.

Водночас, не слід забувати про одну із шести відомих у міжнародній економіці загадок [4], а саме загадку Фельдштейна-Горіоки (*The Feldstein-Horioka puzzle*), яка була сформульована вченими ще на початку 80-х років XX ст. Суть її полягає у тому, що якщо національні фінансові ринки на сучасному етапі є високо інтегрованими, тоді надлишкові внутрішні заощадження повинні завжди спрямовуватись у країни, де інвестиції забезпечують вищий рівень віддачі. Однак, на основі аналізу емпіричних даних, вчені виявили істотну кореляцію між внутрішніми (національними) заощадженнями та інвестиціями, що не узгоджується із ознаками міжнародної інтеграції фінансових ринків [5].

Структури балансів МПП різних країн помітно різняться за співвідношенням акціонерного та боргового капіталу, валютною композицією, термінами погашення, ступенем ризику та ліквідності фінансових інструментів. Аналіз міжнародної інвестиційної позиції країни дає можливість не лише оцінити параметри та динаміку зовнішніх дисбалансів, а й якість активів, якими володіють резиденти країни, а також їх зобов'язань, рівень фінансової відкритості та міжнародної фінансової інтеграції країни у світову економіку.

М.Обстфельд і А.Тейлор [6] та Ф.Лейн і Дж.-М. Мілеси-Ферретті [7] запропонували вимірювати рівень залучення окремої країни у міжнародний фінансовий ринок коефіцієнтом міжнародної фінансової інтеграції (МФІ) або відкритості (*IFI/GDP*), який визначають як відношення суми зовнішніх активів та зобов'язань країни до її ВВП. Для досягнення міжнародної порівнянності зовнішні активи, зобов'язання та ВВП оцінюють у доларах США. Загалом, що вищим є значення коефіцієнта, то більш глибоким є рівень проникнення іноземного капіталу в країну. Упродовж 2000-2016 рр. в Україні простежувалося майже трикратне зростання цього показника від 1,08 у 2000 р. до 2,99 у 2016 рр. (рис.1). За цей період сума зовнішніх активів та зобов'язань зросла із 34,8 до 279 млрд дол. США [8] (у 8 разів), а ВВП із 32 до 93 млрд дол. США (у 2,9 раза). У 2000-2008 рр. підвищення показника МФІ відбувалося на тлі економічного зростання та відповідного підвищення показника ВВП у доларовому еквіваленті. Проте стрімке зростання МФІ у 2009 р до рівня 2,12 аж ніяк не свідчить про надзвичайне поглиблення інтеграції вітчизняного фінансового ринку у світовий, а в основному зумовлене падінням деномінованого у доларах ВВП внаслідок економічного спаду на 15,1% та девальвації гривні. У 2010-2013 рр. коефіцієнт МФІ дещо знизився на тлі повільнішого зростання запасів зовнішніх активів та зобов'язань порівняно з номінальним доларовим ВВП. У 2014-2016 рр. зростання індексу та його рекордні показники (3,14 у 2015 р. та 2,99 у

2016 р.) також є результатом економічного спаду та знецінення гривні до долара США, ефект від яких перевищив ефект від зниження суми запасів зовнішніх активів та зобов'язань.

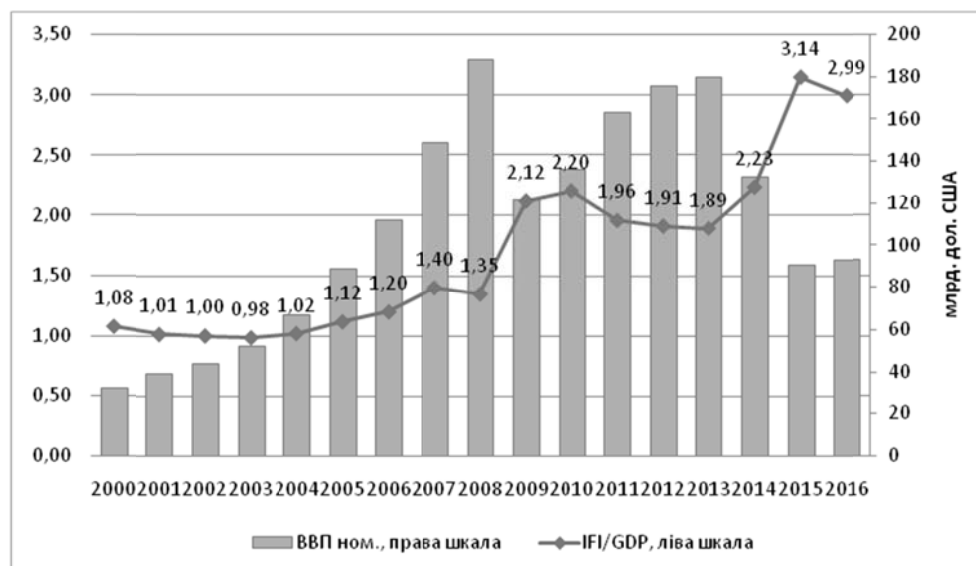


Рис.1. Динаміка індексу міжнародної фінансової інтеграції та номінального ВВП України у 2000-2016 рр.

У структурі зовнішніх активів та зобов'язань динаміка боргових інструментів може бути зумовлена чинниками, не пов'язаними з фінансовою інтеграцією. Тому для більш точної її оцінки Ф.Лейн і Дж.-М. Мілесе-Ферретті пропонують вужчий коефіцієнт, який враховує лише суму запасів прямих іноземних інвестицій (активи та зобов'язання, *FDI*) та інструментів участі в капіталі у портфельних інвестиціях (активи та зобов'язання, *PEQ*), зважену за ВВП країни (коефіцієнт МФІ за участю в капіталі, *EQI/GDP*)[7]. Упродовж 2000-2016 рр. в Україні коефіцієнт МФІ за участю в капіталі зріс у 4,4 раза із 0,15 до 0,66 (рис.2), що свідчить про посилення фінансової відкритості вітчизняної економіки за прямими та портфельними інвестиціями. Проте, на абсолютне значення цього показника у 2009 та 2014-2016 рр. також суттєво вплинули падіння реального ВВП та знецінення гривні щодо долара США.

Загалом, упродовж 2000-2016 рр. рівень фінансової відкритості економіки України зріс як за сумою фінансових активів і зобов'язань, так і за інструментами участі і в капіталі, проте стрімкий обвал номінованого у доларах США ВВП у 2014-2016 рр. не дає змоги проводити коректні порівняння стосовно інших країн за цей період.

Аналіз динаміки сальдових показників платіжного балансу та стану міжнародної інвестиційної позиції країни є актуальним як при оцінці ефективності заходів економічної політики держави, а також при оцінці рівня фінансової вразливості національної економіки.

Ознаками фінансової вразливості є те що кредитори втрачають довіру до здатності економіки країни забезпечити надходження іноземної валюти, достатні для

обслуговування зовнішнього боргу, чи здатності банківської системи справлятися із відтоком грошових коштів із рахунків та спроможністю компаній погасити кредити та інші борги.

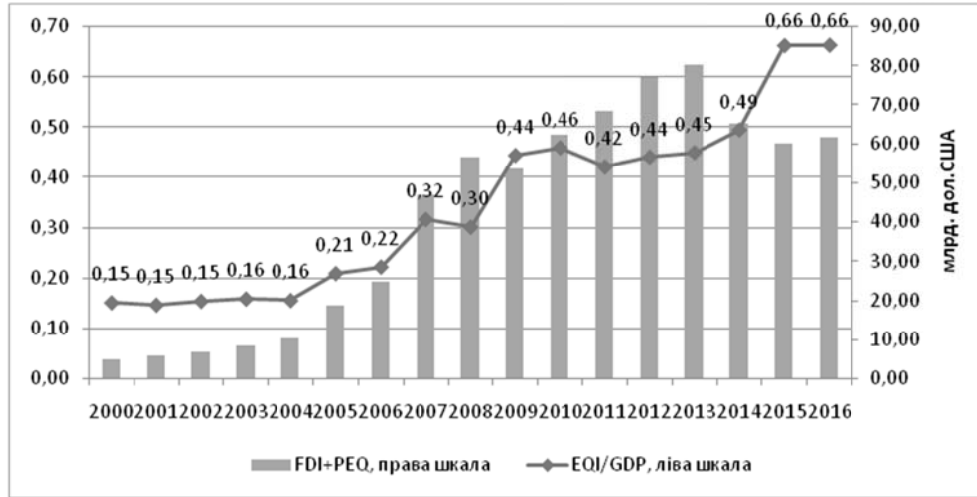


Рис.2. Динаміка індексу МФІ за участю в капіталі та вартість інструментів участі в капіталі (активи та зобов'язання) в Україні у 2000-2016 рр.

Щоб оцінити рівень фінансової вразливості, необхідно виявити та проаналізувати слабину фінансової структури інвестиційного портфеля країни, що проявляються у значному перевищенні боргового сегменту над сегментом інструментів участі у капіталі. Наявність надмірної фінансової залежності від певної країни, значні невідповідності між термінами погашення активів та зобов'язань, а також валютні невідповідності між ними можуть мати негативні наслідки у випадку знецінення національної валюти, негативно вплинути на рівень доходів резидентів, і можуть стати причиною неспроможності країни протистояти погіршенню міжнародної фінансової кон'юнктури.

У структурі зовнішніх зобов'язань країни важливим показником є співвідношення між борговим та капітальним фінансуванням. Що вищою є частка інструментів участі в капіталі, зокрема прямих іноземних інвестицій, то більш стійкою є країна до фінансових криз. Для визначення частки капітального фінансування (EQI_L/TL) враховують суму прямих іноземних інвестицій (зобов'язання) та портфельних інвестицій (лише інструменти участі в капіталі, зобов'язання) у сукупних зовнішніх зобов'язаннях. При обчисленні частки боргового фінансування у зовнішніх зобов'язаннях ($Debt/TL$) враховують боргові цінні папери у статті «Портфельні інвестиції» та інші боргові інструменти у статті «Інші інвестиції» [9]. В Україні у 2000-2016 рр. простежувалась позитивна тенденція зростання частки капітального фінансування (рис.3) із 20% у 2000 р. до 34% у 2016 р. Проте цей показник є значно нижчим, ніж у країнах, що розвиваються, та з ринками, що формуються, для яких у 2004 р. він становив близько 50% [9]. Висока частка боргових інструментів, яка у 2016 р. для України становила 65% (рис.3) свідчить про вразливість вітчизняної економіки до збурень на міжнародних фінансових ринках та

потенційні труднощі фінансування дефіциту поточного рахунку у разі зростання світових процентних ставок.

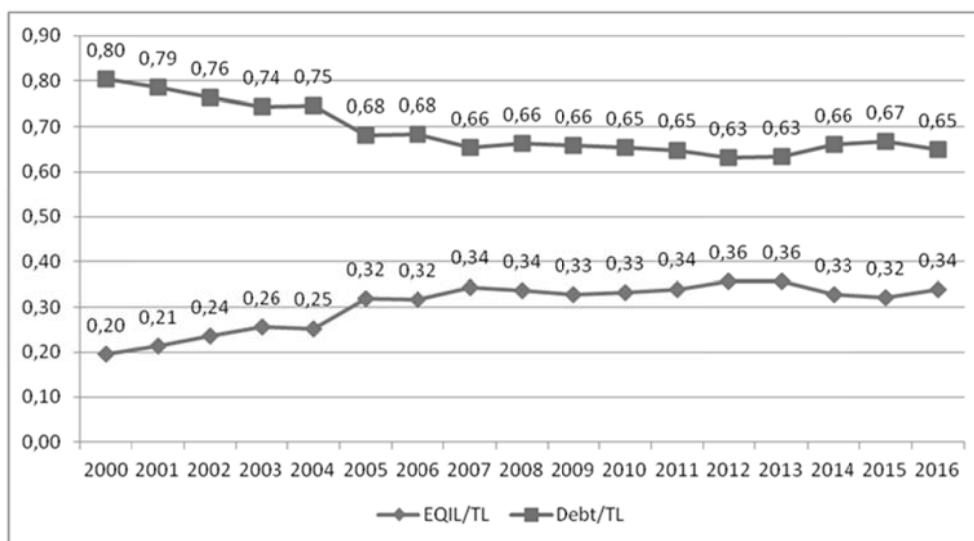


Рис.3. Динаміка структури зовнішніх пасивів України у 2000-2016 рр.

Емпіричний аналіз динаміки МПП із врахуванням як зовнішніх глобальних та регіональних, так і особливих внутрішніх макроекономічних чинників, із врахуванням глобальних взаємозалежностей, зумовлених чистими дисбалансами та асиметріями у структурах країнних міжнародних інвестиційних позицій, є вкрай важливим для неусталених господарських систем. Аналіз структури міжнародної інвестиційної позиції України у 2000-2016 рр. (рис.4) дає змогу зробити низку висновків. По-перше, упродовж цього періоду чиста міжнародна інвестиційна позиція України (*NIP*) була від'ємною, проте у 2000-2005 рр. простежувалося її поліпшення із -40% ВВП до -16% в результаті більш швидкого нагромадження іноземних активів порівняно з іноземними зобов'язаннями, починаючи із 2006 р. обернена тенденція зумовила наступне її погіршення. Загалом від'ємне значення ЧМПП, зумовлене зростанням у зобов'язаннях країни частки інструментів участі у капіталі, що супроводжується перманентним нагромадженням реального (фізичного) капіталу і економічним зростанням, можна розглядати як основу подальшого стійкого економічного зростання, поліпшення стану платіжного балансу і ЧМПП країни. Проте, ці позитивні тенденції поки що не простежуються в економіці України.

По-друге, Україна є чистим реципієнтом прямих та портфельних іноземних інвестицій, зокрема за 2000-2016 рр. частка запасу чистих прямих іноземних інвестицій у ВВП (*FDInet/GDP*) зросла із -11% до -44%, а частка запасу чистих портфельних інвестицій (*PortfolioInvestmentnet/GDP*) зросла із -10% до -32%.

Особливої уваги в аналізі МПП України, зокрема, активів, заслуговує стаття «Інші інвестиції», а саме підпункт «Валюта та депозити», що у тому числі містить готівкову валюту в позабанківському секторі, яка за оцінками НБУ, на кінець 2016 р. становила 79,5 млрд дол.[10], що становить 66% від сукупної вартості зовнішніх активів та 85% ВВП країни за 2016 р. Для порівняння, у Польщі на кінець 2013 р.

частка «Інших секторів» за статтею «Валюта та депозити» в «Інших інвестиціях» становила 2,6 млрд дол. [11] або 1,2% від вартості іноземних активів. У Методологічному коментарі до статистики зовнішнього сектору України НБУ зазначено, що за згаданою статтею «офіційні дані банків та підприємств доповнюються інформацією з бази даних Банку міжнародних розрахунків (BIS) про обсяги депозитів резидентів України в іноземних банках та експертними оцінками щодо обсягів готівкової іноземної валюти поза банківською системою. Обсяги приросту готівкової валюти в інших секторах визначаються як різниця обсягів чистого везення валюти банками в Україну та обсягів чистого вивезення валюти юридичними та фізичними особами. Обсяги готівки для розрахунків за неофіційний імпорт базуються на експертній оцінці неформальної торгівлі. Обсяги вивезення готівкової валюти подорожуючими визначаються як різниця між розрахованими обсягами витрат туристів та обсягами платежів, здійснених через банківську систему. Сума готівки, що ввезена трудовими мігрантами, визначається як частка від загальної суми переказів, що надійшли від трудових мігрантів через банки та міжнародні платіжні системи» [12]. Таким чином, показник, що становить 66% сукупної вартості іноземних активів для України (на кінець 2016 р.) є результатом експертних оцінок, тому, на нашу думку, ставить під сумнів коректність визначення чистої інвестиційної позиції України та інших показників, обчислених на її основі.

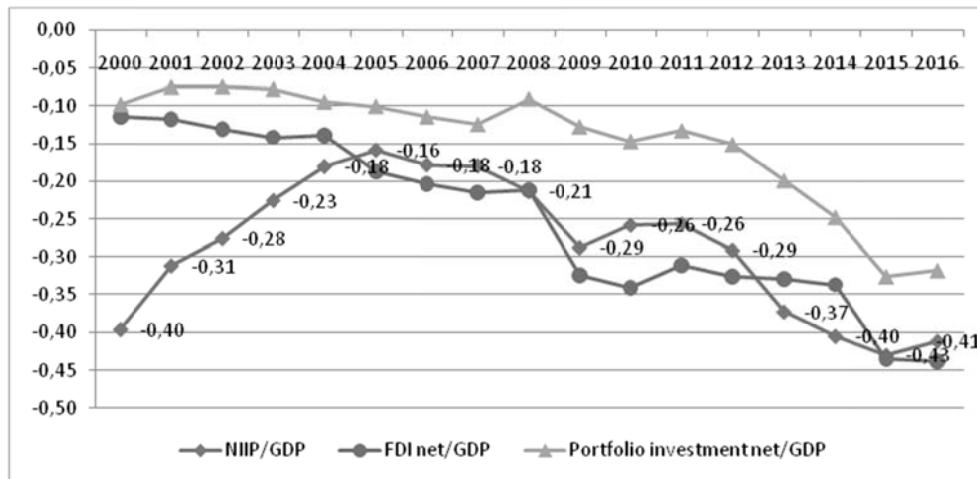


Рис.4. Показники структури МПІ України у 2000-2016рр.

Виявлені макроекономічні диспропорції та методологічні слабини в оцінці ЧМПІ вітчизняної економіки спонукають до подальшого дослідження напрямків поліпшення стану міжнародної інвестиційної позиції країни. Зокрема, ґрунтовного аналізу потребують якісна структура, рівень віддачі від зовнішніх активів та зобов'язань та аналіз чинників, що впливають на структуру міжнародної інвестиційної позиції в неусталених господарських системах, що повинно стати запорукою зменшення вразливості вітчизняної економіки до коливань міжнародної фінансової кон'юнктури.

1. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації [Текст] / З. Луцишин // Міжнародна економічна політика. - 2008 - №1-2. - С. 88-121.
2. Balance of Payments and International Investment Position Manual [Electronic resource].— Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. - Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>
3. Higgins M. Borrowing without Debt? Understanding the U.S. International Investment Position [Text] / M.Higgins, T.Klitgaard, C.Tille // Federal Reserve Bank of New York. - December, 2006. - Staff reports no.271.
4. Obstfeld M. The six major puzzles in macroeconomics: Is there a common cause? [Text] / M.Obstfeld, K.Rogoff // NBER Macroeconomics Annual . - 2000. - N15. - PP. 339-412.
5. Feldstein M. Domestic saving and international capital flows [Text] / M. S. Feldstein, C. Y. Horioka // Economic Journal – 1980. - N 90. - PP. 314-329.)
6. Obstfeld M. Globalization and Capital Markets [Text] / M. Obstfeld, A. Taylor // NBER Working Papers. - N 8846. - 2002.
7. Lane P.R. International financial integration / P.R.Lane, G.M. Milesi-Ferretti [Text] // IMF Staff Papers. – 2003, Washington. - Vol. 50 Special Issue. - PP. 82-113.
8. Ukraine, IIP standard presentation. [Electronic resource] / International Monetary Fund.— Access mode: <http://data.imf.org/?sk=b4a9517a-a080-4d8a-b1dd-d1bba58213b7&sid=1414769402460>.
9. Lane P.R. The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970-2004/ P.R.Lane, G.M. Milesi-Ferretti [Text] //IMF Working Paper. – 2006. - WP/06/69.
10. Міжнародна інвестиційна позиція України [Електронний ресурс] / Національний банк України. –Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3
11. International investment position of Poland [Electronic resource] / Narodowy Bank Polski — Access mode: http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=en/statystyka/m_poz_inwest.html
12. Методологічний коментар до статистики зовнішнього сектора України. [Електронний ресурс] / Національний банк України. - Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19138166>

APPROACHES TO INTERNATIONAL FINANCIAL OPENNESS MEASURING OF UKRAINE ECONOMY

Iryna Hrabynska, Mariya Kosarchyn

*Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

The theoretical foundation of interdependence between the country's balance of payments, its domestic savings, investment and net international investment position is proposed in this article. The authors found out that under conditions of financialization strengthening and increased openness of economic systems, empirical estimations of international accounts show that the balance of payments is no longer a determining factor of the country's international investment position.

The reasons for such disproportions are outlined. This is extremely important in assessing the country's IIP, the effectiveness of economic policy measures as well as in analysing and objective measuring the index of financial openness and financial vulnerability of the national economy.

Having evaluated international financial openness of Ukrainian economy during 2000-2016 based on international investment position report, authors concluded that the index of international financial integration for Ukraine has increased measured both by total foreign assets and liabilities as well as FDI and portfolio equities. However, the increase partly was due to depreciation of hryvnya and real GDP fall. Investigating foreign liabilities composition in Ukraine, authors came to conclusion that high ratio of debt instruments in total liabilities increases vulnerability of the economy to crisis in international financial markets.

Analysis of net international investment position dynamics and its composition has shown that during the period Ukraine was net borrower of FDI and portfolio investment. Authors found out that 66% of Ukraine residents' total foreign assets are made up of foreign currency out of banking system and this amount is based on expert assessment. Hence, the total amount of foreign assets held by residents of Ukraine is questionable.

Key words: net international investment position, current account balance, financial account balance, international financial integration index, foreign direct investment, portfolio investment, equity, foreign assets and liabilities composition, financialization, financial vulnerability.

УДК 330.4: 519.8

ОПТИМІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

Володимир-Богдан Вовк, Світлана Прийма

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: sv_pryyma@ukr.net*

У статті подано підходи стосовно моделювання основних фінансових показників реалізації будівельного проекту з використанням оптимізаційних моделей, які можуть сприяти створенню інформаційних систем на підприємстві. Це дає змогу створювати динамічні моделі роботи систем на базі декомпозиції процесу на певну послідовність стадій від початкової до кінцевої.

Пропонується використання математичних моделей оптимізації грошових потоків у реалізації будівельного проекту в поєднанні з методами експертних оцінок сучасних інформаційних технологій.

Ключові слова: будівельний проект, фінансовий показник, оптимізація, витрати, дохід, життєвий цикл проекту.

Реалізація будівельного проекту характеризується великою кількістю фінансових показників, в певній мірі взаємопов'язаних один з одним. Ці взаємозв'язки урізноманітнюються і ускладнюються. Це потребує використання у системах прийняття рішень більш науково обґрунтованих методів. Щодо фінансових показників оцінки виробничої діяльності реалізації будівельного проекту, то вони не завжди можуть стимулювати виробництво, до того ж їх кількість зумовлена різними причинами і має тенденцію до зростання.

Управлінські рішення завжди направлені на перспективу, їх вироблення здійснюється за допомоги прогнозного інструментарію і який би не був досконалий цей інструментарій, завжди під дією непередбачуваних ситуацій та випадкових впливів зовнішнього середовища такі показники можуть набувати інших числових значень у порівнянні з тими, що закладались при плануванні.

Враховувати впливи випадкових чинників на показники плану реалізації будівельного проекту у процесі їх прогнозування пропонуємо таким чином. Кожний з цих показників визначений при допомозі певного методу має ваговий коефіцієнт, який є випадковою величиною, що залежить від ряду випадкових чинників, наприклад, від кон'юнктури ринків продукції, матеріалів, ресурсів, а також від інтенсивності використання виробничих потужностей, від зміни нормативно правових актів, тощо[2].

Вирішення проблем реалізації будівельних проектів пов'язане передусім з пошуком джерел і форм інвестування, які мають забезпечити баланс між витратами та фінансовими можливостями. Це пов'язано з різноманітними ризиками, які важливо оцінити заздалегідь наявними фінансовими методиками. Економічні

розрахунки з використанням тільки кількісних показників не дозволяють прийняти обгрунтоване рішення про доцільність вибору того чи іншого інвестиційного проекту. Якісні ж показники, що найбільш часто використовуються при прийнятті рішень щодо інвестицій, не завжди враховують ризики проектів. Все це обумовлює проблему адаптації відомих методів оптимізації інвестиційних проектів у будівельну галузь.

До особливостей будівельних проектів варто віднести: відповідність проекту стратегічним цілям; низький рівень регламентованості ділових процесів та невизначеність при формулюванні задач проекту; труднощі при переведенні результатів реалізації будівельного проекту в грошовий потік; значна залежність будівельного проекту від постачальника ресурсного забезпечення; високий рівень ризиків, пов'язаних з достовірністю інформаційного середовища.

Вибір сценарію реалізації проекту є складною багатокритеріальною задачею, яка вирішується поступово на основі експертних даних та кількісних розрахунків, що є основою для формування матриць відповідності цілей проекту та показників його реалізації.

Серед кількісних показників інвестицій у будівельні проекти при виборі інвестиційних альтернативних сценаріїв є вибір оптимального плану впровадження проекту [1]. Оптимальним вважається такий варіант плану, який максимізує економічний ефект від впровадження проекту. На перший погляд це план, при якому NPV набуває максимального значення. Однак насправді використання показника чистої приведеної вартості проекту є неприйнятним під час прийняття рішення щодо масштабності впровадження проекту. Причиною цього є те, що NPV є абсолютним показником і його величина залежить від обсягу впровадження. Також зазначимо, що значення NPV зростає при збільшенні обсягу впровадження в той час, коли відносна ефективність проекту у разі додаткових вкладень знижується.

Оптимальний обсяг впровадження проекту потрібно визначити за допомогою таких відносних показників ефективності як індекс рентабельності та внутрішня норма дохідності, а сам процес вибору здійснювати послідовно в два етапи.

На першому етапі треба визначити мінімальний та максимальний допустимі обсяги впровадження проекту у кожному періоді його реалізації. Як мінімальний обсяг потрібно прийняти такий, який би забезпечував необхідний мінімальний рівень прибутковості. Максимальний обсяг впровадження проекту визначається зовнішніми чинниками, наприклад: ємність ринку продукції; рівень конкуренції; наявність грошових коштів, сировини, обладнання, робочої сили потрібного рівня кваліфікації тощо. Мінімальний обсяг впровадження приймаємо як базовий рівень, до якого можуть приєднуватись окремі технологічно можливі частини.

На другому етапі визначаємо оптимальний обсяг впровадження проекту, який знаходиться в межах визначеного інтервалу. Із зростанням обсягу прибутковість проекту також зростає через дію ефекту масштабу. Однак при досягненні певної межі подальше нарощення обсягів призводитиме до зменшення відносної ефективності додаткових одиниць вкладень.

Аналіз інвестиційних альтернатив, проведений за допомогою описаних моделей дасть змогу інвестору в повному обсязі врахувати інвестиційні витрати та отримати адекватне значення NPV. Проблема врахування всіх витрат на впровадження проекту та вибору оптимального варіанту фінансування є надзвичайно актуальною в проектному аналізі, адже заниження проектних витрат призводить до штучного підвищення ефективності проектів та прийняття помилкових інвестиційних рішень.

Використання моделі окупності дає можливість вибрати оптимальний варіант фінансування інвестиційного проекту. Аналіз альтернативних варіантів обсягів реалізації проекту за допомогою індексу рентабельності дає змогу обрати такий масштаб впровадження, при якому дохідність на одиницю вкладеного капіталу є максимальною. Застосування показника запасу стійкості для спільного аналізу альтернативних варіантів масштабу впровадження проекту та його фінансування дає можливість зменшити ризик проектних рішень. Головна відмінність будівельного проекту від інших інвестиційних проектів – це труднощі з визначення майбутнього грошового потоку. Залежно від галузі та спеціалізації функцій управління, такий потік розраховується на основі показників збільшення продуктивності роботи окремих підрозділів. Але як показує практика та свідчать інформаційні джерела [2] від 60 до 75% обсягу проекту можна перевести в майбутній грошовий потік. А від 25 до 40% залишається на якісну оцінку результатів впровадження виробничих технологій.

Серед відомих методів оцінки ефективності проектів, що доцільно було б використати для оптимізації їх реалізації найбільш доцільними є: модель сукупної вартості володіння; метод сукупного економічного ефекту; методи чистої поточної вартості володіння (NPV); розрахунку рентабельності інвестицій (ROI); розрахунку періоду окупності інвестицій (PP). Необхідно також використовувати: методику швидкого економічного обґрунтування (REJ); методику оцінки реальної можливості (ROV); методику використання переваг продукції. Також часто використовують системи оцінки за ключовими показниками, тобто системи збалансованих показників та ключові індикатори виконання.

На нашу думку, система збалансованих показників може бути представлена у вигляді базової моделі множин цілей, ресурсів та показників і може поєднати кількісні та якісні оцінки проектів, на основі яких буде сформовано інтегральний показник вибору оптимального серед них.

Структура основного показника фінансового плану – доходу від реалізації проекту (продукції, робіт та послуг) може бути наступною:

$$D = \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T D_{jt} = \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^T P_{jt} A_{jt} \quad (1)$$

де:

D – дохід від реалізації проекту;

D_{jt} – дохід від реалізації виробів j -го виду за період t ;

A_{jt} – кількість реалізованих виробів j -го виду за період t ;

P_{jt} – ціна реалізації виробу j -го виду в періоді t .

З врахуванням залишків продукції на початок і на кінець періоду, обсяг реалізації продукції j -го виду у даному періоді буде:

$$D_{jt} = B_{jt}^{(1)} + P_{jt} A_{jt} - B_{jt}^{(2)} \quad (2)$$

де:

$B_{jt}^{(1)}$ – залишок j -го виду готових виробів з попереднього періоду та реалізованого на початок періоду t ;

$B_{jt}^{(2)}$ – залишки j -го виду виробів на кінець періоду t ;

Ціна продукції j -го виду виробів у періоді t з врахуванням всіх можливих нарахувань матиме вигляд:

$$P_{jt} = C_{jt} + \Pi_{jt} + \Pi_{jt}^{(1)} \quad (3)$$

де:

C_{jt} – собівартість одиниці продукції j -го виду у періоді t ;

Π_{jt} – прибуток від випуску одиниці продукції j -го виду у періоді t ;

$\Pi_{jt}^{(1)}$ – податок на додану вартість на одиницю продукції j -го виду у періоді t .

Всі ці характеристики фінансової ситуації, розраховані при допомозі відповідних методів прогнозування з врахуванням вагових коефіцієнтів, враховують вплив випадкових чинників у кожному з періодів реалізації проекту. При складанні фінансового плану реалізації будівельного проекту їх вважають детермінованими. Структуру прогнозу суми грошових надходжень від реалізації продукції можна представити також і в інших деталізаціях.

Будемо вважати, аналогічно проблемній ситуації, описаній в [1], що будівельний проект може бути представлений у вигляді опису множин ресурсів, показників та дій, за якими буде визначено його реалізацію. Для розвитку проекту виділено ресурси $A = (A_1, A_2, \dots, A_r, \dots, A_R)$, а також визначені показники, що характеризують результати проекту і які повинні бути визначені під час його планування. Зовнішнє середовище проявляє свій вплив на реалізацію проекту через некеровані фактори $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_l, \dots, \alpha_L)$.

Певна конкретна комбінація їхніх числових значень визначає один з n можливих станів зовнішнього середовища $S = (S_1, S_2, \dots, S_j, \dots, S_n)$. Вектор $P = (P_1, P_2, \dots, P_j, \dots, P_n)$ описує імовірності настання відповідного стану. Керовані фактори, що формують відповідні альтернативи дій описані вектором

$$X = (X_1, X_2, \dots, X_i, \dots, X_m), \quad (4)$$

а варіанти результатів дій представлені вектором

$$Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_j, \dots, Y_n) \quad (5)$$

Систему цілей також визначають у результаті постановки задачі. Вони представлені вектором

$$F(t) = (F_1(t), F_2(t), \dots, F_\omega(t), \dots, F_\Omega(t)). \quad (6)$$

Відповідність результатів дій Y поставленим цілям визначається системою критеріїв

$$K = (K_1, K_2, \dots, K_v, \dots, K_N) \quad (7)$$

Ефективність варіанту результату дій Y_j визначається функцією корисності $\eta(Y_j)$. Крім уже згаданих ресурсних показників, можна враховувати і інші, наприклад, врахування рівня професійного рівня працівників, навичок роботи з обслуговування відповідних технологій, рівня регламентованості бізнес-процесів і т.д. Можна враховувати також інші обмеження, що можуть бути представлені, наприклад, вектором B . Але всі ці функції, вектори і характеристики повинні бути визначені на момент здійснення постановки задачі, наприклад, за такою схемою.

Числовий вираз вектора $X = (X_1, X_2, \dots, X_i, \dots, X_m)$ визначається у процесі планування проекту. Суть пошуку оптимального рішення щодо його вибору полягає у визначенні оптимального значення вектора $X^0 = (X_1^0, X_2^0, \dots, X_i^0, \dots, X_m^0)$, тобто такого, який забезпечує розвиток проекту у напрямку обраних цілей з максимальним ефектом.

На кожному етапі життєвого циклу проекту вектор відповідних цілей буде змінюватись, а його компоненти, що визначаються одним із експертних методів є визначальними для розрахунку вагових коефіцієнтів, що застосовуватимуться $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_i, \dots, \alpha_L)$ у формулах (1)-(3).

Базова модель життєвого циклу проекту досить чітко поділяється на такі стадії, як зародження, розвиток, зрілість, старіння та відмирання. Аналогічно під час системного дослідження багатьох штучних систем можливий поділ періоду існування на послідовні етапи від створення до руйнування та зникнення. Це дає змогу створювати динамічні моделі роботи систем на базі декомпозиції процесу на певну послідовність стадій від початкової до кінцевої.

Розробка та вибір проекту, зокрема і будівельного, повинні базуватись на методі сценаріїв та порівняння за кількісними показниками та експертними оцінками. Найбільш доцільно визначити ефективність проекту за вибраними методиками кількісної та якісної оцінки, що використовують різноманітні існуючі критерії, наприклад: критерії відповідності інвестиційної системи цілям підприємства (їх кількісна оцінка формується на основі експертних даних); технічні критерії (на основі даних постачальників); критерії можливості забезпечення рівня обраних фінансових показників реалізації проекту, його окупності тощо. А моделі оптимізації вибору проектів на основі економіко-математичних моделей та методів оцінки основних фінансових показників можуть бути адаптовані до особливостей реальних умов реалізації будівельного проекту.

1. Ушкаленко І.М. Моделювання інвестиційних проектів організації сільсько-господарських обслуговуючих кооперативів/І.М.Ушкаленко // Формування ринкової економіки в Україні: Зб. н. пр. – Спецвипуск 32. Серія економічна – Львів. Львівський національний університет ім. І. Франка, 2014. – С. 153 -159. – Фахове видання
2. Длугунович Н. А. Дослідження стадії впровадження життєвого циклу виробу при впровадженні прогресивних технологій / Н. А. Длугунович // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Економіко-математичне моделювання. – 2002. – № 12–13. – С. 15–21.

**OPTIMIZATION OF THE MAIN FINANCIAL INDICATORS OF THE PROJECT
IMPLEMENTATION****Volodymyr-Bohdan Vovk, Svitlana Pryyma***Ivan Franko National University of Lviv,
Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine*

The article presents approaches for modeling of the main financial indicators for the implementation of a construction project using optimization models that can help create the information systems at the enterprise. The article proposes a basic model of the life cycle of the project, which is clearly divided into stages: production, development, maturity, aging and extinction. It is noted that during systematic research of many artificial systems it is possible to divide the period of existence in successive stages from creation to destruction and extinction. This allows us to create dynamic models of systems based on the decomposition of the process for a certain sequence of stages from the initial to the final.

Suggests the use of mathematical models for cash flow optimization in realization of a construction project in combination with methods of expert assessments and modern information technologies.

Keywords: construction project, financial indicator, optimization, costs, income, life cycle of the project.

ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОБУДОВА ДУХОВНОЇ СФЕРИ В СЕЛІ

Андрій Хоронжий

Львівський національний університет імені Івана Франка

Стаття присвячена духовній сфері села. У ній розглядаються підвалини на яких побудована духовна сфера, зокрема: духовні цінності, освіта, релігія і культура. Розкриваються духовні цінності і основні галузі духовної сфери.

Ключові слова: духовна сфера, освіта і освітні послуги, релігія і церква, культура та її символи, герої, ритуали і культурні цінності.

Духовна сфера села є компонентом життя селян та окремої особистості. Вона побудована на чотирьох підвалинах: духовних цінностях, освіті, релігії і культурі. Духовні цінності становлять основну частину духовної сфери і містять все те, що має духовне значення для особистості. Вони поділяються на загальнолюдські та особистісні. Загальнолюдські духовні цінності містять людяність, добро, красу, справедливість, розум, совість, мову, пам'ять, відчуття, емоції і почуття. Духовні цінності особистості представляють мрії, ідеї, потреби, інтереси, цілі, завдання, досвід, традиції, здоров'я, сім'ю, дружбу та ін. Загальнолюдські цінності особистості освоюються сільською спільнотою і окремою особистістю. Для освоєння згаданих цінностей застосовуються відповідні підходи, зокрема розуміння і тлумачення цінностей, визначення потреби і споживання їх. Освоєння і використання особистістю духовних цінностей підвищує її рівень інтелектуальності, менталітету, іміджу, ерудиції і авторитету, та робить особистість духовно багатогою. На основі духовних цінностей ґрунтується мораль особистості, її якості та вибір способу життя. Ціннісні орієнтації дають змогу особистості ставити мету і завдання для її досягнення, утверджувати національну ідею, розвивати погляди, визначати позицію і формувати механізм керування собою, своїми думками, емоціями та почуттями.

Духовні цінності займають особливе місце у побудові духовної сфери села і у підвищенні рівня духовності селян та окремих особистостей. Побудова духовної сфери базується на галузевому розрізі. Основною галуззю духовної сфери є освіта, яка надає освітні послуги людям для здобуття знань, умінь, навичок і досвіду, здійснює соціалізацію людини, тобто формування особистості.

Організаційною формою освіти в селі є школа. Керівництво діяльністю школи здійснює директор та його заступники з навчальної і виховної роботи. Об'єктами керівництва є педагогічний і учнівський колективи.

Діяльність школи зосереджена на навчанні і вихованні. Навчання представлено процесом, який ґрунтується на програмах, ustalених педагогічних методах і підходах. Виховання містить ставлення до життя, природи і суспільства та поведження серед людей. Формою виховання є заходи, які розробляються вчителями на основі аналізу способу життя, духовних потреб та інтересів.

Цілі і завдання школи виховувати особистість, здатну вибирати спосіб життя, пізнавати закономірності функціонування і розвитку суспільства і людини, володіти національною ідеєю і бути патріотом, плекати українську еліту, формувати інтелект і менталітет та засвоювати духовні і моральні цінності. Для успішного досягнення цілей ставляться перед учнями такі завдання:

- «хотіти»: виробити бажання навчатися;
- «знати»: набути обізнаності з потребами людини у знанні і досвіді;
- «уміти»: оволодіти методами здобування знань, умінь, навичок;
- «могти»: пізнати свої здібності, щоб бути тим, ким може бути;
- «набувати можливості»: використовувати об'єктивні і суб'єктивні умови та обставини.

Для виконання цих завдань слід застосовувати крім традиційних педагогічних методів також методи змушування, переконання і виховання.

Досягнення цілей і виконання завдань школою є певним вкладом у становлення і розвиток духовної сфери села та у формуванні особистості з високим рівнем духовності.

Важливою галуззю духовної сфери є релігія, яка складається з вірувань, Божих чеснот, дарів Святого Духа і богослужінь. Вона формує релігійний світогляд, який охоплює віру у буття Бога, побожність людини, сукупність поглядів на церкву, священство, свята, обряди, ритуали, церковну науку, традиції і досвід. Ґрунтується на релігійних догматах, викладених у Святих Писаннях і Канонах.

Організаційними формами релігії в селі є церква і храм. Церква – це релігійна організація, яка складається з духівництва і мирян, об'єднаних спільністю вірувань і обрядовості. Храм представляє будівлю, де відбуваються богослужіння, здійснюються обряди і ритуали. Храм є Божим домом. Діяльність церкви містить молитви, богослужіння, таїнства, обряди, ритуали, каяття та інші релігійні дії. У молитві люди дякують Богові за життя, мудрість, ласку і долю, та просять Господа щоб післав розуму для запобігання гріха, який розглядається як непослух Божій волі, порушення Заповідей Божих і допущення негідних вчинків. Правління церкви здійснює громада, яку очолює парох, який отець парох у своїх проповідях висвітлює і пояснює Святе Писання, розкриває побожність і гріховність. особливу увагу приділяє урочистості богослужінь і красоті храму та церковній науці з метою активного залучення селян до церкви. Надає значення існуванню духовних сил, які поділяються на добрі і злі. Добрі духовні сили представляються ангелами, які є духовними істотами, перебувають біля людини і охороняють її душу. Ангел-охоронець піклується про душу людини і переживає коли людина забруднює свою душу різними вчинками, діями і думками, а також сумує коли душа не чинить належного опору злим силам.

Поряд з добрими духовними силами існують злі, у формі диявола, сатани. Про існування злих сил свідчить Святе писання. У Євангелії від Матея сказано: «Тоді диявол бере Його (Ісуса наша ред.) у святе місто, ставить на наріжник храму і каже: Коли ти Син Божий кинься додолу.» (Матея 4:5,6). «Знову бере Його диявол на височенну гору і показує Йому всі царства світу і їхню славу, кажучи: «Оце все дам Тобі, як упадеш ниць і мені поклонишся». Тоді Ісус сказав до нього: «Геть сатано»(Матея 4:8,9,10). Про існування злої сили нам нагадує Господня молитва: «Отче наш...» у якій є слова «ізбав нас від лукавого».

Злий дух нападає на душу людини, на її розум, волю, совість і долю, вселяє залежності, спокуси, негативні пристрасті і сумніви, застосовує хитрощі, брехню,

пастки та інші злі наміри. Дію Злого Духа людина відчуває і має чинити певний опір та бути відповідно озброєна. Ефективною зброєю є молитва до Бога, сповідь, причастя, піст, побожність і праведний спосіб життя. Очиститися від диявольських дій людина може у храмі, який є Божим домом і до якого вхід дияволу заборонений.

Все це свідчить, що релігія має істотний вплив на духовну сферу спільноти і особистості, на підвищення рівня духовності селян.

Духовна сфера в селі ґрунтується на культурі спільноти і особистості, яка становить сукупність матеріальних, духовних, інтелектуальних і емоційних цінностей. Культура містить мову, етикет, спілкування, мистецтво та інші елементи. Структура культури складається з символів, героїв, культурних ритуалів та культурних цінностей.

Під символами культури розуміються слова, речі, знаки, геральдика, ознаки та ін. Вони сприймаються, освоюються і використовуються людиною у відносинах, поведженні, діяльності та житті. Символи культури поглиблюють і розширюють духовність людини.

Герої – це реальні живі чи мертві особистості, які є взірцями для наслідування. Властивостями героїв є національна ідея, патріотичні почуття, позиції, відданість справі, свідомість, досвід. Здібності та таланти героїв у науці, мистецтві і техніці становлять духовне багатство і передаються у виді спадщини від покоління до покоління. Герої заслуговують глибокої поваги, пошани і слави, збереження доброї згадки і пам'яті про них. Вони мають безпосередній вплив на духовність спільноти і особистості.

В культурі особливе місце займають культурні ритуали, які містять відзначення свят, проведення різних зібрань, здійснення ділового і духовного спілкування. Вони охоплюють звичаї, міфи, традиції, відносини, поведження і поведінку. Звичаї містять загальноприйнятий порядок, правила, підходи, способи, які установлені у суспільному і особистісному житті, а також манери, ввічливість, чесність, доброзичливість і прихильність.

Культурні цінності становлять підвалини культури спільноти і особистості. Вони містять різноманітні предмети, речі, явища, бачене і уявне добро і зло, гарне і спотворене, істинне і неправедне, справедливе і несправедливе, чесне і лукаве, гідне і досконале. Культурні цінності необхідно прищеплювати і освоювати людиною, щоб стати культурною. Культура людини виховується навчанням, яке дає змогу виявляти, усвідомлювати, засвоювати культурні цінності.

Культура є також галуззю соціальної сфери, яка містить театри, музичні організації, пресу, кіно, радіо, телебачення, культурно-освітні заклади: бібліотеки, будинки культури, клуби, галереї та інші.

Організаційними формами культури села є клуби, бібліотеки та різні громадські організації культури. Культура селян і особистості становить складову частину духовної сфери села.

Організаційна побудова духовної сфери на основі галузевого розрізу дає змогу розкрити духовне життя села і осмислити духовність селянами.

1. Академічне релігієзнавство. За науковою редакцією проф. А. Колодного. – К.: Світ знань, 2000.
2. Енциклопедія освіти. Головний редактор В.Г. Кремень. – К.: Юрінком інтер, 2008.
3. Культурологія. Під редакцією Н.Я. Горбача. – Львів. – 2005.

**ORGANIZATIONAL CONSTRUCTION OF THE SPIRITUAL SPHERE IN
VILLAGE****Andriy Khoronzhii***Iwan Franko National University of Lviv*

The article devote spinit sphere villuge. At article examine pitlar an which build spirit sphere: spirit valuable, formation, religion, culture. Open spirit valuable and basis branch spirit sphere.

УДК 338.432

РОЗВИТОК АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА СТИКУ ЕПОХ

Микола Шульський

*Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів, Україна*

В статті проведено дослідження розвитку аграрного виробництва Львівщини на стику двох епох господарювання: соціалістичної, яка відійшла і представлена у цій публікації даними за 1990 р. і формування ринкових відносин, яка наступила після розвалу Радянського Союзу та функціонує в умовах сьогодення.

В епоху соціалізму переважаюча площа земельних угідь знаходилась в сільськогосподарських підприємствах і незначна – у господарствах населення. З початком розвитку епохи ринкових формувань ситуація кардинально змінюється – земельні угіддя збільшуються у дрібних господарствах і зменшуються у крупних. В останні роки намітилась тенденція у зворотньому напрямі.

Щодо виробництва аграрної продукції, у минулу епоху і в епоху ринкових перетворень більше половини аграрної продукції вироблялось і виробляється господарствами населення. Однак, після 2000 р. намітилась тенденція зменшення обсягів виробництва продукції цими господарствами і збільшення її продукування сільськогосподарськими підприємствами. До якого часу будуть проходити ці зміни? Ми вважаємо, що в умовах сьогодення і на ближчу перспективу такі темпи змін зберуться. А ось що буде у більш віддаленому майбутньому, то для цього слід продовжувати дослідження з врахуванням впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на розвиток аграрного виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво, розвиток, епохи, земля, земельні угіддя, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, валова продукція, категорії господарств.

Постановка проблеми. Реформування різних сфер суспільних відносин, що почалися в Україні в кінці минулого століття, супроводжувалися кардинальними змінами як у всьому національному господарстві держави, так і важливій його складовій – аграрному виробництві зокрема. Аналізуючи розвиток сільськогосподарського виробництва, що почався після розпаду Радянського Союзу, можна пересвідчитися в тому, що ця галузь у своєму розвитку перебуває на стадіях стику двох епох. Перша – соціалістична, що відійшла, друга – ринкових відносин, що почалася розвиватися ще в надрах першої і продовжується цей розвиток по-сьогоднішній день.

Отож, суть постановки проблеми полягає в тому, що ми у переважній більшості є учасниками, свідками і дослідниками ланок функціонування колишніх систем

господарювання соціалізму та формування епохи сучасних ринкових відносин, що притаманні розвитку передових цивілізованих країн світу. Ці процеси не слід опускати на самовплив, а деталізовано, всебічно і глибоко вивчати для того, щоб виявити позитивні сторони перемін, з одного боку, та не допускати розвитку негативних явищ у процесах перетворення, з іншого. Як показали дослідження, особливо це відчутно проявляється в процесах здійснення реформ на прикладах розвитку однієї із найскладніших складових національного господарства, а саме – в системах аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку аграрного виробництва у різноманітних аспектах його діяльності проводила ціла плеяда як відомих вчених-аграрників, так і ще незнаних на сьогоднішній день дослідників. Серед тих науковців відзначимо таких, як: К. Васьківську, І. В. Зубара, С. Копача, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, В. Прокопишака, О.Г. Шпикуляка, О.В. Шубравську, М.Г. Шульського та ін.

Проте у цих крупномасштабних дослідженнях основна увага концентрується на результати тих змін, які відбулись в процесах здійснення аграрних реформ. І, на наше переконання, мало досліджуються ті проблеми, які виникають на стику епох: яка відійшла (соціалістична система господарювання) та яка настала на її зміну (епоха ринкових відносин). Саме розв'язання цих проблем і присвячується дана публікація.

Мета статті полягає в тому, щоб дослідити ці зміни, які відбулись в аграрному секторі економіки Львівщини при переході від однієї епохи до іншої. На основі одержаних результатів дослідження передбачено провести певні узагальнення і висновки, які були б націлені на усунення негативних наслідків та утвердження позитивних результатів у процесах розвитку аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Час, що минув від початку реформування різних сфер суспільних відносин в Україні, вимагає якісно нових підходів до оцінки стану розвитку як національного господарства взагалі, так і важливої її складової – аграрного виробництва зокрема. Більше, ніж чверть столітній термін реформування аграрних відносин обумовлює необхідність проведення досліджень їх стану як у просторі (всебічне охоплення різних складових системи АПК), з одного боку, так і в часі (вивчення цифрових величин стану розвитку галузей чи окремих форм господарювання в динаміці), з іншого. Саме такий діалектичний підхід до оцінки наслідків реформувань дає можливість більш глибоко і всебічно дослідити результати змін, що відбулись та відбуваються в системі АПК. На основі цього передбачається обґрунтувати певні висновки та узагальнення щодо переходу від однієї епохи господарювання до іншої.

В основу дослідження за обраною темою використано матеріали розвитку аграрного виробництва Львівської області. Саме ця область найбільш повно відображає природно-економічні і соціальні умови функціонування АПК у Карпатському регіоні України і є найбільшою територіальною одиницею у цій частині держави. Одночасно варто відзначити, що характерною особливістю у розвитку різних сфер суспільних відносин цього регіону є те, що його території до 1939 р. не входили до складу СРСР, в якому будувався комунізм, а вони були у складі тих держав, де розвивався капіталізм. Це було у минулому. В сьогоднішніх умовах специфічна особливість цих областей у порівнянні з іншими областями України є те, що їх території і більший чи менший мірі межують з державами, що входять у склад Європейського Союзу. Перша і друга особливості впливали у минулому, впливають в умовах сьогодення і, безумовно, будуть мати певний вплив у

майбутньому на розвиток суспільних відносин досліджуваних територій взагалі і на стан розвитку аграрних відносин зокрема. Досліджувати всі ці аспекти вимагає виконання значних робіт за обсягом і глибоких за суттю, що неможливо здійснити в одній, навіть обширній публікації. Із-за цих обставин ми абстрагуємось від таких об'ємних досліджень (ці теми – це окремі напрями наукових досліджень), а сконцентруємо увагу на розвиток аграрного виробництва на стику двох епох: колишньої, яка функціонувала до 1991 р. та іменувалася соціалістичною і сучасної, витоки якої беруть початок від розпаду СРСР (1991 р.) та продовжуються по-сьогоднішній час. Її іменують як ринкову. Отож, основний спектр наших досліджень направлений на вивчення минулого, щоб більш об'єктивно оцінити сучасне і на основі цього заглянути у майбутнє. При цьому зазначимо, що в цій публікації нами використано тільки дві важливі складові аграрного виробництва: земля і обсяги виробленої продукції.

Основою аграрного виробництва є наявність земельних угідь і тому цілком закономірно, що будь-які напрями розвитку сільського господарства починають досліджувати із наявності земельних угідь сільськогосподарського призначення та їх структури. Одночасно зауважимо, що про роль землі у розвитку людського суспільства багато сказано цінного. З цього приводу за колишньої епохи популярні були висловлювання англійського економіста Вільяма Петті (1623 – 1687), який стверджував, що: «Труд – батько й найактивніший принцип багатства, земля – його мати» [2, с. 717]. Ці слова дійсно знамениті та об'єктивно відображають важливу роль землі у розвитку людства і вони, безумовно, заслуговують на цитування. Разом з тим відмітимо, що не тільки В. Петті говорив душепроникаючі слова про землю, але і інші діячі світової величини. Серед цих знаменитостей виділяється постать нашого вітчизняного генія Івана Франка (1856 - 1916), який висказав не одне, а багато тверджень про землю, її роль та цінність у розвитку суспільства. Для підтвердження сказаного нами вибрані найбільш вагомні його висловлювання з цього приводу із його творів. Зібрана інформація з цих питань представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Висловлювання І. Франка про землю [13]

№ п/п	Цитати із Франкових творів про землю
1	Земля, на якій живе якийсь народ, являється підставою його життя
2	Земля – головне джерело всіх дібр, а хто посідає землю, той посідає також оселених на ній людей
3	Земля – то основа всякої продуктивної праці
4	Земля, як спільна мати людського роду, як кормителька не тільки минулих і теперішніх, але також будучих поколінь повинна бути вдержувана та загально загосподарьована так, аби справді не ставалася не здібна до прокормлювання тих поколінь
5	Земля така, як вона є, то не голий дар природи, то витвір величезної тисячолітньої людської праці, вона, як то кажеться, управлена потом і кров'ю тисячних людських поколінь
6	І справді, земля, це річ і остаточна ціль, до якої зводиться все
7	Земля ніколи не гине, вона ніколи не може перемінитися в приязнь
8	Щоби вся земля з лісами і пасовиськами, ріками й озерами належала до тих громад, котрі на них працюють
9	Земля – це майже одинокі мірило для оцінки етичної та суспільної вартості серед селян
10	Земля – се головна основа добробуту й поступу не лише теперішніх, але й будучих поколінь

Не будемо проводити детально аналіз наведеної інформації Великого Каменяра про матінку землю, а лише скажемо, що багатовекторні висловлювання його заслуговують увагу і в умовах сьогодення. Перш за все, що В. Петті та І. Франко назвали землю величним словом «Мати», а це дає відповідь на розв'язання багатострадальної проблеми для сучасних умов розвитку аграрних відносин для стику епох: «Продавати чи не продавати землі сільськогосподарського призначення»? Відповідь дана представниками минулих епох. Якщо земля є мати, то матір'ю торгувати не можна, а її слід високо цінити, берегти та оберігати. Не будемо поглиблюватися в дані питання, а лише наведемо цитату із біблійних джерел, де сказано, що «людина не є справжнім господарем своєї землі, а скоріше її адміністратором. Справжнім господарем є Бог, у Книзі Левіт написано: «А землі не продаватимете назавжди, бо земля Моя. Ви ж приходні і комірники у Мене» [3, с. 32]. Ось так, а не інакше. Сьогоднішнім поколінням слід враховувати ці твердження.

Таблиця 2

Земельні угіддя у господарських формуваннях Львівщини*

Роки	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2016 «+», «-» до	
								1990	2015
Земельні угіддя									
Сільськогосподарські угіддя - усього	1283,1** 100,0***	1275,8 100,0	1274,7 100,0	1269,7 100,0	1265,5 100,0	1262,0 100,	1261,5 100,0	98,3 -	99,9 -
у тому числі сільськогосподарських підприємств	1139,3 88,8	863,7 67,7	631,9 49,6	472,1 37,2	469,4 37,1	503,9 39,9	527,4 41,8	46,3 47,0	104,7 +1,9
господарств населення	143,8 11,2	412,1 32,3	642,8 50,4	797,6 62,8	796,1 62,9	758,1 60,1	734,1 58,2	510,5 +47,0	96,8 -1,9
у тому числі: рілля – усього	870,4 67,8	854,4 67,0	823,4 64,6	797,7 62,8	796,4 62,9	793,8 62,9	794,1 62,9	91,2 -4,9	100,0 -
з них сільськогосподарські підприємства	754,8 58,8	635,3 49,8	435,3 34,1	278,5 21,9	272,9 21,6	202,6 23,9	310,5 24,6	41,1 -34,2	106,1 +0,7
господарства населення	115,6 9,0	219,1 17,2	388,1 30,5	519,2 40,9	523,5 41,3	501,2 39,7	483,6 38,3	418,3 +29,3	96,5 -1,4

Примітка: * тут і надалі використано матеріали статистичних органів Львівщини [9, 10];

** чисельник – площі земельних угідь, тис. га;

*** структура земельних угідь за категоріями господарств, %.

Земельні угіддя сільськогосподарського призначення в аграрному виробництві представляються у формі сільськогосподарських угідь, у тому числі рілля, яка є найбільш продуктивна їх складова. Про їх розміри і зміни на стику епох наведено в матеріалах таблиці 2. У сьогоденних умовах і в минулому у сільському господарстві виділялися дві основні групи категорій господарств, а саме: сільськогосподарські підприємства (за колишньої епохи їх іменували, як господарства суспільного сектору) та господарства населення (в минулому – це дрібні господарства населення, яких називали: підсобні господарства громадян, особисті господарства населення, присадибні господарства тощо). Динаміка змін площ сільськогосподарських угідь за виділеними категоріями господарств Львівської області (табл. 2) дають підстави стверджувати наступне:

- загальні площі сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі, мають малопомітну тенденцію до зменшення із 1283,1 тис. га у 1990 р. до 1261,5 тис. га у

2016 р., тобто зменшення за досліджуваний період становило 21,6 тис. га, або на 1,7 %, менше, в тому числі ріллі відповідно: 870,4; 794,1; 76,3; 8,8. Отож, площі ріллі зменшились на більші величини, ніж у загальному сільськогосподарські угіддя. З цього приводу слід зазначити, що хоча допущено незначні зменшення земельних площ, однак необхідно врахувати, що ці зменшення є безповоротними. І це малопомітне зменшення може негативно позначитися на результатах ведення аграрного виробництва як у сучасних умовах, так і на майбутнє. У цих аспектах слід звести до мінімуму такі скорочення земельних угідь в сільському господарстві;

- земельні площі сільськогосподарських підприємств у процесах реформування на початкових стадіях формування епохи ринкових відносин динамічно та різко збільшувались і, починаючи з 2010 р., відбуваються зворотні процеси – розширення площ сільськогосподарських угідь у цих категоріях господарств. Про що це свідчить? Перш за все це є підтвердженням того, що крупні господарські формування епохи соціалістичних відносин не слід було руйнувати, а динамічно трансформувати у сфері ринкової економіки. Це зменшило б розпорошення земельних угідь серед дрібних господарств знизило б значні затрати часу, фінансових та трудових ресурсів на відновлення діяльності крупних аграрних формувань у сучасних умовах;

- щодо господарств населення. Ця форма виявилась найбільш живуча як в епоху побудови соціалізму, а з часом комунізму, так і в епоху формування ринкових відносин. Збільшення земельних угідь у них є тому підтвердженням. Звідси постає цілком закономірно питання, а в чому феномен стійкості цих господарств? Відповідь досить проста в її формулюванні і досить практична у сприйнятті та розумінні. Перш за все це те, що власники цих формувань ведуть свою аграрну господарку з позиції здорового глузду, з одного боку, та не допустили реформаторів з їх популістськими мріями у їхню господарську діяльність, з іншого.

З огляду на вищевикладене цілком закономірно постає питання, а як будуть розвиватися і розв'язуватися проблеми земельних відносин як в умовах сьогодення, так і на перспективу? З цього приводу можна стверджувати, що майбутнє передбачити дещо складно (скажімо на роки 100), а ось сьогодення і ближчу перспективу можна спрогнозувати. Так ось, на ближчі роки землі господарств населення будуть зменшуватися, а сільськогосподарських підприємств збільшуватися.

Такі зміни обумовлені впливом двох груп чинників. По-перше, нездатність власників господарств населення обробити наявні у них земельні угіддя у повному об'ємі, що зумовлено демографічною ситуацією – сільське населення зменшується, з одного боку, та старіє, з іншого. А по-друге, динамічний розвиток крупних форм аграрного виробництва, які асоціюються в системі АПК із зародженням та функціонуванням нових організаційних форм господарювання для України – агрохолдингів, діяльність яких характеризується: крупномасштабністю виробництва, використання потужної сільськогосподарської техніки, застосуванням прогресивних технологій виробництва продукції, використання передових форм організації праці тощо. Все це позитив. Однак є і негатив. Це, зокрема, обезлюдненість сіл, монокультурне виробництво, низький розвиток тваринництва та інші ознаки, що притаманні крупномасштабному виробництву. Ці аспекти розвитку аграрного виробництва на стику епох ми тільки назвали, однак їх слід досліджувати в інших публікаціях та за іншими напрямками ведення наукових пошуків.

Ми же повернемося до складових нашої теми, а саме: обсягів виробництва аграрної продукції за категоріями господарств Львівщини. В таблиці 3 представлена

така інформація. Наведені дані показують, що при переході від однієї епохи аграрного господарювання (соціалістичної, 1990 р.) до епохи ринкових відносин у системі АПК (1995 р. і наступні роки) відбулись та відбуваються кардинальні зміни в обсягах виробництва продукції сільського господарства як у галузевому виміру, так і в розрізі окремих форм господарювання. Розвиток цих двох тенденцій при переході від однієї епохи господарювання до іншої характеризувався і характеризується різними числовими величинами як в абсолютних, так і відносних показниках. Так, скажімо, коли у 1990 р. було вироблено продукції сільського господарства (в постійних цінах 2010 р.), млн. грн.: всього 10352,1, у тому числі сільськогосподарськими підприємствами 5001,4; і господарствами населення 5350,7, що у відсотковому обчисленні становили: 48,3; 51,7, то у 2016 р. ці показники відповідно склали: 9255,4; 3320,5; 5934,9; 35,9 і 64,1.

Таблиця 3

Продукція сільського господарства за категоріями господарств Львівської області (у постійних цінах 2010 р.), млн. грн

Продукція	Роки								2016 у % до	
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	1990	2015	
Продукція сільського господарства усіх категорій господарств	10352,1* 100,0**	6920,8 100,0	6971,6 100,0	7129,7 100,0	7370,8 100,0	9024,9 100,0	9255,4 100,0	89,4 –	102,6 –	
з них сільськогосподарські підприємства	5001,4 48,3	2125,2 30,7	679,8 9,8	738,8 10,4	1862,2 25,3	3045,0 33,7	3320,5 35,9	66,4 -12,4	109,0 +1,8	
господарства населення	5350,7 51,7	4795,6 69,3	6291,8 90,2	6390,9 89,6	5508,6 74,7	5979,9 66,3	5934,9 64,1	110,9 +12,4	99,2 -2,2	
у тому числі рослинництва	4818,8 46,5	3559,2 51,4	3504,4 50,3	3489,5 48,9	3802,2 51,6	5471,5 60,6	5768,3 62,3	119,7 +15,8	105,4 +1,7	
з них сільськогосподарські підприємства	2933,3 28,3	1415,5 20,5	522,7 7,5	493,6 6,9	1034,1 14,0	2065,9 22,9	2302,5 24,9	78,5 -3,4	111,5 +2,0	
господарства населення	1885,5 18,2	2143,7 30,9	2981,7 42,8	2995,9 42,0	2768,1 37,6	3405,6 37,7	3465,8 37,4	183,8 +19,2	101,8 -0,3	
тваринництва	5533,3 53,5	3361,6 48,6	3467,2 49,7	3640,2 51,1	3568,6 48,4	3553,4 39,4	3487,1 37,7	63,0 -15,8	98,1 -1,4	
з них сільськогосподарські підприємства	2068,1 20,0	709,7 10,3	157,1 2,2	245,2 3,4	828,1 11,2	979,1 10,9	1018,0 11,0	49,2 -9,0	104,0 +0,1	
господарства населення	3465,2 33,4	2551,9 38,3	3310,1 47,5	3395,0 44,7	2740,5 37,2	2574,3 28,5	2469,1 26,7	71,3 -6,7	95,9 -1,8	

Примітки: * чисельник – вартість продукції сільського господарства, млн. грн;
**знаменник – структура продукції сільського господарства в розрізі категорій господарств, %.

Отже, сільськогосподарським виробникам Львівщини за досліджуваний період не вдалося досягти обсягів виробництва валової аграрної продукції до – реформеного рівня (1990 р.) колишньої соціалістичної епохи господарювання.

Неабиякий інтерес представляють показники валового виробництва за окремими категоріями господарств та в розрізі аграрних галузей – рослинництва і тваринництва. Виробництво рослинницької продукції характеризувалося як у бік збільшення, так і

зменшення. Особливо ці зміни проявилися за групами окремих форм господарювання. Так, зокрема, починаючи із 1990 р., сільськогосподарські підприємства знижували об'єми виробництва продукції і в 2005 р. питома вага виробленої продукції цієї галузі складала всього 6,9 % у загальних її обсягах. З 2010 р. відбуваються процеси збільшення виробництва рослинницької продукції з 14,0 % до 24,9 % у 2016 р. Виробництво продукції рослинництва господарствами населення характеризується зворотніми процесами, починаючи з 1990 р. і продовжуючи до 2000 р. відбуваються зміни в бік збільшення, а з 2005 р. – навпаки в бік зменшення.

Щодо виробництва аграрної продукції господарствами населення. В загальних обсягах виробництва продукції цієї галузі спостерігається динамічне зменшення як в абсолютних, так і відносних вимірах. У розрізі окремих категорій господарств спостерігаються дещо відмінні тенденції. Тут показники характеризуються як спільністю, так і відмінністю ознак. Спільністю цих форм господарювання в цих напрямках є те, що вони не досягли рівномірного рівня валового виробництва продукції на протязі досліджуваних років рівня минулої епохи (1990 р.). Позитивним явищем тут є те, що сільськогосподарські підприємства, починаючи з 2005 р., повільно, однак динамічно нарощують темпи збільшення виробництва продукції. Водночас господарства населення, хоча значно більше виробляють тваринницької продукції, ніж сільськогосподарські підприємства, однак це збільшення не сприяло зростанню питомої ваги в загальних обсягах виробництва аграрної продукції у Львівській області.

Для поглиблення суті аналізу виробництва аграрної продукції використовують ряд інших показників, серед яких, на наше переконання, особливе значення мають індекси. В економічній літературі індекс трактується, як: «Відносний показник, що характеризує зміни в часі або в просторі соціально-економічного явища. Визначається співвідношенням розглядуваних величин. Виражається в частках одиниці» [6, с. 169]. Враховуючи важливість цих показників у процесах наших досліджень за обраною темою, нами представлено індекси продукції сільського господарства за категоріями господарств Львівщини в таблиці 4.

Наведені показники дають підстави стверджувати, що при переході від однієї епохи господарювання до іншої змінюються індекси сільськогосподарської продукції як у розрізі категорій господарств, так і в галузевому представленні.

Таблиця 4

Індекси сільськогосподарської продукції за категоріями господарств Львівщини, %

Продукція	Роки								2016 у % до	
	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2016	1991	2015	
Продукція сільського господарства усіх категорій господарств	90,9	92,3	108,3	98,5	95,7	97,1	102,6	+11,7	+5,5	
з них сільськогосподарські підприємства	81,7	80,8	81,4	107,7	103,4	95,0	109,0	+27,3	+14,0	
господарства населення	99,6	98,6	112,4	97,5	93,4	98,1	99,2	-0,4	+1,1	
у тому числі рослинництва	80,8	98,7	118,6	92,9	91,5	96,3	105,4	+24,6	+9,1	
з них сільськогосподарські підприємства	78,3	78,1	83,9	95,5	97,5	93,7	111,5	+33,2	+17,8	
господарства населення	84,6	119,5	127,9	92,5	89,5	97,9	101,8	+17,2	+9,2	
тваринництва	99,8	86,4	99,6	104,4	100,6	98,3	98,1	+1,7	-0,2	
з них сільськогосподарські підприємства	86,5	86,7	74,0	144,7	111,8	97,9	104,0	+17,5	+6,1	
господарства населення	107,7	86,4	101,3	102,4	97,7	98,4	95,9	-11,8	-2,5	

При цьому характерними ознаками цих величин є те, що у 2016 р. як у порівнянні з даними 1991 р., такі 2015 р. зміни індексів носять в основному позитивний характер (за виключенням індексів господарств населення продукції тваринництва і деякого зменшення індекса тваринницької продукції в цілому по всіх категоріях господарств). Одночасно зауважимо, що наведена інформація дає підстави стверджувати, що темпи зростання виробництва аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами є значно вищі, ніж вони спостерігаються у господарств населення. Такі тенденції, на наше переконання, будуть спостерігатися і надалі, що обумовлюється відновленням процесів діяльності крупних господарських формувань та нарощуванням використання їхнього виробничого потенціалу в аграрному виробництві.

Отож, індекси аграрної продукції епохи соціалізму і епохи ринкових відносин характеризуються як спільними, так і відмінними ознаками. А це, у свою чергу, вказує як на спорідненість аграрного виробництва, так і їх відмінність на стику епох.

Кожна епоха характеризується певним рівнем використання земельних угідь і відображається у цілому комплексі різноманітних показників, важливе значення серед яких належить показникам виходу вартості валової аграрної продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Цей комплексний показник втілюється у двох важливих складових – сільськогосподарських угіддях і валовій продукції та обчислюється за річними даними розвитку аграрної економіки. Крім цього додамо, що цей показник визначається на основі використання постійних цін, у наших дослідженнях це постійні ціни 2010 р.

Таблиця 5

Виробництво аграрної продукції у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь господарськими формуваннями Львівщини (у постійних цінах 2010 р.), тис. грн

Продукція	Роки								2016 у % до	
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	1990	2015	
Аграрна продукція господарств усіх категорій	819,6	581,7	588,8	658,2	697,1	873,4	896,8	109,4	102,7	
сільськогосподарські підприємства	446,9	268,0	98,2	225,1	691,7	1106,0	114,6	249,4	100,8	
господарства населення	3720,9	1209,2	1278,3	846,5	698,9	788,8	808,4	21,7	102,5	
Продукція рослинництва										
Господарства усіх категорій	381,5	299,2	296,0	322,1	359,6	529,5	558,9	168,8	105,6	
сільськогосподарські підприємства	262,1	178,5	75,5	150,4	384,1	750,4	772,9	294,9	103,0	
господарства населення	1311,2	540,5	605,8	396,8	351,2	449,2	472,1	36,0	105,1	
Продукція тваринництва										
Господарства усіх категорій	438,1	282,5	292,8	336,1	337,5	343,9	337,9	77,1	98,3	
сільськогосподарські підприємства	184,7	89,5	22,7	74,7	307,6	355,6	341,7	185,0	96,1	
господарства населення	2409,7	668,7	672,5	449,7	347,7	339,6	336,3	13,9	99,0	

Інформація щодо виробництва аграрної продукції у Львівській області з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь представлена в таблиці 5. Порівнюючи наведені показники, що досягненні за окремі роки двох епох, можна пересвідчитися,

що за досліджувані періоди відбулись певні позитивні зміни. При цьому спостерігаються розвиток двох тенденцій у протилежних напрямках, а саме: сільськогосподарські підприємства нарощують темпи зростання виробництва продукції з 446,9 тис. грн. у 1990 р. до 1114,6 тис. грн. у 2016 р., або це зростання становило 249,4 %; натомість господарства населення характеризувались зниженими показниками, які відповідно становили: 3720,9; 808,4 і 21,7. Аналогічні зміни відбулись в розрізі основних галузей аграрного виробництва – рослинництві і тваринництві.

Наведені дані показують, що крупні господарські формування (сільськогосподарські підприємства) більш інтенсивніше і ефективніше використовують сільськогосподарські угіддя. І це обумовлено об'єктивними умовами, адже в їх розпорядженні є потужна сільськогосподарська техніка, вони використовують прогресивні технології виробництва аграрної продукції та її переробки, застосовують передові форми організації і оплати праці, мають надійні ринки збуту виробленої продукції тощо. Щодо господарств населення. Тут ситуація дещо інша: рівень технічної оснащеності низький, відсталі форми організації технологічних і управлінських процесів виробництва продукції, значна трудомісткість виробництва, утрудненість збуту виробленої продукції і, основне, значне використання праці непрацевдатного населення та інші.

Висновки і пропозиції. Отже, кожна епоха господарювання в аграрному виробництві характеризується своїми специфічними особливостями розвитку. У сучасних умовах і на найближчу перспективу будуть продовжуватися процеси розширення діяльності сільськогосподарських підприємств і скорочення виробництва господарствами населення. І ці процеси будуть розвиватися постійно і динамічно. Однак це не означає, що крупні підприємства це кінцева мета реформувань в умовах розвитку епохи ринкових відносин. З цього приводу заслуговують на увагу слова І. Франка, який стверджував, що: «великі господарства не остаточна межа, а швидше початок розвитку» [11, с. 417]. І це слід враховувати у проведенні подальших наукових досліджень за обраною темою.

1. Васьківська К. Трансформування та ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств: фінансово-економічний аналіз. Монографія / К. Васьківська, С. Копач, В. Прокопишак. – Львів: Видавництво «Ліга-Прес», 2010. – 216 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.:... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. За кращий розподіл землі. Виклик аграрної реформи. – Львів: Свічадо, 1998. – 64 с.
4. Зубар І.В. Розвиток малих форм господарювання в регіоні / І.В. Зубар // Економіка АПК, № 11, 2014. – С. 106 - 114.
5. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
6. Лупенко Ю.О. Розвиток підприємництва і кооперації інституціональний аспект: моногр. / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. та інші]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. – 430 с.
7. Месель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України (результати, проблеми вирішення) / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК, №1, 2012. – С. 13-23.
8. Саблук П.Т. Агроекономічні трансформації в Україні: напрями і перспективи розвитку: монограф. / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. – 372 с.

9. Сільське господарство Львівської області, Статистичний збірник / За ред. Г. Корисько. – Львів, 2017. – 184 с.
10. Статистичний щорічник Львівської області / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2017. – 150 с.
11. Франко І. Селянство й соціальне питання / І. Франко // Збір. Творів: у 50 т. Т.44, кн. 2: Економічні праці (1888 - 1907). – К.: Наук. думка, 1985. – С. 410-418.
12. Шубравська О.В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України: чинник зростання / О.В. Шубравська // Економіка АПК, №5, 2015. – С. 5-11.
13. Шулський М.Г. Сила землі у творчості Івана Франка /М.Г. Шулський// Розвиток сільських територій. Земельна реформа [Текст]: зб. наук. праць економістів-аграрників / В.В. Юрчишин, Р.І. Тринько, Ю.Е. Губені та ін.; за ред. голови Львівської аграрної палати, д.е.н., професора Музики П.М. – Львів: СПОЛОМ, 2012. – С. 249-257.

DEVELOPMENT OF AGRARIAN PRODUCTION AT THE JUNCTION OF EPOCHS

Mykola Shulskyi

Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskij, Lviv, Ukraine

The article analyzes the development of agrarian production of Lviv region at the junction of two epochs of economic activity: the socialist, which was published and presented in this publication by the data for 1990 and the formation of market relations, which came after the collapse of the Soviet Union and functions in the present conditions.

In the era of socialism, the prevailing land area was located in agricultural enterprises and insignificant - in households. With the beginning of the era of market formations, the situation is fundamentally changing - land is growing in small farms and decreasing in large. In recent years there has been a tendency in the opposite direction (Table 2).

Concerning the production of agrarian products (tables 3, 4 and 5). In the past epoch and in the era of market transformations, more than half of agricultural production was produced and produced by households. However, after 2000 there were tendencies in reducing production volumes by these farms and increasing its production by agricultural enterprises. How long will these changes take place? We believe that in the current and near future, such pace of change will be maintained. But what will happen in the more distant future, then for this purpose it is necessary to continue the research taking into account the influence of various factors, both internal and external, on the development of agrarian production.

Key words: agrarian production, development, epoch, land, land, agricultural enterprises, households, gross products, categories of farms.

УДК 339.137.2

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ТА ЧИННИКИ ЇЇ ЗРОСТАННЯ

Зорина Юринець¹, Ростислав Юринець², Леся Гнилянська²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zoryna_yur@ukr.net

²Національний університет «Львівська політехніка»
79000, м. Львів, вул. Степана Бандери, 12,
E-mail: rr12345@ukr.net, lgnylanska@gmail.com

Проведене емпіричне дослідження виявлення чинників конкурентоспроможності та перешкод інноваційній діяльності, визначення сили впливу окремих умов на процес впровадження інновацій на підприємствах. Запропоновано на цій основі класифікації чинників конкурентоспроможності, явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди та загрози створення інноваційних розробок, умов функціонування національного середовища й інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, чинники, конкурентоспроможність, перешкоди, явища, події, ситуації.

Постановка проблеми. Питання підвищення конкурентоспроможності постійно перебувають у полі зору економістів, оскільки їх вирішення та втілення у практику зумовлюють ґрунтовність ухвалення управлінських рішень на різних рівнях управління та національної економіки. Належне дослідження проблем підвищення конкурентоспроможності сприяє формуванню та збалансованому розвитку усіх сфер і галузей економіки.

Створення інноваційної економіки, нової концепції науково-технічного розвитку пов'язане насамперед з інтенсифікацією інноваційних процесів. Якщо країна має намір підвищити власну конкурентоспроможність, їй потрібно створити умови переходу до інноваційної фази розвитку та зумовити пришвидшення розроблення і впровадження передових науково-технічних досягнень. Конкурентоспроможність країни потрібно розглядати у тісному взаємозв'язку із чинниками, які мають вплив на її підвищення, зокрема інвестиції в технології, якість бізнес-середовища й інфраструктури, структура економіки, характер і ефективність інститутів. Важливо виявляти головні чинники, які обумовлюють процес підвищення конкурентоспроможності з метою підсилення ефективності застосування наявного потенціалу розвитку та виявлення перешкод на шляху зростання конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності розглядалися у працях багатьох науковців, зокрема А.І. Амоші [4], В.Е. Новицького [4], Н.Л. Фролової [4], Л.І. Федулової [3], В. Гайдука, С. Клименко та ін. Серед вітчизняних учених, які зробили чималий внесок у вирішення питань управління

інноваційними процесами, варто відзначити В.М. Геєця[2], Я.Б. Базилока[1], Н.М. Іванченко, В.П. Семиноженко[2] та ін. Питання впливу чинників конкурентоспроможності та інноваційних процесів на зростання економіки, організації процесу підсилення конкурентоспроможності, методологічного забезпечення цих питань перебували у полі зору зарубіжних мислителів М. Дан [6], М. Доллар[5], Е. Волф [5].

Невирішені частини проблеми. Потребують подальшого вивчення теоретико-методологічні засади та емпіричні дослідження конкурентоспроможності, виявлення чинників і перешкод, що мають суттєвий вплив на проведення інноваційної діяльності в країні. Актуальною на сьогодні є також проблема розроблення класифікації чинників конкурентоспроможності, явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди та загрози створення інноваційних розробок, умов функціонування національного середовища й інноваційного розвитку для обґрунтування необхідності пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності України.

Метою дослідження є проведення емпіричного дослідження для виявлення чинників конкурентоспроможності та перешкод інноваційній діяльності, визначення сили впливу окремих умов на процес впровадження інновацій на підприємствах, розроблення на цій основі класифікації чинників конкурентоспроможності, явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди та загрози створення інноваційних розробок, умов функціонування національного середовища й інноваційного розвитку.

Основні результати дослідження. Поняття «конкурентоспроможність національної економіки» має як відносне, так і суб'єктивне значення. У міру плину часу різне значення цього поняття пов'язують із окремими чинниками конкурентоспроможності країни і на різних рівнях її розвитку. У визначеннях зарубіжних науковців [5, 6], конкурентоспроможність включає не тільки традиційні кількісні показники, але й якісні чинники, пов'язані зі структурою економіки, технічним прогресом, функціонуванням ринків продукції та факторів виробництва.

Питання чинників підвищення конкурентоспроможності, розвитку інноваційної конкурентоспроможності та конкурентних переваг постають у полі зору різних учених з найрізноманітніших сторін. Вітчизняні економісти В.М. Геєць, В.П. Семиноженко[2], Л.І. Федулова [3], А.І. Амоша, В.Е. Новицький, Н.Л. Фролова [4] обґрунтовують думку, що одним із ключових чинників досягнення успіху у сфері інноваційного розвитку є рівень розвитку інноваційної інфраструктури. Необхідність врахування змін у механізмі конкуренції на підставі інновацій розглядалися у працях В.М. Геєця, Я.Б. Базилока [1].

Чинник конкурентоспроможності— це явища, події та ситуації, які постають рушійною силою, зумовлюють розвиток процесів і, як наслідок, приводять до трансформації рівня конкурентоспроможності досліджуваного об'єкта [7].

Для виявлення чинників конкурентоспроможності та перешкод, які мають вплив на інноваційну діяльність підприємств, було проведено експертне дослідження з використанням методу Дельфі, яке здійснювалось весною 2015 року. Це дало змогу визначити силу впливу окремих умов (перешкод, чинників, засобів, здатності організації) на процес впровадження інновацій на підприємствах.

Експертне опитування було проведене у двох раундах для досягнення статистичної сумісності відгуків учасників панелі (експертів). У дослідженні брало участь 65 респондентів (у першому турі) та 60 експертів у другому і охоплювало

західний регіон. Через складність і багатогранність обраної сфери та задуму дослідження було вирішено включити до групи експертів керівників підприємств, співробітників сектору адміністрації обласного рівня, консультантів у сфері інноваційного управління, наукових працівників, які спеціалізуються на інноваційних питаннях.

Етап збору й узгодження думок фахівців, коли учасники отримали електронною поштою анкету дослідження, передбачав дві фази: 1) статистичний аналіз зібраних анонімних, індивідуальних результатів і формування попередньої пропозиції за ступенем важливості; 2) передача учасникам по електронній пошті, упорядкованих і вже зібраних результатів попередньої фази дослідження та модифікованого опитувальника (анкети) із коментарями, для перегляду своїх попередніх відгуків та подання результатів у вигляді коментарів і висловлювань. Якщо експерти не внесли принципових змін у відповідях, варто припускати, що було досягнуто задовільний рівень відповідності думок експертів та дійти завершення процесу опитування респондентів.

Для оцінювання узгодженості думок експертів і визначення достовірності експертних оцінок обчислювався коефіцієнт конкордації Кенделла, який склав більше 0,6, отже можна говорити про певну узгодженість і достовірність думок експертів.

У дослідженні брало участь 65 респондентів (у першому турі) та 60 експертів у другому і охоплювало західний регіон. Експерти оцінювали силу впливу чинників, виявлених на основі проведеного дослідження за шкалою Лайкерта від 1 – «відсутність впливу» до 5 – «дуже сильний вплив».

Усі чинники були розподілені на чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, як перешкоди для проведення інноваційної діяльності. Для чинників вказана середня вага, яка отримана у випадку ранжування (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники внутрішнього середовища, які перешкоджають інноваційній діяльності підприємств (авторська розробка)

№	Чинник, перешкода	Вага чинника
1	Відсутність власних фінансових ресурсів	0,16
2	Низька інноваційна інтенсивність, активність в процесі здійснення інноваційної діяльності	0,15
3	Відсутність ринкових можливостей втілення інновацій	0,14
4	Відсутність інноваційної стратегії	0,12
5	Низька абсорбційна здатність (наявність організаційних процедур, завдяки яким організації набувають, освоюють і перетворюють доступні знання)	0,11
6	Нерозвинутість комунікаційних зв'язків між підрозділами, відділами	0,09
7	Слабка підтримка членів управлінської команди	0,07
8	Відсутність працівників відповідної кваліфікації	0,06
9	Нерозвинутість системи маркетингу	0,05
10	Низький рівень диверсифікації діяльності	0,03
11	Перешкоди структурного характеру (високий рівень формалізації, централізації)	0,02

Найбільш вагомою внутрішньою перешкодою інноваційній діяльності підприємств виявлено відсутність власних фінансових ресурсів. Для підприємств в

сучасних нестабільних економічних умовах складністю є отримання інвестицій, кредитів, а власні ресурси вкрай обмежені. Така ситуація впливає на зниження інноваційної активності підприємств, інтенсивності інноваційної діяльності, яка притаманна для більшості вітчизняних підприємств.

Найбільш вагомими зовнішніми перешкодами інноваційній діяльності підприємств виявлено високий рівень банківських процентів за кредитами, складна та малоефективна система оподаткування, що пов'язано із відсутністю зацікавлення державних органів у стимулюванні інноваційної діяльності, непростими політико-економічними умовами, що склались в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Чинники зовнішнього середовища, які перешкоджають інноваційній діяльності підприємств (авторська розробка)

№	Чинник, перешкода	Вага чинника
1	Високий рівень банківських процентів за кредитами	0,19
2	Складна та малоефективна система оподаткування	0,17
3	Відсутність потрібної бази та структур для трансферу технологій та відповідної інформації	0,15
4	Високий рівень поточної конкуренції	0,12
5	Відсутність потреби впровадження інновацій	0,10
6	Зростання вартості матеріальних ресурсів, технологій, енергоносіїв	0,09
7	Відсутність сильних зв'язків між науково-дослідним сектором, що створює інновації та промисловим сектором	0,08
8	Зниження купівельної спроможності населення	0,05
9	Нерозвиненість мережі інфраструктури підтримки підприємництва	0,03
10	Недостатнє стимулювання підприємництва до використання інноваційних технологій	0,02
11	Несподівана зміна керівництва, рейдерство	0,01

Кожен із вказаних чинників і перешкод робить свій внесок у зниження процесу розроблення та впровадження інновацій. Тобто, у процесі формування моделі інноваційного процесу потрібно усі ці перешкоди враховувати, щоб з часом вони не переросли у загрози.

Сьогодні стабільний розвиток національного господарства, соціально-економічних систем (країни, регіону/галузі) залежить від багатьох чинників. Оскільки ступінь впливу чинників та їхню зміну виміряти складно, то усі існуючі класифікації економістів мають доволі умовний характер.

На підставі проведеного дослідження запропоновано класифікувати чинники конкурентоспроможності за критеріями, які подані у табл. 3.

Таблиця 3

Класифікація чинників конкурентоспроможності (авторська розробка)

Ознака	Види
Характер дії	Стимулювання (підвищення, позитивна дія), стримуючі (зниження, негативна дія)
Значимість впливу	Суттєві, несуттєві
Значення чинників для формування конкурентної переваги	Основні, другорядні
Направленість виникнення	Одновекторні, багатовекторні

Рівень залежності	Високий рівень, низький рівень, взаємозалежність
Наявність дії	Постійні, тимчасові
Період дії	Минуле, сучасне, майбутнє
Протяжність (тривалість) дії	Довготермінові, середньотермінові, короткотермінові
Однорідність дії	Однорідні, неоднорідні
Міра та сила впливу на конкурентоспроможність	Слабкий вплив, опосередкований вплив, середньої сили, сильний вплив
Середовище дії, місце виникнення	Внутрішні (ендогенні), зовнішні (екзогенні), комбіновані
Внутрішні чинники конкурентоспроможності	Мегарівень, макрорівень, мезорівень, мікрорівень
Характер змін	Статичні, динамічні
Міра взаємообумовленості	Первинні чи незалежні, вторинні чи похідні
Змога виміру	Кількісні, якісні
Ступінь урегульованості	Нерегульовані, слабо регульовані, умовно регульовані
Ступінь контролювання	Неконтрольовані, частково контролювані, мало контролювані, контролювані
Рівень управлінських рішень	Стратегічні, тактичні
Можливість передбачення, прогнозування	Прогнозовані, випадкові чи непередбачувані
Передбачуваність	Детерміновані, стохастичні, невизначені
Зв'язок з економічним циклом	Циклічні, не циклічні
За інноваційним потенціалом і функціональністю	Науково-технічні, соціальні, інформаційні, фінансові, виробничі, організаційно-управлінські, економічні, інституційні

Таким чином, удосконалена і доповнена класифікація чинників конкурентоспроможності дає можливість повніше й інформативніше розкрити зміст конкурентоспроможності економіки, види чинників впливу, виявити взаємозв'язки й особливості формування, подати однозначне визначення об'єкту дослідження, дослідити умови функціонування та розвитку економічних суб'єктів, формування та зміцнення конкурентних переваг, показники та методи оцінювання конкурентоспроможності, зменшити загрози та проблеми вітчизняних підприємств, що перешкоджають їхньому розвитку; визначити стратегічні, тактичні, оперативні напрями управління та розвитку конкурентоспроможності підприємств.

Також запропоновано класифікацію явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди, загрози створення інноваційних розробок (див. табл.4).

Таблиця 4

Класифікація явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди та загрози створення інноваційних розробок (авторська розробка)

Класифікаційна ознака	Види явищ, ситуацій і подій, що уможливають загрози створення інноваційних розробок
Належність до країни функціонування суб'єкта управління	Зовнішні (за межами країни) Внутрішні (у межах країни)
Рівень виникнення	Суб'єкта управління (мікрорівень) Галузеві (групові) Міжгалузеві Регіональні

	Державні Світові (глобальні)
Сфера походження	Соціально-політичні Адміністративно-законодавчі Виробничі Комерційні Фінансові Природно-екологічні Демографічні Геополітичні
Причини виникнення	За невизначеністю щодо майбутнього За браком інформації Суб'єктивні
Ступінь системності	Системні Несистемні (унікальні)
Можливість прогнозування	Прогнозовані Частково прогнозовані Не прогнозовані
Ступінь реалізації	Реалізовані Частково реалізовані Нереалізовані
Час для ухвалення рішення з антикризового управління	З наперед розробленою стратегією управління З ухвалення поточних рішень під час кризи
Вплив на діяльність суб'єкта управління	Такі, що руйнують суб'єкт управління Такі, що частково руйнують суб'єкт управління Такі, що неістотно впливають на суб'єкт управління

Вплив явища, події чи ситуації, що породжують загрози створення інноваційних розробок, на функціонування суб'єкта може призвести до руйнування суб'єкта управління як системи, часткове руйнування системи управління суб'єкта, можуть не мати суттєвого впливу на суб'єкт управління. Не варто розглядати перешкоди створення інноваційного продукту, як деякий статичний стан. Це процес, який має свій життєвий цикл і загальний розвиток. Перешкоди є закономірним явищем, і їх необхідно враховувати під час управління інноваційним процесом організації.

Під впливом дії важелів управління і регулювання, різних чинників виникають умови, які загалом стримують чи сприяють підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Водночас, це автоматично впливає на зміну підходів державного управління та регулювання з переключенням із адміністративних (жорстких) до ринкових (ліберальних).

Умови, за яких формується національне середовище, відбувається інноваційний розвиток суб'єктів господарювання можна класифікувати у залежності від підготовленості до інновацій, генезису інновацій, підґрунтя генезису інновацій і впливу чинників підвищення конкурентоспроможності, моделі та системи управління й регулювання національною економікою, інноваційної політики, рівня змін, новизни й інтенсивності, імпульсу до інновацій (табл. 5).

Таблиця 5

Класифікація умов функціонування національного середовища, інноваційного розвитку (авторська розробка)

Ознака	Характеристика та властивості
1. У залежності від підготовленості до інновацій	- суб'єктивні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, породжуються явищами, кардинальними змінами у системі державного регулювання й інноваційного розвитку), - об'єктивні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, породжуються можливостями в суспільстві, не пов'язані із кардинальними змінами у системі державного регулювання інноваційного розвитку країни).
2. Залежно від генезису інновацій	- організаційно-економічні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток з впливом на нього соціально-економічних чинників підвищення конкурентоспроможності), - інституційно-правові (умови та стан системи державного регулювання інноваційного розвитку та управління ним з виявленням інституційно-правових чинників підвищення конкурентоспроможності).
3. У залежності від підґрунтя генезису інновацій і впливу чинників підвищення конкурентоспроможності	- зовнішні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, пов'язані зі зовнішніми чинниками підвищення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку світового ринку), - внутрішні (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, пов'язані зі внутрішніми чинниками підвищення конкурентоспроможності й інноваційного розвитку внутрішнього ринку, інноваційної політики держави).
4. Відповідно до моделі, системи управління та регулювання національною економікою, інноваційної політики	- протекціоністські, активне втручання (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, визначаються змінами в системі державного регулювання інноваційного розвитку, пов'язані з підсиленням державних функцій для захисту національного ринку від недобросовісної конкуренції, збільшення експортного та зменшення імпортного потенціалу, формування сприятливого інноваційного середовища для вітчизняних організацій, налагодженням контролювання за ціноутворенням тощо), - конкурентні, меркантилістські, децентралізоване регулювання (умови та стан соціально-економічного середовища, у якому здійснюється інноваційна діяльність, визначаються змінами у системі державного регулювання інноваційного розвитку, пов'язані з усуненням органів державної влади від прямого втручання в інноваційні процеси, послабленням функцій контролювання на національному ринку, вимог до зовнішньоекономічної діяльності у разі завезення імпортової продукції та контролю за дотриманням норм в інноваційній сфері)
5. Залежно від рівня змін, новизни та інтенсивності, імпульсу до інновацій	- революційні (на підвищення конкурентоспроможності, умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток і вплив чинників, породжені радикальними (революційними) інноваціями), - еволюційні (на підвищення конкурентоспроможності, умови та стан соціально-економічного середовища, у якому відбувається інноваційний розвиток і вплив чинників, породжені еволюційними інноваціями).

Отже, є причина констатувати, що процес інноваційного розвитку, формування інноваційних стратегій мають різні умови, які визначають і змінюють стан соціально-

економічного середовища, інноваційної діяльності та систему підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки. Перешкоди, що виникають у діяльності суб'єктів господарювання, є звичним явищем і їх варто враховувати у випадку управління та розроблення інноваційних стратегій розвитку на всіх рівнях національної економіки.

Плавне подолання вітчизняною економікою фінансово-економічної кризи, потреба виходу на шлях стійкого, стабільного соціально-економічного зростання, зумовлюють потребу підвищення конкурентоспроможності економіки та переходу до інноваційної моделі розвитку. Водночас, процес підвищення конкурентоспроможності економіки повинен бути урегульованим і реалізованим із врахуванням комплексу чинників, перешкод, умов, що визначають напрямки його інтенсифікації та явищ, подій і ситуацій, що уможливають перешкоди, загрози створення інноваційних розробок. Врахування висвітлених у дослідженні головних аспектів, які мають вплив на конкурентоспроможність економіки, підприємств сприятиме підвищенню ефективності використання наявного потенціалу економічного розвитку України, дасть змогу виявляти перешкоди на шляху зростання її конкурентоспроможності та інноваційного розвитку.

1. Базилук Я. В. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : [монографія] / Я. Б. Базилук. – К. : НІСД, 2002. – 132 с
2. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 245 с.
3. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика: монографія / За ред. проф. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
4. Механізм переходу економіки України на інноваційну модель розвитку: [Монографія] / За ред. проф. О.І. Амоша. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості, 2002. – 108 с.
5. Dollar D. The Global Competitive/ D. Dollar, E. Wolf // Journal of International Economics, Oxford university press. – 2003. – №27(3-4). – P 199–220.
6. Dunn M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization/ M. Dunn // American Economic Review. – 1990. – №80. – P. 511–528.
7. Yurynets Z. Country's economic competitiveness increasing within innovation component / Z. Yurynets, V. Bayda, O. Petrukh // Economic Annals-XXI. – 2015. – №9-10. – P. 32-35.

THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY AND FACTORS OF ITS GROWTH

Zoryna Yurynets¹, Rostyslav Yurynets², Lesya Gnylyanska²

*¹IvanFrankoNationalUniversityofLviv,
ProspektSvobody 18, UA – 79008, Ukraine
E-mail: zoryna_yur@ukr.net*

*²Lviv PolytechnicNationalUniversity,
12StepanBanderast., UA – 79000, Ukraine
E-mail: rr12345@ukr.net, lgnylanska@gmail.com*

Empirical study of identification of competitiveness factors and barriers of innovative activity is conducted. The strength of certain conditions influence on the innovations process in enterprises is defined. Absence of own financial resources is the most substantial internal obstacle to innovative activity of enterprises. Complication for domestic enterprises is a receipt of investments, credits. Enterprises do not have the own resources. The most substantial external obstacles to innovative activity of enterprises are a high level of bank credit percents, difficult and ineffective system of taxation. The classification of competitiveness factors, phenomena, events and situations which create barriers and threats for the creation of innovative developments, operational modalities of the national environment and innovation development is proposed.

Keywords: innovations, factors, competitiveness, barriers, phenomena, events, situations.

УДК 330.14:519.862

ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД

Зоряна Артими-Дрогомирецька, Мирослав Дацко, Тарас Лагоцький

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

У статті здійснено економетричне моделювання формування людського капіталу України. Дослідження взаємозв'язків між показниками сфери формування людського капіталу України та головними макроекономічними показниками України показало, що ці показники є взаємозалежними. Тому для дослідження впливу показників сфери формування людського капіталу України на динаміку макроекономічних показників України варто застосовувати методологію економетричного моделювання з використанням симультаивних моделей (систем одночасних рівнянь). Для оцінювання параметрів симультаивної моделі сфери формування людського капіталу України як інструментальні змінні взято усі екзогенні змінні моделі, а саме: частка витрат на освіту у загальних урядових видатках; співвідношення учні/вчителі; частка постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України; валовий внутрішній продукт України. Провівши аналіз показників адекватності та точності побудованої симультаивної моделі сфери формування людського капіталу можна зробити висновок, що її можна використовувати для дослідження структури взаємозв'язків між головними показниками сфери формування людського капіталу України та прогнозування їхньої динаміки.

Ключові слова: людський капітал, формування людського капіталу, макроекономічні показники, симультаивна модель, економетричне моделювання, інструментальна змінна.

Постановка проблеми. Людський капітал є основним багатством країни та важливим чинником зростання економіки і соціального добробуту, він визначає рівень розвитку і конкурентоспроможність національної економіки. Для більш глибокого вивчення людського капіталу та ефективного управління ним є необхідним створення системи показників, яка адекватно оцінюватиме кількісні та якісні особливості формування людського капіталу. Аналіз праць науковців у сфері управління формуванням людського капіталу [1, 2, 3, 5, 11] показує, що людський капітал оцінювали по-різному на різних рівнях розвитку економіки, тому виникає необхідність у дослідженні впливу показників сфери формування людського капіталу України на динаміку макроекономічних показників України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитком теорії людського капіталу та розробками щодо реалізації її положень на практиці займалися такі закордонні вчені, як А. Амстронг, Г. Беккер, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж. С Міль, В. Петті,

Ф. Тейлор, У. Фішер, Т. Шульц, Й. Шумпетер та ін. У вітчизняній науковій літературі питанням сутності, структури, тенденцій та оцінки формування, розвитку та нагромадження людського капіталу присвячують свої праці такі науковці: В. Антонюк, В. Геєць, О. Головніна, О. Грішнова, Ж. Дерій, В. Лагутін, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, О. Макарова, А. Мерзляк, М. Осійчук, Л. Семів, О. Стефанишин, С. Шумська та ін.

Метою статті є побудова симульативної моделі, що дозволить показати зв'язки між ендегенними і екзогенними чинниками сфери формування людського капіталу України, на основі аналізу існуючих механізмів оцінювання величини людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Людський капітал є складним об'єктом для вивчення, оцінювання й управління на різних рівнях: як окремого індивіда, підприємства та економіки країни в цілому. Людський капітал – це здібності, відображені в освіті, досвіді, знанні. Людський капітал утілює ключові чинники успіху, які забезпечують конкурентну перевагу в сьогоденні й майбутньому [5, с. 278]. Об'єктивне та всебічне вивчення людського капіталу дає об'єктивну оцінку всього капіталу компанії, а також добробуту всього суспільства в цілому. Проте через складну природу цього ресурсу часто важко винайти для нього спосіб вимірювання.

Поняття «людський капітал» включає не тільки знання та вміння працівника, але й його мотивацію, лояльність, здатність працювати в колективі. До його трактування можна віднести такі якості працівника, як: розум, рівень інтелекту, надійність, досвід, енергійність, творчість, цілеспрямованість [10]. Людський капітал має здатність до формування та нагромадження в результаті навчання, професійної підготовки на робочому місці, набуття досвіду. Витрати у розвиток людського капіталу вважають інвестиціями у людський капітал, що приносять віддачу та є економічно доцільними [3, с. 17].

Вартість людського капіталу аналізують та оцінюють за допомогою різних підходів та інструментів на відповідних рівнях, зокрема: макrorівні, мезорівні, виробничому рівні, індивідуальному рівні працівника. Це призводить до виникнення труднощів під час визначення вартості людського розвитку, зокрема на рівні держави, можуть виникнути певні розбіжності в аналізі. Для проведення оцінювання людського капіталу необхідно визначити систему показників, які дають змогу всебічно дослідити усі аспекти формування та розвитку цієї сфери.

У сучасній статистиці поки не створено адекватної системи показників для оцінювання якості людського капіталу, тому пріоритетним завданням є розроблення деякого інтегрального (агрегованого) показника рівня розвитку людського капіталу [5, с. 281].

В Україні вивчення людського капіталу на даному етапі не має достатньо розвиненої науково-технічної і інформаційної бази, проте є необхідним. В статистичній практиці оцінювання людського капіталу здійснюють за допомогою таких показників [5, с. 281]: рівень грамотності; кількість вищих навчальних закладів на душу населення; кількість викладачів на душу населення; кількість студентів вищих навчальних закладів чоловічої і жіночої статі на душу населення; кількість дипломованих фахівців на душу населення; частка випускників ВНЗ у загальній кількості тих, хто поступив, серед чоловіків і жінок та ін. Ці показники мають специфічну методику розрахунку та різний рівень адекватності реальному стану людського капіталу. Проте для більшості з приведених характеристик властиві проблеми якості інформаційної бази розрахунку.

Для оцінювання людського капіталу у праці [10] запропоновано використовувати такі показники:

- у суспільній сфері: зростання населення; середня тривалість життя; динаміка працездатного населення; індекс споживчих цін.
- у сфері освіти: співвідношення учні/вчителі; кількість випускників ВНЗ; фінансування освіти.
- у сфері науки: підготовлено фахівців вищої кваліфікації; спеціалісти з науковими ступенями.

На нашу думку, для оцінювання формування та розвитку людського капіталу в Україні доцільно використовувати множину макроекономічних показників, які можна поділити на такі групи:

1) ендогенні показники сфери формування людського капіталу України:

- y_1 – кількість докторів наук в економіці України;
- y_2 – кількість кандидатів наук в економіці України;
- y_3 – середня очікувана тривалість життя при народженні (обидві статі);
- y_4 – частка витрат на освіту у ВВП;

2) екзогенні показники сфери формування людського капіталу України:

- x_1 – частка витрат на освіту у загальних урядових видатках;
- x_2 – співвідношення учні/вчителі;
- x_3 – частка постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України;
- x_4 – валовий внутрішній продукт України.

Група показників фінансового забезпечення (частка витрат на освіту у ВВП та частка витрат на освіту у загальних урядових видатках) відображає ставлення країни до освітнього процесу, зокрема до його фінансування. Вплив показників фінансового забезпечення здебільшого проявляється в середньо- та довгостроковому періодах. Уряд має дбати про розвиток освіти, якщо прагне, щоб країна досягла певного розвитку та посіла гідне місце серед рейтингу країн світу. Обидва показники (частка витрат на освіту у ВВП та частка витрат на освіту у загальних урядових видатках) є стимуляторами розвитку людського капіталу України, тобто зростання цих показників зумовить зростання також інтегрального показника.

Група показників наукового потенціалу (кількість кандидатів та докторів наук в економіці України) характеризує кількість висококваліфікованих фахівців у масштабах країни. Ці показники прямо пропорційно впливає на рівень людського капіталу: збільшення кількості фахівців вищої кваліфікації призведе до підвищення рівня розвитку людського капіталу. Показники наукового потенціалу є показниками-стимуляторами та важливими для подальшого розвитку держави в усіх сферах, оскільки кандидати та доктори наук виступають джерелом практичних знань, навичок та ідей. Вони після детального аналізу можуть внести покращення у будь-який соціально-економічний процес, що передбачає певні затрати часу та навички. Також вони мають можливість накопичувати знання та передавати їх молодим спеціалістам, що сприяє прискоренню та полегшенню процесу накопичення та оновлення знань в усіх видах діяльності.

Показник рівня розвитку освіти (співвідношення учні/вчителі) характеризує можливості передачі знань та показує кількість учнів, що припадає на одного вчителя. Показник опосередковано характеризує якість освіти: чим менше учнів припадає на одного вчителя, тим більше уваги учитель може приділити кожному

учневі, як наслідок, рівень знань буде вищим. Цей показник є показником-дестимулятором, тобто має обернений вплив на показник людського капіталу.

Група демографічних показників (частка постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України; середня очікувана тривалість життя при народженні (обидві статі)) характеризує демографічну структуру населення. Показник «частка постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України» впливає на людський капітал опосередковано (є показником-дестимулятором), зокрема, чим більшою є частка людей похилого віку, тим більше ресурсів необхідно для їхнього утримання (у вигляді пенсій, витрат на охорону здоров'я тощо).

Статистичні дані про макроекономічні показники системи формування та розвитку людського капіталу отримані на основі відкритих даних Комітету статистики України [8] та Світового банку [9].

На нашу думку, процес дослідження динаміки показників сфери формування людського капіталу України включає такі етапи:

1. Вибір макроекономічних показників та показників сфери формування людського капіталу України, які будуть включені в модель, та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ними.

2. Дослідження взаємозв'язків між показниками сфери формування людського капіталу України та іншими макроекономічними показниками.

3. Побудова симульативної моделі сфери формування людського капіталу, а також перевірення її на адекватність та точність.

4. Прогнозування динаміки цих показників сфери формування людського капіталу України.

Дослідження взаємозв'язків між показниками сфери формування людського капіталу України та головними макроекономічними показниками України показало, що ці показники є взаємозалежними. Тому для дослідження впливу показників сфери формування людського капіталу України на динаміку макроекономічних показників України варто застосовувати методологію економетричного моделювання з використанням симульативних моделей (систем одночасних рівнянь). Симульативну модель подають як систему рівнянь, яка описує взаємну залежність між ендогенними та екзогенними змінними [4, с. 302; 6]. Необхідність застосування методології симульативного моделювання для дослідження впливу показників сфери формування людського капіталу України на основні макроекономічні показники полягає в тому, що у випадку дослідження взаємозв'язків між цими показниками за допомогою декількох багатofакторних кореляційно-регресійних моделей виникає зміщення отриманих оцінок через наявність взаємної залежності між цими змінними.

Симульативна модель сфери формування людського капіталу України відображає структуру взаємозв'язків між основними макроекономічними показниками та показниками сфери формування людського капіталу України. Систему взаємозв'язків між змінними симульативної моделі сфери формування людського капіталу України подано на рис. 1.

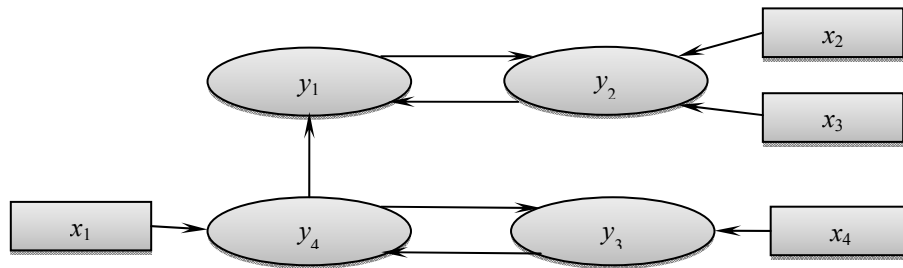


Рис. 1. Схема взаємозв'язків між змінними симулятивної моделі сфери формування людського капіталу України

Джерело: побудовано авторами.

Методом покрокового регресійного аналізу [4, с. 162] визначено, що остаточна симулятивна модель сфери формування людського капіталу України містить такі рівняння:

перше рівняння описує залежність кількості докторів наук в економіці України y_1 від кількості кандидатів наук в економіці України y_2 та частки витрат на освіту у ВВП y_4 :

$$y_{1t} = \alpha_{10} + \beta_{12}y_{2t} + \beta_{14}y_{4t} + \varepsilon_{1t};$$

залежність кількості кандидатів наук в економіці України y_2 від співвідношення учні/вчителі x_2 , частки постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України x_3 та кількості докторів наук в економіці України y_1 описується у другому рівнянні:

$$y_{2t} = \alpha_{20} + \alpha_{22}x_{2t} + \alpha_{23}x_{3t} + \beta_{21}y_{1t} + \varepsilon_{2t};$$

третє рівняння дає змогу дослідити вплив величини валового внутрішнього продукту України x_4 та частки витрат на освіту у ВВП y_4 на середню очікувану тривалість життя при народженні y_3 :

$$y_{3t} = \alpha_{30} + \alpha_{34}x_{4t} + \beta_{34}y_{4t} + \varepsilon_{3t};$$

у четвертому рівнянні симулятивної моделі сфери формування людського капіталу України описано залежність частки витрат на освіту у ВВП y_4 від частки витрат на освіту у загальних урядових видатках x_1 та середньої очікуваної тривалості життя при народженні y_3 :

$$y_{4t} = \alpha_{40} + \alpha_{41}x_{1t} + \beta_{43}y_{3t} + \varepsilon_{4t}.$$

Отже, побудована симулятивна модель дасть змогу дослідити взаємозв'язки між показниками сфери формування людського капіталу України та головними макроекономічними показниками.

Для оцінювання невідомих параметрів симулятивної моделі сфери формування людського капіталу України використано двокроковий метод найменших квадратів, який детально описаний в [4, 6]. Головна ідея цього методу полягає в тому, що ендогенні змінні, які містить права частина кожного рівняння, замінюють на інструментальні (допоміжні) змінні, які здебільшого обчислюють як лінійну комбінацію нестохастичних екзогенних змінних [4, с. 345-347].

Симулятивну модель в загальному вигляді запишемо так:

$$y_{1t} = \beta_{12}y_{2t} + \dots + \beta_{1m}y_{mt} + \alpha_{10} + \alpha_{11}x_{1t} + \alpha_{12}x_{2t} + \dots + \alpha_{1k}x_{kt} + \varepsilon_{1t};$$

$$y_{2t} = \beta_{21}y_{1t} + \dots + \beta_{2m}y_{mt} + \alpha_{20} + \alpha_{21}x_{1t} + \alpha_{22}x_{2t} + \dots + \alpha_{2k}x_{kt} + \varepsilon_{2t};$$

...

$$y_{mt} = \beta_{m1}y_{1t} + \dots + \beta_{m,m-1}y_{m-1,t} + \alpha_{m0} + \alpha_{m1}x_{1t} + \alpha_{m2}x_{2t} + \dots + \alpha_{mk}x_{kt} + \varepsilon_{mt}.$$

Припустімо, що i -те рівняння цієї моделі

$$y_{it} = \beta_{i1}y_{1t} + \dots + \beta_{i,i-1}y_{i-1,t} + \beta_{i,i+1}y_{i+1,t} + \dots + \beta_{im}y_{mt} + \alpha_{i0} + \alpha_{i1}x_{1t} + \dots + \alpha_{ik}x_{kt} + \varepsilon_{it}$$

переототожене. Тоді розглянемо у цьому рівнянні, наприклад, ендогенну змінну y_{1t} , яка залежить від випадкової величини ε_{it} , тобто є стохастичною.

Припустімо, що ми знайшли змінну, близьку до змінної y_{1t} в тому значенні, що вона сильно корелює із змінною y_{1t} , але не є корельованою із ε_{it} , тобто є нестохастичною. Таку змінну називають допоміжною (інструментальною) змінною. Допоміжну нестохастичну змінну знаходимо за допомогою методу найменших квадратів.

Зауважимо, що за допомогою двокрокового методу найменших квадратів можна знайти як оцінки параметрів усіх рівнянь моделі, так і оцінки параметрів окремого рівняння. Для оцінювання параметрів симульативної моделі сфери формування людського капіталу України як інструментальні змінні взято усі екзогенні змінні моделі, а саме: частка витрат на освіту у загальних урядових видатках; співвідношення учні/вчителі; частка постійного населення віком 60 років і старше у постійному населенні України; валовий внутрішній продукт України.

Для оцінювання невідомих параметрів симульативної моделі сфери формування людського капіталу України використано спеціалізований економетричний пакет EViews 9.5 (розробник: *Quantitative Micro Software*) [7].

Застосувавши двокроковий метод найменших квадратів, отримано такі оцінки невідомих параметрів симульативної моделі сфери формування людського капіталу (рис. 2-5):

$$y_{1t} = -227,048140 + 0,207561 y_{2t} - 368,420245 y_{3t}.$$

$$y_{2t} = 42895,112587 - 969,398434 x_{2t} - 1,992897 x_{3t} + 4,627611 y_{1t}.$$

$$y_{3t} = 70,488308 + 0,003459 x_{3t} - 0,655294 y_{4t}.$$

$$y_{4t} = -27,213994 + 0,577926 x_{1t} + 0,364985 y_{3t}.$$

Dependent Variable: Y1
Method: Two-Stage Least Squares
Date: 11/07/17 Time: 23:31
Sample (adjusted): 1997 2013
Included observations: 17 after adjustments
Instrument specification: X1 X2 X3 X4
Constant added to instrument list

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-227.0481	425.7418	-0.533300	0.6022
Y2	0.207561	0.013955	14.87376	0.0000
Y4	-368.4202	165.3112	-2.228647	0.0427

R-squared	0.985273	Mean dependent var	12457.29
Adjusted R-squared	0.983169	S.D. dependent var	2009.600
S.E. of regression	260.7152	Sum squared resid	951614.1
F-statistic	467.9660	Durbin-Watson stat	1.132791
Prob(F-statistic)	0.000000	Second-Stage SSR	998278.8
J-statistic	0.632819	Instrument rank	5
Prob(J-statistic)	0.728761		

DB = none WF = human capital (write disabled)

Рис. 2. Статистичні оцінки першого рівняння симультавної моделі

Джерело: розраховано авторами на основі [7, 8, 9].

Dependent Variable: Y2
Method: Two-Stage Least Squares
Date: 11/07/17 Time: 23:33
Sample (adjusted): 1997 2013
Included observations: 17 after adjustments
Instrument specification: X1 X2 X3 X4
Constant added to instrument list

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	42895.11	10590.31	4.050411	0.0014
X2	-969.3984	470.3547	-2.060994	0.0599
X3	-1.992897	0.874698	-2.278383	0.0402
Y1	4.627611	0.339047	13.64886	0.0000

R-squared	0.995446	Mean dependent var	71253.53
Adjusted R-squared	0.994395	S.D. dependent var	11122.45
S.E. of regression	832.6714	Sum squared resid	901344.2
F-statistic	945.0873	Durbin-Watson stat	1.096399
Prob(F-statistic)	0.000000	Second-Stage SSR	13536326
J-statistic	1.972302	Instrument rank	5
Prob(J-statistic)	0.160204		

DB = none WF = human capital (write disabled)

Рис. 3. Статистичні оцінки другого рівняння симультавної моделі

Джерело: розраховано авторами на основі [7, 8, 9].

Dependent Variable: Y3
 Method: Two-Stage Least Squares
 Date: 11/07/17 Time: 23:34
 Sample (adjusted): 1997 2013
 Included observations: 17 after adjustments
 Instrument specification: X1 X2 X3 X4
 Constant added to instrument list

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	70.48831	1.418688	49.68555	0.0000
X4	0.003459	0.000574	6.020682	0.0000
Y4	-0.655294	0.297394	-2.203453	0.0448

R-squared	0.823934	Mean dependent var	68.85118
Adjusted R-squared	0.798782	S.D. dependent var	1.287376
S.E. of regression	0.577482	Sum squared resid	4.668797
F-statistic	34.23753	Durbin-Watson stat	1.332247
Prob(F-statistic)	0.000004	Second-Stage SSR	3.681942
J-statistic	3.214157	Instrument rank	5
Prob(J-statistic)	0.200472		

DB = none WF = human capital (write disabled)

Рис. 4. Статистичні оцінки третього рівняння симультивної моделі

Джерело: розраховано авторами на основі [7, 8, 9].

Dependent Variable: Y4
 Method: Two-Stage Least Squares
 Date: 11/07/17 Time: 23:34
 Sample (adjusted): 1997 2013
 Included observations: 17 after adjustments
 Instrument specification: X1 X2 X3 X4
 Constant added to instrument list

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-27.21399	9.396419	-2.896209	0.0117
X1	0.577926	0.182766	3.162110	0.0069
Y3	0.364985	0.143872	2.536870	0.0237

R-squared	0.625210	Mean dependent var	5.713878
Adjusted R-squared	0.571669	S.D. dependent var	1.016052
S.E. of regression	0.664976	Sum squared resid	6.190706
F-statistic	12.12479	Durbin-Watson stat	1.468043
Prob(F-statistic)	0.000880	Second-Stage SSR	5.794797
J-statistic	7.451630	Instrument rank	5
Prob(J-statistic)	0.024093		

DB = none WF = human capital (write disabled)

Рис. 5. Статистичні оцінки четвертого рівняння симультивної моделі

Джерело: розраховано авторами на основі [7, 8, 9].

Проведемо економетричну інтерпретацію отриманих результатів. Про адекватність побудованої симультивної моделі сфери формування людського капіталу вказують значення відношення детермінації та скорегованих коефіцієнтів детермінації для кожного рівняння (табл. 1), які дають змогу порівняти економетричні моделі з різною кількістю факторних ознак та враховують зменшення ступенів свободи під час включення додаткових чинників у модель [4, 6]. Наприклад, скорегований коефіцієнт детермінації для першого рівняння дорівнює 0,9832, тобто 98,32 % дисперсії кількості докторів наук в економіці України пояснюють змінні, які включені у перше рівняння моделі.

Таблиця 1

**Показники адекватності та точності симультивної моделі
сфери формування людського капіталу України**

Рівняння	Ендогенна змінна	Відношення детермінації	Значення статистики Дарбіна-Уотсона	Автокореляція
1	y1t	0,985273	1,132791	відсутня
2	y2t	0,995446	1,096399	відсутня
3	y3t	0,823934	1,332247	відсутня
4	y4t	0,625210	1,468043	відсутня

Побудовано авторами на основі даних [8, 9].

Перевірку наявності автокореляції у симультивній моделі сфери формування людського капіталу здійснено за допомогою статистики Дарбіна-Уотсона (табл. 1), емпіричні значення якої вказують на відсутність автокореляції у множині ендегенних змінних з довірчою ймовірністю $p = 0,99$.

Оцінки усіх параметрів симультивної моделі сфери податкування України є статистично значущими з ймовірністю $p = 0,95$, на що вказують емпіричні значення t -статистики.

Висновки. Отже, проблеми формування та розвитку людського капіталу в Україні потребують детального дослідження, оскільки рівень його розвитку зумовлює ефективне продукування нових знань та застосування їх в економіці. Важливим аспектом оцінювання сфери формування людського капіталу в Україні є вивчення впливу на рівень розвитку людського капіталу різних екзогенних чинників, які прямо чи опосередковано визначають умови процесу накопичення та оновлення знань в усіх видах діяльності, що, в свою чергу, зумовлює підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Проведений аналіз показників адекватності та точності побудованої симультивної моделі сфери формування людського капіталу дає можливість зробити висновок, що її можна використовувати для дослідження структури взаємозв'язків між головними показниками сфери формування людського капіталу України та прогнозування їхньої динаміки.

1. Артими-Дрогомирецька З. Б. Моделювання оцінювання формування людського капіталу / З. Б. Артими-Дрогомирецька, Т. Б. Паляниця // Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: II Міжнародна науково-практична конференція, м. Кривий Ріг, 13 квітня 2017 р. : тези доп. – Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2017. – С. 15-18.

2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001. – 254 с.
3. Дерій Ж. В. Модифікація методів оцінювання людського капіталу / Ж. В. Дерій // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 15-22.
4. Здрок В. В. Економетрія [Текст] : підручник / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – К. : Знання, 2010. – 541 с.
5. Комір Л.І. Проблеми статистичного оцінювання людського капіталу / Л. І. Комір // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту "Нар. укр. акад.". – Х., 2014. – Т. 20. – С. 278-283.
6. Лук'яненко І. Г. Економетрика : [підручник] / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова. – К. : Знання, 1998. – 494 с.
7. Офіційна сторінка економетричного пакету Eviews [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eviews.com.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://worldbank.org>.
10. Павленко Л.І. Оцінювання вартості людського капіталу на рівні держави / Л.І. Павленко // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3738>.
11. Стефанишин О.В. Людський потенціал ринкової економіки України / О.В. Стефанишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/16_1/276_Stefanyshyn_16_1.pdf.

EVALUATION OF HUMAN CAPITAL FORMATION: ECONOMETRIC APPROACH

Zoriana Artym-Drohomyretska, Myroslav Datsko, Taras Lahotskyi

*Ivan Franko National University of L'viv
Prospect Svobody 18, UA-79008, Ukraine*

An econometric modeling of the estimation of the human capital formation in Ukraine is carried out in the article. The research of the relationships between the indicators of the human capital formation sphere in Ukraine and the main macroeconomic indicators of Ukraine showed that these indicators are interdependent. Therefore, to study the impact of indicators of the human capital formation in Ukraine on the dynamics of macroeconomic indicators in Ukraine, the methodology of econometric modeling along with simulative models (systems of simultaneous equations) should be used. To evaluate the parameters of the simulative model of the human capital formation sphere in Ukraine as instrumental variables, all exogenous variables are taken into account, namely: the share of education spending in general government expenditures; student/teacher ratio; the part of permanent population aged from 60 and elder in the constant population of Ukraine; the gross domestic product of Ukraine. Having analyzed the indicators of adequacy and accuracy of the constructed simulative model of human capital formation sphere, one can conclude that it can be used to study the structure of interconnections between the main indicators of the human capital formation sphere of Ukraine and the forecasting of their dynamics.

Key words: human capital, formation of human capital, macroeconomic indicators, simulative model, econometric modeling, instrumental variable.

УДК 338.2 (477):336.1

АНАЛІЗ ВПЛИВУ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У РОЗРІЗІ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ У 2006 -2016 РОКАХ

Максим Ваврін

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

Статтю присвячено аналізу впливу державного регулювання на економічну безпеку України через дохідну та видаткову частини державного бюджету за 2006-2016 роки. Розглянуто динаміку надходжень державного бюджету, а також проаналізовано видатки бюджету у розрізі видів економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, державний бюджет, державне регулювання, видатки державного бюджету, доходи державного бюджету, державне регулювання економічної безпеки, види економічної безпеки.

У сучасному світі жодна економічна система не може існувати без комплексного державного регулювання. Одним з шляхів зміцнення економічної безпеки виступають механізми її державного регулювання, як засобу досягнення та забезпечення суспільних цілей та відтворювального розвитку благ, для його існування. Отже, на нашу думку, державне регулювання економічної безпеки – це комплекс взаємопов'язаних дій та їх наслідків, спрямованих на забезпечення суспільними благами та досягнення суспільних цілей індивідом, домогосподарством, їх груповими об'єднаннями, підприємствами, галузями, регіонами, країнами та союзними утвореннями для досягнення власного стабільного відтворювального розвитку. Механізмами державного регулювання економічної безпеки є комплекс економічних та адміністративних заходів, які мають на меті отримання стійкої самовідтворювальної поступальної господарської системи в умовах нестабільного оточення. Серед відповідних механізмів важливу роль посідає фінансова та бюджетна політика держави. Тому, об'єктом дослідження в даній статті буде виступати бюджет України в перед- та післякризові періоди, а також періоди до та після російської військової агресії.

Важливу роль у регулюванні рівня економічної безпеки відіграють ті знаряддя фінансової та бюджетної політики, що забезпечують формування доходів державного бюджету – податки, неподаткові надходження, рентні платежі тощо. Згідно з Бюджетним кодексом України доходи державного бюджету поділяють на такі види [1; 2; 3]:

- а) податкові надходження;
- б) неподаткові надходження;
- в) доходи від операцій з капіталом;
- г) трансферти.

До податкових надходжень належать встановлені законами України податки та збори загальнодержавного та місцевих рівнів, які є обов'язковими платежами. До неподаткових надходжень належать доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші неподаткові надходження.

Доходи державного бюджету впливають на загальний рівень економічної безпеки та рівень безпеки усіх її складових. Упродовж 2006-2013 рр. динаміка доходів державного бюджету в цілому була позитивною, але нестабільною з року в рік. У 2006 році приріст становив 28 млрд. грн. (на 26,9% більше попереднього року), у 2008 році – 62,4 млрд. грн. (на 38,6% більше попереднього року). Виняток становив кризовий 2009 рік, коли доходи бюджету зменшилися на 6,4 млрд. грн. (2,8% до попереднього року). Після відносної стабілізації економіки у 2010-2012 рр. вдалося досягнути збільшення надходжень, однак у 2013 році до доходної частини державного бюджету надійшло на 7,1 млрд. грн. (2,1%) менше, ніж у попередньому році. Загалом приріст доходів державного бюджету упродовж 2006-2013 років склав 222,9 млрд. грн. (табл. 2.3).

Таблиця 1

Доходи Державного бюджету України у 2006-2016 роках
(млрд. грн.)

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 проти 2006	
												Абсолютне відхилення, млрд. грн.	Відносне відхилення, %
Зведений бюджет, у т.ч.:	171,8	219,9	297,9	288,6	314,4	398,3	445,5	442,8	455,9	652	782,7	610,9	355,59
загальний фонд	130,8	167,2	238,5	224,3	268,7	334,7	369,7	375	388,9	602,7	718,3	587,5	449,16
спеціальний фонд	41	52,4	59,4	64,3	45,7	63,6	75,8	67,8	67	49,3	64,4	23,4	57,07
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), у т.ч.:	131,9	161,6	224	217,6	233,9	311,8	344,7	337,6	354,8	531,5	612,1	480,2	364,06
загальний фонд	99,9	122,3	178,6	164,6	201,1	263,3	288,5	290,1	308,7	501,1	571,6	471,7	472,17
спеціальний фонд	32	39,3	45,4	53	32,8	48,5	56,2	47,5	46,1	30,4	40,5	8,5	26,56

Джерело: складено автором на підставі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Як можна побачити з таблиці 1, упродовж 2006-2016 років відбувалось збільшення номінальних розмірів зведеного та державного бюджетів, зокрема, на нашу думку, одним з пояснень є різке знецінення української гривні у відношенні до долара США, що упродовж досліджуваного періоду відбувалось три рази: у 2009 році (з 5,04 до 8,0 грн за 1 дол. США), у 2014 році (з 8,0 грн до 16,0 грн за 1 дол. США) та у 2015 році (з 16,0 грн до 25,0 грн за 1 дол. США). Ці негативні явища можна пояснити впливом фінансово-економічної кризи та російською військовою інтервенцією у Автономну республіку Крим та на Схід України. З огляду на це,

стверджувати про наявність ефективних механізмів регулювання економічної безпеки, які використовувались в даний період, є неможливим.

Важливим чинником регулювання економічної безпеки є виконання плану дохідної частини державного бюджету. Упродовж останніх одинадцяти років він виконувався лише у 2006 році (на 104,6%), у 2007 році (на 105,3%), у 2011 році (на 100,2%), у 2015 році (на 102,4%) та у 2016 році (на 100,2%). У 2008 році рівень виконання плану дохідної частини становив 97,3%, у 2009 році – 88,8%, у 2010 році – 98,4%, у 2012 році – 92,9%, у 2013 р. – 90,8%, у 2014 р. – 93,4%. На нашу думку, така динаміка свідчить про недосконалість механізмів регулювання і унеможливлення належного забезпечення рівня економічної безпеки України [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Аналіз структури доходів державного бюджету дає змогу дослідити роль регулювання економічної безпеки в Україні (див. таблиця 2). Дані таблиці 2 свідчать, що найбільш важливим з цих інструментів є податки. Частка податкових надходжень у структурі державного бюджету України є найбільшою та постійно зростала (з 71,9% у 2006 році до 82,3% у 2016 році). На нашу думку, це свідчить, що фінансове забезпечення економічної безпеки досягається в Україні насамперед за рахунок збільшення податкового навантаження на вітчизняну економіку. Унаслідок недосконалого механізму податкового адміністрування упродовж останніх одинадцяти років лише чотири рази виконано план щодо сплати податків – у 2006 році, 2007 році, 2011 році та 2016 році. Найнижчі показники виконання плану були у 2009 році – 84,7% та у 2012 році – 88,3% [81; 82; 83; 84; 85; 86; 173; 179].

Найбільшу частку у структурі податкових надходжень становить податок на додану вартість (ПДВ). Вона коливається у межах 37-42%. Надходження від сплати ПДВ зросли з 50,4 млрд. грн. у 2006 р. (38,2%) до 226,5 млрд. грн. у 2016 році (37,0%) [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Таблиця 2

Структура доходів державного бюджету України у 2006-2016 роках

Доходи	Державний бюджет (%)										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Податкові надходження, у т.ч.:	71,9	72,2	74,9	68,4	71,4	83,9	79,7	77,8	79	77	82,3
податок з доходів фізичних осіб	x	x	x	x	x	2	2	2,2	3,6	8,5	9,8
податок на прибуток підприємств	19,6	21	21,2	14,9	17,1	17,5	16,1	16,1	11,3	6,5	8,9
збори за спеціальне використання природних ресурсів	1,2	1,2	1,1	1,2	1,3	0,6	0,7	4,1	6,3	8,8	7,2
податок на додану вартість	38,2	36,8	41,1	38,9	36,9	41,7	40,3	38	39,2	33,6	37
акцизний збір	6,5	6,5	5,7	9,8	11,8	10,6	10,8	10,5	18,7	11,9	14,7
податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	5,6	6,2	5,5	3,2	3,9	3,8	3,8	3,9	3,5	7,6	3,3
рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	x	x	x	x	x	6,8	5,1	1,7	1,7	x	x
інші податкові надходження	0,8	0,5	0,3	0,4	0,4	0,9	0,9	1,3	1,7	0,1	1,4

Неподаткові надходження, у т.ч.:	27,1	26,1	23,6	30,5	27,8	15,6	19,8	21,6	19,2	22,6	16,9
доходи від власності та підприємницької діяльності	9,3	7,8	9,5	14,6	12,7	5,5	9,3	9,9	8	13,4	8,4
адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу	1,4	1,4	0,9	0,8	0,7	0,8	1,6	1,5	1,5	2,8	1,3
власні надходження бюджетних установ	8,9	10,2	6,8	9,4	9,4	7,4	7,2	8,6	6,2	5	5,6
інші неподаткові надходження	7,5	6,7	6,4	5,7	5	1,9	1,7	1,6	3,5	1,4	1,6
Доходи від операцій з капіталом	0,4	1,1	0,9	0,5	0,2	0,2	0,4	0,1	0,2	0	0
Цільові фонди	0,5	0,5	0,5	0,3	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Інші надходження	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,2	0	0,4	1,5	0,3	0,7
Разом	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором на підставі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Одним з важливих механізмів державного регулювання рівня економічної безпеки є обсяг та динаміка витраток державного бюджету. Саме за рахунок коштів державного бюджету фінансуються соціальні, екологічні програми, здійснюються геолого-розвідувальні роботи, підтримуються вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції тощо. З огляду на це, витатки державного бюджету є важливими знаряддями державного регулювання усіх видів економічної безпеки.

Таблиця 3

Витатки зведеного та державного бюджетів України у 2006-2016 роках(млрд. грн.)

Витатків	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 проти 2006	
												Абсолютне відхилення, млрд. грн.	Відносне відхилення, %
Зведений бюджет, млрд. грн., у т.ч.:	175,2	226	309,2	307,3	377,8	416,6	492,5	505,8	523,1	679,9	835,6	660,4	376,94
загальний фонд	133,5	172	241,7	240	299,4	347,3	417,6	442,6	443,1	604,8	729,8	596,3	446,67
спеціальний фонд	41,7	54	67,5	67,3	78,4	69,3	74,9	63,2	80	75,1	105,8	64,1	153,72
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у т.ч.:	102,9	129,5	182,3	180,1	225,8	238,5	271,2	287,6	299,6	402,9	489,4	386,5	375,61
загальний фонд	77	93,6	138,2	131,2	165,9	197,5	228,9	247,7	254,4	371,5	447,8	370,8	481,56
спеціальний фонд	25,9	35,9	44,1	48,9	59,9	41	42,3	39,9	45,2	31,4	41,6	15,7	60,62
Державний бюджет (з	137,1	174,2	241,4	242,3	303,5	333,4	395,7	403,5	430,1	576,9	684,7	547,6	399,42

урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у т.ч.:													
загальний фонд	106,3	136,7	193,2	187,7	238,3	287,2	343,6	360,9	371,2	544,7	642,5	536,2	504,42
спеціальний фонд	30,8	37,5	48,2	54,6	65,2	46,2	52,1	42,6	58,9	32,2	42,2	11,4	37,01

Джерело: складено автором на підставі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Проаналізуємо динаміку видатків зведеного та державного бюджетів України. Як свідчать дані таблиці 3, номінальні видатки зведеного бюджету упродовж 2006-2016 рр. зросли майже у п'ять разів (на 660,4 млрд. грн. з 175,2 млрд. грн. до 835,6 млрд. грн.). Слід відзначити покращення структури видатків у розрізі співвідношення загального та спеціального фонду. Якщо у 2006 році це співвідношення становило 76,2% до 23,8%, то у 2016 році частка загального фонду зросла до 87,3%, а частка спеціального фонду зменшилась до 12,7%. Така тенденція, на нашу думку, свідчить про певне зміцнення фінансової дисципліни та посилення фінансово-економічної безпеки.

Важливим показником фінансового стану країни є рівень виконання плану видатків державного бюджету. Видатки зведеного бюджету України виконані у 2006 році на 97,5%, у 2009 році – на 85,7%, у 2011 році – на 93,5%, у 2013 році – на 91,2%, у 2016 році – на 94,6%. У тому числі загальний фонд виконано у 2006 році на 97,0%, у 2009 році – на 95,4%; у 2011 році – на 96,6%, у 2013 році – на 96,3%, у 2016 році – на 98,2%. Спеціальний фонд виконано у 2006 році на 99,1%, у 2009 році – на 62,9%, у 2011 році – на 80,3%, у 2013 році – на 66,5%, у 2016 році – на 75,6%. Отже, рівень виконання видатків бюджету за рахунок коштів загального фонду був вищим, ніж з коштів спеціального фонду. Останній значно більше залежить від стану економіки та коливання рівня ділової активності.

Номінальні видатки державного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів) упродовж 2006-2016 рр. зросли на 732,7 млрд. грн. (з 102,9 млрд. грн. до 835,6 млрд. грн.) (табл. 3). Негативно на рівень безпеки впливає, на нашу думку, регулярне невиконання плану видатків Державного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів). Цей показник у 2006 році становив 97,9%, у 2009 році – 81,5%, у 2011 році – 92,1%, у 2013 році – 92,5%, у 2016 році – 95,7%. Як у випадку із зведеним бюджетом, на виконання плану видатків державного бюджету негативно вплинула світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. та російська військова інтервенція у 2014-2016 рр.

У період 2006-2016 рр. спостерігалася тенденція до коливання видатків державного бюджету за усіма видами економічної безпеки (рис. 1, табл. 4). Проте, ці коливання відбувались вкрай нерівномірно, за одними видами безпеки видатки зростали, а за іншими, навпаки, зменшувалися.

Таблиця 4

Видатки Державного бюджету України за 2006 - 2016 рр. у розрізвідів та складників економічної безпеки(млрд. грн.)

Видатки згідно з класифікацією видів та складників економічної безпеки	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2016 проти 2006	
												Абсолютне відхилення, млрд. грн.	Відносне відхилення, %
восно-економічної безпеки, в т.ч.:	19,0	27,7	36,6	33,9	40,0	45,6	51,0	54,0	72,0	106,7	131,2	112,2	590,53
оборона	6,4	9,4	11,7	9,7	11,4	13,2	14,5	14,8	27,4	52,1	59,4	53,0	828,13
громадський порядок	12,6	18,3	24,9	24,2	28,6	32,4	36,5	39,2	44,6	54,6	71,8	59,2	469,84
еколого-економічна безпека	1,3	1,8	2,2	1,8	2,3	3,0	4,1	4,6	2,6	4,1	4,8	3,5	269,23
соціально-демографічна безпека, в т.ч.:	47,9	52,6	82,7	86,1	112,1	104,7	122,4	137,5	124,7	152,0	204,3	156,4	326,51
охорона здоров'я	4,1	6,3	7,4	7,5	8,8	10,2	11,4	12,9	10,5	11,5	12,5	8,4	204,88
духовний та фізичний розвиток	1,4	2,0	2,9	3,2	5,2	3,8	5,5	5,1	4,9	6,6	5,0	3,6	257,14
освіта	12,1	15,1	21,6	23,9	28,8	27,2	30,2	30,9	28,7	30,2	34,8	22,7	187,60
соціальний захист та соціальне забезпечення	30,3	29,2	50,8	51,5	69,3	63,5	75,3	88,6	80,6	103,7	152,0	121,7	401,65
фінансово-економічна безпека, в т.ч.:	23,2	32,1	36,0	40,4	52,3	66,6	69,2	68,6	85,2	133,6	142,7	119,5	515,13
бюджетна	16,3	19,9	25,1	28,5	38,9	51,6	55,9	54,3	70,7	110,5	127,4	111,1	681,60
житлово-комунальна	0,2	0,7	0,4	0,3	0,8	0,3	0,4	0,1	0,1	0,02	0,01	-0,2	-95,00
транспортна	6,7	11,5	10,5	11,6	12,6	14,7	12,9	14,2	14,4	23,1	15,3	8,6	128,36
продовольча безпека	6,6	8,0	9,5	6,2	7,2	7,5	7,4	7,6	5,8	4,7	4,3	-2,3	-34,85
ресурсно-енергетично безпека	5,0	7,2	15,4	11,9	12,0	10,9	17,3	15,4	9,3	1,9	2,2	-2,8	-56,00
Разом	103,0	129,4	182,4	180,3	225,9	238,3	271,4	287,7	299,6	403,0	489,5	386,5	375,25
Міжбюджетні трансферти	34,2	44,7	59,1	62,2	77,8	94,9	124,5	115,8	130,6	173,9	195,3	161,1	471,05
Усього	137,2	174,1	241,5	242,5	303,7	333,2	395,9	403,5	430,2	576,9	684,8	547,6	399,13

Джерело: складено автором на підставі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

У 2007-2008 рр. найшвидше зростали видатки на ресурсно-енергетичну безпеку (+113,9%), що зумовлено необхідністю фінансування дефіциту НАК "Нафтогаз"

України. Високими темпами також зростали видатки на соціально-демографічну безпеку (+57,2%). Водночас нижчими темпами зростали видатки на воєнно-економічну (+32,1%), фінансово-економічну (+12,2%), еколого-економічну (+22,2%) та продовольчу безпеку (+18,8%).

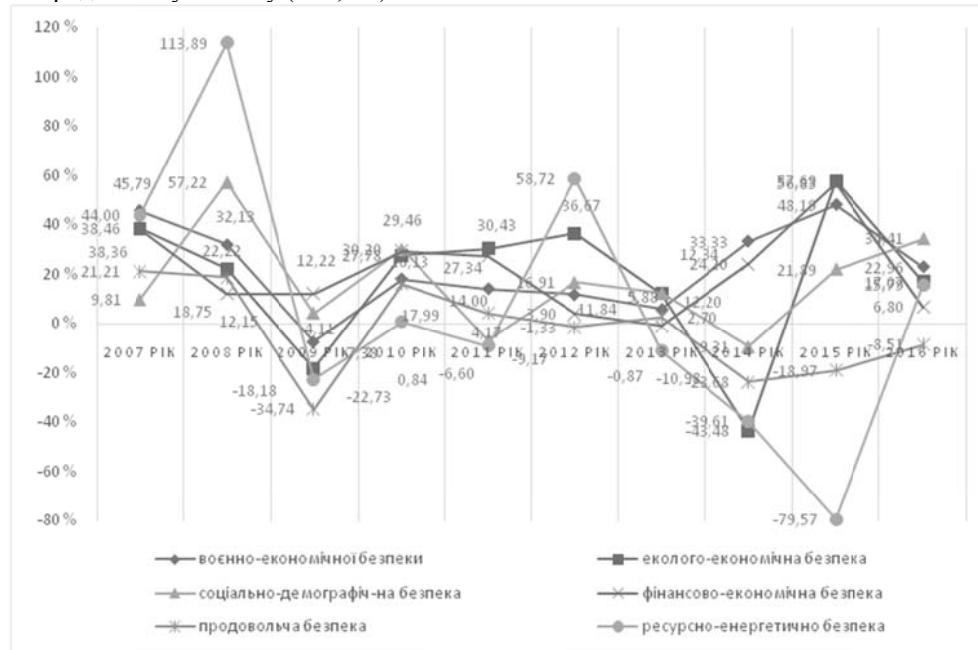


Рис. 1. Темпи зростання видатків державного бюджету за видами економічної безпеки у 2006-2016 рр.

Джерело: складено автором за даними таблиці 4.

У період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. видатки на усі види безпеки скорочувалися. Найбільшого скорочення зазнали видатки на продовольчу безпеку (-34,7%), ресурсно-енергетичну (-22,7%), еколого-економічну (-18,2%) і воєнно-економічну безпеку (-7,4%). Темпи зростання видатків на фінансово-економічну безпеку залишились майже незмінними (+12,2%), що зумовлено необхідністю обслуговування державного боргу. Значно уповільнились також видатки на соціально-демографічну безпеку, у 2009 році вони зросли лише на 4,1%. Після відносної стабілізації економіки у 2010-2013 рр. видатки на усі види економічної безпеки зростали додатними темпами. У 2014 році, через анексію Автономної республіки Крим та воєнні дії на сході України усі видатки державного бюджету скоротились. Проте у 2015-2016 рр. можна простежити стабілізацію економіки та відновлення видатків державного бюджету у довоєнних межах. Слід також зазначити, що у період воєнної нестабільності найбільше зростали видатки на фінансово-економічну (+24,2%) та воєнно-економічну безпеку (+33,34%), що пояснюється забезпеченням обороноздатності держави та утримання економіки від дефолту (рис. 1).

Дані рисунку 2 відображають динаміку структури видатків державного бюджету за видами економічної безпеки. Їх розподіл є вкрай нерівномірним, найбільшу питому вагу мають видатки на соціально-демографічну безпеку (40-50%) та

фінансово-економічну безпеку (20-30%). Частка видатків на воєнно-економічну безпеку коливалась у 2006-2016 рр. у межах 18-27%. Вкрай низькою є частка видатків на еколого-економічну (0,5-2%) та продовольчу безпеку (0,5-6%).

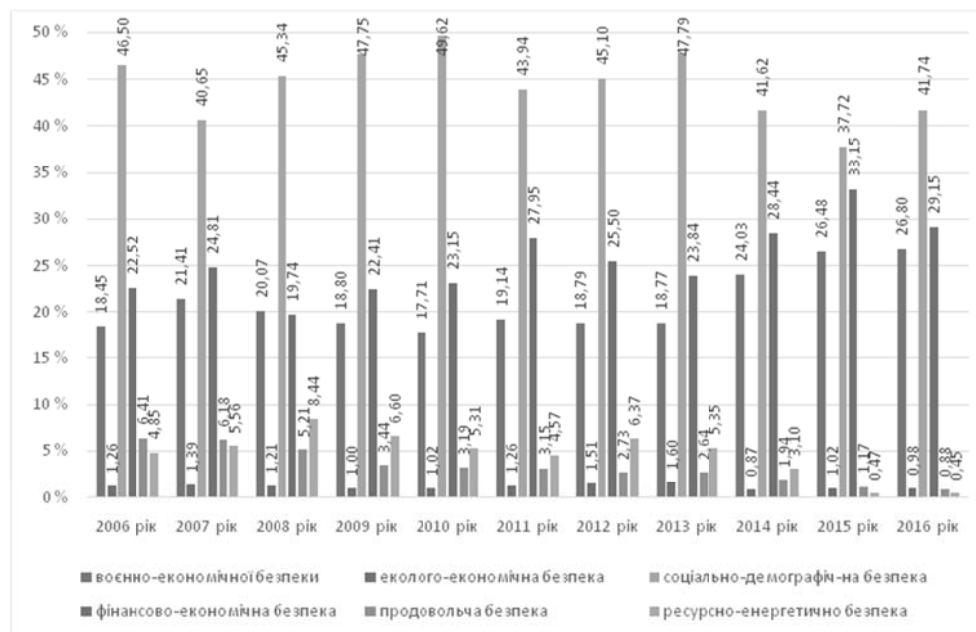


Рис. 2.16. Структура видатків державного бюджету України за 2006-2016 роки у розрізі видів та складників економічної безпеки

Джерело: складено автором на підставі даних [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26; 27].

Проведений аналіз дає підстави зробити висновок про те, що інструменти державного регулювання не лише не є дієвим засобом підвищення рівня економічної безпеки в Україні, але, навпаки, породжують низку загроз для вітчизняної економіки. Слід констатувати помітне зростання рівня податкового навантаження, яке нині складає 70-80% отриманого доходу, що негативно впливає на господарську систему України та рівень її економічної безпеки. Упродовж періоду, який досліджувався, спотерігалось значне зменшення реальних видатків державного бюджету, що призвело до значного зниження рівня економічної безпеки в Україні. Слід відзначити вкрай нерівномірний розподіл державних видатків на різні складники економічної безпеки. Недостатнім залишається фінансове забезпечення соціально-демографічної безпеки, що призводить до таких негативних наслідків як зниження народжуваності, зростання смертності тощо.

1. Бюджетний кодекс України : від 21.06.2001 р. № 2542-III (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2542-14/print>1378814347944478.

2. Бюджетний кодекс України : від 8.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/-laws/show/2456-17/print1378807743728439>.
3. Ваврін М. Р. Фіскальне регулювання економічної безпеки України: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Львів, 2015. 249 с.
4. Звіт про виконання Закону України “ Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України ” : постанова Кабінету Міністрів України від 22.04.2009 р. № 397 // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353>.
5. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2006 рік” : постанова Верховної ради України від 25.05.2007 р. №1086-V // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1086-16/print1404156903197098>.
6. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2007 рік” : постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2008 р. №416 // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1126693?cat_id=412.
7. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2009 рік” : постанова Кабінету Міністрів України від 28.04.2010 р. № 1000-р // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://www.ac-rada.gov.ua/control-main/uk/publish/article/16728123>.
8. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2010 рік” : постанова Верховної ради України від 15.03.2011 р. № 3128-VI // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3128-17/print1379322901525407>.
9. Звіт про виконання Закону України “Про державний бюджет України на 2011 рік” : постанова Верховної ради України від 18.05.2012 р. № 4792-// База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4792-17/print1379323052549102>.
10. Про бюджетну класифікацію : Наказ Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 (зі змінами та доповненнями// База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article-?art_id=356065.
11. Про державний бюджет України на 2006 рік : Закон України від 20.12.2005 р. № 3235-IV (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3235-15/print1404156903197098>.
12. Про державний бюджет України на 2007 рік : Закон України від 19.12.2006 р. № 489-V (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/489-16/print1368950502798718>.
13. Про державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон України від 28.12.2007 р. № 107-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/107-17/print1378807743728439>.
14. Про державний бюджет України на 2009 рік : Закон України від 26.12.2008 р. № 835-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/835-17/print1368950502798718>.
15. Про державний бюджет України на 2010 рік : Закон України від 27.04.2010 р. № 2154-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “Законодавство України”

- /Верховна Рада України. URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2154-17/print> 1378808045185374.
16. Про державний бюджет України на 2011 рік : Закон України від 23.12.2010 р. № 2856-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2857-17/print> 1378807743728439.
 17. Про державний бюджет України на 2012 рік : Закон України від 22.12.2011 р. № 4282-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17/print> 1404156903197098.
 18. Про державний бюджет України на 2013 рік : Закон України від 06.12.2012 р. № 5515-VI (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5515-17/print> 1387978073623647.
 19. Про державний бюджет України на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 р. № 719-VII (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/719-18/print>.
 20. Про державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19/print>.
 21. Про державний бюджет України на 2016 рік : Закон України від 25.12.2015 р. № 928-VIII (зі змінами та доповненнями) // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/928-19/print>.
 22. Про подання звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2013 рік” : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.03.2014 р. № 277-р // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/277-2014-%D1%80/print1398330612659205>.
 23. Про схвалення звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2012 рік” : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.03.2013 р. № 171-р // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/171-2013-%D1%80/print1404156903197098>.
 24. Про схвалення звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2014 рік” : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.03.2015 р. № 279-р // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/279-2015-%D1%80>.
 25. Про схвалення звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2015 рік” : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.03.2016 р. № 216-р // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/216-2016-%D1%80>.
 26. Про схвалення звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2016 рік” : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.03.2017 р. № 212-р // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/212-2017-%D1%80>.
 27. Про схвалення і подання Верховній Раді України звіту про виконання Закону України “Про Державний бюджет України на 2007 рік” : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2008 р. № 416 // База даних “ЗаконодавствоУкраїни” /Верховна Рада України. URL:<http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=128490670>.
 28. Kubiak M. Kwestiebezpieczeństwa w europejskiejmyślifilozoficznej // Wojsko i wychowanie. 2001. № 6. S. 51–55.

**IMPACTS ANALYSIS OF STATE REGULATION MECHANISMS OF UKRAINE
ECONOMIC SECURITY THROUGH THE STATE BUDGET INCOMES AND
EXPENDITURES FOR 2006-2016 YEARS****Maksym Vavrin***Ivan Franko National University of L'viv
18 Svobody avenue, Lviv, 79008, Ukraine*

This article analyzes the impact of government regulation on economic security of Ukraine through the income and expenditure of the state budget for 2006-2017 years. The dynamics of state budget incomes is considered, as well as the expenditures of the budget are analyzed in terms of economic security types.

Key words: economic security, state budget, state regulation, state budget expenditures, state budget incomes, state regulation of economic security, types of economic security.

УДК 330.16

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Ірина Городняк

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м.Львів, вул. Університетська, 1*

Ринкова організація економічного життя передбачає співіснування трьох основних інституціональних агентів: держави, бізнесу та домогосподарств. Серед цих суб'єктів досить важливе значення відіграють домогосподарства. Вони виступають обов'язковим елементом у ринковому кругообігу товарів та ресурсів, а їх споживання є найважливішим показником добробуту населення. У сучасних умовах домогосподарства є найменш дослідженими суб'єктами економіки.

Домогосподарство є результатом життєдіяльності однієї чи кількох осіб, які спільно проживають та здійснюють спільне ведення домашнього господарства. Одним з важливих аспектів життєдіяльності домогосподарства є його споживча поведінка.

У статті розглянуто домогосподарство як суб'єкт споживання та мікрорівневу господарську систему. Розкрито суть та особливості споживчої поведінки домогосподарств. Проаналізовано різноманітні наукові підходи щодо визначення споживчої поведінки домогосподарств. Окреслено особливості трактування споживчої поведінки домогосподарств з точки зору економічного, психологічного, соціологічного та маркетингового підходів. Визначено зовнішні та внутрішні чинники формування споживчої поведінки домогосподарств.

***Ключові слова:** домогосподарство, споживча поведінка, споживання, сім'я, зовнішні чинники, внутрішні чинники.*

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сучасного ринку передбачає співіснування трьох основних інституціональних агентів: держави, бізнесу та домогосподарств. Важливе значення серед них відіграють домогосподарства, адже вони виступають обов'язковим елементом у ринковому кругообігу товарів та ресурсів, а їх споживання є найважливішим показником добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує на те, що вивченням споживчої поведінки займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких: І. Альошина, Р. Блекуел, Д. Енджел, О. Зозульов, Р. Іванова, В. Льїн, Р. Колядюк, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, В. Максимов, Д. Мейсон, С. Мочерний, Ю. Пачковський, В. Пилипенко, О. Прокопенко, А. Старостіна, В. Тарасенко, О. Шафалюк, Р. Шульга та ін.

Однак у сучасній вітчизняній літературі відсутній системний підхід щодо вивчення сутності та особливостей формування споживчої поведінки домогосподарств.

Метою даної статті є аналіз суті споживчої поведінки домогосподарств та особливостей її формування у сучасних соціально-економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчаючи споживчу поведінку домогосподарств доцільно, перш за все, визначити сутність домогосподарства як економічної одиниці.

У широкому розумінні домогосподарство розглядають як економічну макросистему, яка характеризується поняттями „індивід” та „сім’я”, але при цьому не тотожна їм, оскільки може складатися як з одного індивіда, так і з кількох сімей.

Натомість у вузькому розумінні домогосподарство включає в себе всю сукупність традиційних домашніх робіт по веденню господарства, таких як побутове обслуговування членів сім’ї, ведення підсобного господарства, домашнє натуральне виробництво [3].

Домашнє господарство виступає, з одного боку, як основний суб’єкт економіки (група людей, що об’єднуються загальними завданнями, місцем проживання, бюджетом та сімейно-родинними зв’язками), а з іншого боку, - як один із суб’єктів економіки, який забезпечує її ресурсами і використовує отримані за них доходи для придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини. Для домашнього господарства характерна підтримка життєдіяльності сім’ї, використання при цьому всіх доступних ресурсів, що робить його певною мірою незалежним від нестабільного зовнішнього середовища, забезпечує збереження матеріального і соціального статусу [1, С. 126.].

Достатньо часто домогосподарства розглядають як економічне, соціально-демографічне та статистичне означення сім’ї. У господарському аспекті сім’ю розглядають, перш за все, як домогосподарство. При цьому на перший план виходять господарсько-економічні характеристики, економічні зв’язки, що об’єднують людей в малу соціальну групу. Таким чином, домогосподарство набуває соціально-економічної спрямованості. Воно характеризується соціальною структурою, дохідно-майновим та розхідно-споживчим потенціалом сім’ї. Подальшого розвитку зміст поняття „домогосподарство” набуває у зв’язку з урбанізацією, зростанням соціальної мобільності та скороченням зайнятості в сільському господарстві.

На відміну від сім’ї домогосподарство може складатися як з однієї людини, яка живе самостійно, так і з кількох людей, як пов’язаних, так і не пов’язаних родинними відносинами, або ж з одних і інших. Домогосподарство може складатися з однієї або кількох сімей (подружніх пар з дітьми) чи не мати в своєму складі подружжя [9, С.46].

Таким чином, у сучасному суспільстві домогосподарство доцільно розглядати як особливу мікрорівневу господарську систему, яка характеризується не лише соціально-економічним потенціалом, а також певною функціональною структурою, господарсько-економічною та споживчою поведінкою. Воно є основною соціально-економічною одиницею відтворення та реалізації людського потенціалу, шляхом життєдіяльності однієї чи кількох осіб, які спільно проживають та здійснюють спільне ведення домашнього господарства.

Одним з важливих аспектів життєдіяльності домогосподарства є його споживча поведінка, особливості якої зумовлені передусім інституціональними та економічними змінами сучасного постмодерного суспільства.

Аналізуючи наукову літературу щодо визначення сутності споживчої поведінки домогосподарств можна визначити чотири основних підходи. Таким чином можна виділити економічний (мікроекономічний), психологічний, соціологічний та

маркетинговий підходи щодо трактування суті, особливостей та моделювання споживчої поведінки.

Мікроекономічний підхід щодо аналізу споживчої поведінки ґрунтується на раціональності, що зумовлена встановленням залежності між споживчим попитом та такими об'єктивними економічними характеристиками, як корисність і ціна товару. Згідно даного підходу споживча поведінка домогосподарств спрямована на максимізацію власного задоволення за умов обмежених грошових ресурсів, що зумовлює раціональність даної поведінки.

Психологічний підхід щодо вивчення споживчої поведінки аналізує потреби, мотиви, мотивацію, особливості психічних явищ і процесів притаманних суб'єктам споживання.

Соціологічні підходи до вивчення поведінки споживачів як основу формування їхньої поведінки виділяють сукупність ролей та статусів, що реалізуються в межах існуючих соціальних інститутів, які організують спільну діяльність людей для задоволення певних потреб суспільства.

Маркетинговий підхід розглядає поведінку споживача в умовах впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Ф Котлером дані чинники згруповані у чотири групи: чинники культурного порядку, соціальні, особистісні та психологічні чинники [6, С.118.].

Розглядаючи споживання як процес, при якому товари або послуги використовуються споживачем для задоволення власних потреб, споживчу поведінку домогосподарств можна розглядати як систему дій і вчинків індивідів на споживчому ринку, пов'язану зі спрямуванням наявних грошових ресурсів на забезпечення власних потреб та інтересів. [5, С. 7.].

Як один з різновидів економічної поведінки відповідно до сфери економіки поряд з виробничою та обмінною поведінкою пропонує вивчати споживчу поведінку А. Максименко, що пропонує трактувати споживчу поведінку як діяльність, що безпосередньо включена в придбання, споживання й утилізацію продуктів, послуг, включаючи процеси рішень, що передують цій діяльності та слідує за нею. [8, С. 144.].

Є. Майовець визначає споживчу поведінку як постійно повторювані рішення з приводу вибору торгівельної (виробничої) марки [7, С. 146-147.].

Г.Сорокіна розглядає споживчу поведінку як форму соціальної дії, яка характеризується наявністю суб'єктивної (поведінка є сукупністю вчинків та дій, що відображають внутрішнє ставлення людей до умов, змісту та результатів діяльності) та об'єктивної сторін, що являє собою сукупність суспільних відносин людей стосовно споживання [10, С. 11.].

Споживчу поведінку домогосподарств характеризує низка ознак та показників, до яких належать: попит на товари і послуги, споживчі уподобання, структура споживання, способи використання доходів тощо. Споживча поведінка домогосподарства визначається такими особливостями:

- домашнє господарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле, єдиний споживач;
- домашнє господарство отримуючи доходи від продажу послуг факторів виробництва витрачає їх повністю (після сплати податків) на споживання і заощадження;

- домашнє господарство може споживати всі споживчі блага, які на даний момент виробляються; ці блага уявляються нескінченно подільними і є повна інформація про їх споживчі властивості.

В. Городнянко розглядаючи сутність та структуру поведінки споживачів виділяє дві її форми: власне споживання як процес вилучення корисних властивостей з благ і споживчу поведінку, яка не стосується безпосереднього процесу споживання, однак необхідна для забезпечення її цілісності й завершеності (привласнююча, обслуговуюча, супутня, захисна) [2, С. 187.].

На нашу думку, споживча поведінка домогосподарства є складною соціальною дією, що включає сукупність взаємопов'язаних дій, яку реалізує один індивід, соціальна група, що спрямована на задоволення потреб та забезпечення власної життєдіяльності шляхом реалізації індивідуальних чи групових споживчих виборів.

Формування споживчої поведінки домогосподарств відбувається під впливом чинників, які можна умовно поділити на зовнішні та внутрішні [4, С. 15-16].

До зовнішніх чинників можна віднести: культурні чинники; соціальні чинники; маркетингові інструменти впливу на споживчу поведінку; географічні чинники; ситуаційні чинники.

До внутрішніх чинників формування споживчої поведінки домогосподарств належать: знання та ресурси членів домогосподарства; психологічні чинники; особистісні чинники.

Слід пам'ятати, що споживча поведінка домогосподарств значною мірою обумовлюється соціально-класовою структурою суспільства. Приналежність членів домогосподарства до певного соціального класу визначає його споживчу поведінку, характер споживання, надання переваги тим чи іншим товарам або послугам. Соціальну стратифікацію часто використовують для сегментації ринку та для позиціонування товарів чи послуг.

Висновки. Таким чином, аналіз наукових підходів щодо трактування сутності споживчої поведінки домогосподарств вказує на потребу подальшого соціально-економічного вивчення даного поняття з метою всебічного аналізу та обґрунтування сукупності чинників, що допоможуть сформулювати модель особливостей процесу вибору, придбання та споживання товарів і послуг домогосподарством.

1. Болотіна Є. Методологія інституціонального аналізу поведінки домашніх господарств / Є.Болотіна // Галицький економічний вісник – 2012. – №2(35). – С.123-130.
2. Василькевич Л.О. Структура поведінки споживачів і характеристика її основних компонентів у системі економічних відносин / Л.О. Василькевич // Економіка і регіон – 2011. – №4(31). – С. 187-191.
3. Городняк І.В. Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств [Електронний ресурс] / І. В. Городняк // Економіка та суспільство. – 2016. - №6. – С.3-7. Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua>
4. Городняк І.В. Чинники формування споживчої поведінки домогосподарств / І. В. Городняк // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання, 2016. - №13. – С. 13-16. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-13-2016/21-vipusk-13-zhovten-2016-r/2370>
5. Кізіма Т. Споживча поведінка домогосподарств: сутність, моделі, вектори оптимізації / Т.Кізіма, О.Шаманська // Світ фінансів – Тернопіль, 2012. – №1. – С. 7-16.

6. Коваль Л.А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки –2010. – Випуск 18. – Ч.ІІ. – С. 117-122.
7. Майовець Є.Й. Маркетинг: теорія та методологія: навч. посібник / Є.Й. Майовець. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2013. – 450 с.
8. Максименко А.О. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують / А.О. Максименко // Соціальні технології – 2010. – №44. – С. 140-145.
9. Можайкіна Н.В. Социально-экономическая сущность категории домохозяйства / Н.В. Можайкіна //Вісник міжнародного слов'янського університету: Український науково-теоретичний журнал – Харків, 2008. – Т.11. - №1. – С. 45-49.
10. Сорокіна Г.В. Соціокультурний аналіз споживацької поведінки студентської молоді: авторефер. Дис. канд. соціол. Наук: 22.00.04 / Г.В. Сорокіна // Харківський національний університет ім. В.Н. Карабіна. – Харків, 2009. – 20с.

CONSUMER BEHAVIOR HOUSEHOLDS: METHODOLOGICAL ANALYSIS

Iryna Gorodnyak

*Ivan Franko National University of Lviv
Universitetska st., 1.UA-79000 Lviv, Ukraine*

The market organization of economic life presupposes coexistence of three main institutional agents –state, business and households. Among these objects, households play a considerably important role. They are a mandatory element in the market circulation of goods and resources, and their consumption is an important indicator of welfare. In modern conditions, households are the least studied agents in economics.

The household is a result of the activity of one or more persons who live together and carry out joint household. Consumer behavior is one of important aspects of life in the household.

In the article, the household is considered as a subject of consumption and the micro level of the economic system. The essence and peculiarities of consumer behavior of households are revealed. Various scientific approaches to the definition of consumer behavior of households are analyzed. The features of interpretation of consumer behavior of households from the point of view of economic, psychological, sociological and marketing approaches are described. The external and internal factors of formation of consumer behavior of households are determined.

Key words: household, consumer behavior, consumption, family, external factors, internal factors.

УДК 336 (477)

ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ярослав Дропа, Марта Петик

*Львівський національний університет імені Івана Франка
72008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: dropa@ukr.net, martath@ukr.net*

Досліджено роль та місце фінансових важелів у структурі фінансового механізму, визначено характерні ознаки фінансового важеля, доповнено класифікацію фінансових важелів за ознакою – характер впливу: організаційно-дисциплінарні та спеціальні. Оцінено вплив фінансових важелів на розвиток національної економіки відповідно до визначених напрямів фінансової політики держави.

Ключові слова: фінансовий механізм, фінансовий важіль, податок, інвестиції, ціна, валютний курс, державні видатки.

Постановка проблеми. Передумовою сталого розвитку національної економіки та забезпечення високого рівня життя є раціональний розподіл фінансових ресурсів між усіма ланками фінансової системи. За різних моделей фінансового регулювання економіки змінюються форми, методи та важелі управління економікою. Фінансова політика визначає стратегічні та тактичні цілі збалансованого соціально-економічного розвитку країни та шляхи їхнього досягнення за допомогою бюджетно-фіскальних та монетарних інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження сутності, значення та ролі фінансового механізму у розвитку національної економіки зробили такі відомі українські вчені: В. Л. Андрущенко, В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик, Л. М. Березіна, І. Г. Благун, Л. О. Вдовенко, М. П. Вусятицька, А. І. Даниленко, О. В. Дмитрук, О. М. Ковалюк, С. В. Мочерний, І. В. Мамонтова, В. М. Грідчина, О. Р. Романенко, Л. П. Стеців, О. О. Сунцова, В. М. Федосов, С. І. Юрій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте за умов фінансової нестабільності та посилення глобалізаційних процесів потребує системного дослідження вплив фінансових важелів на організаційні та функціональні передумови формування і використання фінансових ресурсів усіма суб'єктами економічної системи, враховуючи характер та опосередкований вплив фінансових важелів на регулювання економічних процесів.

Метою статті є дослідження ролі та оцінка впливу фінансових важелів на розвиток національної економіки відповідно до визначених напрямів фінансової політики держави.

Реалізація фінансової політики держави відбувається за допомогою фінансового механізму, що є складною системою впливу на різні аспекти господарської діяльності окремих суб'єктів. Головним вектором цього впливу є взаємовідносини

держави, яка визначає і реалізує фінансову політику, із суб'єктами господарювання, що забезпечують виробництво ВВП.

Фінансовий механізм – це сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [12].

Він охоплює фінансові методи, важелі, а також нормативно-правове та інформаційно-аналітичне забезпечення. Усі складові фінансового механізму є єдиним цілим, а їхня дія спрямована на забезпечення розвитку національної економіки. Взаємодія структурних елементів не лише організовує фінансові відносини між суб'єктами економічної системи, але й впливає на зовнішнє середовище. Дія фінансового механізму спрямована на управління ресурсами усіх суб'єктів економіки відповідно до принципів функціонування ринкового середовища, що пов'язані з ефективністю господарської діяльності та відповідальністю за раціональне використання ресурсів (передусім фінансових). Фінансовий механізм забезпечує реалізацію фінансової політики держави, тому його структура залежить від її мети, цілей і завдань.

Фінансові важелі і методами є найактивнішими елементами у структурі фінансового механізму організації економіки будь-якої держави, і, зокрема, України [12, с. 37].

Фінансові важелі є засобами дії фінансових методів. До них належать: прибуток, доходи, амортизаційні відрахування, економічні фонди цільового призначення, фінансові санкції, орендна плата, відсоткові ставки за кредитами, депозитами, облігаціями, інвестиції, валютні курси та ін.

Ознаками фінансового важеля є:

1. Напрямок дії – використовують з метою впливу на певні економічні процеси (стимулювання / стримування);

2. Тривалість дії – момент впливу та отриманий ефект не співпадають у часі;

3. Цілеспрямованість дії – застосування органами державної влади (суб'єктами економічної системи) з метою регулювання економічних процесів (операцій);

4. опосередкованість дії – багатофакторний вплив на економічні процеси, а тому необхідно враховувати усі можливі причинно-наслідкові зв'язки.

Важливо зазначити, що один і той же важіль (як засіб реалізації відповідного фінансового методу, спрямований на практичне досягнення поставленої мети) може використовуватись різними методами, і, навпаки, кілька важелів можуть бути використані відповідно до реалізації конкретного фінансового методу. Вибір методів та важелів впливу на економічні процеси зумовлюється прямим чи опосередкованим регулюванням макро- та мікросередовища у державі.

Аби визначити роль фінансових важелів у регулюванні економічних процесів, необхідно дослідити їхню сутність та місце у структурі фінансового механізму.

Л. Стеців, О. Копилук [16, с. 58-59], О. Романенко [15, с. 60-63], П. Юхименко, В. Федосов, Л. Лазебник та ін. [20, с. 28-30] у своїх наукових працях розглядають фінансові важелі у складі фінансового механізму, проте не дають чіткого визначення цього поняття.

Колектив авторів І. Г. Благун, Р. С. Сорока, І. В. Слейко визначають важелі, як конкретні форми розподілу і перерозподілу ВВП, встановлений порядок фінансування, кредитування та інвестування [6, с. 59-61]. В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик [2, с. 20], С. І. Юрій, В. М. Федосов [378] притримуються тієї ж думки. На думку М. П. Вусятицької, визначення фінансових важелів як

формиперерозподілу валового внутрішнього продукту є надто спрощеним, адже не враховує мети їхнього застосування [9, с. 276].

Вітчизняні науковці Л. О. Вдовенко, Н. М. Сушко, Н. Д. Фаюра [7], О. Д. Василик [11], М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін. [18], поняття фінансового важеля у складі фінансового механізму взагалі не виділяють.

Заслуговує на увагу аналіз сутності фінансового важеля В. М. Опаріна: “У будь-якому механізмі управління ґрунтується на використанні відповідних важелів. Самі по собі вони нічого не визначають і не вирішують. Вплив на дію фінансового механізму, а через нього на різні сторони соціально-економічного розвитку, досягається встановленням і зміною того чи іншого важеля. Іноді складається враження, що важелі діють самі по собі. Проте це не так, вони тільки приводять у рух відповідні інструменти, без яких вони нічого не значать” [14, с. 62].

Спершу слово “важіль” означало простий механізм, який складався з жердини і нерухомої точки опори та слугував для піднімання чого-небудь, зрівноважуючи більшу силу з допомогою меншої. Інструментом називали знаряддя для праці. Це могли бути рубило, загострений камінь, палиця тощо. Згодом ці слова почали вживатися в переносному значенні. Взвзявши до уваги етимологію цих слів, можна стверджувати, що “важіль” є поняттям комплексним і складається з певного набору елементів. Податок, який складається з кількох елементів, таких як ставка податку, база оподаткування та ін., доцільно віднести до множини фінансових важелів, а от ставку податку – до фінансових інструментів, які використовує державна влада для регулювання економічного розвитку [9, с. 277].

Багатоваріантність підходів до тлумачення сутності поняття “фінансовий метод” визначає і різні підходи до їхньої класифікації.

1. За складовими фінансової політики: бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні, митні, інвестиційні.

2. За силою впливу на економічні процеси:

- сильні, які чинять значний вплив і застосування яких дає високий результат;
- слабкі, наслідки від застосування яких не є очевидними, і результати – незначними.

3. За суб'єктами, що використовують фінансові важелі для реалізації фінансової політики:

- центральних органів влади;
- органів місцевого самоврядування;
- господарюючих суб'єктів та населення.

4. За напрямом впливу:

- стимулюючі, що сприяють позитивним економічним процесам;
- стримуючі, що запобігають негативним явищам в економіці.

5. За рівнем впливу:

- важелі, метою застосування яких є вплив на економіку цілої держави;
- ті, які використовують для регулювання розвитку окремих галузей;
- важелі, за допомогою яких впливають на суб'єктів господарювання та домогосподарства [8].

6. За тривалістю дії:

- ті, що дають результат у довготерміновому періоді;
- важелі, дія яких проявляється в короткотерміновому періоді [8].

Дія фінансових важелів проявляється через певний період часу, що обумовлено його опосередкованим впливом.

7. За періодичністю дії їх поділяють на:

- регулярні;
- нерегулярні.

Регулярність дії фінансових важелів встановлюється законодавчо, залежить від поставленої мети та може залежати від циклу розвитку економіки [13, с. 88].

8. За характером впливу:

- організаційно-дисциплінарні – плани, прогнози, форми розрахунків, стимули, санкції;
- спеціальні – податок, інвестиції, вклад, ціна, цінні папери, валютний курс, кредит, заробітна плата.

Для кращого розуміння сутності фінансових важелів доцільно їх розглядати у контексті реалізації окремих складових фінансової політики (табл. 1).

Грошово-кредитна політика спрямована на регулювання грошової маси в обігу з метою створення такого рівня економічного розвитку, за якого відсутня інфляція, а виробництво характеризується повною зайнятістю усіх наявних ресурсів. Головним суб'єктом її реалізації є центральний банк, який володіє монополією на право емісії грошей та регулює діяльність комерційних банків.

Для нормального економічного розвитку будь-якої держави надзвичайно важливою передумовою є забезпечення стабільності національної грошової одиниці та ефективне регулювання грошової маси в обігу. У період спаду погіршується рівень виробництва і життя населення; за таких умов центральний банк, для пожвавлення економічної ситуації, збільшує пропозицію грошей, зменшує відсотки за кредитами і таким чином вони стають доступнішими для населення. Якщо ж економіка характеризується надмірною інфляцією, надлишком товарів, що не відповідають потребам споживачів, центральний банк вилучає готівку з обігу, підвищує процентну ставку, продає цінні папери тощо [3, с. 396].

Таблиця 1

Основні фінансові важелі в економіці України

Види фінансової політики	Фінансові важелі спеціальні	Фінансові важелі організаційно-дисциплінарні
Грошово-кредитна	Вклад, кредит, дисконт, відсоток (облікова ставка, норма резервування відсоток за кредит), лізинг, факторинг, франчайзинг, страхова премія	План, прогноз, форми розрахунків, штрафні санкції (пеня, неустойка),
Бюджетно-податкова	Податки, збори, зарплата, відрахування, ціна, грошові фонди, оренда, прибуток, норма амортизації	
Валютна	Валютний курс, процентна ставка, грошова маса, золотовалютні резерви	
Митна	Мито, податки і збори, ціна, квоти, субсидії, технічні бар'єри, державні закупівлі	
Інвестиційна	Інвестиції, дисконт, курси цінних паперів, норма амортизації, інвестиційний кредит, податковий кредит, норма амортизації	

Професор А. І. Даниленко розглядає процес реалізації монетарної політики як дію певного передавального механізму, який застосовує центральний банк для впливу на основні макроекономічні параметри (рис. 1). Звідси можемо спостерігати дію фінансових важелів, які опосередковано, через реалізацію проміжних цілей, впливають на економічний розвиток.

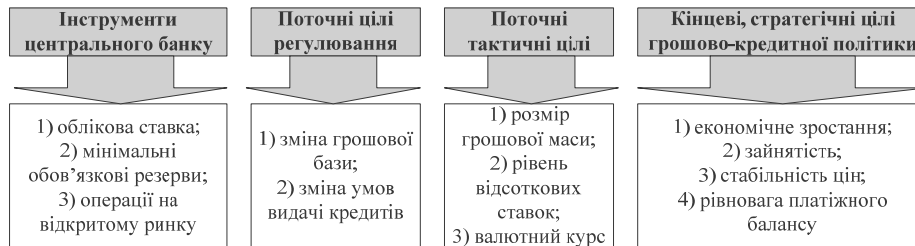


Рис. 1. Передавальний механізм грошово-кредитної політики [19, с. 43]

Суттєвою перевагою монетарної політики є її гнучкість, що полягає у здатності центрального банку швидко реагувати у разі порушення фінансової рівноваги, що зовсім не характерно для використання фіскальних заходів.

Валютна політика. Держава регулює використання національної валюти у світовому господарстві, а також використання іноземних валют на власній території відповідно до визначених поточних і стратегічних цілей економічної політики. Дія фінансових важелів визначає поведінку усіх економічних суб'єктів у сфері валютних відносин. Регулювання ситуації на валютному ринку здійснюється за допомогою впливу на динаміку грошової маси та обсягів кредитування, рівень процентних ставок і валютного курсу, використання золотовалютних резервів, валютних обмежень та інтервенцій, порядку міжнародних розрахунків.

Бюджетна-податкова політика. Регулювання доходів і видатків бюджету з метою належного виконання покладених на державу функцій здійснюється за допомогою податкового механізму та інших способів забезпечення балансу фінансових ресурсів. Головними важелями тут є податки та державні видатки, що тісно пов'язані між собою, однак мають протилежну дію.

Найбільшу питому вагу у доходах бюджету займають податкові надходження, тому виникає запитання: як податки впливають на діяльність суб'єктів господарювання та їхні економічні інтереси? У цьому разі доцільно звернутися до історичних передумов виникнення держави та податків. Вона виникла як суспільне утворення, покликане захищати інтереси членів такого суспільства. Податки були об'єктивним інструментом забезпечення її існування. Тому вважають, що, сплачуючи їх, кожен суб'єкт господарювання, по-перше, усвідомлює неминучість цього та сподівається отримати певний набір соціальних благ взамін. Обов'язковість сплати є першою причиною для того, щоб виділяти у процесі наповнення бюджетів різних рівнів стимулюючу складову. Застосування різних підходів до оподаткування, варіювання розміру податкових ставок і преференції для окремих суб'єктів господарювання несуть у собі елемент стимулювання. Очікування отримати суспільні державні послуги "в рахунок" сплачених податків є другою причиною для виокремлення дохідних бюджетних стимулів [4].

Видатки бюджетів визначають кількість і якість надання державних послуг, що є компенсацією платникам податків за вилучені фінансові ресурси.

Застосування штрафних санкцій створює стимул економічним суб'єктам щодо певної поведінки, яка має на меті створення атмосфери законності, справедливості та сприяння зростанню. Використання таких фінансових важелів пов'язане із незначними джерелами формування дохідної частини бюджетів.

Фінансові важелі бюджетно-податкової політики регулюють вилучення і перерозподіл ресурсів через бюджетну систему (ліцензування окремих виробів або видів діяльності, регулювання процесу ціноутворення та операцій на фінансових і валютних ринках, квотування і ліцензування імпорту та експорту, правила ведення обліку і звітності [4]).

Бюджетно-податкова політика має надзвичайно великий вплив на сукупний попит і пропозицію. Така взаємодія простежується через механізми податкових вилучень і перерозподілу бюджетних коштів. Обсяги державних видатків та доходів коригують завдяки зміні податкових платежів відповідно до потреб національної економіки (відновлення виробництва та поживлення кон'юнктури ринку, подолання інфляції тощо). Бюджетні важелі впливу на розвиток економіки не є гнучкими, оскільки взяті державою зобов'язання неможливо швидко скорочувати.

Митна політика. Створення сприятливих умов розвитку національної господарської системи та забезпечення економічних інтересів держави здійснюється за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі (мити, тарифні квоти, ембарго, технічні бар'єри, державні закупівлі, внутрішні податки і збори). Зауважимо, що за таких умов дія фінансових важелів, окрім наповнення дохідної частини бюджету, спрямована на регулювання міжнародної торгівлі, визначення конкурентних відносин на ринку та підтримку вітчизняних товаровиробників.

Інвестиційна політика визначає стратегію використання фінансового потенціалу держави для забезпечення сталого економічного розвитку країни, усунення міжгалузевих та внутрішньогалузевих диспропорцій, досягнення оптимальних співвідношень між розвитком виробничої та невиробничої сфер.

Маючи на меті зумовити певний регулюючий вплив на економічні процеси в державі, необхідно використовувати такі важелі, які б повністю відповідали поставленим цілям фінансової політики. Дію окремих елементів простого фінансового важеля (ставка, база, об'єкт, пільга, відсоток) не можна розглядати окремо. Адже зміна окремої складової в одній сфері може призвести до небажаних наслідків в іншій. Так, застосування певних інструментів податкового регулювання може надати окремі обмеження на бюджетну політику, зокрема зниження доходів бюджету на певному етапі. При цьому забезпечення очікуваної ефективності їхнього застосування покликано розширити бюджетні надходження шляхом збільшення бази оподаткування [13, с. 88].

Дія фінансових важелів проявляється в організації відносин держави, фінансових посередників та суб'єктів господарювання і населення.

Прибуток є метою підприємницької діяльності кожного з учасників економічної системи та основним джерелом формування їхніх фінансових ресурсів, а, отже, головним фінансовим важелем, що створює умови для економічного розвитку держави в цілому. Отримання прибутку є запорукою зростання ринкової вартості підприємства, головним джерелом задоволення соціальних потреб суспільства та захисним механізмом, який створює передумови для запобігання банкрутства суб'єкта господарювання [10].

Податки впливають на виробничу діяльність підприємств, їхню прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування інвестиційних ресурсів, рівень конкурентоспроможності продукції.

Не менш важливим фінансовим важелем, який впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства є ціна – результат домовленості між покупцем і продавцем продукції (товару чи послуги). Впливовим вважають регулювання розміру отримуваних прибутків суб'єктами господарювання акцизним оподаткуванням. За умов високої ділової активності підприємств непряме оподаткування призводить до суспільних втрат у вигляді зменшення доходів споживачів і фінансових результатів виробників, виникнення альтернативних операційних витрат. До найбільших втрат приводить застосування адвалерної ставки акцизів, тому її небажано використовувати у якості регулятора макроекономічної стабільності національної економіки. Дієвішим є специфічна або комбінована ставка акцизу [17, с. 96].

У сучасних умовах ціна товарів (робіт, послуг), яку встановлюють суб'єкти господарювання, має відповідати таким вимогам:

- забезпечувати отримання достатнього прибутку;
- стимулювати споживачів до придбання продукції відповідного призначення, бажаної якості і цінності [10].

Серед фінансових важелів найскладнішими для суб'єктів господарювання є кредит. Попит виробників продукції і сировини на кредитні ресурси значною мірою залишається незадоволеним. Причиною цього є надто висока плата за користування позиками.

Значна кількість підприємств сьогодні відчуває гостру потребу в оновленні та модернізації основних засобів й інших елементів техніко-технологічної бази, придбати які часто немає можливості в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Для вирішення цих проблем у світовій практиці використовують лізинг. Причинами його появи є:

- зниження обсягів ліквідних коштів через перманентні труднощі на грошових ринках;
- загострення конкуренції, що потребує залучення інвестицій;
- зменшення отриманих прибутків підприємствами, що обмежує можливості щодо мобілізації необхідного капіталу для розширення та технічного переозброєння виробництва;
- сприяння розвитку лізингової діяльності з боку урядових структур з метою стимулювання економічного зростання галузі [5, с. 50].

Відомо, що існує залежність між інвестиціями й економічним зростанням. Для подолання економічної кризи необхідно створити умови для споживчих витрат і підтримання їхньої частки у складі ВВП на оптимальному рівні, що є об'єктивною передумовою зростання інвестиційних ресурсів і збільшення обсягу виробництва. Головними джерелами інвестицій мають стати фінансові ресурси підприємств у вигляді прибутку й амортизаційних відрахувань, а також заощадження домогосподарств [17, с. 96].

Нарощення інвестиційного потенціалу України потребує подальшого зміцнення банківської системи та підвищення рівня її інвестиційної спрямованості, зростання капіталу суб'єктів господарювання і заощаджень населення. Бажаним є створення позикової системи, яка акумулюватиме тимчасово вільні кошти населення, суб'єктів господарювання, зовнішніх інвесторів. Головною регулятивною функцією держави є

сприяння залученню інвестицій у сфери науково-технічної та інноваційної діяльності. Необхідно створити систему пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів та суттєво змінити інвестиційну ставку щодо ВВП [17, с. 97].

Система фінансових важелів існує як цілісне утворення та передбачає наявність тісних зв'язків між її елементами протягом визначеного часу. Це пояснюється тим, що вибір фінансових важелів спрямований на використання з метою досягнення поставленої мети на визначеному проміжку часу й передбачає їхню злагоджену взаємодію та певну автономність від інших інструментів, які використовує держава. Така система не є простою сукупністю складових елементів. Розглядаючи властивості кожного фінансового важеля зокрема, не можна пізнати ознаки системи загалом. Тому її характеристики визначаються не тільки властивостями її елементів, а також тісністю зв'язків між ними. Ухвалення органами влади рішень щодо застосування тієї чи іншої системи фінансових важелів для досягнення визначеної мети економічного характеру повинно узгоджуватися із фінансовою політикою та прогнозувати їхні наслідки [13, с. 88].

Отже, формування ефективної системи фінансових важелів та її складових має стратегічне значення у забезпеченні розвитку національної економіки України.

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті : монографія / В. Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Базилевич В. Д. Державні фінанси : навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за заг. ред. В. Д. Базилевича. – Київ : Атіка. – 2002. – 368 с.
3. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навчальний посібник / О. Я. Базилінська. К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 443 с.
4. Батіщева С. Класифікація фінансових стимулів соціально-економічного розвитку / С. Батіщева // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – Вип. 2. – С. 152-160.
5. Березіна Л. М. Фінансові важелі у взаємовідносинах підприємств АПК / Л. М. Березіна // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Полтава : ПДАА, 2011. – С. 48–52. – (Серія: Економічні науки ; т. 3, вип. 2.)
6. Благун І. Г. Фінанси : навч. посібник / І. Г. Благун, Р. С. Сорока, І. В. Слейко. – Львів : Магнолія. – 2006, 2007. – 314 с.
7. Вдовенко Л. О. Фінанси : навч. посібник / Л. О. Вдовенко, Н. М. Сушко, Н. Д. Фаюра. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 452 с.
8. Вусятицька М. П. Сутність та класифікація фінансових важелів впливу на соціально-економічний розвиток країни / М. П. Вусятицька // Nauka: teoria i praktyka – 2011: Materiały VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji. – Przemysł : Nauka i studia, 2011. – Vol. 1. Ekonomiczne nauki. – S. 47-49.
9. Вусятицька М. П. Теоретичні аспекти фінансового важеля як економічної категорії / М. П. Вусятицька // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці : ЧТЕІ, 2012. – Вип. II (46). Економічні науки. – С. 274-279.
10. Дмитрук О. В. Вплив фінансових важелів на фінансово-господарську діяльність підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Дмитрук. – Режим доступу : http://bsfa.edu.ua/files/konf/23022013/sekcija5/teza_dmytruk_doc.pdf.
11. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 3 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Видавничий центр Академія, 2002. – 952 с.
12. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія / О. М. Ковалюк. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.
13. Мамонтова І. В. Система фінансових важелів фінансового механізму / І. В. Мамонтова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 2. – С. 88–91.

14. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Київ : КНЕУ, 2005. – 240 с.
15. Романенко О. Р. Фінанси : підручник / О. Р. Романенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
16. Стеців Л. П. Фінанси : навч. посібник / Л. П. Стеців, О. І. Копилук. – Київ : Знання, 2007. – 235 с.
17. Сунцова О. О. Фінансові важелі макроекономічного регулювання розвитку національного господарства / О. О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 94-103.
18. Фінанси (теоретичні основи) : підручник / [М. В. Грідчина, В. Б. Захожай, Л. Л. Осіпчук та ін.] ; під керівництвом і за наук. ред. М. В. Грідчиної, В. Б. Захожая. – Київ : МАУП, 2002. – 280 с.
19. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А. І. Даниленка. – Київ : Фенікс, 2008. – 468 с.
20. Юхименко П. І. Теорія фінансів : підручник / [П. П. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін.] ; за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

FINANCIAL LEVERS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Yaroslav Dropa, Marta Petyk

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine
e-mail: dropa@ukr.net, martath@ukr.net*

The role and place of financial levers in the framework of the financial mechanism are explored, the characteristic features of the financial leverage are defined, the classification of financial levers is supplemented by the nature of the impact: organizational and disciplinary and special. The effect of financial leverage is manifested in the organization of relations between the state, financial intermediaries and economic entities and the population. The influence of financial levers on the development of the national economy in accordance with certain directions of the state financial policy is estimated.

The system of financial levers exists as a holistic entity and involves the existence of close links between its elements within a specified time. This is due to the fact that the choice of financial levers is aimed at using for the purpose of achieving the goal for a certain period of time and provides for their coherent interaction and certain autonomy from other instruments used by the state. It was emphasized that the formation of an effective system of financial leverage and its components has a strategic importance in ensuring the development of the national economy.

Ключові слова: financial mechanism, financial leverage, tax, investment, price, exchange rate, government expenditures.

УДК 338.31

ВПЛИВ МЕХАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Юлія Зіньцьо

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79000, м. Львів, вул. Університетська, 1*

Найважливіший пріоритет ринкових перетворень на селі – розвиток фермерських господарств як поширена та перспективна форма господарювання. Саме у фермерських господарствах забезпечується найвища мотивація до продуктивної праці. Проте можна ще більше розкрити можливості цих виробників, створивши сприятливі нормативно-правові умови, забезпечивши земельними, фінансовими, трудовими, матеріально-технічними ресурсами та підтримкою з боку держави.

Рівень рентабельності виробництва продукції – важливий показник економічної ефективності, коли фермерам треба приймати рішення стосовно фінансової стійкості господарства. Адже найчастіше від рівня цього показника залежатиме рішення фермера чи продовжувати своєю господарську діяльність чи згорнути її.

У статті розглянуто як механізація праці впливає на рентабельність фермерських господарств. Розкрито суть та особливості застосування факторного аналізу для дослідження рівня рентабельності фермерських господарств. Проаналізовано значення чинників рентабельності продукції з врахуванням механізації праці, які впливають на їхню результативність й ефективність діяльності.

Ключові слова: фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства, рентабельність, рентабельність продукції, ефективність.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України важливого значення набувають способи ефективного управління підприємствами аграрного сектору, зокрема фермерських господарств, які неможливі без адекватного оцінювання результатів їхньої діяльності й обґрунтування стратегій розвитку цих підприємств з врахуванням зміни ринкового середовища. Це й зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Показники рентабельності підприємства детальніше характеризують ефективність і результати діяльності сільськогосподарських підприємств, ніж прибуток, оскільки прибуток враховує результат діяльності у співвідношенні з наявними (використаними) ресурсами. Проблеми оцінювання та підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств досліджували такі науковці: Б.Грабовецький, Г. Кіндрацька, М.Ковальчук, О. Кононенко, М. Коробов, Є.Мних, Г. Савицька, В. Юрчишин та ін. Проте проблеми оцінювання рентабельності сільськогосподарських підприємств з врахуванням ефективності

використання основних засобів і механізації праці потребують детального вивчення. Тому доцільно з'ясувати питання рентабельності діяльності фермерських господарств в Україні.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є дослідження впливу механізації праці на рентабельність фермерських господарств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рентабельність продукції – основний узагальнений показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, тому доцільно виділити множину чинників, які впливатимуть на рівень рентабельності. Спосіб дослідження впливу окремих чинників, які функціонально визначають деякий результирувальний показник (у вигляді добутку, суми або частки окремих чинників), називають детермінованим факторним аналізом [1; 4, с. 17]. В практиці застосування факторного аналізу найчастіше використовують такі методи: ланцюгових підстановок, індексний, абсолютних і відносних різниць, інтегральний, пропорційного ділення, логарифмування [4; 2; 3; 11].

Оскільки особливу роль у розвитку сільськогосподарських підприємств відіграють механічні засоби праці (силові та робочі машини і знаряддя), то для порівняльного аналізу ефективності діяльності сільськогосподарських загалом і фермерських господарств зокрема доцільно використовувати такі показники: енергооснащеність й енергоозброєність праці.

Енергооснащеність господарства [5, с. 88; 6, с. 89] засвідчує кількість енергетичних потужностей, які припадають на одиницю земельної площі

$$x_{6t} = \frac{PC_t}{S_t}, \quad (1.1)$$

де PC_t – наявність енергетичних потужностей (*Power Capacities*), Квт;

S_t – площа земельних угідь, га.

Енергоозброєність праці [5, с. 89] характеризується наявністю енергоресурсів, які припадають на одного працівника, й обчислюють як відношення суми енергії, що витрачається у виробництві, до витрат праці

$$x_{7t} = \frac{PC_t}{E_t}, \quad (1.2)$$

де E_t – кількість зайнятих, осіб.

Тоді факторну модель рентабельності продукції сільськогосподарських підприємств України з врахуванням механізації праці можна подати у такому розгорнутому вигляді:

$$PP_t = \frac{NP_t}{GAP_t} = \frac{\frac{NP_t}{N_t} \cdot \frac{PC_t}{E_t}}{\frac{GAP_t}{E_t} \cdot \frac{PC_t}{S_t} \cdot \frac{S_t}{N_t}}. \quad (1.3)$$

Провівши заміну змінних, кінцева факторна модель рентабельності продукції сільськогосподарських підприємств України з врахуванням механізації праці набуде вигляду:

$$PP_t = \frac{x_{1,t} \cdot x_{7,t}}{x_{2,t} \cdot x_{6,t} \cdot x_{5,t}}. \quad (1.4)$$

На підставі зібраної статистики про функціонування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України можна провести порівняльний аналіз їхньої ефективності діяльності. Значення економічних показників, потрібних для аналізу рентабельності продукції сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України, наведено у Табл. 1.1

Таблиця 1.1

Вихідні дані для аналізу ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України

№ з/п	Показник	Одиниці виміру	Часовий період			
			2012	2013	2014	2015
Сільськогосподарські підприємства України						
1	Рентабельність реалізованої продукції	%	11,97	5,9	8,52	42,71
2	Чистий прибуток (збиток)	млрд. грн.	26,728	14,926	21,413	102,279
3	Валова продукція сільського господарства	млрд. грн.	223,255	252,859	251,427	239,467
4	Кількість зайнятого населення	Млн. осіб	3,496	3,578	3,091	2,871
5	Площа сільськогосподарських угідь	млн га	21,233	21,632	21,01	20,62
6	Кількість сільськогосподарських підприємств у сільському господарстві	тис. одиниць	49,415	49,046	46,199	45,379
7	Енергетичні потужності	млн кВт	41,438	43,223	39,107	31,02
Фермерські господарства України						
1	Рентабельність реалізованої продукції	%	27,74	14,9	29,02	75,24
2	Чистий прибуток (збиток)	млрд. грн.	3,914	2,845	5,569	14,227
3	Валова продукція сільського господарства	млрд. грн.	14,111	19,091	19,189	18,909
4	Кількість зайнятого населення	млн. осіб	0,1	0,099	0,095	0,094
5	Площа сільськогосподарських угідь	млн га	4,389	4,452	4,708	4,344
6	Кількість сільськогосподарських підприємств у сільському господарстві	тис. одиниць	34,035	34,168	33,084	32,303
7	Енергетичні потужності	млн. кВт	6,106	6,305	6,193	6,556

Узагальнив автор на підставі [6, 7, 8, 9, 10].

На підставі даних табл. 1.1 і формули (1.1) можна обчислити значення чинників та результуючого показника рентабельності продукції з врахуванням механізації праці сільськогосподарських підприємств України (табл. 1.2).

Рентабельність реалізованої продукції з врахуванням механізації праці сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України протягом 2015 р. зросла на 34,19% та 46,21%, відповідно. Детальні розрахунки впливу чинників на рівень рентабельності продукції сільськогосподарських підприємств України наведено в табл. 1.3.

Зростання рівня рентабельності продукції сільськогосподарських підприємств України у 2015 р. відбулось головню за рахунок зростання середнього чистого прибутку одного підприємства та енергооснащеності господарства. Динаміка продуктивності праці й енергоозброєності праці сільськогосподарських підприємств мали негативний вплив на рівень рентабельності їхньої продукції (спричинили зниження цього показника) у 2015 р. Для фермерських господарств України у 2015 р. на динаміку рівня рентабельності продукції з врахуванням механізації праці позитивний вплив мали середній чистий прибуток одного господарства, енергоозброєність праці та середня площа сільськогосподарських угідь одного господарства.

Таблиця 1.2

Значення чинників рентабельності продукції з врахуванням механізації праці сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України

Чинник	Показник	Одиниці виміру	Часовий період			
			2012	2013	2014	2015
Сільськогосподарські підприємства України						
x1	Середній чистий прибуток одного підприємства	тис.грн / од	540,896	304,320	463,504	2253,884
x2	Продуктивність праці	тис.грн/ осіб	63,860	70,680	81,331	83,421
x6	Енергооснащеність господарства	кВт / га	1,952	1,998	1,861	1,504
x7	Енергоозброєність праці	кВт / осіб	11,853	12,082	12,650	10,806
x5	Середня площа сільськогосподарських угідь одного підприємства	тис.га / од.	0,430	0,441	0,455	0,454
Y	Рентабельність реалізованої продукції	%	11,97%	5,90%	8,52%	42,71%
Фермерські господарства України						
x1	Середній чистий прибуток одного господарства	тис.грн / од	115,011	83,259	168,341	440,411
x2	Продуктивність праці	тис.грн/ осіб	140,769	193,591	202,456	201,798
x6	Енергооснащеність господарства	кВт / га	1,391	1,416	1,316	1,509
x7	Енергоозброєність праці	кВт / осіб	60,912	63,934	65,341	69,965
x5	Середня площа сільськогосподарських угідь одного господарства	тис.га / од.	0,129	0,130	0,142	0,134
Y	Рентабельність реалізованої продукції	%	27,74%	14,90%	29,02%	75,24%

Уклад автор

Таблиця 1.3.

Приріст рівня рентабельності продукції з врахуванням механізації праці сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України

Чинник	Сільськогосподарські підприємства України			Фермерські господарства України		
	Часовий період			Часовий період		
	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Загальний приріст рентабельності продукції	-6,07%	2,61%	34,19%	-12,84%	14,12%	46,21%
у т.ч. за рахунок:						
Середнього чистого прибутку одного сільськогосподарського підприємства	-5,24%	3,09%	32,90%	-7,66%	15,23%	46,91%
Продуктивності праці	-0,65%	-1,18%	-1,04%	-5,48%	-1,32%	0,25%
Енергооснащеності господарства	-0,14%	0,57%	9,58%	-0,26%	2,21%	-9,78%
Енергоозброєності праці	0,11%	0,39%	-7,28%	0,71%	0,68%	4,70%
Середньої площі сільськогосподарських угідь одного господарства	-0,16%	-0,26%	0,03%	-0,15%	-2,67%	4,14%

Уклад автор

Водночас енергооснащеність фермерського господарства негативно впливала на рентабельність їхньої продукції.

Висновки. Отже, значення чинників рентабельності продукції з врахуванням механізації праці засвідчили, що за усіма показниками (які взяли для аналізу): середній чистий прибуток одного підприємства/господарства, продуктивність праці, енергооснащеність господарства, енергоозброєність праці, середня площа сільськогосподарських угідь одного господарства та рентабельність реалізованої продукції, – ефективніші й оптимальніші саме у фермерських господарствах.

Застосування факторного аналізу для дослідження рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств України дає змогу визначити основні чинники, які впливають на результативність й ефективність діяльності цих підприємств. Визначення чинників-стимуляторів і чинників-дестимуляторів впливу на рівень рентабельності продукції підприємства дає підстави розробити такі управлінські рішення, які усунуть “вузькі” місця під час функціонування аграрних підприємств, реалізують можливі резерви подальшого зростання ефективності їхньої діяльності.

1. Блюмин С. Л. Экономический факторный анализ: Монография / С. Л. Блюмин, В. Ф. Суханов, С. В. Чеботарёв. – Липецк: ЛЭГИ, 2004. – 148 с.
2. Грабовецький Б. Є. Фінансовий аналіз та звітність: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.
3. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика [Текст]: підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. За ред. проф. А. Г. Загороднього. — Вид. 2-ге, переробл. і доповн. – Львів: “Магнолія 2006”, 2008. – 440с.
4. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. — К.: “Хай_ТекПрес”, 2008. — 336 с.
5. Організація виробництва [Текст] / Є. А. Бельтюков, І. І. Грузнов, Д. А. Журлов; Одес. нац. політехн. ун-т. - О.: Наука і техніка, 2007. - 119 с.
6. Організація і планування сільськогосподарського виробництва: підручник / М. М. Ільчук, Л. Я. Зрібняк, С. І. Мельник, І. А. Коновал, О. В. Шкільов, О. Ю. Єрмаков. - 2-ге вид., переробл. і доповн. - Вінниця: Нова Книга, 2008. - 455 с.
7. Осадча Т. С. Факторний аналіз рентабельності рентного доходу [Текст] / Тетяна Станіславівна Осадча // Економічний аналіз: зб. наук. праць – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 22. – № 2. – С. 108-113.
8. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік / Статистичний бюлетень [Електронний доступ]. – Київ, 2015. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
9. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2013 рік / Статистичний бюлетень [Електронний доступ]. – Київ, 2014. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
10. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік / Статистичний бюлетень [Електронний доступ]. – Київ, 2013. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
11. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. пос. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

INFLUENCE OF MECHANIZATION OF LABOR ON THE PROFITABILITY OF UKRAINIAN FARMS**Yuliya Zintso***Ivan Franko National University of Lviv
Universitetska st., 1. UA-79000 Lviv, Ukraine*

The most important priority of market transformations in the countryside is the development of farms as a widespread and promising form of management. It is in farms that provide the highest motivation for productive labor. However, we can further reveal the opportunities of these producers by creating favorable regulatory and legal conditions, providing land, financial, labor, material and technical resources and support from the state.

The level of profitability of production is an important indicator of economic efficiency, when farmers need to make decisions regarding the financial sustainability of the economy. Most often, depending on the level of this indicator, the farmer's decision will depend on whether to continue his business or to curtail it.

The article considers how the mechanization of labor affects the profitability of farms. The essence and peculiarities of the use of factor analysis for the study of the profitability level of farms are revealed. The importance of factors of profitability of production with consideration of mechanization of labor, which influence on their effectiveness and efficiency of activity, is analyzed.

The increase in the level of profitability of agricultural enterprises in Ukraine in 2015 was mainly due to the growth of the average net profit of one enterprise and energy supply of the economy. The dynamics of labor productivity and energy intensity of labor of agricultural enterprises had a negative impact on the level of profitability of their products (which led to a decrease in this indicator) in 2015. For farmers in Ukraine in 2015, the dynamics of the level of profitability of products taking into account the mechanization of labor had a positive impact on the average net profit of one economy, energy intensity of labor and average area of agricultural land of one economy. At the same time, the energy supply of the farm sector negatively affected the profitability of their products.

Keywords: farms, agricultural enterprises, profitability, profitability of products, efficiency.

УДК 338.24:346.9

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) В УКРАЇНІ

Віра Кміть

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, пр. Свободи, 18
virakmit@ukr.net*

Формування ефективної регуляторної політики відіграє головну роль у розвитку системи державного нагляду (контролю) України за діяльністю суб'єктів господарювання (СГ), сприяє реалізації соціально-економічних програм, розвитку національного товаровиробника та підвищенню рівня добробуту громадян.

У статті автор досліджує зміст, принципи та механізм дії регуляторної політики, яка, у поєднанні з ринковими механізмами, має бути за змістом, формами та методами адекватною вимогам соціально-економічного розвитку країни.

Охарактеризовані основні нововведення внаслідок впровадження окремих Законів України з питань державного нагляду (контролю) в контексті нинішніх реалій та декларованих реформ. Автор переконаний, що заявлені нововведення стануть значним кроком назустріч бізнесу. Наслідками цих нововведень повинні стати запобігання невинуватому втручання органів державного нагляду в діяльність СГ, зростання рівня довіри громадян до держави та зменшення напруги в суспільстві при проведенні різних контрольно-наглядових заходів.

Розроблено та обґрунтовано низку пропозицій щодо вдосконалення регуляторної політики у сфері господарської діяльності для розвитку системи державного нагляду (контролю) в Україні.

Ключові слова: регуляторна політика, державний нагляд (контроль), суб'єкти господарювання (СГ), контролюючі органи, контрольно-наглядові заходи.

Постановка проблеми. Україна, будучи членом Світової організації торгівлі та зважаючи на євроінтеграційний курс розвитку, прагне якнайкраще виконувати свої зобов'язання, впроваджуючи широкомасштабні реформи у різних сферах суспільства.

Мета українських реформ – досягти європейських стандартів життя і підготуватися до того, аби у двадцятому році подати заявку на членство в ЄС (з виступу Президента України П. Порошенка на прес-конференції «Стратегія – 2020») [1]. Головною передумовою реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [2] є суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна із сторін має мати свою чітко визначену зону відповідальності. «Стратегія –

2020» включає в себе 62 реформи, з яких першочерговими визначені реформи децентралізації та державного управління, дерегуляції та розвитку підприємництва.

Стратегія України, на нашу думку, має бути зосереджена на побудові міцних взаємовідносин між державним і приватним секторами, при цьому особливу увагу доцільно приділити належній регуляторній практиці в контексті вдосконалення та розвитку системи державного нагляду (контролю) в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки та реалізації державної регуляторної політики вивчали такі вітчизняні вчені як В. Бакуменко, А. Гальчинський, В. Геєць, К. Гончарова, А. Жаліло, О. Кілісвич, В. Костюк, Т. Кравцова, О. Кучеренко, А. Мещеряков, Н. Нижник, С. Сопотян та ін. Відносини у системі державного нагляду (контролю) здебільшого досліджували: В. Авер'янов, О. Барановський, М. Білуха, Т. Бондарук, Ф. Бутинець, І. Ващенко, І. Кравець, Г. Остапович, М. Руденко, Н. Рубан, Л. Савченко, Л. Симоненко, Ю. Тихомиров, І. Чугунов, В. Шевчук, О. Ярошенко та ін. Разом з тим, відсутній системний підхід дослідників до визначення ролі регуляторної політики, а питання щодо напрямів вдосконалення механізмів регулювання у сфері державного нагляду (контролю) господарської діяльності залишаються недостатньо розробленими і потребують проведення додаткових досліджень.

Постановка завдання. Основним завданням статті є обґрунтування ключових напрямів реалізації регуляторної політики з метою вдосконалення та розвитку системи державного нагляду (контролю) діяльності суб'єктів господарювання (далі – СГ) в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення України як демократично-правової держави, зумовлює складні зміни у системі і структурі центральних органів виконавчої влади (далі – ЦОВВ) як важливої складової виконання покладених на неї завдань та функцій. Особливої уваги набуває проблема реформування системи юрисдикційних органів, покликаних виконувати контрольні-наглядові заходи, у процесі реалізації яких має забезпечуватися законність та правопорядок у правовідносинах «влада – бізнес». Невід'ємною складовою цих перетворень має стати удосконалення правового поля прав, повноважень та відповідальності ЦОВВ, який регулює систему державного нагляду та проводить контрольні-наглядові заходи за діяльністю СГ, згідно визначеної державною регуляторної політики.

Відповідно до Закону «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [3], державна регуляторна політика – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та СГ, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність СГ та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

Принципами державної регуляторної політики України, відповідно до згаданого Закону, є: доцільність, адекватність, ефективність, збалансованість, передбачуваність, прозорість та врахування громадської думки. Для країн ЄС Єврокомісія рекомендує використовувати такі складові регуляторної політики як: якісне регулювання, розгляд альтернатив, нормативні документи для підготовки аналізу регуляторного впливу (далі – АРВ), координаційний орган з АРВ, запровадження

політики з АРВ, формалізація консультаційних процедур, дослідження впливу на малі підприємства, преференції для малих і середніх підприємств.

Внаслідок консолідації цих принципів та їхнього фактичного застосування на практиці державна регуляторна політика буде спрямована на забезпечення умов сталого економічного зростання діяльності СГ та вдосконалення механізмів державного управління. Оскільки економіка України базується на застарілому виробничому та технічному потенціалах, регуляторна політика держави має бути спрямована на реформування саме національної економіки.

Необхідність налагодженого механізму державного регулювання в Україні зумовлена такими факторами як:

- неузгодженість інтересів «влада – бізнес»;
- низький рівень і консервативність структури економіки;
- часті зміни законодавчої бази, яка забезпечує реформування національної економіки;
- дублювання функцій окремих контролюючих органів та перевищення ними своїх повноважень;
- неправомірний тиск контролюючих органів на бізнес та незахищеність бізнесу від необґрунтованих перевірок органами нагляду (контролю);
- неузгодженість податкової, бюджетної та фінансово-кредитної політик.

Нині постає питання про міру дієвості державної влади, з одного боку, та про зміст і основні напрямки регуляторної політики держави – з іншого. У поєднанні з ринковими механізмами регуляторна політика держави має бути за змістом, формами, методами адекватною вимогам соціально-економічного розвитку країни [4].

Треба зазначити, що Проект Світового Банку *Global Indicators of Regulatory Governance*, який досліджує взаємодію урядів різних країн світу з громадськістю в процесі формування регулювань, що впливають на бізнес-середовище, високо оцінив рецепт вироблення управлінських рішень в Україні.

Так, відповідно до заяви Голови Державної регуляторної служби України (далі – ДРСУ) К. Ляпіної, «показники України виявилися на рівні таких країн, як Німеччина та Польща. Найкращі результати, очевидно, у Великій Британії, Канади та США. Така оцінка Україні, в першу чергу – це показник виконання процедур при прийнятті рішень Урядом. Наша висока оцінка базується на дисципліні оприлюднення проектів нормативно-правових актів, підготовки та оприлюднення аналізів регуляторного впливу до проектів регуляторних актів та наявності публічних консультацій. Оприлюднення обґрунтування у вигляді аналізу регуляторного впливу та проведення консультацій спрямовані на те, щоб зробити регуляторні акти ефективними й результативними, тобто такими, що відповідають вимогам економіки України. Проектом оцінювався не зміст актів, а процедура їх прийняття. Зміст же залежить від того, на скільки ми дотримуємося цієї процедури, а також на скільки ефективно беруть участь у консультаціях об'єднання підприємців. Якщо дотримуватись усіх правил, то нормативно-правовий акт стає творчістю всіх учасників процесу»[5].

На нашу думку, висока оцінка регуляторної діяльності України зумовлена змінами, що покликані виявляти та попереджати порушення діючих вимог законодавства під час різноманітних контрольних-наглядових заходів різними контролюючими органами та вжиття адекватних заходів реагування у випадках, передбачених законодавством.

За фактами виявлення порушень право участі у таких заходах надано ДРСУ, яка є ЦОВВ, діяльність якого спрямовує і координує Кабінетом Міністрів України і який реалізує державну регуляторну політику, політику з питань нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності та її дерегуляції.

Підставою для участі уповноважених представників ДРСУ у контрольно-наглядових заходах є звернення СГ із зазначенням кола порушень його прав чи неправомірними діями (бездіяльністю) окремими контролюючими органами та їх обґрунтуваннями, стосовно вимог Закону «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (далі – Закон №877) [6] під час здійснення таких заходів.

Формування ефективної регуляторної політики та її наближення до європейських стандартів неможливе без налагодження дієвої системи сучасного державного нагляду (контролю), яка дозволить змінити підхід до контрольно-наглядових заходів в Україні, відношення до контролюючих органів, знизити тиск на бізнес і попередити правопорушення у господарській діяльності СГ.

Діюча система державного нагляду (контролю) також потребує реформування. Особливо це актуально в частині підстав, порядку проведення контрольно-наглядових заходів діяльності СГ, відповідальності посадових осіб контролюючих органів, які іноді діють із перевищенням своїх повноважень.

Варто нагадати, що нинішня система державного нагляду (контролю) в Україні складається з понад 50 різних контролюючих органів, діяльність яких регламентує Закон №877 [6].

1 січня 2017 року вступили у дію Закони «Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [7] (далі – №1728) та «Про внесення змін до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» щодо лібералізації системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» [8] (далі – Закон №1726), які суттєво вплинули на порядок проведення контрольно-наглядових заходів.

Так, Закон №1728 запроваджує обмеження (мораторій) на проведення планових заходів зі здійснення державного нагляду (контролю) до 31 грудня 2017 року. Однак, треба наголосити, що згідно зі ст.6 Закону №1728 його дія *не поширюється* на відносини, які виникають під час проведення заходів нагляду (контролю) на низку органів державного нагляду (контролю) (Таблиця 1). Також усунуто неоднозначність у визначенні кола контролюючих органів, які виконують контрольно-наглядові заходи, що було характерно для законів, якими запроваджувались попередні мораторії на проведення перевірок. Крім того, не допускається встановлення планових показників чи будь-якого іншого планування щодо притягнення СГ до відповідальності та застосування до них фінансових санкцій.

Зміни відбулися і щодо планування контрольно-наглядових заходів виключно на річний період із відміною квартальних планів і встановлення заборони на їхню зміну.

Відповідно до внесених Законом №1728 змін, у Законі №877 тепер чітко прописані терміни формування плану перевірок, а також тривалість кожного контрольно-наглядового заходу, його початок і завершення. Так, до 15 жовтня кожного року мають бути визначені підприємства та фізичні особи-підприємці, які впродовж наступного року підлягають перевірці контролюючими органами.

Таблиця 1

Перелік органів державного нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону №1728

№ з/п	Призначення органу	Назва відповідного органу державного нагляду (контролю)
1.	Орган державного регулювання діяльності у сферах енергетики та комунальних послуг	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг
2.	Орган, що здійснює державне регулювання ринку цінних паперів	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
3.	ЦОВВ, що реалізує державну політику у сферах безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, державного контролю за додержанням законодавства про захист прав споживачів, та його територіальними органами	Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів
4.	ЦОВВ, який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи та його територіальними органами	Державна фіскальна служба України
5.	ЦОВВ, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю та його територіальними органами	Державна аудиторська служба України
6.	ЦОВВ, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю	Державна служба експортного контролю України
7.	ЦОВВ, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері безпеки використання ядерної енергії, та його територіальними органами	Державна інспекція ядерного регулювання України
8.	Державною службою, яка реалізує державну політику у сферах промислової безпеки, охорони і гігієни праці	Державна служба України з питань праці
9.	ЦОВВ із забезпечення реалізації державної політики щодо здійснення державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища	Державна екологічна інспекція України
10.	Особливі ЦОВВ із спеціальним статусом, завдання, функції і повноваження яких визначаються Конституцією України	Національний банк України Антимонопольний комітет України

До того ж, термін проведення планового заходу не зможе перевищувати *10 робочих днів (було 15!)*, а щодо суб'єктів мікро-, малого підприємництва – *5 робочих днів*. При цьому загальна тривалість усіх планових заходів, які виконують контролюючі органи впродовж календарного року щодо СГ (комплексного планового заходу), не може перевищувати *30 робочих днів*, а щодо суб'єкта малого підприємництва – *15 робочих днів*.

ДРСУ розробляє *Методику розроблення критеріїв*, за якими оцінюватиметься рівень ризику від провадження господарської діяльності та визначатиметься періодичність проведення планових заходів, та *Методику розроблення уніфікованих форм актів*, які складаються за результатами проведення планових (позапланових) контрольно-наглядових заходів, які затверджуються Урядом.

Контролюючі органи проводять планові заходи за умови письмового повідомлення СГ про проведення планового заходу не пізніше ніж *за 10 днів* до початку цього заходу. Наголосимо, що планові заходи проводять контролюючі органи за діяльністю СГ, яка віднесена:

- до високого ступеня ризику – не частіше одного разу на два роки;
- до середнього ступеня ризику – не частіше одного разу на три роки;
- до незначного ступеня ризику – не частіше одного разу на п'ять років.

Звертаємо увагу і на те, що залишається можливість проведення контролюючими органами позапланових перевірок, але виключно:

- за письмовою заявою СГ до відповідного контролюючого органу про проведення заходу державного нагляду (контролю) за його бажанням;
- за рішенням суду;
- у разі настання аварії, смерті потерпілого внаслідок нещасного випадку, що було пов'язано з діяльністю суб'єкта господарювання.

Також звужено підстави для позапланових заходів з державного нагляду (контролю), встановлено порядок повідомлення СГ про контрольно-наглядовий захід, звільнено СГ, посадових осіб юридичної особи від відповідальності за відмову давати показання або пояснення щодо діяльності СГ та передбачено багато інших нововведень із метою лібералізації системи державного нагляду (контролю) в Україні.

Строк проведення позапланового заходу не може перевищувати *2 робочих днів* щодо суб'єктів малого підприємництва та *10 робочих днів* щодо решти СГ.

Нововведенням також запровадження обмежень на позапланову перевірку СГ на підставі обґрунтованого звернення фізичної особи про порушення СГ її законних прав. Проведення позапланової перевірки на підставі такого звернення контролюючий орган теж має погодити з ДРСУ. Аналогічна процедура досить ефективно уже майже півтора року застосовується у сфері ліцензування видів господарської діяльності, коли дозвіл надає *Експертно-апеляційна рада*, яка утворена при ДРСУ.

Також передбачена повна публічність процедури погодження ДРСУ та обов'язкова вимога до початку проведення контрольно-наглядових заходів оприлюднювати на офіційному веб-сайті ДРСУ дозвіл на їхнє проведення.

Відповідно до нововведень, СГ має право не допускати посадових осіб контролюючого органу для проведення контрольно-наглядових заходів, якщо ними не пред'явлено погодження ДРСУ. Таким чином, для громадян забезпечується можливість захисту своїх прав у разі їхнього порушення та, одночасно, запроваджується механізм захисту бізнесу від необґрунтованих перевірок контролюючими органами шляхом створення Інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю) (далі – ІАС ДН(К)) з інформацією про всі контрольно-наглядові заходи, до якої СГ будуть мати вільний доступ. Це, на нашу думку, найкраще сприятиме захисту СГ від зайвого втручання посадових осіб контролюючих органів у їх діяльність при проведенні контрольно-наглядових заходів.

Інтегрована автоматизована система державного нагляду (контролю) – єдина автоматизована система збирання, накопичення та систематизації інформації про контрольно-наглядові заходи, що призначена для узагальнення та оприлюднення інформації про заходи державного нагляду (контролю), координації роботи контролюючих органів щодо проведення комплексних заходів державного нагляду (контролю), моніторингу ефективності та законності контрольно-наглядових заходів.

Користувач системи – СГ, що провадить відповідний вид господарської діяльності, який підлягає державному нагляду (контролю) відповідно до положень законодавства, громадське об'єднання в особі його уповноваженого представника.

Суб'єкт наповнення ІАС ДН(К) – посадова особа контролюючого органу або особа ДРСУ, які уповноважені вносити відомості до системи.

ІАС ДН(К) зберігатиме інформацію про юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, види господарської діяльності, які підлягають державному нагляду (контролю), найменування контролюючих органів, річні плани проведення контрольних-наглядових заходів, звіти про їхнє виконання тощо. Актуальним є те, що доступ до відомостей цієї системи здійснюється через мережу Інтернет та є відкритим і безкоштовним. ІАС ДН(К) розміщується на програмно-апаратному комплексі держпідприємства, а доступ суб'єктів наповнення до системи надається на підставі договору, укладеного з держпідприємством.

Усі суб'єкти наповнення представлені окремими *персональними електронними кабінетами* в системі, доступ до яких можливий за використання електронного цифрового підпису з посиленням сертифікатом відкритих ключів на захищеному носії.

Впровадження ІАС ДН(К), на нашу думку, надасть функціональні можливості для електронної комунікації в режимі реального часу між суб'єктами наповнення та користувачами. Значною перевагою є те, що система функціонує цілодобово – сім днів на тиждень. Також вона розроблена з урахуванням забезпечення сумісності та взаємодії з іншими інформаційними системами та мережами, що складають державні інформаційні ресурси. Це гарантуватиме можливість отримання СГ необхідних відомостей з *Єдиного державного порталу адміністративних послуг та Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань*.

Щороку до 1 квітня контролюючі органи зобов'язані готувати звіти про виконання річних планових заходів за попередній рік із урахуванням виконання відповідно до компетенції плану комплексних заходів контролюючого органу, оприлюднюють інформацію на своїх офіційних веб-сайтах та вносять відомості до ІАС ДН(К).

Важливо зазначити, що СГ гарантують конфіденційність і цілісність інформації, яку оброблятимуть в системі згідно з прийнятою політикою безпеки.

Своєю чергою, Закон №1726 передбачає [9]:

– суттєве зменшення сфер нагляду (контролю), на які не поширюється дія Закону №877;

– усунення дублювання повноважень з реалізації державної політики у сфері державного нагляду та контролю між Мінекономрозвитку та ДРСУ, закріпивши ці повноваження за ДРСУ, тобто із скаргами на дії контролюючих органів СГ зможуть звертатись до ДРСУ, у якої якраз і будуть повноваження щодо перевірки цих органів;

– підвищення відповідальності посадових осіб контролюючих органів;

– розширення переліку основних принципів державного нагляду (контролю), зокрема:

- закріплення необхідності трактування на користь СГ норм законодавства, які допускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків СГ та/або повноважень контролюючого органу;

- орієнтованості системи державного нагляду (контролю) на запобігання правопорушень у сфері господарської діяльності,

- недопущення встановлення планових показників чи будь-якого іншого планування щодо притягнення СГ до відповідальності;

– розширення положень щодо консультативної підтримки СГ контролюючими органами, в тому числі звільнення від відповідальності СГ, якщо вони діяли відповідно до консультації, наданої контролюючим органом.

Важливим уточненням також вважаємо нове положення, відповідно до якого *виключно за рішенням суду* виробництво (виготовлення) або реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг можуть бути зупинені повністю або частково. Раніше передбачалось тільки призупинення повністю, і навіть якщо можна було обмежитись зупинкою частини виробничого процесу, то контролюючому органу доводилось повністю зупиняти цей процес.

Крім того, Законом №1727-VIII [10] внесені зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення, які чітко встановлюють *повноваження тільки ДРСУ щодо складання протоколів про адміністративні правопорушення* на посадових осіб державних органів у разі порушення ними законодавства з питань державного нагляду (контролю), ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності. Раніше такі повноваження були віднесені як до функцій Мінекономрозвитку, так і ДРСУ, а, отже, не були чітко розподілені.

Крім того, запроваджена адміністративна відповідальність заневнесення або внесення недостовірних відомостей чи відомостей у неповному обсязі щодо контрольних-наглядових заходів до ІАС ДН(К). А оскільки до відомостей цієї системи передбачено вільний доступ, то, відповідно, з'являється *додатковий механізм відкритого контролю* за діями контролюючих органів, в т.ч. і з боку СГ та громадських організацій.

Вважаємо, що вищезгадані нововведення та створена і впроваджена ІАС ДН(К) стануть значним кроком назустріч бізнесу. Наслідками цих нововведень повинні стати запобігання невинуватим втручанням контролюючих органів у діяльність СГ, зростання рівня довіри громадян до держави та зменшення напруги в суспільстві при проведенні різних контрольних-наглядових заходів.

Хорошим сигналом є і те, що саме такий законопроект, який здатен захистити бізнес від неправомірних дій контролюючих органів, ініціює Уряд. Так, очільник Кабміну звернувся до міністрів із закликом провести необхідний аналіз і з'ясувати, які саме структури тиснуть на СГ. За словами В. Гройсмана, законопроект передбачатиме обов'язкову відеофіксацію обшуків, беззаперечний доступ адвокатів до проведення процесуальних дій, а також створення спеціальної комісії, яка розглядатиме випадки неправомірних дій контролюючих органів та влаштування ними «маски-шоу». За його словами, буде створено комісію, до складу якої входитимуть громадські організації підприємців, асоціації та чиновники. Вона розглядатиме «конкретні випадки» і рекомендуватиме «керівникам ЦОВВ реагувати».

На нашу думку, Уряду доцільно також ініціювати створення т.з. саморегулюючих організацій (далі – СРО). СРО у більшості країн світу – добровільні підприємницькі об'єднання, метою яких є контроль за роботою членів для підвищення якості їхньої професійної діяльності та захисту інтересів споживачів. Саморегулювання зменшує адміністративний тиск на бізнес і, при цьому, сприяє підвищенню стандартів, конкурентоспроможності на ринку, а також захисту ділової репутації підприємців.

В Україні створено лише 20 СРО в 5-ти видах діяльності з 15-ти, дозволених законодавством. Ще десятки об'єднань та асоціацій не можуть набути офіційного статусу, а цілісний підхід до саморегулювання відсутній взагалі [11].

Погоджуємося із думкою більшості експертів, які зазначають, що український бізнес оговтується після економічного спаду і наразі він не бачить у державі партнера, але планує нарощувати темпи росту і вимагає від влади рівних та сприятливих умов для своєї діяльності. Крім цього, найчастіше серед перешкод для свого бізнесу СГ вважають нестабільну політичну ситуацію в країні, корупцію, високі ставки податків та складне податкове адміністрування.

Висновки. В контексті розвитку системи державного нагляду (контролю) в Україні основними напрямками вдосконалення регуляторної політики можна вважати:

- встановлення рівних, простих, чітких та зрозумілих «правил гри» як для СГ, так і для ЦОВВ, забезпеченні їх загального дотримання;
- створення умов для вільного доступу СГ та громадських організацій до даних ІА ДН(К);
- налагодження механізму відкритого контролю за діями посадових осіб органів державного нагляду (контролю);
- гарантування усім СГ захисту їхніх прав та інтересів при проведенні наглядових заходів;
- можливість втручання органів державного нагляду (контролю) в діяльність СГ лише за обґрунтованих підстав;
- забезпечення ефективнішого використання ресурсів органів державного нагляду (контролю) завдяки зосередженню їхньої уваги на тих СГ, діяльність яких становить найбільшу загрозу для населення та/чи навколишнього природного середовища;
- заміну фіскальної функції регулювання на функцію якісного нагляду (контролю) але за умов дотримання вимог економічної безпеки;
- необхідність переходу до розумного регулювання, як в країнах ЄС, коли ввести один регуляторний акт можливо лише за умови відміни іншого;
- доцільність попереднього у проєктів нормативно-правових актів, необхідність якісного економічного аналізу загалом та обов'язкове обговорення нових регулювань з бізнесом;
- обов'язкове обрахування ефекту від регуляторних новацій, планування компенсаторних заходів тощо;
- дерегуляцію та спрощення податкового адміністрування;
- подолання корупції на всіх щаблях влади;
- ініціювання саморегулювання, що дозволить зменшити тиск на бізнес та сприятиме захисту ділової репутації СГ;
- забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, спрямованої, в першу чергу, на створення конкурентного середовища на засадах посилення антимонопольного регулювання.

1. Виступ Президента України на прес-конференції "Стратегія-2020" // Офіційний сайт Президента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/vistup-prezidenta-ukrayini-na-pres-konferenciyi-strategiya-2-33757>
2. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020": Указ Президента України від 12.01.2015р. №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

3. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України від 11.09.2003 р. №1160-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>
4. Мещеряков А.А., Сопотян С.В. Регуляторна політика як складова забезпечення економічної безпеки в Україні IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Vira/Downloads/vamsue 2011 1\(45\) 5.pdf](file:///C:/Users/Vira/Downloads/vamsue%2011%201(45)%205.pdf)
5. Голова ДРС Ксенія Ляпіна взяла участь у семінарі «Належна регуляторна практика» // Офіційний сайт ДРСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua/press-room/golova-drs-kseniya-lyapina-vzyala-uchast-u-seminari-nalezna-regulyatorna-praktyka/>
6. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007 р. №877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.
7. Про тимчасові особливості здійснення заходів державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 03.11.2016 р. №1728-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1728-19>
8. Про внесення змін до Закону України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" щодо лібералізації системи державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 03.11.2016 р. №1726-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1726-19>
9. Нововведення у сфері державного нагляду та контролю // Офіційний сайт ДРСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua/press-room/novovvedennya-u-sferi-derzhavnogo-naglyadu-ta-kontrolyu-za-diyalnistyu-subvektiv-gospodaryvannya/>
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства у сфері державного нагляду (контролю): Закон України від 03.11.2016 р. №1727-VIII VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1727-19>
11. Ляпіна К. Саморегулювання – успіх за відповідальністю // Офіційний сайт ДРСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua/press-room/kseniya-lyapina-samoregulyuvannya-uspih-za-vidpovidalnistyu/>

DIRECTIONS FOR IMPLEMENTING REGULATORY POLICY IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF THE STATE SUPERVISION (CONTROL) IN UKRAINE

Vira Kmit

*Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

The formation of an effective regulatory policy plays an important role in creating a system of state supervision (control) of Ukraine over the activities of economic entities, promotes the implementation of socio-economic programs, the development of a national commodity producer and the welfare of citizens.

In the article the author investigates the content, principles and mechanism of the regulatory policy. It is emphasized that in conjunction with market mechanisms, the

regulatory policy should meet the requirements of socio-economic development of the country by content, forms and methods.

Major innovations that took place as a result of the implementation of certain Laws of Ukraine on state supervision (control) were characterized as the context of current realities and declared reforms. The author is convinced that the announced innovations will be a significant step towards business. The consequences of these innovations should be a factor in preventing unwarranted interference of state supervision bodies in the activities of business entities, increasing the level of public confidence in the state and reducing tension in society in the implementation of various control and surveillance measures.

A number of proposals for improving the regulatory policy in the field of economic activity have been developed and substantiated in order to improve and develop the system of state supervision (control) in Ukraine.

Key words: regulatory policy, state supervision (control), business entities, supervisory agencies, control and supervision measures.

УДК 336.132 (477)

КРИПТОВАЛЮТИ ЯК НОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Володимир Корнєєв

*Державний науково-дослідний інститут моделювання економіки Міністерства
економічного розвитку та торгівлі України
010148, м. Київ, бул. Дружби Народів 38
e-mail: vkorn27@gmail.com*

З'ясовано сутність поняття «криптовалюта», розглянуто механізм емісії та ризики учасників ринку (операторів-майнерів та власників) криптовалюти. Обґрунтовано, що криптовалюти є формою електронних грошей, а не самостійним платіжним засобом, а операції з використанням криптовалют доцільно розглядати як різновид венчурного інвестування.

Проаналізовано позиції зарубіжних центробанків та інших фінансових регуляторів стосовно криптовалют і ринків криптовалют. Відзначено на необхідності нормативно-правового регулювання операцій з криптовалютами, передусім, визначення правового статусу і процедури використання криптовалют як форми електронних грошей. Наголошено, що питання фінансової безпеки доцільно регулювати посиленням функцій нагляду, а рестрикційні обмеження і застереження доцільно використовувати як запобіжний, а не постійний регуляторний важіль.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, майнинг, токен, цифрова валюта, електронні гроші.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку фінансових ринків проявляється не тільки кількісно, а й за окремими фінансовими інструментами. Серед останніх криптовалют наповнили термінологічний і бізнес-практичний обіг достатньо швидко і тісно. Україна входить до числа країн-лідерів за темпами поширення криптовалют в обігу, що й було відмічено на Київському міжнародному економічному форумі 5-6 жовтня 2017 р. Реакція органів влади й експертів не забарилася: відповідно до рішення Ради з фінансової стабільності від 4.09.2017 р. необхідним є проведення ґрунтовного аналізу правового статусу криптовалют в Україні та світі [1].

Мета статті. Метою статті є аналіз особливостей та ризиків формування ринків криптовалют в Україні, обґрунтування пропозицій щодо унормування розвитку цього ринку в Україні.

Виклад основного тексту. Відомо, що у нормативно-правовому полі України термін «валюта» класифікується як національна та іноземна і трактується як грошові знаки в різних формах, що є законними платіжними засобами. Форми валют є

різними, а електронний вигляд валют (електронні гроші), є, як відомо, сучасною формою їхнього представлення.

В різних словникових та експертних джерелах пояснення сутності криптовалюти уніфікується: криптовалютою вважається цифрова (віртуальна) валюта, що створена і використовується в електронному вигляді. Одиницею криптовалюти є монета (англ. – «coin»). За оцінками, існує понад 2 000 видів криптовалют, найбільш «популярним» є біткоїн (BitCoin, або BC). Всі інші криптовалюти при створенні використовували коди Bitcoin. Загальну капіталізацію ринку Bitcoin оцінюють в 130 млрд \$, а сукупний обсяг торгів такими цифровими активами сягає 2,6 млрд \$ [2].

Волатильність вартості біткоїна значна в останні роки. Трейдери забезпечили злет вартості біткоїна до 5 000 \$ на початку вересня 2017 р. з наступним зниженням на 20 % за кілька днів (після регуляторних рестрикцій Центробанку Китаю) [3]. Довідково: у жовтні 2013 р. біткоїн коштував трохи більше 200 \$ [3].

Криптовалюти мають захист у вигляді криптографічного коду, що дозволяє емітувати їх будь-яким користувачем-оператором в обхід дій і позиції центрального банку. Технологія блокчейну (від англ. «blockchain» – ланцюг блоків крипто-транзакцій) базується на спеціальних алгоритмах шифрування, що потребує відповідного IT-забезпечення.

Втім ризики для операторів-майнерів значні: коливання вартості біткоїна непередбачувані, захист прав споживачів, як учасників ринку, відсутній – здійснену транзакцію неможливо відмінити, гарантій повернення інвестованих коштів не існує. Контролю (державного й іншого) за мережею біткойнів не існує.

Випуск та облік таких одиниць криптовалют є децентралізованим. Відсутність зовнішнього чи внутрішнього адміністратора процесу майнінга (від англ. «mining» – видобування) є ключовою особливістю криптовалют. Відповідно криптовалюти не мають меж свого утворення й обігу (поширення).

Різновид збору компаніями коштів з використанням криптовалют називають ICO (від англ. – Initial Coin Offering) як аналог розміщення цінних паперів на біржі (IPO – Initial Public Offering). В обмін на власну криптовалюту клієнти компаній отримують від останніх т.зв. токени – іншу криптовалюту, яку можна обміняти на продукт компанії-андерайтера. Зберігається криптовалюта також децентралізовано-розподілено в електронних гаманцях користувачів-операторів.

Криптовалюта емітується безпосередньо в електронній мережі і не пов'язана ні з будь-якою «звичайною» валютою, ні з будь-якою державною валютною системою. Таким чином, термін «криптовалюта» співвідноситься з терміном «електронні гроші», а не з терміном «гроші» як базовою категорією.

Проаналізуємо позиції центральних банків провідних країн світу та інших фінансових регуляторів стосовно криптовалют і ринків криптовалют.

Позиція Японії. Відповідно до закону [4] з квітня 2017 р. криптовалюта в Японії офіційно стала платіжним засобом. При цьому офіційною грошовою одиницею залишилась ієна. Передбачається, що контроль над віртуальними валютами буде здійснювати Агентство фінансових сервісів (Financial Services Agency), а операції з криптовалютами будуть документуватися задля забезпечення від зловживань. Компанії-оператори ринку повинні мати не менше \$ 100 000 резервної валюти і сплатити одноразовий внесок при ліцензуванні у розмірі \$ 300 000. При відмові у ліцензії гроші-внесок не повертаються.

Консорціум японських банків отримав дозвіл від Центрального Банку Японії на створення власної цифрової валюти J. Coin, яку передбачається використовувати не

пізніше 2020 р. (рік проведення літньої олімпіади в Японії) для оплати туристами товарів і переказу грошей за допомогою смартфонів [5]. Прогнозується, що до 2020 р. ринок криптовалют в Японії зросте десятикратно.

Фінансові регулятори США [6], Сінгапуру [7], Канади виступили із заявами, в яких стверджується про доцільність приймати різні види криптовалют як цінні папери при традиційному виході компаній на біржі.

Позиція США. У США розгортає діяльність WingCash [8] – національна цифрова валютна платформа, у розвитку якої зацікавлена ФРС для розширення долара США в цифровій сфері. Передбачається, що це дозволить ФРС покращити можливості виконувати функцію управління грошовою масою водночас з широким і недискримінаційним доступом до ефективних засобів електронної торгівлі. При законодавчому санкціонуванні цифрових банкнот, записи Digital Fed не замінять фізичні рахунки і монети, а будуть додатковою послугою ФРС.

Позиція Канади. В оприлюдненому адміністратором цінних паперів Канади (CSA) документі [9] викладено спеціальні вимоги до компаній, залучених в процес ICO, а також до бірж, де розміщуються відповідні активи. Відмічено, що «множина» цифрових токенів, які вивчали канадські регулятори, підпадають під визначення цінних паперів, що викликає необхідність дотримання законодавчих вимог. Нові фінансові продукти можуть тестуватися в обмеженому режимі. Також мають місце вимоги до створення інвестиційних криптовалютних фондів в Канаді.

Позиція Швейцарії. У Швейцарії біткоїн не заборонений [10]. Водночас відсутні чіткі унормовані стандарти користування віртуальною валютою. В таких ситуаціях кожен швейцарський кантон внаслідок закріплених в Конституції «суверенних прав» вирішує питання режиму біткоїна. Втім, з 01.07.2016 р. в кантоні Цуг приймають до сплати біткоїни, але з обмеженням суми у пропорції не більше 200 франків.

Позиція ЄЦБ. В спеціальному листі ЄЦБ [11] відзначено, що криптовалюти не містять загрози для фінансової стабільності внаслідок їхніх незначних обсягів в обігу і відсутності широкого визнання користувачами. Переваги криптовалют акцентуються в глобальному охопленні і високій швидкості транзакцій, низьких чи відсутніх комісійних. Недоліки зводяться до відсутності прозорості та анонімності угод, значна волатильність та залежність від IT-інфраструктури.

Позиція Банку Англії. На прохання Банку Англії дослідники Університетського коледжу Лондона розробили власну цифрову валюту, що має схожість з біткоїном. Система, що отримала назву RSCoin [12], заснована на технології розподіленого реєстру і дозволяє швидко та зручно переміщати цифрові цінності. Однак головна відмінність RSCoin від біткоїнів полягає в можливості їхньої централізації: система може повністю контролюватися центральними банками.

Як і біткоїни, RSCoin використовує криптографію для створення захищених від підробок цифрових грошей, тоді як верифікація транзакцій також відбувається у блокчейні, куди записуються всі переміщення цифрової валюти.

Однак, якщо мережа біткоїнів повсюдно підтримується численними комп'ютерами і не має єдиного центру управління, а купити біткоїни може кожен, то реєстр RSCoin знаходиться під контролем центрального банку.

Розроблена система також передбачає можливість необмеженої емісії цифрових знаків. На думку розробників, це дозволить регуляторам приймати необхідні коригуючі заходи, як, наприклад, програми валютного стимулювання, введені Федеральним Резервом США та іншими центральними банками після фінансової кризи 2008 року.

Центробанки також отримують можливість вибрати компанії-партнери для обробки нових транзакцій і їх записи в центральний реєстр.

Також Банк Англії заявив про користь емісії криптовалют для динаміки ВВП [13]. Емісія криптовалют центральними банкам може позитивно позначитися на зростанні ВВП. Такі висновки містяться в дослідженні Банку Англії, яке засноване на робочому документі, присвяченому вивченню питання поліпшення макроекономічних показників шляхом емісії криптовалют.

Позиція Банку міжнародних розрахунків (BIS). В опублікованому огляді BIS [14] стверджується, що центральним банкам доведеться вирішувати, випускати чи ні цифрову валюту, і якими повинні бути її характеристики. Особливо актуальні такі питання можуть стати для таких країн як Швеція, де постійно зменшується частка грошового кешу. Зауважено, що ігнорування криптовалют центробанками може створити ризики для світової фінансової системи.

Позиція Китаю. Народний банк Китаю 4.09.2017 р. визнав ICO незаконним і розпорядився негайно припинити всі операції з розміщенням tokenів в країні [15]. Така реакція фінансового регулятора Китаю виявилася цілком протилежною США, де в кінці липня 2017 р. Комісія з цінних паперів (SEC) прирівняла розміщення tokenів (при належному регулюванні) до традиційних IPO.

Представляє інтерес наступна оцінка початкової практики **застосування криптовалют інституційними інвесторами**. За даними британської аналітичної фірми Autonomus NEXT, на сьогодні у світі нараховується 55 хедж-фондів, орієнтованих на криптовалюту [16]. Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) почала застосовувати індекс біткоїнів – NYSE Bitcoin Index (NYXBT) [17]. Протягом 2016 р. і дотепер у світі проведено понад 150 ICO різних проектів з сумарним обсягом залучення інвестиційних коштів 1 млрд дол. [18].

Позиція НБУ і ситуація в Україні. Позиція НБУ щодо ринку та інструментарію криптовалюти достатньо рестрикційна та застережлива [19]. Позиція НКЦПФР аналогічна [20]. Водночас такі позиції висловлені як коментарі до питання, а не зафіксовані офіційно як нормативні документи.

Проте криптовалюти, як фінансові новаційні інструменти, поширюються як засіб платежу та обігу в Україні. Наприклад, у вересні 2017 р. вперше була укладена угода придбання нерухомості – житла за криптовалюту Ethereum на суму \$ 60 000 з використанням спеціального смарт-контракту [21]. З'явилася інформація про перші розрахунки біткоїнами в мережі харчування. Населення самотужки все більше пробує «майнувати» в цифровій фінансовій площині. Фактично ці приклади свідчать про експерименти використання нового фінансового інструменту.

Висновки. Криптовалюту доцільно визнавати формою електронних грошей, а не самостійним платіжним засобом. «Статус» форми електронних грошей (а не самостійної валюти) підтверджується і «незалежністю» криптовалюти від емісійної політики центральних банків та інструментарною «непідпорядкованістю» центральному банку як єдиному емісійному центру. Термін «криптовалюта» більшою мірою є продуктом зручності синтаксису.

Криптовалюти та їхній обіг повинні регулюватися як фінансові активи та інструменти. Свідченням доцільності такого підходу свідчать норми Директиви ЄС «Про ринки фінансових інструментів» – MIFID (від англ. The Markets in Financial Instruments Directive). Про це наголошують і фахівці-практики [22].

В Україні на сьогодні має місце правова неунормована прогалина в цьому питанні. Рестрикційні обмеження і застереження мають бути повідомчими як

запобіжний (що і є на сьогодні), а не постійний регуляторний важіль. Питання фінансової безпеки можуть бути врегульовані посиленням функцій нагляду. Операції з використанням криптовалют доцільно розглядати як аспект венчурного інвестування.

Досвід Японії, Швейцарії, США та Англії у цьому питанні повинен бути використаний як фарватерний. Відповідна діяльність і фінансові послуги повинні ліцензуватися державою як вид професійної діяльності. Необхідно визначити правовий статус і процедури використання криптовалюти як форми електронних грошей.

Відомо, що основою правовідносин на ринку фінансових послуг України є договір між сторонами (ст. 6 ЗУ «Про фінансові послуги ...»). Створення державою умов і забезпечення прозорості укладання контрактів стосується і ринку криптовалют.

Доцільно розглянути питання створення спеціального криптовалютного венчурного фонду в Україні для підтримки технологічних стартапів вітчизняних вчених-дослідників для фінансування власного інтелектуального капіталу.

1. Рада з фінансової стабільності обговорила співпрацю Уряду і НБУ та відзначила необхідність якнайшвидшого визначення правового статусу Bitcoin й інших криптовалют в Україні : прес-реліз [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 4.09.2017. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk /publish/article?art_id=54615341.
2. Аналитик: объемы торгов криптовалютами превысят аналогичные показатели Apple [Електронний ресурс] // Forklog. – 23.09.2017. – Режим доступу: <https://forklog.com/analitik-obemy-torgov-kriptovalyutami-prevysyat-analogichnye-pokazateli-apple/>
3. Иванова А. Китай смог понизить стоимость биткоина на 1000 долларов Apple [Електронний ресурс] / А. Иванова // КОМАНДИР. – 6 сентября 2017. – Режим доступу: <http://comandir.com/2017/09/06/167055-kitaj-smog-ponizit-stoimost-bitkoina-na-1000-dollarov.html>
4. Ключева Н. Япония официально признала биткоины платежным средством [Електронний ресурс] / Н. Ключева // ПОДРОБНОСТИ. – 02 апреля 2017. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/2170187 -japonija-ofitsialno-priznala-bitkoiny-platezhnym-sredstvom.html>
5. Очеретнюк А. В Японии объявили о запуске новой валюты [Електронний ресурс] / А. Очеретнюк // ПОДРОБНОСТИ. – 15 сентября 2017. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/ 2201140-v-japonii-objavili-o-zapuske-novoj-valjuty.html>
6. SEC Issues Investigative Report Concluding DAO Tokens, a Digital Asset, Were Securities : Press Release [Electronic source] // U.S. Securities and Exchange Commission. – Mode of access : <https://www.sec.gov/news/press-release/2017-131>
7. MAS clarifies regulatory position on the offer of digital tokens in Singapore : media releases [Electronic source] // Monetary Authority of Singapore. – Mode of access : <http://www.mas.gov.sg/News-and-Publications/Media-Releases/2017/MAS-clarifies-regulatory-position-on-the-offer-of-digital-tokens-in-Singapore.aspx>
8. WingCash platform [Electronic source]. – Mode of access : <http://fasterpaymentsnetwork.com/>
9. Cryptocurrency Offerings : CSA Staff Notice 46-307 [Electronic source] // Canadian Securities Administrators. – 24 August 2017. – Mode of access : http://www.osc.gov.on.ca/documents/en/Securities-Category4/csa_20170824_cryptocurrency-offerings.pdf

10. Биткоин : портал «Швейцария Деловая» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://business-swiss.ch/mirovy-e-valyuty/bitcoin/>
11. Європейський центральний банк : офіційна інтернет-сторінка [Електронний ресурс]. – Франкфурт. – 17 липня 2017. – Режим доступу: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb_mepletter170720_bermejo_viegas.en.pdf?afc1b44a8ebe0d7b13ae025cd986920f
12. Coinessa bitcoin wallet [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.coinessa.com/news/dlya-banka-anglii-razrobotan-tsentralizovannyj-analog-bitkoina/>
13. Банк Англии заявил о пользе эмиссии криптовалют для ВВП [Электронный ресурс] // Forklog. – 19.07.2016. – Mode of access : <https://forklog.com/bank-anglii-zayavil-o-polze-emissii-kriptovalyut-dlya-vvp/>
14. Central bank cryptocurrencies [Electronic source] / M. Linnemann, R. Garratt // Bank for international settlements. – 17 september 2017. – Mode of access : https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1709f.htm
15. Скрипин В. В Китае запретили ICO, рынок отреагировал падением котировок всех крупных криптовалют [Electronic source] / В. Скрипин // ИТСua. – Mode of access : <http://itc.ua/news/v-kitae-zapretili-ico-ryinok-otreaigiroval-padeniem-kotirovok-vseh-krupnyih-kriptovalyut/>
16. Chaparro F. Hedge funds are cashing in on bitcoin mania – there are now more than 50 dedicated to cryptocurrencies [Electronic source] / F. Chaparro // Business Insider. – Mode of access : <http://www.businessinsider.com/bitcoin-price-surge-leads-to-growth-in-hedge-funds-2017-8>.
17. Голицына А. Нью-Йоркская биржа запустила индекс биткоинов [Электронный ресурс] / А. Голицына, Ю. Орлова // Ведомости. – 20 мая 2015. – Режим доступа : <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/05/20/nyu-iorskaya-birzha-zapustila-indeks-virtualnoi-valyuti-bitcoin>.
18. ICO глазами венчурных инвесторов – убийца или окно возможностей? [Электронный ресурс] / Forklog. – 01.09.2017. – Режим доступа : <https://forklog.com/ico-glazami-venchurnyh-investorov-ubijtsa-ili-okno-vozmozhnostej/>
19. НБУ определил статус Bitcoin в Украине [Электронный ресурс] // НВБизнес. – Режим доступа: <http://biz.nv.ua/finance/nbu-opredelil-status-bitcoin-v-ukraine-1910824.html>.
20. Руденко В. Тимур Хромаев: «Контролировать обращение криптовалют невозможно и не имеет смысла» [Электронный ресурс] / В. Руденко // Financial Club. – 4 сентября 2017. – Режим доступа : <https://finclub.net/analytics/timur-khromaev-kontrolirovat-obrashchenie-kriptovalyut-nevozmozhno-i-ne-imeet-smysla.html>.
21. Карпенко О. В Украине впервые официально продали квартиру за криптовалюту [Электронный ресурс] / О. Карпенко // АIN. – 26 сентября 2017. – Режим доступа : <https://ain.ua/2017/09/26/kvartiru-za-ethereum>.
22. Гуринович Э. Регулирование криптовалют лучше начинать с кошельков и бирж [Электронный ресурс] / Э. Гуринович // FutureBanking. – 09 октября 2017. – Режим доступа : <http://futurebanking.ru/post/3475>.

CURRENT AS THE NEW FINANCIAL MARKET INSTRUMENTS: RISKS AND PERSPECTIVES**Volodymyr Korneev**

*State Research Institute Economic Modeling
of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
010148, Kyiv, Blvd. Friendship of the Nations 38
e-mail: vkorn27@gmail.com*

The essence of the concept of "cryptocurrency" is clarified, the mechanism of emission and risks of market participants (operators-miners and owners) are considered. It is substantiated that cryptocurrency is a form of electronic money, rather than an independent payment instrument, and transactions with the use of cryptocurrency should be considered as a kind of venture investment.

Positions of foreign central banks and other financial regulators in relation to cryptocurrency and cryptomarkets are analyzed. It was noted on the necessity of legal regulation of transactions with cryptocurrency, first of all, determination of legal status and procedures for using cryptocurrency as a form of electronic money. It is stressed that it is expedient to regulate the issue of financial security by strengthening supervisory functions, and restrictive restrictions and precautions should be used as a precautionary rather than a permanent regulatory lever.

Key words: cryptocurrency, bitcoin, mining, token, digital currency, e-money.

УДК 336.02

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПІЛЬГ У КРАЇНАХ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

Ігор Крупка, Юлія Богач

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

Статтю присвячено комплексному дослідженню систем інвестиційних пільг країн Вишеградської четвірки у контексті національних стратегій залучення капіталу та спільної політики ЄС. Автори здійснили порівняння рівня застосування державами основних інструментів стимулювання прямих іноземних інвестицій, а також проаналізували основні вимоги до інвестиційних проектів, що претендують на таку державну підтримку.

Ключові слова: інвестиційні пільги, прямі іноземні інвестиції, Вишеградська четвірка, регіональна інвестиційна допомога, інвестиційні проекти, інвестиційна привабливість.

Постановка проблеми. Однією з найбільш гострих проблем, з якою зіштовхнулись постсоціалістичні країни, ставши на шлях розбудови ринкової економічної системи, стало залучення необхідних для економічного зростання обсягів інвестиційних ресурсів, які б нейтралізували негативний вплив процесів перебудови: значного рівня безробіття у зв'язку з закриттям великих державних підприємств, наслідків структурних реформ, зниження рівня життя населення тощо. Крім того, для трансформаційних економічних систем, до яких міжнародні організації відносять й Україну, іноземний капітал слугує важливим джерелом фінансування розбудови та модернізації інфраструктурних об'єктів.

Зазначимо, що результативність економічної політики у сфері залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у державі залежить від послідовності у проведенні ринкових реформ, позитивного іміджу на світовому ринку капіталів, а також формування привабливого інвестиційного середовища в країні. Важливою складовою державної економічної політики у цій сфері є інвестиційні пільги, оскільки вони дають змогу нейтралізувати несприятливу дію інших об'єктивних параметрів вітчизняного інвестиційного середовища, які, наразі, неможливо змінити. Приймаючи рішення про надання інвестиційних пільг конкретному іноземному інвесторові, уряд зменшує вплив на нього окремих негативних чинників інвестиційного середовища держави (податкові ставки, рівень зарплат тощо), підвищуючи при цьому інвестиційну привабливість країни на мікрорівні. Варто також зазначити, що посилення ролі цього знаряддя інвестиційної політики упродовж останніх двох десятиріч пов'язують перш за все із зростаючою конкуренцією за залучення капіталу на світовому ринку ПІІ, спричиненою швидким зростанням економік країн, що розвиваються.

З позиції європейських перспектив України, на думку авторів, доцільно проаналізувати власнеуспішний досвід країн Центрально-Східної Європи (на прикладі країн Вишеградської групи) у створенні ефективних систем залучення прямих іноземних інвестицій, зосередивши увагу на дослідженні інвестиційних пільг, які надаються інвесторам в цих державах, що в подальшому дасть можливість використати отримані результати для удосконалення вітчизняної системи стимулювання притоку іноземного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів вирішення проблем залучення ПІІ та стимулювання інвестиційної діяльності приділено увагу у працях вітчизняних науковців: З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Даниленка, О. Десятнюк, Я. Жаліло, Т. Затонацької, С. Захаріна, Т. Єфименка, О. Івашко, Є. Литвиненка, І. Луценко, І. Лютого, О. Марченко, М. Мельник, Д. Серебрянського, А. Соколовської, В. Федосова, І. Цимбалюк, Л. Шаблістої та ін. Особливості систем залучення прямих інвестицій у країнах Вишеградської четвірки у своїх працях проаналізували Т. Дорожинський [3], Я. Кліч [12], М. Овчарчук [13], С. Ручінська [15], К. Скелінгтон [16] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначені науковці зробили значний внесок у дослідження теоретичних аспектів інвестиційних пільг. Разом з тим, у наукових працях недостатньо уваги приділено механізму порівняння інвестиційних пільг, які надають у різних державах, а також аналізу використання цього інструменту стимулювання капіталу країнами Вишеградської групи.

Мета статті полягає у дослідженні систем інвестиційних пільг країн Вишеградської групи та порівняльному аналізі їхнього застосування у контексті національних стратегій залучення капіталу й відповідної політики ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація процесів глобалізації та інтеграції у світовій економіці у ХХІ ст., значно спростили міжнародне переміщення капіталу, загострюючи тим самим конкуренцію між державами за його залучення. На надходження іноземних інвестицій сьогодні суттєво впливають такі чинники як посилення диференціації між рівнями економічного розвитку країн, створення економічних інтеграційних об'єднань, стрімкий розвиток інновацій і технологій, укладання багатосторонніх угод, які сприяють іноземним інвестиціям. Не останню роль при цьому відіграє механізм інвестиційних пільг для іноземних інвесторів та формування на цій основі сприятливого інвестиційного середовища в країні. Завдання цього механізму – забезпечення стабільного розвитку економіки країни в довготерміновій перспективі.

Водночас макроекономічне регулювання інвестиційної діяльності потребує використання інструментарію, що дав би змогу достатньо вірогідно оцінювати ефективність інвестиційних пільг держави у контексті їх впливу на рівень ділової активності та економічний розвиток країни. Зауважимо, що, використовуючи окремо будь-який інструмент стимулювання інвестиційної діяльності, не можна досягти бажаного результату. Тому всі інструменти стимулювання інвестиційних вкладень як резидентів, так і нерезидентів необхідно звести в єдину систему, узгодити між собою та визначити стратегічні орієнтири державної інвестиційної політики.

Вирішуючи проблему підвищення власного інвестиційного потенціалу, необхідно враховувати, що конкуренти України щодо залучення світових інвестиційних потоків постійно дбають про зростання своєї інвестиційної приваби-

ливості, створюючи особливі режими для іноземних інвестицій і надаючи пільгові умови для підприємницької діяльності. Конкуренція у сфері залучення прямих інвестицій серед країн реципієнтів постійно загострюється. Фахівці виокремили близько 40 видів пільг і заохочень, що встановлюються у різних країнах для іноземних інвесторів. Компанії з іноземними інвестиціями, зазвичай, дуже уважно ставляться до системи інвестиційних пільг, що надаються у країні розміщення капіталу, оскільки вона є важливим елементом підвищення конкурентоспроможності фірми і забезпечення її вигідного становища на міжнародному ринку.

Доречно підкреслити, що системи інвестиційних пільг трансформаційних економіках мають як спільні, так і відмінні риси. Зрозуміло, що для України найбільш корисним буде аналіз таких систем в країнах, які є найближчими конкурентами держави у процесі залучення ПІІ. Загальновідомо, що Україна за показниками чистого надходження прямих іноземних інвестицій програє своїм прямим конкурентам – країнам Центрально-Східної Європи, тому, на думку авторів, доцільно проаналізувати їхні стратегії залучення реального капіталу у контексті систем інвестиційних пільг.

Досліджуючи системи інвестиційних пільг у країнах Вишеградської четвірки, перш за все варто наголосити на те, що їхні особливості визначаються як і національною політикою у сфері залучення капіталу, так і положеннями відповідної політики ЄС, що обов'язкова для дотримання усіма державами-учасницями. Наголосимо, що у країнах Вишеградської групи є чимало спільних рис у зв'язку з географічною близькістю та схожим процесом економічного розвитку, зокрема:

- географічна диференціація рівня інвестиційних пільг із метою стимулювання економічного розвитку найбільш відсталих регіонів;
- схожі механізми, форми та інструменти надання інвестиційних пільг;
- відбір найпріоритетніших та наймасштабніших інвестиційних проектів унаслідок визначення необхідних вимог для отримання державної допомоги;
- диференціація вимог до проекту залежно від типу об'єкта інвестицій, розміру та місця розміщення проекту.

Необхідно зазначити, що географічна диференціація рівня інвестиційних пільг регламентується перш за все Керівництвом ЄС з питань регіональної допомоги. Для того, щоб мінімізувати будь-які спотворення конкурентоспроможності регіону, спричинені наданням державної допомоги, законодавство ЄС встановлює відповідні правила, які повинні брати до уваги країни-учасниці, надаючи фінансову підтримку компаніям, що розміщують інвестиції у відповідних регіонах. Так, відповідно до Керівництва з питань регіональної допомоги, обсяг державної підтримки прямих інвесторів, що визначається відсотком державних пільг у вартості проекту, залежить від рівня розвитку конкретного регіону та розміру компанії-інвестора. Крім цього, варто зазначити, що законодавством ЄС чітко встановлено, які витрати можна відносити до вартості інвестиційного проекту з метою обчислення обсягу державної допомоги. До них зокрема належить вартість матеріальних та нематеріальних активів й витрати на оплату праці створених робочих місць упродовж 2-х років після початку реалізації проекту.

Встановлений законодавством ЄС максимальний рівень державної допомоги збільшується на 10% для середніх за розміром компаній, та на 20% - для малих [4]. Фінансова допомога згідно з Керівництвом може надаватись лише у регіонах, економічне становище яких є несприятливим порівняно з:

- ЄС у цілому. До них відносять територіальні одиниці NUTS 2 (статистична класифікація територіальних одиниць ЄС), де валовий внутрішній продукт на особу становить не більше 75% середнього показника на території ЄС. При цьому максимальний рівень фінансової допомоги інвесторам не повинен перевищувати 50% у регіонах, ВВП на особу яких становить не більше 45% середнього показника по ЄС, 35% у регіонах, де ВВП на особу коливається від 45% до 60% та 25% у регіонах, де ВВП на особу становить більше 60% середнього значення по ЄС.

- країною в цілому. До них відносять територіальні одиниці NUTS 3 на підставі комплексу критеріїв, що відображають соціально-економічні, географічні, структурні проблеми на національному рівні. Сюди зокрема належать малозаселені регіони, регіони, що мають спільний державний кордон з країнами, що не входять до Європейської економічної зони або Європейської асоціації вільної торгівлі, й інші регіони, що, на думку уряду, потребують заходів підтримки. Максимальний рівень фінансової допомоги інвесторам тут не повинен перевищувати 10-15% [2].

На нашу думку, доцільно проаналізувати граничні ставки фінансової допомоги прямим інвесторам в країнах Вишеградської четвірки, обчислені відповідно до вимог законодавства ЄС, а також визначити відповідні усереднені показники для кожної країни, що дасть змогу порівняти їх між собою та ідентифікувати найбільш сприятливу з позиції фінансової підтримки інвесторів державу. Усереднений показник граничної ставки державної підтримки обчислимо як середнє зважене рівня фінансової підтримки для великих компаній у конкретному регіоні та його площі:

$$\text{СГСДД} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ГСДД}_i * \text{Пл}_i}{\sum_{i=1}^n \text{Пл}_i}, \quad (1)$$

де, СГСДД – середня гранична ставка державної допомоги, ГСДД_{*i*} – гранична ставка державної допомоги -того регіону, Пл_{*i*} – площа *i*-того регіону, *n* – кількість регіонів держави, для яких диференційовано граничні ставки державної допомоги.

У Польщі обсяг максимальної державної підтримки прямих інвесторів встановлено у розрізі воєводств. Лише для Мазовецького воєводства існує детальніший поділ на 6 регіонів, диференційованих за максимальним рівнем фінансової допомоги. Обчислена як середнє зважене гранична ставка державної допомоги прямим інвесторам у Польщі становить майже 37%.

У Чехії граничний розмір державної підтримки прямих інвесторів доволі однорідний: так, для усіх регіонів країни, не враховуючи столицю – Прагу, встановлено не більше 25% державної підтримки інвестиційних проектів. Таким чином, згідно з проведеними розрахунками середній граничний рівень підтримки становить приблизно 25%.

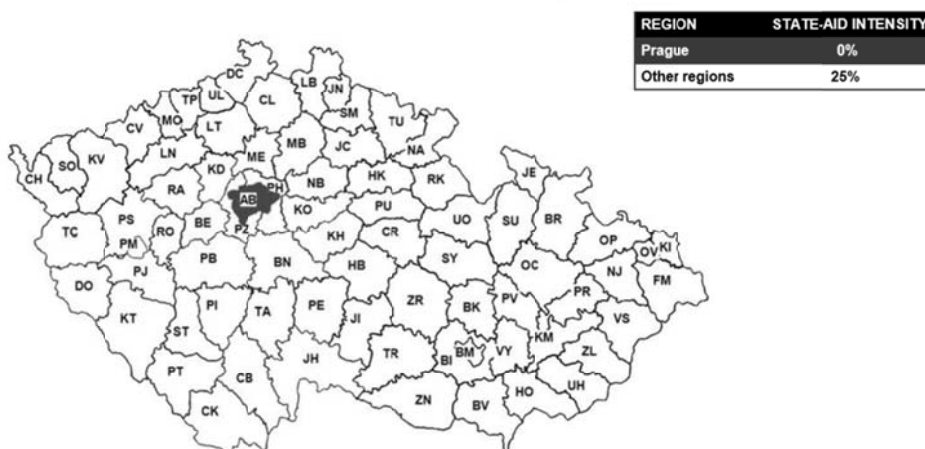
Для Словаччини максимальний рівень державної підтримки встановлено у розрізі 4 регіонів: Західно-, Центрально- та Східнославацького, а також Братиславського (рис. 3). Таким чином, середній граничний рівень державної підтримки державних інвесторів на території країни становить приблизно 30%.

Водночас для Угорщини характерна найбільш деталізована система встановлення регіонів, що претендують на державну підтримку в контексті залучення ПІІ. Так, в державі визначено 7 регіонів, для яких встановлено відповідні граничні обсяги державної підтримки інвестиційних проектів.



Рис. 1. Карта регіональної допомоги Польщі на 2014-2020 рр.[17]

MAXIMUM PERMISSIBLE STATE-AID INTENSITY (2014-2020)



State-aid intensity is increased by 20 percentage points for small companies and ten percentage points for medium-sized companies.

Рис. 2. Карта регіональної допомоги Чехії на 2014-2020 рр.[9]

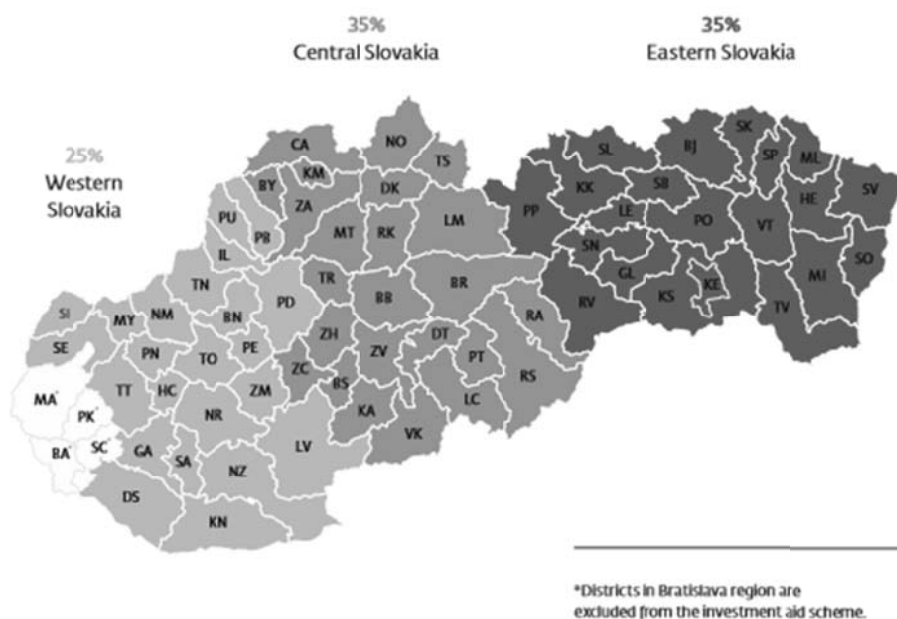


Рис. 3. Карта регіональної допомоги Словаччини на 2014-2020 рр.[8]



Рис. 4. Карта регіональної допомоги Угорщини на 2014-2020 рр.[5]

Крім того, для Центральноугорського регіону характерний поділ на мікрорегіони (фактично окремі населені пункти), для яких встановлені відповідні диференційовані ставки максимальної державної підтримки: 0%, 20% та 35%. Згідно з розрахунками авторів середній рівень граничної ставки державної допомоги в цій країні становить майже 43%.

Порівняння співвідношення середніх граничних ставок державної підтримки прямих інвесторів у країнах Вишеградської четвірки наведено на рис. 5. Як бачимо,

згідно з правилами ЄС, найбільший обсяг державної підтримки можуть отримати прямі інвестори в Угорщині, а найменший – в Чехії.

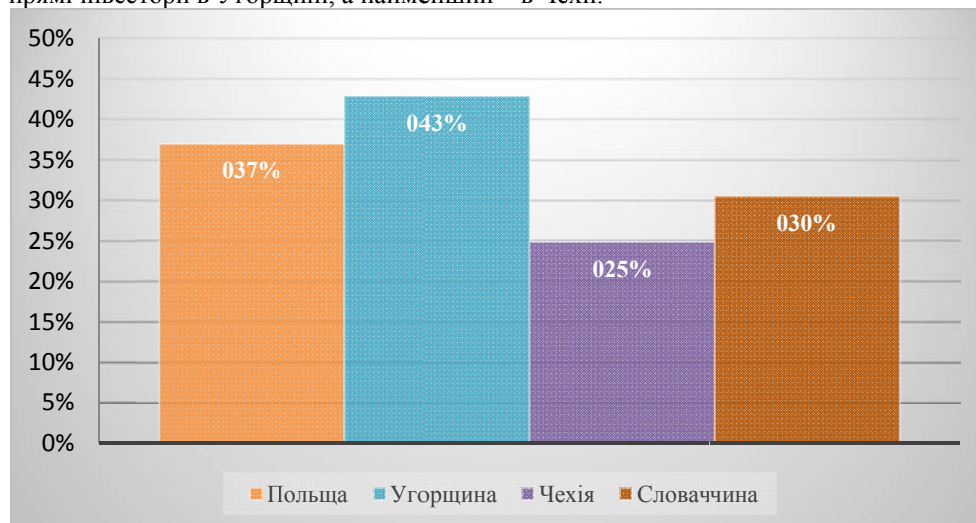


Рис. 5. Середня гранична ставка державної допомоги прямим інвесторам у країнах Вишеградської групи

Джерело: побудовано на підставі проведених авторами розрахунків.

Самі ж форми та механізми надання інвестиційних пільг регламентуються національним законодавством держав відповідно до визначених стратегій залучення капіталу.

Так, відповідно до Закону Словаччини про Інвестиційні пільги 2015 р. державні пільги надаються чотирьом типам проектів, зокрема: промисловим підприємствам, технологічним центрам, загальним центрам обслуговування та об'єктам туристичної інфраструктури. Інвестиційні пільги надають у формі податкових пільг, грошових дотацій на створення робочих місць, підготовку та перепідготовку кадрів, купівлю об'єктів основних засобів та надання у користування державної та муніципальної власності за зниженою ціною[10].

У Польщі можливість отримання інвестиційних пільг передбачена прийнятою Радою міністрів у червні 2011 р. Програмою підтримки інвестиції, що становлять найбільший пріоритет на 2011-2023 рр. Державна підтримка надається у формі податкових пільг з податку на прибуток (у СЕЗ), податку на нерухоме майно, грошових дотацій на створення робочих місць та купівлю об'єктів основних засобів, основою отримання яких є договір між Міністерством розвитку Польщі та інвестором. Угода визначає основні умови виплати дотацій, що надаються пропорційно до рівня виконання зобов'язань інвестора.

Реципієнтами державної допомоги можуть стати компанії, що здійснюють інвестиції у такі пріоритетні сектори економіки як автомобілебудування, авіабудування, виробництво електроніки, продуктів харчування, біотехнологій, сектор новітніх послуг та НДДКР. Державну допомогу також можуть отримати і компанії, що здійснюють інвестиції в інші галузі економіки, якщо проект є достатньо масштабним та відповідає вимогам[7].

У Чехії державна допомога надається компаніям, що здійснюють інвестиції у промислові об'єкти, технологічні центри та центри обслуговування, відповідно до Закону про інвестиційні пільги, який набрав чинності 1 травня 2015 р. Інвестиційні пільги надають у формі надання:

- пільг з податку з прибутку (повне звільнення від сплати податку на прибуток до 10 р., якщо прямі інвестиції реалізуються шляхом створення нового підприємства, та часткове звільнення – у разі розширення існуючого)
- грошових дотацій на створення робочих місць
- грошових дотацій на підготовку та перепідготовку кадрів
- грошових дотацій на купівлю об'єктів основних засобів
- звільнення від податку на нерухомість на термін до 5 р. у СЕЗ[9].

Інвестиційні пільги в Угорщині можуть бути надані інвесторам для створення чи розширення виробничих та невиробничих підприємств у формі грошових дотацій на створення робочих місць, підготовку та перепідготовку кадрів, купівлю об'єктів основних засобів, податкових пільг, позик за зниженими процентними ставками та переданням у власність земельних ділянок на безоплатній основі або за зниженою ціною[5].

Варто також зазначити, що у всіх країнах Вишеградської четвірки встановлені вимоги до інвестиційних проектів, які претендують на державну підтримку, що стосуються здебільшого кількості створених ними робочих місць, їхньої загальної вартості, частки нового обладнання та устаткування у вартості основних фондів, частки власного капіталу у пасивах тощо. Відповідні вимоги встановлено окремо для кожного виду інвестиційних пільг. На рис. 6. відображено мінімальні вимоги до проекту, що реалізується у найменш розвинених регіонах країн Вишеградської четвірки та претендує на отримання державної допомоги.

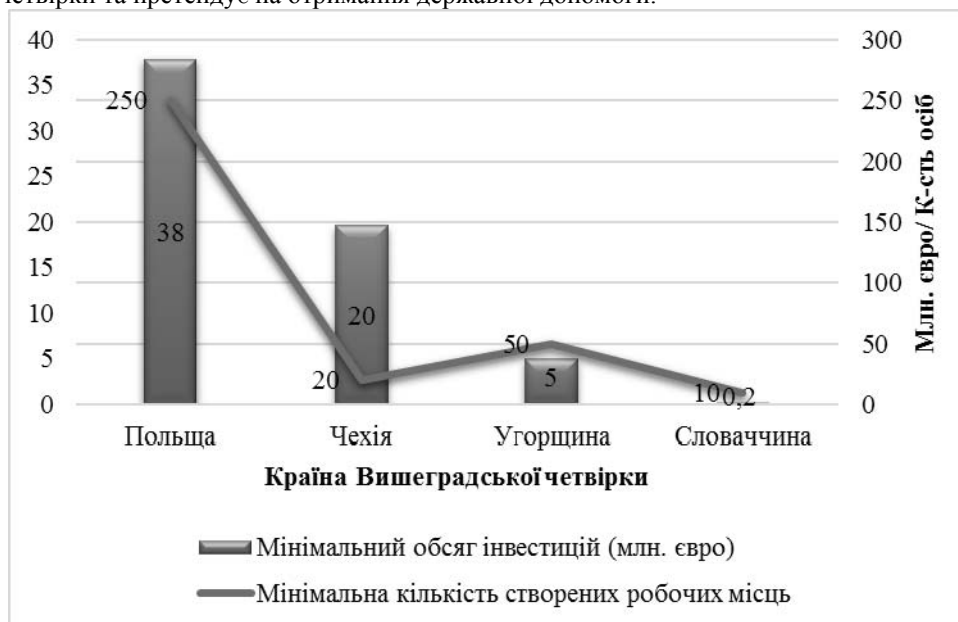


Рис. 6. Порівняння мінімальних вимог до інвестиційного проекту, що претендує на державну підтримку у країнах Вишеградської четвірки[5, 7, 9, 10]

Для оцінювання рівня використання інвестиційних пілг країнами Вишеградської четвірки доцільно проаналізувати результати діяльності національних агенцій сприяння іноземним інвестиціям. Для цього, використавши звіти відповідних організацій за 2015-2016 рр., порівняймо кількісні характеристики реалізованих за участю цих установ інвестиційних проектів у абсолютному та відносному обсягах. На рис. 7 відображено співвідношення вартості інвестиційних проектів, реалізованих за участю цих агенцій, та кількості створених ними робочих місць.



Рис. 7. Порівняння абсолютних показників ефективності функціонування агенцій сприяння іноземним інвестиціям країн Вишеградської групи [1, 18, 19, 6, 11, 14]

Як видно з рис. 7, лідером за вартістю реалізованих за участю агенцій стимулювання інвестиційних проектів, а також створених ними робочих місць у абсолютних вимірах є Угорщина (4,66 млрд євро та 30 642 робочі місця відповідно). Найменшими у свою чергу ці показники у Польщі – всього 2,64 млрд євро та 15 100 робочих місць.

Однак для більш коректного порівняння ефективності роботи агенцій, на наш погляд, доцільніше взяти до уваги відносні показники, що враховують розміри національних економік цих країни. На рис. 8 зображено частку реалізованих за участю агенцій сприяння іноземним інвестиціям проектів у нагромаджених ПІІ та частку створених ними робочих місць у загальній кількості робочої сили впродовж 2015-2016 рр.

Проаналізувавши відповідні відносні показники, можна побачити дещо іншу тенденцію щодо рівня участі агентств сприяння інвестиціям у процесах імпорту реального капіталу. Перш за все, варто відзначити, що для всіх країн Вишеградської четвірки, крім Польщі, характерні достатньо високі темпи залучення капіталу агентствами сприяння інвестиціям. Так, впродовж 2015-2016 рр. вони залучили від 4% до 7% вартості усіх нагромаджених ПІІ. Аналогічно, для Угорщини, Словаччина та Чехії характерні приблизно однакові частки (0,5%-0,7%) створених робочих місць у загальній чисельності робочої сили. Загалом, у комплексній оцінці, зазначимо, що лідерами щодо результативності діяльності агентств сприяння інвестиціям є Угорщина та Словаччина.

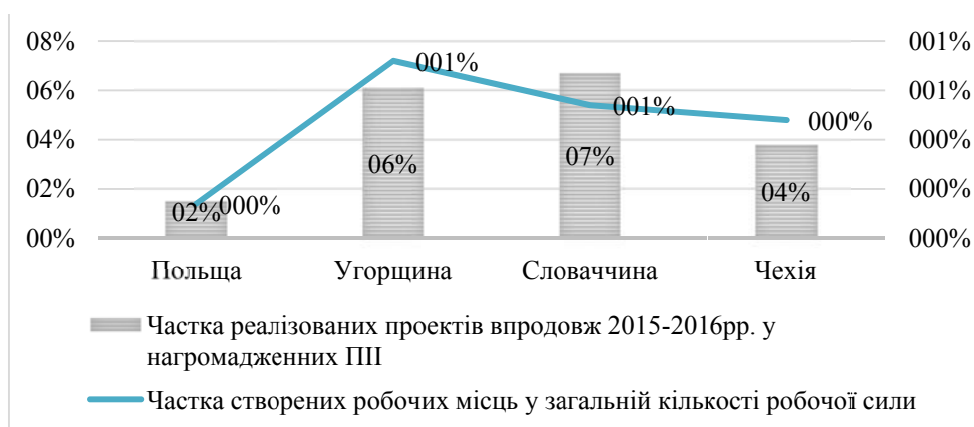


Рис.8. Порівняння відносних показників ефективності функціонування агенцій сприяння іноземним інвестиціям країн Вишеградської групи

Джерело: побудовано на підставі розрахунків авторів.

Таким чином, з даних, наведених на рис. 5, 6 та 8, можемо зробити висновок, що існує тісна залежність між рівнем вимог до інвестиційних проектів, обсягами підтримки прямих іноземних інвесторів та результативністю діяльності агентств сприяння інвестиціям. Такі країни як Угорщина та Словаччина, де рівень вимог до інвестиційних проектів, що претендують на державну підтримку, є нижчим, а інтенсивність державної допомоги достатньо високою, за участю агентств сприяння інвестиціям залучили відносно більший обсяг реального капіталу у відносному вираженні. Водночас відносно низьким рівнем залученості агентства сприяння інвестиціям у процес імпорту капіталу з-поміж країн Вишеградської четвірки характеризується Польща, що можна пояснити перш за все високим рівнем вимог до проектів, для яких передбачені державні інвестиційні пільги. Що ж стосується Чехії, то хоча рівень вимог до інвестиційних проектів є достатньо гнучким, однак відповідно до норм законодавства ЄС з питань регіональної допомоги, держава об'єктивно не може забезпечити такі ж обсяги державної допомоги як її сусіди – інші члени Вишеградської групи.

Висновки. Інвестиційні пільги є важливим елементом державної політики у сфері залучення капіталу, оскільки вони дають змогу усунути або ж пом'якшити негативні аспекти інвестиційного середовища країни, що об'єктивно не можуть бути змінені урядом, для конкретного інвестора. Через механізм встановлення вимог до інвестиційних проектів, що стосуються галузі діяльності підприємства-реципієнта державної допомоги, кількості створених ним робочих місць, вартості інвестицій у капітальні активи тощо, а також їхньої диференціації залежно від рівня розвитку регіону розміщення капіталу, держава має змогу реалізовувати на своїй території найбільш пріоритетні проекти, які індукуватимуть вищі темпи економічного зростання. Як свідчить досвід країн Вишеградської четвірки, виважена, стабільна та комплексна система інвестиційних пільг має результатом зростання обсягів надходження реального капіталу у країну. Проаналізовані авторами дані свідчать, що за фактично однакового рівня конкурентоспроможності національних економік, іноземні інвестиції надходять у ті країни, де рівень вимог до інвестиційних проектів, що претендують на державну підтримку, є нижчим, а обсяг пропонованої інвесторам

допомоги – вищим, тобто політика стимулювання надходження капіталу є більш активною. Результативність роботи агентств сприяння інвестиції більшою мірою залежить від інвестиційного середовища, що визначається наявною в державі системою стимулів для прямих іноземних інвесторів.

1. 2015 was also a record year for investment - <http://www.kormany.hu/en/ministry-of-foreign-affairs-and-trade/news/2015-was-also-a-record-year-for-investment>.
2. Competition policy brief. - http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/014_en.pdf
3. Dorożyński T. Investments Attractiveness. The Case Of The Visegrad Group Countries / Tomasz Dorożyński, Anetta Kuna-Marszałek // Comparative Economic Research. - 2016. - # 19. - P. 119-140. - https://www.researchgate.net/publication/301537549_Investments_Attractiveness_The_Case_Of_The_Visegrad_Group_Countries
4. Guidelines on regional State aid for 2014-2020. - [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723(03))
5. HIPA Invest in Hungary. - <https://hipa.hu/downloadmanager/download/nohtml/1/id/56>
6. HIPA-advised investments create 17,647 jobs in 2016, agency claims. - https://bbj.hu/business/hipa-advised-investments-create-17647-jobs-in-2016-agency-claims_128405.
7. Investment incentives in Poland - Governmental grants.- <https://www.paih.gov.pl/index/?id=3f4bd1f117b18afa131c48de15486652>.
8. Investment Incentives in Slovakia. - <http://www.sario.sk/sites/default/files/content/files/sario-investment-aid-2017.pdf>
9. Investment incentives in the Czech Republic - <https://www.czechinvest.org/en/About-CzechInvest/Download/Investment-Incentives>.
10. Investment Incentives SARIO. - <http://www.sario.sk/en/invest/investment-incentives>.
11. Investments concluded with participation of PAIiZ. - https://www.paih.gov.pl/poland_in_figures/foreign_direct_investment/investments_concluded_with_participation_of_PAiIZ.
12. Klich J. Foreign Direct Investment in the Visegrad Countries after 2004: Have the Visegrad Countries' Membership in the European Union Changed Something? / Jacek Klich // Entrepreneurial Business and Economics Review. - 2014. - # 2(3). - P. 19-31. - <http://bit.ly/2ztxmxN>
13. Owczarczuk M. Government Incentives and FDI inflow into R&D. The Case of Visegrad Countries / Magdalena Owczarczuk // Entrepreneurial Business and Economics Review. - 2013. - # 1(2). - P. 73-86. - <http://bit.ly/2n9o1JH>
14. References. - <http://www.sario.sk/sites/default/files/content/files/sario-references-ENG-2017-february.pdf>.
15. Rucinska S. Foreign Direct Investment in the Visegrad Group Countries with the Focus on the Services Sector / Silvia Rucinska, Miroslav Fecko // PostCommunist Reform in the Czech Republic: Progress and Problems. - 2016. - # 34. - P. 45-55. - http://www.zn.pwsz.legnica.edu.pl/zalaczniki/zeszyty/ZN_17/zn17_2.pdf
16. Skellington C. An Analysis of Inward Foreign Direct Investment Determinants in the Czech Republic / Carlie Skellington // PostCommunist Reform in the Czech Republic: Progress and Problems. - 2016. - # 34. - P. 45-55. - <https://preserve.lehigh.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1005&context=perspectives-v34>
17. State aid No. SA.37485 (2013/N) – Poland Regional aid map 2014-2020. - http://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases/250220/250220_1548755_97_2.pdf
18. The Czechinvest annual report 2015. - [https://www.czechinvest.org/getattachment/O-Czechinvestu/Download/Vyrocnizpravy-\(1\)/Annual-Report-2015/Annual-Report-2015.pdf](https://www.czechinvest.org/getattachment/O-Czechinvestu/Download/Vyrocnizpravy-(1)/Annual-Report-2015/Annual-Report-2015.pdf)

19. The Czechinvest annual report 2016. - [https://www.czechinvest.org/getattachment/O-Czechinvestu/Download/Vyrocnni-zpravy-\(1\)/Annual-Report-2016/Annual-Report-2016.pdf](https://www.czechinvest.org/getattachment/O-Czechinvestu/Download/Vyrocnni-zpravy-(1)/Annual-Report-2016/Annual-Report-2016.pdf)

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT INCENTIVES SYSTEMS IN THE VISEGRAD COUNTRIES

Ihor Krupka, Julia Bohach

*Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

This article is dedicated to a comparative analysis of the investment incentives of the Central-Eastern Europe countries (The Visegrad Four states). The authors have explored the main aspects of this important tool of the foreign direct investment promotion policy in the context of the countries' national strategies and the common rules of European Union. First of all, the average maximum aid intensity was calculated and compared among the Visegrad Four states with intention to define a country with the most favorable environment to foreign direct investors. Also the authors have analyzed the main forms of the investment incentives that are used in these economies: income tax allowances, cash grants for job creation, capital investments, personnel training and retraining, preferential credits and transfers of the state and municipal property in lower than market prices. In the article the researchers have also explored the efficiency of the Visegrad Four' foreign direct investment promotion agencies activities by comparing the results of their work in absolute and relative to the size of an economy figures.

Key words: investment privileges, foreign direct investments, Visegrad Four, regional investment aid, investment projects, investment attractiveness.

УДК. 339

АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Галина Михайляк

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

У статті досліджено особливості та динаміку зовнішньої торгівлі в економіці України. Здійснено аналіз стану зовнішньоторговельних відносин у сучасних умовах. Зовнішня торгівля є показником розвитку держави, джерелом одержання прибутку та відбиває позицію на міжнародній арені. Питання пов'язані із зовнішньою торгівлею мають важливе значення у формуванні тенденцій динаміки економічного розвитку України. Для їх вивчення здійснено аналіз географічної та товарної структури економіки. Виявлено основні країни-партнери України у зовнішніх відносинах. Пріоритетним зовнішньополітичним напрямом, на теперішньому етапі, залишається зовнішньоторговельна орієнтація української економіки на ринок ЄС. Водночас, вона вимагає запровадження макроекономічних принципів та орієнтирів державного регулювання, які притаманні для ЄС, а також імплементації європейських стандартів і технічних норм, імпорту найсучасніших технологій виробництва тощо. Великий потенціал має співробітництво України з країнами Азії, Африки та Латинської Америки. Для втримання позицій на світовому ринку, необхідна ефективна зовнішньополітична стратегія, яка сприяла б поліпшенню конкурентоспроможності продукції та розвивала високотехнологічні галузі.
Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, чистий експорт, товари, послуги.

В сучасних умовах розвитку світової економіки будь-яка країна мусить дбати про власну позицію на міжнародній арені. Основою такої позиції є співпраця з іншими країнами. Ефективні зовнішньоторговельні зв'язки відкривають шлях до економічного зростання. Для економіки України починаючи з 2000 років був характерний високий рівень відкритості економіки, який сягнув у 2003 році 65,6% ВВП, у наступних роках уже знижувався і в останні п'ять років коливався в межах 45-50%. Такий високий показник відкритості пояснювався невеликою величиною валового внутрішнього продукту, а не високими обсягами експорту. За роки російської агресії залежність формування ВВП від експортно-імпортних потоків зберігається на високому рівні навіть попри кардинальне згортання співробітництва з РФ. Так, у 2016 році обсяги експорту товарів і послуг становили майже половину ВВП (49,3 %), імпорту – понад 55,5 % (у I кварталі 2017 р. відповідно 58,8 % за експортом та 62,8 % – за імпортом)[6].

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2007-2016 рр.

	Усього товарів та послуг	У тому числі		
		Країни СНД	Інші країни	
			Усього	у т.ч. країн ЄС
Експорт (млн. дол. США)				
2007	58335,0	21753,3	36581,7	16896,1
2008	78708,6	27411,8	51296,8	22195,8
2009	49294,0	17299,5	31994,5	12519,8
2010	63164,6	24350,2	38814,4	16240,6
2011	82186,4	32420,0	49766,4	21579,8
2012	82408,9	31331,6	51077,3	20922,6
2013	74832,3	27362,2	47470,1	20159,0
2014	64106,8	18890,8	45216,0	20383,0
2015	46804,2	11335,9	35468,3	15339,5
2016	45112,7	9752,4	35360,3	15827,5
Імпорт (млн. дол. США)				
2007	65598,6	26269,1	39329,5	24815,2
2008	92003,3	34435,8	57567,5	32705,2
2009	50606,6	20479,8	30126,8	18434,7
2010	66189,9	27637,2	38552,7	22124,7
2011	88843,4	38385,7	50457,7	29147,8
2012	91394,2	35703,8	55690,4	29855,3
2013	83346,5	29207,2	54139,3	30969,6
2014	60750,6	18441,2	42309,4	24207,6
2015	42976,0	11267,8	31708,2	18075,9
2016	44571,1	9237,1	35334,0	19558,7
Чистий експорт (млн. дол. США)				
2007	-7263,6	-4515,8	-2747,8	-7919,1
2008	-13294,7	-7024,0	-6270,7	-10509,4
2009	-1312,6	-3180,3	1867,7	-5914,9
2010	-3025,3	-3287,0	261,7	-5884,1
2011	-6657,0	-5965,7	-691,3	-7568,0
2012	-8985,3	-4372,2	-4613,1	-8932,7
2013	-8514,2	-1845,0	-6669,2	-10810,6
2014	3356,2	449,6	2906,6	-3824,6
2015	3828,2	68,1	3760,1	-2736,4
2016	541,6	515,3	26,3	-3731,2

Джерело: Побудовано за даними Державної служби статистики України [1],[2],[3]

Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі країни показує, що експорт товарів і послуг зберігав тенденцію до зростання до 2012 року і сягнув максимального значення 82408,9 млн. дол. США, а вже станом на кінець 2016 року зменшився на 37296,2 млн. дол. США, в тому числі до країн ЄС зменшився на 5095,1 млн. дол. США. Подібну тенденцію має показник імпорту, значення якого зменшилось у два рази. Загальний обсяг експорту товарів та послуг до країн СНД у 2011 році становив 32,4 млрд. дол. США, порівняно з 2007 роком він збільшився на 32,9%, але до кінця 2016 року становить менше третини зазначеної цифри.

Загальний обсяг імпорту товарів та послуг за період 2007-2013рр. збільшився на 25,8 млрд. дол. США, в тому числі з країн СНД – на 2,9 млрд. дол. США (ця сума ще на 18% є меншою у порівнянні з 2012 роком) та з ЄС – на 6,2 млрд. дол. США. Але у 2016 році імпорт товарів і послуг становив 44,6 млрд. дол. США, що на 16,2 млрд.

дол. США менше ніж у 2014 році, проте на 3,6% більше ніж у 2015р. Протягом 2014-2016 років вдвічі скоротився обсяг імпорту з країн СНД, натомість імпорт з Євросоюзу скоротився на 19,2% [3].

Негативне сальдо зовнішньої торгівлі зберігало свою тенденцію протягом 2007-2013 років і становило 8,5 млрд. дол. США у 2013 році, що на 5,3% менше ніж у 2012р. Протягом трьох наступних аналізованих років спостерігалася позитивна динаміка. У 2015 році показник чистого експорту становив 3,8 млрд. дол. США, що на 12,3% більше ніж у 2014 році, проте вже у 2016р. він знизився на 3,3 млрд. дол. США. Нестабільними були обсяги чистого експорту країн СНД. У 2014 році їх показник становив 449,6 млн. дол. США, у наступному році знизився на 85%, та вже у 2016р. зріс до 515,3 млн. дол. США. Щодо показника чистого експорту за країнами Євросоюзу, то він зберігає від'ємну тенденцію. За 2013 по 2016 роки відбувалося зменшення товарообігу з основними торговельними партнерами такими як Німеччина та Італія у 1,5 рази, з Польщею у 1,2 рази та Китаєм у 1,3 рази. Суттєво змінилися торговельні зв'язки з Туреччиною, товарообіг між нашими країнами зменшився у 1,7 рази. Слід також відзначити зміну обсягу торгівлі з США, яка зменшилася за цей період у 1,8 рази [2],[3].

Протягом останніх років змінилась географія експорту та імпорту України. Помітно розширилось коло ділових партнерів України. Багато років пріоритетним напрямком для українського експорту були країни СНД. До 2012 року ми можемо спостерігати збільшення його обсягів, винятком лише був 2009 рік, коли внаслідок світової фінансової кризи обсяг скоротився на третину порівняно з 2008 роком. З 2014 року структура зовнішньоторговельних зв'язків України змінюється. Вже у 2016 році зовнішньоторговельні операції Україна здійснювала з партнерами із 226 країн світу. Експортували товари до 198 країн світу, імпортували – із 207 країни. Російська агресія призвела до скорочення обсягів експорту та імпорту, внаслідок чого частка країн СНД зменшилася. Почали збільшуватись обсяги зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. У 2016 році частка країн ЄС у порівнянні з 2015 роком збільшилась і становила в експорті 35%, в імпорті – 44% (у 2014 р. – 32% та 40% відповідно) [За даними таблиці].

Україна поступово диверсифікує свою географічну структуру торгівлі: частка СНД знижується. У 2007 році вона становила 39 % , в 2010 – 40 % , а в 2016 – 21 % . Одночасно протягом останніх чотирьох років знизилася частка Росії з 29 % у 2012р. до 11,6% у 2016р. Як наслідок, в цей період відбувся значний торговельно-економічний тиск, який був одним із негативних чинників розвитку української економіки. Широко застосовувалися "газові війни", а потім "торговельні війни". Найбільше вплинули: сирна війна – з січня до вересня 2012 року, запровадження утилізаційного збору у серпні 2012 року, вагонна війна – з жовтня 2013 року та обмеження 2016 року. Ще одним чинником, який вплинув на зменшення обсягів експорту в країни СНД стало погіршення макроекономічної ситуації в країнах сировиної орієнтації, такі як Казахстан та Білорусь. В експорті до цих країн переважала продукція металургії (відбулося зниження внутрішнього виробництва через збройну агресію Росії і зниження світових цін на дану продукцію) та машинобудування (обмеження поставок вагонів до РФ, які займали приблизно 20% у 2011 році), це і спричинило його скорочення в останні роки. В імпорті вагому частку займали природний газ, вугілля, нафта і нафтопродукти. Його скорочення відбулися на тлі відмови від постачання російського газу, який займав близько половини імпорту [4].

Таблиця 2

Зовнішня торгівля товарами з окремими країнами світу

Експорт (млн. дол. США)						
Всього	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Білорусь	1922,3	2251,1	1940,2	1617,1	870,7	903,2
Казахстан	1857,5	2459,3	2084,1	1069,4	712,8	400,1
Російська Федерація	19819,6	17631,7	14786,7	9798,2	4827,7	3592,9
Іспанія	970,6	1539,0	978,1	1166,6	1043,6	1004,6
Італія	3039,5	2480,0	2335,6	2468,3	1979,8	1929,6
Німеччина	1763,8	1645,0	1551,3	1590,6	1328,7	1423,7
Польща	2794,1	2576,2	2545,4	2644,7	1977,3	2200,0
Угорщина	1340,7	1510,2	1552,8	1509,9	909,7	1053,1
Індія	2265,3	2290,9	1955,7	1815,8	1444,1	1903,1
Китай	2180,0	1777,2	2691,2	2674,1	2399,1	1832,5
Туреччина	3748,6	3685,1	3753,9	3561,4	2771,8	2049,1
Єгипет	1335,6	2898,3	2718,5	2862,1	2079,8	2266,5
США	1113,8	1014,7	1551,3	1590,6	481,9	426,6
Імпорт (млн. дол. США)						
Всього	82608,2	84658,1	75834,6	54428,7	37516,4	39249,8
Білорусь	4211,8	5068,6	3586,6	3970,8	2449,2	2777,8
Казахстан	1675,9	1494,9	663,8	380,6	377,6	434,3
Російська Федерація	29132,2	27418,3	23097,0	12700,0	7492,7	5149,3
Велика Британія	1128,6	1149,5	1126,7	692,0	570,1	709,3
Іспанія	685,3	746,8	860,8	607,6	440,8	501
Італія	2005,8	2234,6	2062,4	1509,0	976,3	1358,2
Німеччина	6865,7	6807,1	6659,5	5361,5	3975,6	4318,5
Польща	3183,4	3567,1	4052,4	3070,8	2324,1	2693,3
Угорщина	1326,7	1159,6	1400,1	1464,0	1608,5	802
Франція	1501,5	1664,4	1725,6	1269,2	892,8	1530,5
Китай	6268,3	7899,6	7446,2	5411,0	3771	4687,7
Туреччина	1481,2	1951,9	1754,4	1299,5	851,7	1098,6
США	2591,2	2905,2	2750,0	1928,9	1480,7	1687,9

Джерело: Побудовано за даними Державної служби статистики України

Відповідно зростають частки інших країн у загальному обсязі, що означає зростання значення видатків цих країн в реалізації національного продукту України. З 2010 року почалася активна розбудова відносин з Євросоюзом, як пріоритетним напрямком зовнішньої політики. У липні цього ж року був прийнятий закон "Про засади внутрішньої та зовнішньої політики", який і задекларував ці відносини. Враховуючи особливості сучасного стану України, можна навести аргументи на користь розвитку співпраці з ЄС. Економічний потенціал ЄС і динаміка його розвитку дають можливість приходити до висновку про те, що ЄС представляє собою великий ринок збуту виробів і джерело задоволення потреб України в нарізно-манітніших споживацьких та інвестиційних товарах. Сьогодні ЄС займає вагомі позиції у світовому господарстві. Тому для будь якої країни співпраця з ЄС означає

можливість отримати важливі економічні результати, які будуть сприяти економічному зростанню і підвищенню життєвого рівня населення.

Таблиця 3

**Структура експорту та імпорту товарів України
(за Міжнародною стандартною торговою класифікацією)**

	Експорт		Імпорт	
	2015р.	2016р.	2015р.	2016р.
Усього	38127,1	36361,7	37516,4	39249,8
Харчові продукти, та ін.	9752,8	9792,2	3031,1	3272,8
Сировина непродовольча, крім палива	5586,1	4996,1	1393,8	1386,9
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	488,0	446,5	10882,4	7851,5
Тваринні і рослинні олії і воски	3279,5	3922,1	170,7	229,8
Хімічні речовини та аналогічна продукція	1888,1	1373,4	6667,8	7314,3
Промислові товари	10777,1	9852,7	4961,2	5667,4
Машинне та транспортне устаткування	4580,1	4145,9	7987,9	10830,8
Різні готові вироби	1622,0	1604,9	2147,5	2478,4
Інше	153,4	191,9	274,0	218,1

Джерело: Побудовано за даними Державної служби статистики України

Вагому частку в зовнішній торгівлі України займають товари. Саме від'ємний показник чистого експорту протягом перших семи аналізованих років можна пояснити від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі товарами. Так, у 2012р. частка товарів в загальному експорті країни складала 83,5%, в імпорті – 92,6%. Експорт товарів у 2012р. становив 68,8 млрд. дол. США, та збільшився на 0,6% у порівнянні з обсягом 2011р. та на 39,6% у порівнянні з обсягом 2007р., імпорт товарів – 84,7 млрд. дол. США, та збільшився на 2,5% та 39,7% відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 15,9 млрд. дол. США, а у 2013 році негативний показник був зафіксований на рівні 13,5 млрд.дол. Вже у 2014 році негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами скоротилося до 0,5 млрд.дол.США, а в 2015 році ми спостерігали позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами на рівні 0,6 млрд.дол. Проте у 2016 році експорт товарів зменшується на 4,6% порівняно з 2015р. і становить 36,3 млрд.дол.США, натомість імпорт товарів збільшується на 4,6% і наслідком є негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у 2,9 млрд.дол.США.

Утворення негативного сальдо зумовлене перевищенням обсягів імпорту над обсягами експорту товарів. На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–7,4 млрд.дол.), механічні машини (–3,1 млрд.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного, (–2,7 млрд.дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–1,9 млрд.дол.), фармацевтична продукція (–1,4 млрд.дол.) та електричні машини (–1,1 млрд.дол.).[3]



Джерело: [4]

Оцінюючи загальні тенденції у зовнішній торгівлі України можна зауважити, що експорт товарів до країн Європи зазнав найменших втрат. Починаючи з 2011 року почав зростати експорт продовольчих товарів, а саме олії та зернових через збільшення фізичних обсягів. Дещо зменшився обсяг експорту зернових у 2015-2016 роках, але це пов'язано із зниженням світових цін. За результатами 2016 року Україна увійшла до трійки постачальників агропродукції до ЄС. Угода про асоціацію з ЄС сприяла експорту меду, молока, мяса та виробів з деревини. Відносну стійкість на даному напрямку продемонстрував експорт металургійної продукції, цьому сприяли збільшення поставок до Польщі, Угорщини, Болгарії. Однак, відбулося скорочення експорту нафтопродуктів через погіршення ситуації в нафтопереробній галузі та машинобудування, попри розширення асортименту, їх обсяги досить незначні. Це пов'язано з відсутністю довгострокових контрактів та разовими поставками окремих товарів (літальні апарати, залізничні локомотиви та ін.), а також з високою орієнтованістю на ринки СНД і невідповідністю до євростандартів. З 2013 року відновлюється зростання частки промислових товарів у загальному експорті до Європи, хоч у 2016 році її показник у 2% є надто низьким.

За останні три роки найбільшими споживачами українського експорту були країни Азії, їхня частка стабільно зростає і у 2016 році зросла до 36%. Цьому значно посприяло збільшення частки продовольчих товарів, який зріс за десять років у п'ять разів.

Загалом, протягом останніх років основні позиції українського експорту залишились майже незмінними. Так, у структурі товарного експорту у 2016 р. переважали чорні метали – 19,9% від загального обсягу експорту, зернові культури – 16,7%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 10,9%, електричні

машини – 5,7%, руди, шлак і зола – 5,4%, механічні машини – 4,3% та насіння і плоди олійних рослин – 4,2%. [3]

Найбільші надходження серед країн ЄС у 2016 році здійснювались з Німеччини – 11,0% від загального обсягу імпорту (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 6,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, пластмаси, полімерні матеріали, електричні машини), Франції – 3,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, різноманітна хімічна продукція, засоби наземного транспорту, крім залізничного) та Італії – 3,5% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, фармацевтична продукція); серед інших країн – з Російської Федерації – 13,1% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, добрива), Китаю – 11,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Білорусі – 7,1% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, добрива) та США – 4,3% (засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки). [3]

Діаграма 2



Джерело: [4]

У структурі імпорту товарів значна частка традиційно припадала на палива мінеральні, нафту і продукти її перегонки – 20,0%. Імпорт механічних машин складав 11,9%, електричних машин – 8,2%, засобів наземного транспорту, крім залізничного, – 7,2%, пластмас, полімерних матеріалів – 5,6% та фармацевтичної продукції – 4,1%.

Характерним для імпорту за три останні роки є частка енергоносіїв. Диверсифікація джерел постачання їх постачання зумовила суттєве збільшення імпорту газу з Європи, а саме у 2016 році 82% надійшло з Словаччини. [5] До 2014 року вагому частку імпорту займала продукція машинобудування та хімічної промисловості. Вже протягом 2014-2015рр. імпорт продукції машинобудування

знизилися, бо скоротилися доходи населення та інвестиційні видатки підприємств. У 2016 році відбулося незначне погравлення за рахунок сільськогосподарської техніки.

Слід зазначити, що частка країн ЄС у порівнянні з 2015 р. збільшилась і становила в експорті 37,1%, в імпорті – 43,7% . У 2014 р. їх частка в експорті - 31,5% та в імпорті - 38,7%.

Натомість експорт послугу 2016 р. становив 9,9 млрд. дол. США, а це на 1,3% більше ніж у 2015р. та на 14,3% менше ніж 2014 р. Імпорт послуг становив 5,3 млрд. дол. США, тобто зменшився на 3,6% відповідно до 2015р. та на 16,4% до 2014р. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами все таки зафіксувало позитивну позначку і становило 4,6 млрд.дол. США.

На утворення позитивного сальдо, за останні роки, вплинули в основному обсяг транспортних послуг, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, з переробки матеріальних ресурсів. Сальдо послуг трубопровідного транспорту становило 2,5 млрд.дол.США, послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 1,1 млрд.дол.США, комп'ютерних послуг – 1,0 млрд.дол., повітряного та морського транспорту – по 0,5 млрд.дол. США.

Загалом протягом останніх років основні позиції структури експорту послуг залишилися майже незмінними. У 2016 р. серед послуг, що були надані Україною, значну частку від загального обсягу експорту традиційно займали транспортні послуги (53,7%). На експорт послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги припадало 16,7%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 11,4%, ділові послуги – 8,0%.

Основними торговельними партнерами України в експорті послуг серед країн ЄС можна відмітити Німеччину – 4,9%, Велику Британію – 4,7%, Кіпр – 2,4% та Польщу – 2,2%. Серед інших країн значна частка українського експорту послуг припадає на Російську Федерацію – 31,2%, США – 7,3%, Швейцарію – 6,9% та Туркменістан – 3,5%. [3]

Частка країн ЄС в експорті послуг збільшилась у 2016р. і становила 30,5%, а в імпорті – зменшилась і становила 45,5%.

Якщо розглядати стан і розвиток зовнішньої торгівлі України в контексті загальносвітових процесів, то це стає очевидно – ми займаємо в світовій торгівлі досить незначне місце, яке не відповідає статусу великої європейської держави. Перш за все це видно в порівнянні даних відносно обсягів і структури зовнішньої торгівлі в світі і нашої частки в ній. Питома вага України в зовнішньоторговельному обороті ЄС незначна, на її частинку доводиться лише 0,9% загальної торгівлі з ЄС і станом на початок 2016 року займала 26 позицію у рейтингу партнерів, [7] а у світовому наша частка становить близько 0,5%.

Статистичні дані свідчать про недосконалість експортного потенціалу і структура зовнішньої торгівлі України. Велику частину експорту України складає продукція з низьким ступенем переробки, зокрема чорні метали і вироби, мінеральні продукти. В той же час частина продукції більш високого ступеня переробки, перш за все машини і устаткування, незначна. Питома вага такої наукоємної продукції, як літальні і космічні апарати і їхні складові не відповідає загальносвітовим тенденціям. В товарній структурі світової торгівлі нині переважають готові вироби (перш за все машини і устаткування), хімічні товари, при відносно незначній частці палива, сировини і продовольства в загальному обсязі. Все ще зберігається високий рівень імпортозалежності внутрішнього товарного ринку у добувній деревопереробній промисловості, де через гострий дефіцит технологій вітчизняні

виробники не можуть реалізовувати свої потенційні можливості. Слабке забезпечення вітчизняними виробниками внутрішнього попиту на товари хімічної промисловості, фармацевтичної промисловості та нафтопереробної. Навіть за умов використання практично всіх доступних потужностей ці галузі не зможуть забезпечити внутрішній попит більш як на третину. Окремо слід згадати про продукцію машинобудування, щодо якої на внутрішньому товарному ринку сформувався найвищий рівень імпортозалежності. При цьому вітчизняні виробники не мають ні виробничих потужностей, ні технологічних можливостей, аби ефективно протистояти імпортерам за домінуючою часткою товарного асортименту внутрішнього ринку. На сьогодні, запорукою ефективного функціонування національної економіки та її динамічного розвитку є розширення експортного потенціалу, зростання присутності України на зовнішніх ринках, підвищення конкурентоспроможності продукції, використання новітніх технологій, наявність наукомісткого виробництва, розвиток людського капіталу, сприяння залученню інвестицій.

1. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2015 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2016 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Національний Банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: www.me.gov.ua
6. "Про зовнішнє та внутрішнє становище України у 2016 році" Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. Режим доступу: www.niss.gov.ua
7. EU trade in goods with Ukraine. Режим доступу: www.ec.europa.eu

ANALYSIS OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE

Halyna Mykhailiak

*Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

The article deals with the features and dynamics of foreign trade in Ukraine's economy. The analysis of the state of foreign trade relations in modern conditions has been carried out. Foreign trade is a source of profit, an indicator of the development of the state which demonstrates its position in the international arena. Issues related to foreign trade are essential in the formation of trends in the dynamics of economic development of Ukraine. To investigate the issues, the analysis of the geographical and commodity structure of the economy has been performed. The main partner countries in external relations of Ukraine have been defined. At present stage, the foreign trade orientation of the Ukrainian economy

to the EU market remains a priority foreign policy direction. At the same time, it requires the introduction of macroeconomic principles and guidelines of state regulation adopted in the EU, as well as the implementation of European standards and technical norms, the import of state-of-the-art production technologies, etc. Ukraine's cooperation with the countries of Asia, Africa and Latin America has great potential. In order to hold positions at the world market, an effective foreign policy strategy improving the competitiveness of products and developing high-tech industries is required.

Key words: foreign trade, export, import, net export, goods, services.

УДК 332.33

НАЙГОЛОВНІШЕ ЗАВДАННЯ ДОСЯГНЕННЯ РЕСУРСНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Михайло Оробчук¹, Ольга Марченко²

¹Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

²Львівський державний університет внутрішніх справ
79000 м. Львів, вул. Городоцька 26

Аналізується винос поживних речовин з ґрунту із врожаєм сільсько-господарських культур в Україні. Підкреслено, що для забезпечення збереження площі і родючості головним є збереження балансу між виносом поживних речовин із ґрунту і їх компенсаційним внесенням. Обґрунтовуються найважливіші напрями збереження ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва: збільшення внесення органічних добрив, оптимізація структури орних земель, посилення відповідальності землекористувачів, розвиток екологічної культури землекористування.

Ключові слова: ресурсна безпека, винос поживних речовин, баланс вносу поживних речовин, оптимізація структури посівних площ, мінеральні та органічні добрива, землеохоронне законодавство, економічна оцінка земель, екологічна культура землекористування.

Постановка проблеми. Безпека в перекладі з грецької означає володіти ситуацією, тобто знати, чи є щось загрозливе чи ні? В сільському господарстві це зумовлює належне забезпечення необхідними ресурсами: матеріальними, трудовими, фінансовими. Серед матеріальних ресурсів особливе місце належить землі – просторовій основі і головному засобу сільськогосподарського виробництва. Адже, насамперед, від наявності необхідної площі і стану родючості землі залежить як забезпечене сільське господарство першочерговими ресурсами. Тому основою ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва є належна (достатня) забезпеченість земельними ресурсами. Якщо ґрунт знаходиться в неналежному стані, то треба прикласти (а деколи це і неможливо) значні трудові зусилля, витратити значні відповідні матеріальні ресурси (мінеральні добрива, вапно і т. д.) щоб досягнути хоча б мінімальної урожайності. Неналежний стан земельних угідь зумовлений впливом на них різних чинників, як природних (надмірна зволоженість, кислотність, солонцюватість), так і антропогенних (водна і вітрова ерозія, винос поживних речовин із ґрунту культурними рослинами, машинна деградація). Таким чином, виникає небезпека втрати родючості площі і рівня продуктивності оброблюваних земель. Про це говориться у ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки» від 19.06.2003 р. [1]. Зокрема відзначено, що загрозами національним інтересам у екологічній сфері є: нерациональне, виснажливе використання мінерально-сировинних природних ресурсів як невідновлюваних, так і

відновлюваних. Зауважимо, що земля є відновлюваним ресурсом – на відновлення 1 см ґрунту природі потрібно сотні (!) років. У зв'язку з вищевикладеним, ресурсна безпека сільськогосподарського виробництва, особливо, його головного засобу – землі, є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема раціонального використання і охорони сільськогосподарських земель присвячували і присвячують свої дослідження дуже багато вчених. Серед них можна назвати Ю. Лупенко, Л. Бойка, П. Веденічева, А. Данкевича, О. Коваліва, М. Кропивку, П. Маракуліна, І. Михасюка, А. Москаленко, В. Нелепа, Б. Пасхавера, В. Трегобчука, М. Шикуну, Д. Шияна і багатьох інших.

На наш погляд, проблемі ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва – балансу між виносом гумусу і поживних речовин (насамперед азоту, фосфору, калію) із врожаєм сільськогосподарських культур і їх компенсаційним внесенням землекористувачами не надавалася і не надається достатня увага.

Формулювання цілей статті. Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження балансу між виносом гумусу, поживних речовин із врожаєм сільськогосподарських культур і їх компенсацією, а також обґрунтування напрямів поліпшення рівня ресурсного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Найбільш цінною органічною речовиною і біологічно активною частиною ґрунту є гумус. Гумус називають імунною системою ґрунту Прикро, що ми його втрачаємо. Це підтверджують численні дослідження та факти. Наприклад, за даними національної доповіді «Про стан родючості ґрунтів України» співставлення гумусованості ґрунтів України (основного показника родючості) за часів В. Докучаєва (1882 р.) із сучасним станом свідчить про відносні втрати гумусу за цей майже 120-річний період досягли 22 % в лісостеповій, 19,5 % - в степовій і біля 19 % в поліській зоні України.

На жаль, процеси дегуміфікації протягом останніх 20-років не зупинилися і продовжують протікати з достатньо високою інтенсивністю. Частина земель в Україні, що пошкоджена водною ерозією досягла 32 % від загальної площі або 13,3 млн га. З них 4,5 із середньо і сильнозмитим ґрунтом, у т. ч. 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт [2, с. 52].

Як підкреслюють Т. Недашківська і О. Степень дегуміфікацією вражено 43 % загальної оброблюваної сільськогосподарської площі. Ґрунтовий покрив щорічно втрачає близько 740 млн т ґрунту, який містить близько 24 млн т гумусу, 0,7 млн т рухомого фосфору, 0,8 млн т калію і 0,5 млн т азоту та значні об'єми мікроелементів [3, с. 138].

На думку деяких дослідників буквально за 30 років ми можемо залишитися без гумусу. Про це говорять багато вчених. Наприклад, академік НААН України, д. е. н. М. Хвесик і д. е. н. А. Степаненко відзначають: «В Україні щороку деградують 100 тис. га родючих ґрунтів. Порівняно з кінцем XIX ст. кількість гумусу в ґрунтах знизилася в 6 разів і щороку зменшується на 18 млн т. [4, с. 82].

Подібне стверджує і д. е. н. О. Будзак: «Нині щорічні втрати гумусу становлять 600-700 кг на га сільськогосподарських угідь» [5, с. 180]. Якщо взяти до уваги мінімальні втрати – 0,6 т і площу сільськогосподарських угідь України, то сумарні втрати будуть в межах 25 млн т. гумусу на рік.

На жаль, ці приклади можна продовжувати і продовжувати. Спробуємо дати пояснення такому стану та проаналізуємо винос поживних речовин із врожаєм

сільськогосподарських культурі внесення відповідних добрив на його компенсацію. Для прикладу наведені дані про винос азоту (табл. 1).

Таблиця 1

Винос азоту із врожаєм сільськогосподарських культур в Україні 1995-2016 рр. (тис. т.)*

Види с/г культур	Роки							
	1990	1995	2000	2010	2013	2014	2015	2016
Озима пшениця	971,0	511,0	312,8	518,9	693,9	751,9	830,0	810,3
Озиме жито	53,0	35,0	28,0	13,4	18,3	13,7	11,2	11,3
Озимий ячмінь	41,0	20,7	12,7	67,6	60,5	70,3	68,9	76,4
Яра пшениця	1,1	12,8	17,7	26,6	17,5	25,9	25,0	30,4
Ярий ячмінь	195,0	233,4	169,2	142,2	126,4	153,9	135,2	156,6
Овес	42,0	35,7	28,2	14,7	14,9	19,6	15,6	16,0
Кукурудза на зерно	142,0	101,8	115,4	358,6	978,5	854,9	699,8	842,2
Просо	11,0	8,8	14,1	3,9	3,4	5,9	7,0	6,3
Гречка	13,0	10,2	14,1	4,0	5,4	5,0	3,8	5,3
Рис	3,0	2,3	2,6	4,3	4,2	1,5	1,8	1,9
Зернобобові	21,6	103,6	43,0	39,1	24,6	31,7	33,1	57,9
Цукрові буряки (фабричні)	221,0	148,3	66,0	68,7	53,9	78,7	51,7	70,1
Соняшник	147,0	163,0	197,1	386,0	629,9	577,6	637,3	776,7
Ріпак	6,0	1,8	5,8	64,7	103,5	96,7	76,4	50,8
Соя	2,0	0,5	1,3	35,3	58,3	81,5	82,6	89,7
Льон-довгунець	1,4	2,3	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Картопля	84,0	73,6	99,2	93,5	111,3	118,5	104,2	108,8
Овочі	22,0	19,4	19,2	26,8	32,6	31,8	30,4	31,1
Кормові коренеплоди	109,0	53,9	26,7	27,1	29,0	28,0	24,8	25,1
Кукурудза на силос і зелений корм	246,0	154,8	60,5	18,8	21,3	18,9	17,1	17,4
Однорічні трави	19,0	13,1	11,0	16,2	16,2	17,1	16,6	17,3
Багаторічні трави	94,0	74,3	43,7	55,1	58,2	66,7	53,1	57,1
Плоди та ягоди	15,0	9,5	7,3	8,7	11,5	10,0	10,8	10,0
Виноград	1,4	0,8	0,9	0,7	1,0	0,8	0,7	0,6
Разом	2656,0	1790,6	1277,7	1994,9	3074,4	3060,7	2937,2	3487,3

*Розраховано за джерелами: [6, с. 134; 7, с. 308; 8, с. 26-33; 9, с.183].

Як бачимо в табл. 1. на основі відповідних нормативів [9, с. 183] і статистичних даних розраховано об'єми виносу азоту сільськогосподарськими рослинами. Загальний їх об'єм у 2016 р. досяг 3487,3 тис. т., 22,3 % цього виносу припадає на соняшник, а 24,2 % – на кукурудзу. Отже, ці дві (!) культури «забирають» з ґрунту майже половину сумарного виносу. Ці явища виникли в останні роки, адже ці дві культури є експортними, але дуже виснажливими для ґрунтів України.

Крім цих двох культур значно виносять азот з ґрунту, особливо за останні роки, ярий ячмінь, соя, ріпак, картопля.

Подібна ситуація із фосфорними і калійними добривами. Найбільшими фосфороотримувачамиє кукурудза на зерно і соняшник. Разом ці культури виносять із ґрунту майже половину фосфору. Також значні об'єми фосфору забирають із ґрунту озима пшениця, ярий ячмінь.

Надзвичайно багато калію виносить соняшник. Значні об'єми калію також «забирає» озима пшениця і кукурудза на зерно: 658,3 і 842,2 тис. т у 2016 р. Це також наші «експортні» культури.

Ці дані зумовлюють запитання: як компенсувати винос поживних речовин? Традиційна відповідь – внесенням мінеральних і органічних добрив. Але аналіз відповідних даних показує плачевний стан у цій справі. За нашими розрахунками, під урожай 2016 р. компенсовано приблизно всього п'яту частину від сумарного виносу. На 1 га посівної площі внесено всього 96 кг [10, с. 319]. Для порівняння відзначимо, що ще у 2006 р. у Німеччині вносили 219,6 кг поживних речовин на 1 га ріллі, Італії – 175,5; Великобританії – 324,9; Голландії – 371,3 кг поживних речовин на 1 га. [11, с. 33].

Мізерним є внесення органічних добрив: на 1 га посівної площі вноситься всього 0,5 т [10, с. 319]. А взагалі у нас сільськогосподарське виробництво стало виснажливим землеробством.

Отже, необхідно з'ясувати: чи є можливості поліпшити ситуацію? Думається, що є.

Насамперед, це збільшення внесення органіки. Відбулось значне зменшення поголів'я свійських тварин. Ще у 1995 р. в країні було 17,5 млн голів ВРХ (в тім числі 7,5 корів, 13,1 свиней, 4,1 овець і кіз), а в 2016 р. лишилось всього 3,7 млн голів ВРХ (в тім числі 2,1 корів, 6,7 свиней, 1,3 овець і кіз. Єдине поголів'я, яке збільшилось із 149,8 у 1995 р. до 201,7 млн голів у 2016 р. – це поголів'я птиці (в основному, курей) [10, с. 320].

Якщо порахувати вихід гною від утримання свійських тварин [9, с. 51, 54, 57] і їхню кількість [10, с. 320], то витрати гною на всю посівну площу у 2016 р. могли б скласти біля 3 т. Слід відзначити, що найбільше можливостей – більше половини «потенційного» гною є у домогосподарств населення.

Другий шлях компенсації виносу поживних речовин – витримування належного землеустрою, іншими словами, оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах. Незважаючи на те, що є відповідні документи [12], відбувається їхнє значне порушення – кожний п'ятий га посівних площ в останні роки зайнятий соняшником (табл. 2).

Таблиця 2

Структура посівних площ України у 1990-2015 рр. (%)*

Види с/г культур	Роки							
	1990	1995	2000	2010	2013	2014	2015	2016
Вся посівна площа	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Зернові культури	45,0	45,7	50,2	56,0	57,2	54,3	54,8	53,3
в т. ч. озима пшениця	23,4	17,2	19,6	22,7	23,0	21,7	24,9	22,2
ярий ячмінь	6,8	13,3	13,4	11,2	9,6	7,2	6,6	6,9
кукурудза на зерно	3,8	3,8	5,0	10,1	17,3	17,2	15,3	15,9
Технічні культури	11,6	12,1	15,4	27,1	27,8	31,0	31,0	32,8
в т. ч. цукрові буряки	5,0	4,8	3,2	1,9	1,0	1,2	0,9	1,1
соняшник	5,1	6,5	10,8	17,0	17,8	19,4	19,0	22,4
ріпак	0,3	0,2	0,8	3,4	3,6	3,2	2,5	1,7
соя	0,3	0,1	0,2	4,0	4,8	6,6	8,0	6,9
Картопля і овоче-баштанні культури	6,4	7,0	8,4	7,3	6,9	7,0	6,8	6,8
в т. ч. картопля	4,4	4,9	6,0	5,2	4,9	4,9	4,8	4,9

кормові культури	37,0	35,2	26,	9,6	8,1	7,7	7,4	7,1
кормові коренеплоди	1,9	1,6	1,1	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8
кукурудза на силос і зелений корм	14,3	11,2	7,1	1,8	1,4	1,3	1,1	1,1
однорічні трави	8,0	9,3	6,5	2,2	1,7	1,5	1,5	1,4
багаторічні трави	12,3	12,6	11,0	4,6	4,1	4,1	3,8	3,5
Площа чистих перелогів в % до всієї посівної площі	4,4	5,1	11,8	5,4	3,5	3,0	2,3	2,2

*Розраховано за джерелами: [6, с. 129; 7, с. 313; 8, с.9-25].

Слід зауважити, що у степових районах під соняшником може бути і майже третина посівних площ.

Питома вага площ однорічних і багаторічних трав зменшилась чотирикратно (20,3 % у 1990 р. і 4,9 % у 2016 р.) А трави насичують ґрунт азотофіксуєчими бактеріями, покращуючи структуру ґрунту. Також негативним явищем є збільшення площ зернових культур із 45 % в 1990 р. до 53,8 %. Потрібно йти не екстенсивним, а інтенсивним шляхом. А для цього дуже важливою для ґрунту є кукурудза, валові збори якої складають більше половини зернових. Різко збільшилися площі ріпаку, сої які також є виснажливими для ґрунту.

Важливим для збалансованого землекористування є дотримання відповідного законодавства всіма землекористувачами. Наприклад, у Законі України «Про охорону земель» від 19.06.2003 р. у ст. 30 встановлені такі нормативи у галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів: гранично допустимого забруднення ґрунтів; якісного стану ґрунтів; оптимального співвідношення земельних угідь; показників деградації земель та ґрунтів. У статті 33 для запобігання надмірному антропогенному впливу на них, у тому числі надмірній розораності сільсько-господарських угідь, встановлюються нормативи оптимального співвідношення земельних угідь [13].

Підсумовуючи це слід відзначити гостру необхідність дотримання землеохоронного законодавства, зокрема, в частині оптимізації землеустрою.

Великі можливості у сфері відтворення родючості ґрунтів відкриваються при використанні сидеральних рослинних культур. Зелені добрива накопичують азот і гумус. Азот з повітря беруть бульбочкові бактерії. При врожаї 350 ц/ га в ґрунт надходять 150-250 кг/ га загального азоту, це рівнозначно внесенню 30-40 т/ га гною. Зокрема, восени зелена маса люпинової бобової культури досягає 150-200 ц/га, що рівнозначно внесенню 20 т гною на га. Однорічний ріпак дає 80-160 ц/ га кореневих і поживних залишків з коефіцієнтом гуміфікації 0,15-0,25 [14].

Світовий досвід показує на зелене добриво вирощують турнепс, капусту, люпин, фіцелію, гірчицю, гречку, багаторічні трави (люцерну, конюшину, буркун), зернобобові (вика, горох, кормові боби), капустяні (ріпак, редьку, олійну), зернові (жито, суданську траву) і різні суміші, наприклад, вика + овес, вика + жито, горох + овес). У зв'язку з цим, наукові центри України рекомендують засівати сидеральні культури. Але, якщо посівна площа країни за 27 млн га, то площі посіву сидератів, за нашими даними, - всього кілька сот тис. га, хоча витрати на їхні посіви у 2- 4 рази менші, ніж удобрення звичайним гноєм.

В цьому аспекті дещо краща ситуація із заорюванням поживних рештків, зокрема, стерні. Згідно даних обласних центрів «Облдержродчості», щороку аграрії приорують соломку на площі 5,5 млн. га, тим самим утворюючи 2 млн. т. органічних речовин. Є можливості довести цю площу до 10 млн. га.

Справжнім клондайком української родючості, магістральним напрямом вирівнювання балансу виносу – внесення мінеральних і органічних речовин є запаси торфу і сапропелю.

В Україні розвідані більше 1,5 тисяч родовищ торфу і третина із них розробляється, але для збільшення родючості використовуємо менше 1 млн т. Запаси торфу оцінюються майже у 2 млн т. Добуваємо менше 1 млн т., причому, тільки п'яту частину витрачаємо на добрива. Одним словом, непочатий край роботи.

Сапропель (гнилий мул) застосовують для докорінного покращення землі, для її рекультивативації, санації і оптимізації ґрунтових процесів. Внесення сапропелю в ґрунт покращує його механічну структуру, вологопоглинаючу і водоутримуючу здатність до аерації і сприяє розвитку корисної мікрофлори ґрунту і сприятливо діє на водоповітряний режим 2-3 роки, і збільшує в ґрунті гумус, азот і мікроелементи. Дія сапропелю прослідковується навіть до 14 (!) років.

Розвідано майже 300 родовищ сапропелю, запаси його оцінюються у 97,2 млн т., 190 родовищ у Волинській обл., запаси – 71,8 млн. т. Волинь добуває у 8 родовищах всього 200 тис. т. [15].

Крім того, для отримання органічних добрив можна використовувати річковий і озерний мул. В Україні є понад 63 тис. річок і близько 20 тис. озер. Так що тут є великі резерви «виробництва» органіки, адже без неї самі мінеральні добрива погіршують ґрунт.

У світлі викладеного виникає питання – а чи землекористувачі мають кошти і мотивацію на виконання робіт зі «створення» органічних добрив ?

На наш погляд, мають. Як відзначає к. е. н., О. Пеленичак, за даними ННІ економіки і природних ресурсів екології землекористування аграрії України одержують 79 % своїх прибутків за рахунок природної родючості землі й лише 21 % – як результат впровадження технологій [16, с. 32]. Отже, повинно бути і належне відношення до охорони головного засобу виробництва. Але це не так.

Слід особливо відзначити відношення аграріїв до охорони земель, особливо агрохолдингів, які зосередили в своєму користуванні великі площі – 24 % орних земель і допускають хижацьку експлуатацію земельних угідь [4, с.82].

Д. е. н. А. Данкевич зауважує, що найбільш поширеним показником в аграрному секторі є аналітичний показник ЕВІТДА – прибуток до відрахування витрат на виплату відсотків і податків і нарахованої амортизації. Як свідчить порівняльний аналіз ефективності роботи 20 найбільших агрохолдингів у рослинництві, в середньому названий показник складає 300 дол. США [17, с. 145].

А скільки агрохолдини витрачають на охорону родючості ? Вчені вже пишуть про необхідність відродження на земельних масивах, які орендують агрохолдинги тваринницької сфери. Було б добре, щоб поряд з цим пішла «всенародна» і агрохолдингова боротьба за органіку, за освоєння родовищ, озер з сапропелем, ставків з мулом. Очевидно терміново треба вирощувати сидеральні культури, адже теперішній комерційний курс землеробства – це шлях до повного виснаження земель, а правильний шлях – це шлях високої екологічної культури землекористування. Нашадкам потрібно залишити родючу, а не виснажену землю.

Поки що вона досить цінною. За останніми офіційним документам [18] нормативна грошова оцінка од. площі ріллі станом на 01.01.2016 р. складає від 21,7 тис грн. за га у Волинській обл. до 33,9 тис. грн. за га у Черкаській обл.

Деякі вчені притримуються подібного. Як стверджують І. Огороднікова і М. Трубіна на даний момент середня вартість сільськогосподарських земель становить 20,6 тис. грн. за га. [19, с. 12].

Але є і інші думки. Як свідчить д. е. н. О. Ковалів, за його розрахунками середньорічна абсолютна вартість одного га розпайованих угідь (ріллі) мала б становити 158,9 тис. грн або 6412 євро [20, с. 84]. Ці дані перегукуються із розрахунками А. Москаленка, який повідомляє, що собівартість 1 т гумусу, одержаного із сидератів складає 951,8 грн/т, а із гною – 1609,3 грн / т. [21, с. 176]. Якщо взяти їх до уваги, а також оцінки ґрунтознавців про запаси гумусу в межах 140-300 т./ га (Полісся-Лісостеп), то тільки вартість гумусу (головного компоненту родючого ґрунту) складає 133-286 тис. грн. За наяним курсом євро (32 грн за євро) – це орієнтовно 4,2-9 тис. євро.

Ось такою є ціна головного показника родючості ґрунту. А загальна ціна родючих земель є набагато більшою.

Таким чином, у землекористувачів є достатньо мотивації для захисту родючих земель.

Висновки. На основі викладеного можна зробити такі висновки.

1. Потрібно збільшити виробництва органічних добрив. Для цього слід засівати землі сидеральними культурами, використовувати торфові і сапропелеві добрива, ставкові і річкові мули. Мінеральні добрива застосовувати тільки разом з органічними.

2. Необхідно дотримуватися оптимальної структури посівних площ в сівозмінах. Це дозволило б накопичувати відповідні корисні речовини в ґрунті, убезпечувати його від ґрунтостомлення, що суттєво підвищує забезпеченість землекористувачів земельними ресурсами, тобто поліпшує рівень ресурсної безпеки сільгоспвиробника.

3. Суттєво посилювати державний контроль за дотриманням землеохоронного законодавства. Мотивація землекористувачів є достатньою, отже жорсткіше застосовувати норми відповідальності за недотримання правил охорони і раціонального використання сільськогосподарських земель.

Формувати сучасну екологічну культуру землекористування. Відзначати поля зразкового і доброго стану, доцільно, в окремих випадках, позбавляти права землекористування. Це дозволить збільшити рівень ресурсної безпеки сільськогосподарського виробництва.

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV//Верховна Рада України. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
2. Бредихін О. О. Актуальні організаційно-економічні проблеми здійснення державного нагляду (контролю) сільськогосподарських земель / О.О. Бредихін // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 14. – С. 50- 56.
3. Недашківська Т. М. Напрями вдосконалення державного регулювання земельних відносин в сільському господарстві / Т. М. Недашківська, О. І. Степень // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 137 –140.
4. Хвесик М. А. Екологічна криза в Україні: соціально-економічні наслідки та шляхи їх подолання / М. А. Хвесик, А. В. Степаненко // Економіка України. – 2014. – № 1. – с. 74– 87.

5. Будзяк О. С. Формування екологобезпечного землекористування на сільськогосподарських угіддях України / О. С. Будзяк // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 3. – С. 180-181.
6. Статистичний щорічник України за 2014 р. / За ред. І. М. Жук. – К.; Держслужба статистики України. – 2015. – С. 128-148.
7. Статистичний щорічник України за 2015 р. / За ред. І. М. Жук. – К.; Держслужба статистики України. – 2016. – С. 307-329.
8. Рослиництво України. Ст. збірник. / Відп. ред. О. М. Прокопженко. – К. Держслужба статистики, 2017 – с. 9-50.
9. Довідник по удобренню сільськогосподарських культур // П. О. Дмитренко, М. Л. Колобова, Б. С. Носко та ін.; за ред. П. О. Дмитерка – 4-е. вид. перероб. і доп. – К.: Урожай, 1987. – 208 с.
10. Статистичний щорічник України за 2016 р. / За ред. І. Є. Вернера. – К.; Держслужба статистики України. – 2017. – 610 с.
11. Корчинська О. А. Роль держави у забезпеченні відтворення родючості ґрунтів / О. А. Корчинська // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 33– 41.
12. Нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах: Постанова КМУ від 11.02.2010 р. № 164. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-п>
13. Про охорону земель: Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV // Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/962-15>
14. Греков В. О. Переваги та недоліки зелених добрив / В. О. Греков, Л. В. Дацько // Аграрний тиждень. – 2008. – 23 жовтня.
15. Торф и сапронель Украины: фотографии Украины. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.photoukraine.com/russian/articles?id=137>
16. Пеленичак О. В. Раціональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О. В. Пеленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 27-32.
17. Данкевич А. Є. Формування земельних масивів агрохолдингів / А. . Данкевич // ISSN – 1994-1749. 2015. Випуск 2(32) – С. 143-151.
18. Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення: Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.05.2017 р. № 262. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0679-17>
19. Огороднікова І. І. До питання методичних підходів оцінки земель сільськогосподарського призначення для цілей оподаткування / І. І. Огороднікова, М. В. Трубіна // Малий і середній бізнес (право, держава, економіка), 2014. – № 4. – 1 – 14.
20. Ковалів О. І. Особливості інституціонального забезпечення звершення земельної реформи в Україні / О. І. Ковалів // Збалансоване природокористування. – 2017. – № 1. – С. 83 – 87.
21. Москаленко А. М. Економічна ефективність застосування соломи і сидератів підвищення родючості ґрунту / А. Москаленко // Вісник Харківського аграрного університету імені В. В. Докучаєва. Економікаіаука. – 2013. – № 11. – с. 172 – 184.

THE MOST IMPORTANT TASK OF ACHIEVEMENT OF RESOURCE SAFETY OF AGRICULTURAL PRODUCTION IS IN UKRAINE

Mykhailo Orobchuk¹, Olha Marchenko²

¹*Ivan Franko National University of Lviv, 79008, Lviv, Prospekt Svobody 18.*

²*Lviv State University of Internal Affairs 79000, Lviv, Horodotska street, 26*

Resource safety of agricultural production is investigated, as his main condition. It is the proper (sufficient) provision of the landed resources.

The bearing-out of nutritives is analyzed from soil together with the harvest of agricultural cultures. A sunflower and a corn «take» away from soil almost the half of total bearing-out. In fact, these two cultures are export, but very exhausting for soils of Ukraine. Except these two cultures, the furious barley, soy, rape, potato considerably take away nutritives from soil, especially in the last few years.

There is the question after the analysis: how to compensate the bearing-out of nutritives? There is a traditional answer – with bringing of mineral and organic fertilizers.

Underline, that for providing of maintenance of areas and fertility main is maintenance of balance between the bearing-out of nutritives from soil with the harvest of agricultural cultures and compensative bringing. But the analysis of corresponding data shows the deplorable state in this business. It is compensated in all 20 % from a total bearing-out under a harvest.

On the basis of the stated it is possible to recommend the following.

For the «production» of organic fertilizers it is needed to sow earth green manure crops, to use peat and sapropelic fertilizers, pond and river mules, maximally use possibilities of modern plant-grower. It substantially will decrease negative balance to the humus. Mineral fertilizers should be applied only with organic.

To renew the optimal structure of sowing areas in crop rotations. It would be expedient at a grant of earth in a lease to assert the plan of organization of the use of land, which means optimal duty of agricultural cultures. It would allow to accumulate corresponding useful substances in soil, to barrier it from tiredness of soil, that promotes the provision of earth users the landed resources substantially and improves resource strength of agricultural producer safety.

To strengthen state control after inhibition earth of guard legislation. To apply the norms of responsibility for a failure to observe of rules of guard and rational use of agricultural earth.

To form the ecological culture of land-tenure, id est to search and apply the new forms of influence of user of earth on fertility of soils. In every way to encourage this work. To mark the fields of the exemplary and kind state. Expediently, on occasion, to disentitle land-tenure. It will allow to increase resource strength of agricultural production safety.

Keywords: resource safety, bearing-out of nutritives, balance of bearing-out of nutritives, optimization of structure of sowing areas, mineral and organic fertilizers, land safety legislation, economic evaluation of earth, ecological culture of land use.

ДИНАМІКАТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Ігор Шегинський, Наталія Шегинська, Зоряна Скоропад

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18*

Економічне зростання є складовою та однією з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Теорії економічного зростання аналізують чинники, що забезпечують його динаміку, сталість, шляхи досягнення оптимального співвідношення виробництва, економії та споживання, циклічний характер.

Сьогодні найбільш важливими проблемами економічного зростання, які провідні економісти описують у своїх роботах, є: визначення джерел зростання; забезпечення стійкості; швидкість оновлення та структура економіки; економічні наслідки технічного прогресу; підходи до вимірювальних факторів і результатів. Є ряд класичних показників економічного зростання, але останнім часом почали застосовуватися багато нових складних показників та індексів.

Аналізуючи економічне зростання Латвії, Словенії, Угорщини та Чеської Республіки, на основі трьох основних груп показників економічного зростання: зміна абсолютних кількісних показників, зміна відносних кількісних показників, зміна показників якості, ми прийшли до висновку про те, що кожна з розглянутих країн має власний сценарій розвитку, але в цілому вони схожі за динамікою, структурою, результатами та факторами впливу. Аналізовані країни, на думку МВФ, є розвиненими економіками, що продемонструють стабільне економічне зростання, хоча і з різними темпами. Найбільші показники річного приросту реального валового внутрішнього продукту очікуються в Латвії.

Ключові слова: економічне зростання, економічний розвиток, макроекономічні цілі, чинники економічного зростання, показники економічного зростання, Центрально-Східна Європа, індекс людського розвитку, індекс якості життя.

Економічне зростання є складовою та однією з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Теорії економічного зростання аналізують чинники, що забезпечують його динаміку, сталість, шляхи досягнення оптимального співвідношення виробництва, нагромадження і споживання, циклічний характер.

В сучасній економічній теорії приділяють багато уваги проблемам економічного зростання, в тому числі аналізу основних макроекономічних показників. Значний внесок в дослідження економічного зростання належить А. Сміту, Т. Мальтусу, Й. Шумпетеру, Р. Солоу, Ч. Коббу, П. Дугласу, Р. Харроду, Е. Домару,

П. Семюелсону, Дж. Кейнсу, С. Кузнецю, Е. Денісону, В. Геєцю, А. Чухну, А. Гальчинському, В. Дорогунцову, Б. Кваснюку. Теорію сталого розвитку досліджували Лейзеровіч А., Кейтс Р., Перріс Т., Хулс Дж. М. Попри численні дослідження в галузі економічного розвитку низка питань практичного і теоретичного характеру потребують додаткового вивчення.

Економічне зростання є однією з головних макроекономічних цілей будь-якої країни. Саймон Кузнець визначає його як довгострокове збільшення здатності господарства забезпечувати все різноманітніші потреби населення за допомогою ефективніших технологій і відповідних їм інституційних та ідеологічних змін. Він виділив шість показників економічного зростання, властивих майже усім розвинутим країнам:

1) високі темпи приросту доходу на душу населення і його кількості. У розвинутих країнах середні темпи зростання доходу на душу населення в останні 200 років склали 2 % на рік при зростанні населення 1 % на рік;

2) високі темпи зростання продуктивності факторів виробництва. За різними оцінками від 50 до 75 % зростання доходу на душу населення у розвинутих країнах в індустріальну епоху були результатом зростання продуктивності факторів. Основна частина приросту ВВП на душу населення була досягнута за рахунок технічного прогресу;

3) високі темпи структурної трансформації економіки. Вона включала в себе переміщення робочої сили із сільського господарства у промисловість, а в останній час – з індустрії у сферу послуг;

4) високі темпи соціальної, політичної та ідеологічної трансформації. Серйозна структурна перебудова завжди супроводжується змінами в суспільних інститутах, поведінці людей та ідеології;

5) міжнародні масштаби економічного зростання зумовлені здатністю розвинутих країн знаходити за кордоном ринки збуту, джерела сировини і дешевшої робочої сили, що призводить до політичного і економічного узалежнення бідних країн;

6) обмеження поширення результатів економічного зростання. Незважаючи на величезне зростання виробництва у світі за останні 20 років, лише чверть населення планети взяло участь у цьому процесі. На цю меншість припадає 80 % світового доходу [2, с. 239-243].

Чинниками економічного зростання є фактори пропозиції, попиту та ефективності. Також виокремлюють соціокультурні, інституційні та інші фактори економічного зростання [1, с. 54].

Американський економіст Е. Денісон, досліджуючи фактори, які впливали на зростання реального доходу в США протягом 1929-1982 років, отримав такий результат: 32 % приросту було одержано за рахунок зростання витрат праці, а 68 % – за рахунок зростання продуктивності праці. При цьому із цих 68 %, 28 % – вплив технічного прогресу, 19 % – витрати капіталу і 14 % – освіта і професійна підготовка. Отже найважливішим фактором, що забезпечує зростання економіки, є продуктивність праці, на яку припадає 2/3 приросту реального доходу. Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій, загально-освітньої та професійної підготовки працівників, ефективного розміщення ресурсів тощо [2, с. 247].

Сьогодні найважливішими проблемами економічного зростання, які провідні економісти описують у своїх працях, є [5]: визначення джерел зростання; забезпечення довготривалої сталості; темпи оновлення та структура національного

господарства; економічні наслідки технічного прогресу; підходи до вимірювання факторів та результатів.

Визначення актуальних показників вимірювання факторів впливу, динаміки та результатів економічного розвитку потребує чіткого методологічного підходу та гнучкості. Існує низка класичних індикаторів економічного росту, однак в останні роки почали застосовувати багато нових комплексних показників та індексів.

Показники, або індикатори економічного зростання – це величини, які характеризують стан економічної системи. Їх динаміка задається статистичним рядом і дозволяє визначити тенденції зростання економіки та спрогнозувати майбутні зміни.

При аналізі економічного зростання країн Центрально-Східної Європи (ЦСЕ) (детально проаналізуємо макроекономічні показники лише чотирьох країн – Латвії, Словенії, Угорщини та Чехії) застосовуватимемо три групи базових індикаторів економічного зростання: зміна абсолютних кількісних показників, зміна відносних кількісних показників, зміна якісних показників¹.

До першої групи відносять: річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту, національне багатство, величина золотовалютних резервів. До другої групи – ВВП на душу населення, дохід на душу населення, споживання на душу населення та ін. Третю групу складають якісні показники, такі як галузева структура економіки, рівень розвитку інфраструктури, освітній рівень людей, рівень здоров'я населення, ступінь соціальної та політичної стабільності, екологічний стан, розвиток різних інститутів, інакше кажучи, фактори економічного добробуту.

Якісні показники економічного зростання умовно поділимо на дві категорії. Перша – показники, що характеризують соціальні аспекти економічного зростання, – освітній рівень населення, середня тривалість життя, здоров'я населення, ступінь соціальної та політичної стабільності, стан довкілля. Друга категорія якісних показників – це структурні показники, – галузева структура економіки, розвиток ринкових інститутів, рівень розвитку інфраструктури.

Відомо, що основний зміст економічного зростання полягає у збільшенні економічного потенціалу країни, потужності її економіки, тобто у збільшенні реального ВВП. Тому розпочнемо з дослідження абсолютних показників реального ВВП та національного багатства вище згаданих країн (див. рис. 1).

Як видно з діаграми найбільші зміни у темпах росту ВВП пережили Чехія та Угорщина. Особливо стрімко змінювалось ВВП цих країн у кризові 2008 та 2012 роки. Динаміка реального ВВП показує що за сприятливої ринкової кон'юнктури, Чехія займає лідерські позиції серед четвірки країн, однак її економіка є найчутливішою до несприятливих змін на ринку.

Оскільки динаміка абсолютних показників не точно відображає реальну економічну картину зростання, порівняємо відносний показник – ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (див. рис. 2).

¹До найпоширеніших показників економічного зростання відносять: темпи зростання (приросту) реального ВВП або НД в абсолютних вимірниках за деякий період часу; темпи зростання (приросту) реального ВВП або НД на душу населення; виробництво основних видів продукції на душу населення (рівень розвитку окремих галузей), галузева структура економіки; рівень цін, процентної ставки, зайнятості та безробіття; обсяг інвестицій, золотовалютних резервів, державного боргу; продуктивність праці, фондомісткість, капіталовіддача; рівень та якість життя населення; екологічний стан навколишнього середовища. [3]

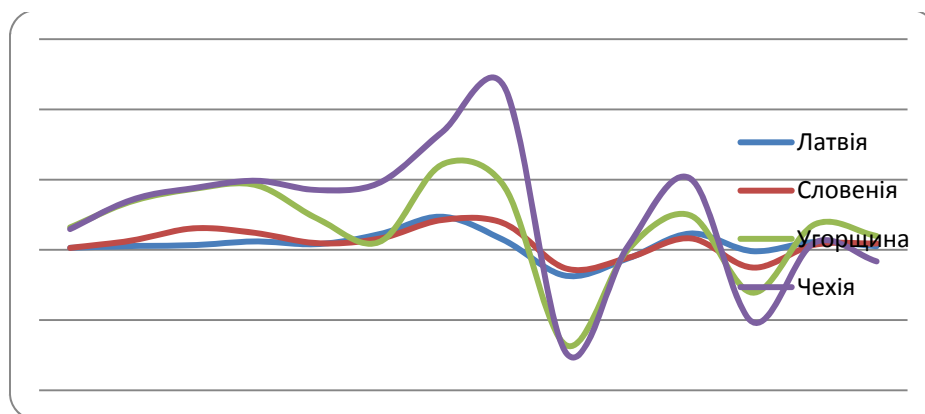


Рис. 1. Динаміка реального ВВП окремих країн ЦСЄ, млрд дол. США

Джерело: [21]

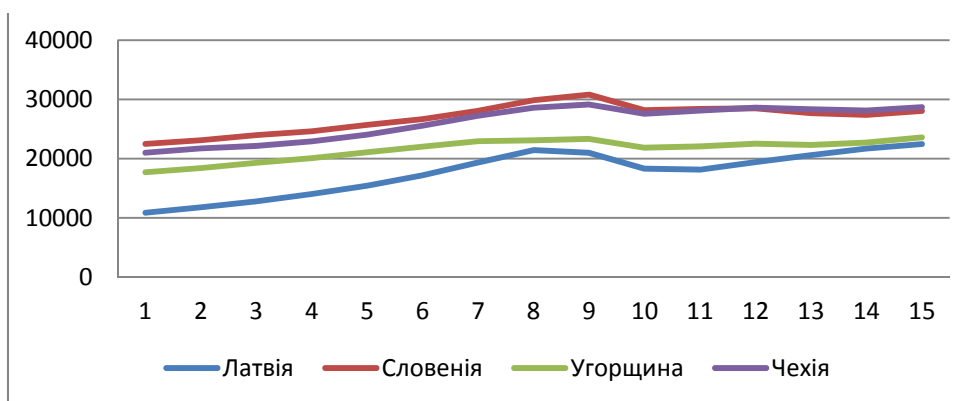


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення за ПКС, млрд дол. США

Джерело: [21]

Дані, що ґрунтуються на паритеті купівельної спроможності, дають точніше співвідношення розвитку економік країн. За даним показником економіка Чехії на Словенії займають лідируючі позиції. Станом на 2014 рік Чехія займала 38 позицію у світовому рейтингу, Словенія – 39 позицію, Угорщина була на 49 місці, а Латвія на 52-му. [7]

Ще одним показником вимірювання економічного зростання, який характеризує результативність виробничого процесу на макrorівні і є відношенням загального обсягу виробленої продукції та послуг до загальних затрат праці є продуктивність праці. (див. рис. 3).

Динаміка продуктивності праці у всіх країнах має спільний зростаючий тренд. Найвищої продуктивності праці досягла Латвія – найбільше значення становило 124,40 пунктів за 4 квартал 2015 року порівняно із 120,50 пунктами за цей період у 2014 році.

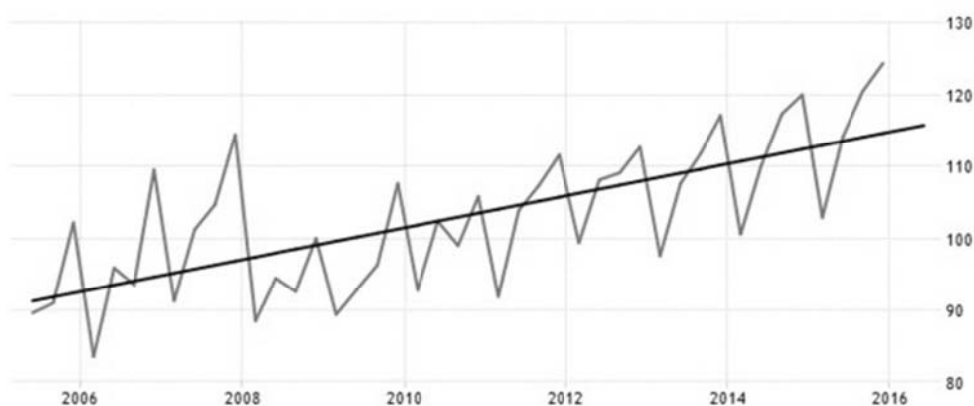


Рис. 3. Динаміка продуктивності праці у Латвії

Джерело: [21]

Найгіршою динаміка тренду зростання продуктивності праці за останні 10 років є у Словенії. Ще з 2007 року, де у третьому кварталі показник продуктивності праці склав 116,90 пунктів, він так і не перевищив максимально досягнутої позначки – у 2015 році він набрав максимальні за весь період 113,40 пунктів (див. рис. 4).

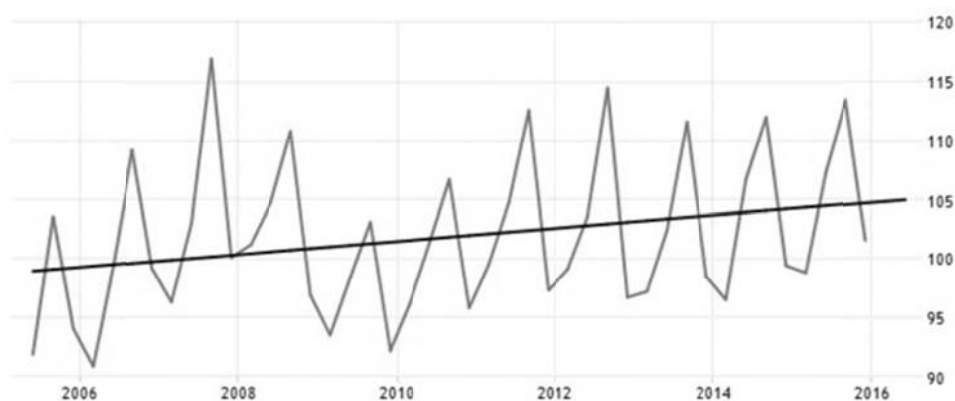


Рис. 4. Динаміка продуктивності праці у Словенії

Джерело: [21]

За законом Оукена перевищення фактичним рівнем безробіття природного призводить до втрат ВВП. Проаналізуємо зв'язок між цими категоріями на прикладі Словенії. Рівень безробіття в Словенії зріс до 12,90 % в січні з 12,30 % в грудні 2015 року. Серед чотирьох досліджуваних країн, лише у Словенії спостерігається негативна динаміка цього показника, який уряду не вдається зменшити ще з часів кризи 2008 року. Високий рівень безробіття стримує економічне зростання країни, а реальний валовий внутрішній продукт досі не досяг докризового рівня.

Рисунки 5 та 6 ілюструють динаміку ВВП та рівня безробіття Словенії відповідно. На графіках прослідковується певна залежність і черговість подій: до кризи 2008 року, де ВВП демонстрував стабільний щорічний приріст, динаміка рівня безробіття мала стабільну низхідну траєкторію. У кризовий період економіка зазнала потрясінь і ВВП станом на 2009 рік різко знизився, однак на рівні безробіття це позначилося з певним запізненням: як бачимо лише починаючи з 2009 року показник почав зростати, а досяг свого максимуму аж через 5 років. Звичайно протягом цього періоду на нього мали вплив ще низка факторів, у тому числі спад 2012-2013 років, однак якщо починаючи з 2014 року рівень щорічного приросту валового внутрішнього продукту таки стабілізувався і показав позитивну динаміку, то безробіття уряду Словенії так і не вдалось приборкати.

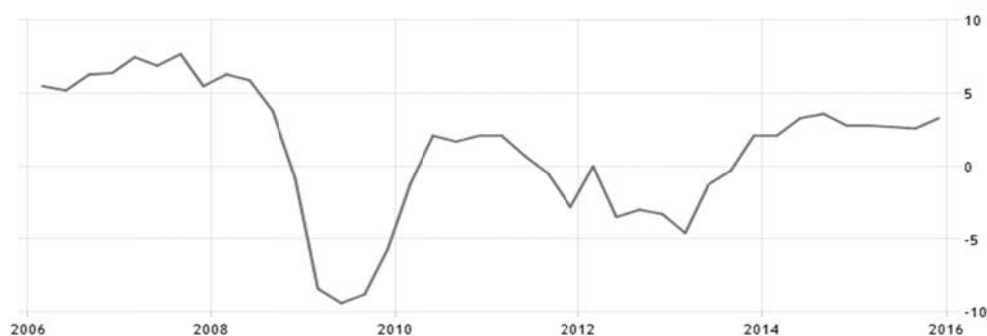


Рис. 5. Динаміка щорічного приросту ВВП Словенії

Джерело: [21]

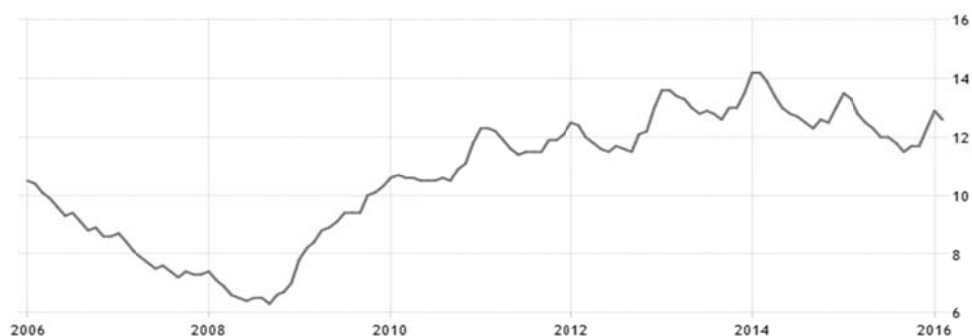


Рис. 6. Динаміка рівня безробіття Словенії

Джерело: [21]

Ще одним важливим індикатором економічного розвитку є індекс людського розвитку – комплексний показник для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя, рівень охорони здоров'я, соціальної захищеності, довголіття, екології, рівень злочинності, дотримання прав людини і ВВП на душу населення.

При підрахунку ІЛР враховують 3 види показників:

1. Очікувана тривалість життя – оцінює довголіття.
2. Рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання) та очікувана тривалість навчання.
3. Рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) в доларах США.

Згідно з дослідженням Програми розвитку ООН за 2015 рік серед четвірки країн на першому місці перебуває Словенія з рейтингом 0,880 (25-та в загальному списку), на другому Чехія – 0,870 (28 місце), далі Угорщина (0,828 – 44 місце) і Латвія (0,819 – 46-те) [16].

Яскравим на сьогоднішній день індикатором економічного зростання є індекс якості життя (where-to-be-born index), розроблений компанією EconomistIntelligenceUnit. Показник ґрунтується на методології, яка пов'язує суб'єктивну оцінку життя в країнах з об'єктивними детермінантами якості життя в цих країнах [19]. Дослідження використовує таких 9 факторів:

1. Здоров'я (очікувана тривалість життя).
2. Сімейне життя (рівень розлучень на 1 тисячу осіб).
3. Громадське життя (рівень відвідуваності церкви або профспілкового членства).
4. Матеріальне благополуччя (ВВП на душу населення, паритет купівельної спроможності).
5. Політична стабільність та безпека (рейтинги політичної стабільності та безпеки).
6. Клімат та географія (середнє відхилення мінімальних і максимальних місячних температур від 14 градусів за Цельсієм, кількість місяців в році з менш ніж 30 мм опадів).
7. Гарантія роботи (рівень безробіття).
8. Політична свобода (середній індекс політичної та громадянської свободи).
9. Статеві рівності (вимірюється часткою місць в парламенті, займаних жінками).

З десяти можливих балів у 2013 році Чехія отримала 6,96 – 28 місце (у 2006 році – 6,629 пунктів і 34 позицію відповідно); Словенія набрала 6,77 балів – 32 місце (у 2006 році – 6,986 і 27 відповідно); Угорщина – 6,06 балів, 46 місце (у 2006 році – 6,534 і 37 відповідно) і Латвія – 6,01 бали, 48 місце (у 2006 році – 6,008 і 66 відповідно). Усі країни за цих 7 років просунулись вперед у рейтингу найкращих для життя країн світу. [18]

Словенія відновлюється після глибокого спаду, кульмінацією якого стала банківська криза в 2013 році. Після рекапіталізації державою великих банків, зростання відновилося, що підтримується за рахунок великих масштабів експорту і державних інвестицій, що фінансуються ЄС. Проте, виробництво залишилось на нижчому рівні ніж докризовий, а безробіття залишається високим. Країні, за оцінками експертів, потрібно оптимізувати співвідношення між приватним і державним сектором економіки. Зростання ВВП в 2015 році становило 2,6 %, авже в четвертому кварталі 2015 року – 3,2%. Індикатор ділових настроїв за січень 2015 року вказує на збільшення на 11,5 % щорічно. Таке значне зростання багато в чому було обумовлене поліпшенням цінової конкурентоспроможності національних підприємств зростанням експорто-орієнтованої частини корпоративного сектора. Рівень споживчих цін в Словенії знизився на 0,9% в річному обчисленні в березні 2016 року, сягнувши найнижчого рівня за всю історію спостережень. Основною причиною було зниження цін на нафту. [15]

Щоб зменшити вразливість економіки і підвищити потенціал зростання Словенії МВФ рекомендує вжити таких заходів [15]:

1. Поліпшити управління кредитами, шляхом збільшення трансферів в компанії з управління активами банків (ВАМС – bankassetmanagementcompanies), зміцнити банківський менеджменті, приватизувати державні банки;

2. Реструктуризувати корпоративний сектор за рахунок ефективного використання існуючих інструментів, таких як ВАМС (незалежність яких повинна бути забезпечена), нової нормативно-правової бази з реструктуризації боргу, а також подальшого зниження ролі держави в економіці;

3. Консолідувати державні фінанси за рахунок структурних заходів і реформ, в тому числі пенсійної системи, щоб зменшити державний борг;

4. Реалізувати структурні реформи для сприяння внутрішнім та іноземним інвестиціям.

У результаті прогнозовані показники розвитку Словенії мали б сягнути показників наведених у таблиці 1.

Таблиця 1

Прогнозовані показники економічного розвитку Словенії

	2017	2018	2019	2020
ВВП за ПКС, млрд дол.	67,974	70,754	73,740	76,821
ВВП за ПКС на душу населення, дол на рік	32871	34178	35581	37027
Темпи приросту номінального ВВП, %	3,3	3,2	3,2	3,3
Темпи приросту реального ВВП, %	1,8	1,8	1,8	1,9
Середньорічна інфляція, %	1,5	1,4	1,5	1,5
Рівень безробіття, %	7,8	7,0	6,5	6,0
Ефективна процентна ставка, %	4,7	4,8	4,9	4,9

Джерело: [15]

Латвії вдалося досягти докризового рівня макроекономічних показників. Проте економіка останнім часом значно сповільнилася в умовах погіршення зовнішніх умов, незначних інвестицій і постійного зменшення банківського кредитування. Очікується продовження незначного економічного зростання і в 2017 році (див. таблицю 2). Загострення геополітичної напруженості або зatoryного низького росту в зоні євро створює додаткові ризики економічного спаду. Однак середньострокове зростання приблизно на рівні 4 % фахівці вважають досяжним. Швидке зростання продуктивності буде необхідне в середньостроковій перспективі, якщо дохід на душу населення сягне середньоєвропейського рівня. Проте несприятливі демографічні тенденції спричинять негативний вплив на загальну траєкторію економічного зростання. Тому воно здебільшого залежатиме від реформ спрямованих на скорочення все ще високою структурного безробіття, а також на підвищення рівня нагромадження капіталу і продуктивності праці.

Таблиця 2.

Прогнозовані показники економічного розвитку Латвії

	2017	2018	2019	2020
ВВП за ПКС, млрд дол.	55,052	58,366	61,982	65,859
ВВП за ПКС на душу населення, дол на рік	27330	29063	30956	32991
Темпи приросту номінального ВВП, %	6,0	6,2	6,0	6,1
Темпи приросту реального ВВП, %	3,7	3,9	3,9	4,0
Середньорічна інфляція, %	2,2	2,2	2,0	2,1
Рівень безробіття, %	9,8	9,6	9,4	9,3
Ефективна процентна ставка, %	4,0	4,6	4,9	5,2

Джерело: [14]

Для забезпечення економічного зростання та вирішення основних макроекономічних проблем МВФ дає такі поради щодо державного регулювання економіки Латвії:

1. Заохочення заходів зі стимулювання кредитування малого і середнього бізнесу і підвищення ефективності процедури банкрутства у випадку неплатоспроможності.
2. У середньостроковому періоді необхідно докласти зусиль для збільшення обсягу суспільних доходів, щоб забезпечити необхідний обсяг капіталу і споживчих видатків.
3. Хоча геополітична напруженість ймовірно істотно не вплине на вплив інвестицій нерезидентів, необхідно стежити і здійснювати регулювання цього сектора економіки.
4. Структурні реформи в освіті, інфраструктурі, ринку праці та судовій системі для підтримки подальшої конкурентоспроможності у валютному союзі [14].

Економіка Угорщини стабільно відновлюється завдяки сприятливій макроекономічній політиці і поліпшенню настроїв на ринку. Зовнішній баланс продовжує зміцнюватися, в той час як дисциплінована бюджетна політика зберігає стабільність балансу бюджету і поступове зниження державного боргу. Влада очікує подальшого зростання рейтингу в найближчому майбутньому на основі зміцнення базових макроекономічних показників Угорщини.

Хоч і відбулось довгоочікуване зниження уразливості економіки, однак рівень заборгованості залишається високим, в результаті чого економіка схильна до коливань (див. таблицю 3). Уряд вжив заходів щодо вирішення цих проблем, але загальна стратегія базується на заходах, які підвищують роль держави в економіці і перекладають тягар коригування на конкретні сектори економіки. Це може стримувати приватні внутрішні і прямі іноземні інвестиції.

МВФ рекомендує здійснювати політику спрямовану на подальше зниження уразливості і комплексного вирішення перешкод на шляху сильного, зростання приватного сектора:

1. У сфері фіскальної політики прийняти стратегію фіскальної консолідації, яка б сприяла економічному зростанню та відновленню простору для політичного маневру і зменшення державного боргу. Вона має спиратися на довготривале скорочення видатків, підвищення ефективності витрат, а також спрощення податкової системи, в тому числі поступової ліквідації галузевих податків.

2. У сфері грошово-кредитної політики необхідно вжити заходів для зменшення дефляційного тиску. Сформувати резерви для підтримки фінансової стабільності.

3. У фінансовому секторі важливо активізувати зусилля для відновлення фінансового посередництва шляхом поліпшення операційного середовища для банків. Кроки повинні включати сприяння швидшому очищенню банківських портфельів, зниження податкового навантаження та чіткий цілеспрямований вплив держави в банківському секторі.

4. Також необхідно здійснити структурні реформи для підвищення передбачуваності політики та скорочення державного втручання в економіку, зміцнення довіри і підтримки приватних інвестицій. [12]

Таблиця 3.

Прогнозовані показники економічного розвитку Угорщини

	2017	2018	2019	2020
ВВП за ПКС, млрд дол.	277,465	289,112	301,598	314,571
ВВП за ПКС на душу населення, дол на рік	28261	29507	30843	32234
Темпи приросту номінального ВВП, %	5,0	4,9	4,9	4,9
Темпи приросту реального ВВП, %	2,2	2,1	2,1	2,1
Середньорічна інфляція, %	2,9	3,0	3,0	3,0
Валовий зовнішній борг, у % до ВВП	80,2	73,6	67,9	63,5
Ефективна процентна ставка, %	4,5	4,6	5,0	5,1
Рівень безробіття, %	7,2	7,0	6,8	6,7

Джерело: [12]

Чеська економіка стрімко зростає (див. таблицю 4) завдяки зростанню експорту та підвищенню внутрішнього попиту, ефективній макроекономічній політиці. Ринок праці відновлюється швидко, поступово зростає реальна заробітна плата. Завдяки позитивним змінам умов торгівлі, сальдо рахунку поточних операцій позитивне. В умовах зниження цін енергоресурсів та продовольства, рівень інфляції знижується. Завдання влади полягає у створенні умов для сталого зростання при збереженні макроекономічної стабільності.

Таблиця 4.

Прогнозовані показники економічного розвитку Чехії

	2017	2018	2019	2020
ВВП за ПКС, млрд дол.	359,054	374,410	390,828	407,944
ВВП за ПКС на душу населення, дол на рік	34018	35441	36970	38564
Темпи приросту номінального ВВП, %	4,6	4,2	4,2	4,3
Темпи приросту реального ВВП, %	2,6	2,2	2,2	2,2
Середньорічна інфляція, %	2,0	2,0	2,0	2,0
Рівень безробіття, %	5,0	4,7	4,8	5,0
Ефективна процентна ставка, %	2,8	3,0	3,0	3,2

Джерело: [8]

Потенціал зростання оцінюється на рівні 2,6% в поточному році, але якщо приплив інвестицій в економіку не зросте, то в середньостроковій перспективі зростання складе 2,2%. Такого рівня не достатньо для того, щоб наздогнати

рівня доходів у розвинених європейських країнах. Окрім цього чисельність населення працездатного віку знизилась на 4,2 % за останні п'ять років. Участь в робочій силі деяких верств населення (жінок з малими дітьми і низькокваліфікованих робітників) залишається низьким. Існує невідповідність попиту на кваліфікованих спеціалістів та їх пропозиції, а також низький рівень інвестицій в наукові дослідження.

На думку фахівців МВФ зараз доцільно провести структурні реформи, які б спрямували Чехію на вищу траєкторію зростання [8].

1. Знизити невизначеність податкової політики та спростити оподаткування.
2. Підтримувати сприятливу грошово-кредитну політику, поки інфляційні очікування стануть стійкими відносно цільового показника інфляції центрального банку.
3. Просувати структурні реформи, спрямовані на розширення участі у робочій силі, підвищення інвестицій в людський і фізичний капітал, а також поліпшення бізнес-середовища.
4. Забезпечити підвищення кваліфікації робочої сили, освіти для не благополучних груп населення, модернізувати систему освіти.
5. Забезпечити здійснення наукових досліджень, поліпшити інфраструктуру, сприяти розширенню малого та середнього бізнесу і його інтеграції в міжнародний виробничо-збутовий ланцюг.

Кожна з досліджуваних країн має свій сценарій розвитку, однак загалом вони є схожі у своїй динаміці, структурі, вихідних умовах та факторах впливу. Кожну з країн МВФ відносить до числа розвинутих та прогнозує подальше стабільне економічне зростання, хоча і різними темпами. Найвищі показники щорічного приросту реального валового внутрішнього продукту очікуються у Латвії – в середньому на 3.87%.

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Підручник // За ред. С.Панчишина, і П.Островерха. 3-тє вид., виправл. та доп. – Л.: Априорі, 2017. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економіки. Макроекономіка. – 567 с.
2. Білецька Л.В., Білецький О.В., Савич В.І. Економічна теорія: Підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. — К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
3. Глуха Г. Я. Система показників економічного зростання / Г. Я. Глуха // Академічний огляд. - 2013. - № 2. - С. 5-12. - Режим доступу: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnistvo14/akademichnij-ogljad-2-13/6288.pdf>
4. Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011.
5. Небава М. І. Теорія макроекономіки [Текст] : Навч. посібник для студ. екон. спец. / М. І. Небава ; Вінницький держ. технічний ун-т. - Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2001. - 395 с.
6. Теорія економічного зростання: нобелівський аспект / Горкіна Л.П., Довбенко М.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_05_3_147_uk.pdf
7. 2015 World Economic Outlook (WEO) Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>
8. Czech Republic: 2015 Article IV Consultation-- Press Release; and Staff Report; IMF Country Report 15/198; July, 2015
9. Economic Snapshot for Central & Eastern Europe[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.focus-economics.com/regions/central-and-eastern-europe>

10. International Economics: theory & policy/Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz.— 9th ed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mfile.narotama.ac.id/files/Economics/International%20Economics;%20Theory%20&%20Policy%20\(9th%20Edition\)/Cover%20&%20Table%20of%20Contents%20-%20International%20Economics;%20Theory%20&%20Policy%20\(9th%20Edition\).pdf](http://mfile.narotama.ac.id/files/Economics/International%20Economics;%20Theory%20&%20Policy%20(9th%20Edition)/Cover%20&%20Table%20of%20Contents%20-%20International%20Economics;%20Theory%20&%20Policy%20(9th%20Edition).pdf)
11. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.imf.org/>
12. Hungary: 2015 Article IV Consultation--Staff Report; Press Release; and Statement by the Executive Director for Hungary; IMF Country Report 15/92; March 11, 2015
13. Macroeconomics: Principles, Problems, & Policies 18th Edition / McConnell, Brue, Flynn [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.califaxprinters.com/mba_books/EB%20McConnell%20Econ.18e.pdf
14. Republic of Latvia: 2015 Article IV Consultation--Staff Report; Informational Annex; and PressRelease. IMF Country Report 15/110; April 9, 2015
15. Republic of Slovenia: 2014 Article IV Consultation--Staff Report; Press Release; and Statement by the Executive Director for the Republic of Slovenia; IMF Country Report 15/41; January 29, 2015
16. The 2015 Human Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report.pdf
17. The 'Best' Countries In The World Have Changed A Lot Since 1988 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.businessinsider.com/wond-economist-where-to-be-born-index-2013-1>
18. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf
19. "The lottery of life". The Economist. 21 November 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/news/21566430-where-be-born-2013-lottery-life>
20. The World Bank data page [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://data.worldbank.org/>
21. Trading Economics - статистичний інтернет-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradingeconomics.com/>

DYNAMICS AND PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Ihor Shehynskyi, Nataliia Shehynska, Zoriana Skoropad

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine*

Economic growth is a component and one of the most important characteristics of the country's economic development. Theories of economic growth analyze the factors that ensure its dynamics, constancy, ways to achieve the optimal ratio of production, savings and consumption, cyclic nature.

Today, the most important problems of economic growth, which leading economists describe in their works, are: the definition of sources of growth; ensuring sustainability; the speed of renovation and the structure of the economy; economic consequences of technical progress; approaches to measuring factors and outcomes. There are a number of classical indicators of economic growth, but in recent years many new complex indicators and indexes have begun to be applied.

Analyzing the economic growth of Latvia, Slovenia, Hungary and the Czech Republic, we used three groups of basic indicators of economic growth: the change in absolute quantitative indicators, the change in relative quantitative indicators, the change in quality indicators, and came to the conclusion that each of the considered countries has its own development scenario, but in general they are similar in their dynamics, structure, outcomes and factors of influence. The countries analyzed, according to the IMF, are developed economies, which will demonstrate stable economic growth, albeit at different rates. The highest figures for the annual growth of real gross domestic product are expected in Latvia.

Key words: economic growth, economic development, macroeconomic goals, factors of economic growth, indicators of economic growth, Central and Eastern Europe, index of human development, quality of life index.

УДК 339.137.01-021.351:004](477)

КВАЗІКОНКУРЕНТНІСТЬ РИНКУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ

Наталія Мельник

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: talya_m@ukr.net*

У статті розглянуто особливості функціонування ринку комп'ютерної техніки в Україні. Визначено важливість ІТ-сектору для вітчизняної економіки. Проведено аналіз ринкових відносин в Україні. Розглянуто сегменти вітчизняного ІТ-ринку. З'ясовано ознаки квазіконкурентності ринку. Вказано на квазіконкурентні відносини в ІТ-індустрії України. Доведено квазіконкурентність ринку комп'ютерної техніки.

Ключові слова: квазіконкурентні ринки, ІТ-індустрія, комп'ютерна техніка, ринкові структури, роздрібний ринок

Вступ. У нинішньому інформаційному суспільстві інформаційні технології (ІТ) масово проникають в усі галузі економіки, суспільне життя, побут людини. Все це стимулює розвиток ІТ-індустрії як в усьому світі, загалом, так і в Україні, зокрема. Незважаючи на несприятливі обставини існування нашої держави, саме ІТ-сектор її економіки демонструє в останні роки найдинамічніший розвиток. Так за підсумками 2017 року його темпи росту ледьне сягнули рівня 20% [1].

За оцінками експертів регіонального відділення міжнародної мережі компаній з надання послуг у сфері консалтингу та аудиту PwC Україна у вітчизняній ІТ-індустрії зараз працює понад 100 тис. фахівців, а за сприятливих умов вже у 2025 році прогнозують збільшення їхньої кількості до понад 240 тис. осіб [2]. Результати аналітичного дослідження, яке проводилося в рамках проекту ITResearch, свідчать, що одне робоче місце в ІТ-індустрії створює додатково 3,37 місця у інших сферах [3]. Отже, лише ріст кількості ІТ-фахівців невдовзі може забезпечити роботою у різних галузях економіки до 1 млн. осіб.

У 2017 році вітчизняна ІТ-індустрія як галузь економіки посіла третє місце за обсягами (в грошовому вимірі) експортної продукції після сільського господарства і металургії. За різними оцінками [2] її обсяги склали від 1,6 млрд. дол. США до 3,6 млрд. дол. США. А прогнозні оцінки цього показника у 2025 році називають в обсязі 8,4 млрд. дол. США. А вже до 2020 року ІТ-індустрія повинна вийти в Україні на друге місце за рівнем експорту [4].

Очевидно, що усі перелічені обставини свідчать про суттєвий вплив ІТ-сектору на економічний розвиток України. А тому дослідження економічних механізмів його функціонування має важливе як теоретичне, так і практичне значення.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення особливостей діяльності економічних структур у складовій вітчизняного ІТ-сектору – на роздрібному ринку комп'ютерної техніки (КТ), які б засвідчили квазіконкурентні відносини на ньому.

Результати. На сучасному етапі розвитку економіки України ринкові відносини між розмаїтими ринковими структурами характеризують як заплутані, завуальовані, складні, з мутантними, видозміненими ринковими механізмами [5]. Проведемо їхній загальний аналіз.

Вітчизняні економісти традиційно виділяють такі типи ринкових структур [6]:

- "чисті" монополії – ринкові структури, які характеризуються наявністю суб'єкта господарювання з ринковою часткою понад 90%. До них належать ринки природних монополій (послуги енергетичної, транспортної та комунальної інфраструктури тощо), сфера видобування вуглеводнів, сфера надання послуг з астенізації, прибирання вулиць і обробки відходів, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива. У складі монопольних ринків виділяють загальнодержавні (трубопровідний транспорт, загальнодоступні (універсальні) телекомунікаційні послуги) і локальні (підприємства – переробники сільськогосподарської сировини у регіонах, природні монополії у системі водопровідно-каналізаційного обслуговування, прибирання вулиць і обробки відходів) ринки;

- ринки з домінуючою фірмою, на яких функціонують одна домінуюча фірма з ринковою часткою від 35% до 90% і декілька підприємств-аутсайдерів. Такі ринкові структури функціонують, зокрема, у добувній промисловості (крім видобування вугілля, торфу і металевих руд), у тютюновій промисловості, в окремих підгалузях машинобудування, в обробці відходів, на водному та авіаційному транспорті. Високий рівень концентрації на таких галузевих ринках значною мірою зумовлюється бар'єрами входу у вигляді високої фондомісткості та тривалих строків окупності капіталовкладень, залежністю від обмежених або зовнішніх джерел сировини та інфраструктури;

- олігопольні ринки, що характеризуються наявністю декількох виробників (2–8), які конкурують між собою. В Україні до загальнодержавних товарних ринків з олігопольною структурою відносяться: ринок послуг мобільного зв'язку (на ньому діють 5 операторів); ринок коксу (13 виробників, протягом останніх років частка трьох найбільших з них складала 42–51%); ринок моторних бензинів (7 великих підприємств, сукупна частка трьох найбільших з них перевищує 67%); ринок пива (близько 96% ринку належить чотирьом суб'єктам господарювання); тютюнових виробів (частка трьох найбільших підприємств складає понад 75%, а п'яти найбільших – понад 97%); ринок торфу (частка трьох найбільших з них складає понад 55%); ринок цементу (частка трьох найбільших з них становить понад 40%, п'яти найбільших – понад 60%). На регіональному рівні олігопольною структурою, здебільшого, характеризуються ринки послуг з переробки сільськогосподарської продукції;

- ринки з конкурентною структурою є характерними для основних видів первинної продукції рослинництва і тваринництва (на них оперує майже 20 тис. сільськогосподарських підприємств, а також понад 43 тис. фермерських господарств, не враховуючи підсобних господарств населення). У легкій промисловості такими ринками є, зокрема, ринки текстильної продукції (понад 550 виробників), одягу (приблизно 2000) і взуття (понад 400). Ринки з конкурентною структурою переважають у видавничій справі (майже 2,5 тис. підприємств), в інших підгалузях поліграфічної промисловості (2,5 тис.), у будівництві (понад 24 тис.), у більшості видів фінансової діяльності (майже 2,8 тис.), у сфері вантажних перевезень автотранспортом (6,4 тис.), рекламної діяльності (понад 3 тис.), у сфері гуртової та роздрібної торгівлі (близько 100 тис.).

Новітня класифікація ринкових структур включає ще один тип ринкової структури – квазіконкурентні ринки [5]. Концепцію квазіконкурентних ринків розглядають як певне узагальнення ідеології досконало конкурентного ринку, прийнятне для аналізу монопольних та олігопольних ринків, а також для формування державної політики щодо їх регулювання. Основна ідея полягає у тому, що важливою умовою для забезпечення ефективності функціонування ринку є не лише його структура, а й існування бар'єрів "входу-виходу" [7]. Чинник потенціальної конкуренції знижує стійкість сучасної монополії, а проблема високих монопольних цін має внутрішній механізм розв'язання. Суть цього механізму такий. Монопольні надприбутки, які отримують внаслідок високих цін, є стимулом для потенційних конкурентів і спонукають їх входити до галузі. Тому монополіст змушений обмежувати рівень цін, щоб не залучати на ринок інші компанії. Завдяки цьому зменшуються негативні наслідки монополізації при одночасній можливості досягти високої концентрації виробництва.

У класичному розумінні квазіконкурентцію визначають як конкуренцію між підрозділами, відділеннями, філіями та підприємствами однієї компанії або корпорації [8]. Таке визначення обмежує поняття квазіконкурентції рамками окремого суб'єкта господарювання. Однак, прояви квазіконкурентних відносин спостерігають і на рівні взаємодії різних суб'єктів господарювання як на регіональних, так і на загальнодержавному рівнях. Саме тому квазіконкурентцію нині розглядають суттєво ширше – як квазіконкурентцію ринків.

Теорію квазіконкурентних ринків (англ. *contestable market* – *суперечливий ринок*) розроблено американськими вченими У.Баумолем, Дж.Панзаром, Р.Уїллінгом [7]. Дослідженням квазіконкурентності у нашій країні займалися низка вітчизняних науковців. Важливість переходу в Україні від монополізованих ринкових структур до квазіконкурентних доводить Г.Філюк [5]. Квазіконкурентні відносини на вітчизняному ринку молочної продукції розглядали у своїх наукових працях О.Мороз, Н.Карачина, О.Лазарчук, Л.Філатова [9], а на ринку аудиторських послуг – І.Макаренко, О.Пластун [10] та А.Петраков [11]. На нашу думку, квазіконкурентні відносини проявляються і в ІТ-секторі вітчизняної економіки.

Вітчизняна ІТ-індустрія – це конгломерат підприємств, фірм, компаній, які охоплюють своєю діяльністю різні сегменти ІТ-ринку. Загалом цей ринок можна поділити на чотири основні сегменти [2]: ІТ-продукти, ІТ-послуги, Інтернет і аутсорсинг бізнес процесів, виробництво КТ. У 2016 році обсяги доходів від реалізації товарів і послуг у цих сегментах розподілилися відповідно у таких пропорціях 15%, 45%, 33%, 7%.

Сегмент ІТ-послуг наразі отримує лівову частку обсягів доходів серед усіх сегментів ІТ-ринку. Значною мірою цей сегмент орієнтований на експорт. Саме завдяки досягненням компаній, які працюють у ньому, британська асоціація GlobalSourcingAssociation (GSA) назвала в 2017 році Україну найкращою країною для надання аутсорсингу в Об'єднаному Королівстві [12].

Головними напрямками діяльності сегменту ІТ-послуг є [2]:

- ІТ-підтримка та аутсорсинг – різноманітні послуги для підтримки, розміщення, оновлення, інтеграції та налаштування ІТ-продуктів, розроблених третіми сторонами;

- розробка користувацьких додатків – послуги під час повного або частини циклу розробки програмного забезпечення, що дозволяють забезпечити додаткову

вартість шляхом розробки продукту, хоча право на інтелектуальну власність повністю належить клієнтам;

- IT-консалтинг та оцифрування – частина CAD або окремих сервісів, що складаються з класичної послуги консалтингу;

- аутсорсинг дослідження і розробки бізнес-процесів – послуги з великою доданою вартістю, що представляють суміш IT-консалтингу та CAD, але з невизначеними межами та постійними повтореннями циклу розробки програмного забезпечення.

Другим за обсягами доходів, які оцінюють у 1,5 млрд. дол. США [2], є сегмент Інтернет і аутсорсинг бізнес процесів. Основну частину цих доходів отримують в українських структурах, які займаються електронною комерцією.

У вітчизняному сегменті IT-продуктів працюють в основному квазікомпанії. Це підприємства, які входять до складу міжнародних компаній, штаб-квартира і основний ринок збуту товарів яких знаходиться за межами України.

Сегмент виробництва КТ в Україні є найменшим з усіх інших сегментів IT-індустрії. Оскільки електронна промисловість у нашій країні перебуває у занепаді, то комплектуючі для КТ підприємства цього сегменту вимушені закуповувати за кордоном. Ця обставина змушує їх обмежитись виробництвом вузького переліку комп'ютерного обладнання попередніх поколінь.

Загалом, у вітчизняній IT-секторі економіки присутні явні ознаки квазіконкуренції. Спробуємо довести це.

Загалом, квазіконкурентний ринок трактують, як ринок з невеликим числом фірм, для яких створено умови, які вимушують їх діяти конкурентно [11]. В Україні, зважаючи на її потенціал в IT-індустрії, кількість великих IT-компаній, які працюють у цій галузі, є відносно мала. Однак, оскільки споживання їхніх продуктів у середині нашої держави є наразі мізерним, тому їхню діяльність спрямовано, загалом, на задоволення закордонного ринку. Отже, потреби саме цього ринку визначають умови конкуренції між вітчизняними IT-компаніями.

Відомо, що всесвітній ринок IT-індустрії є надзвичайно конкурентний. Тому, щоб утриматися на ньому українські IT-компанії повинні і на вітчизняному ринку поводити себе як жорстко конкуруючі між собою суб'єкти. При цьому частково зберігаються недоліки, які властиві олігопольним рынкам.

Окрім компаній-виробників в IT-секторі працює низка фірм, які здійснюють торгівельну діяльність IT-продуктами, зокрема, КТ. Ринок КТ можна розділити на дві складові: ринок КТ для системних рішень і роздрібний ринок КТ. Перший з них спрямований на створення комп'ютерної інфраструктури на різних рівнях: в межах держави, певного регіону, під час реалізації корпоративних IT-проектів тощо, а другий – задовольняє потреби пересічного споживача чи забезпечує надання додаткових послуг в інфраструктурних проектах корпоративного масштабу.

Масштабні інфраструктурні IT-проекти, зазвичай, реалізують великі IT-компанії. Продаж ними КТ замовнику є для них елементом надання загальних IT-послуг. Очевидно, що на ринку КТ для системних рішень вони поведуть себе так само, як і в інших галузях IT-індустрії. Отже, ми маємо справу з квазіконкурентними відносинами на цьому ринку.

За своєю структурою роздрібний ринок КТ суттєво відрізняється від ринку КТ для системних рішень. На ньому працює велика кількість різних за масштабами продавців. Різняться вони між собою і ступенем інтеграції своїх структур загалом в IT-індустрію. Для одних з них продаж КТ техніки і надання супутніх IT-послуг є

основною чи єдиною сферою діяльності, а для інших – лише додатковою поряд з іншими напрямками діяльності. Враховуючи таке розмаїття продавців на роздрібному ринку КТ, природно було б вважати, цей ринок, який має конкурентну структуру. Однак, низка ознак свідчить про його квазіконкурентність.

По-перше, відсутність у вітчизняних продавців власних потужностей для продукування КТ ставить їх в залежність від закордонних виробників. Тому конкуренція продавців на внутрішньому роздрібному ринку КТ є лише певною проекцією конкурентних відносин на світових ринках. Власне, на наш погляд, її варто вважати квазіконкурентною. Проявами квазіконкурентного середовища на роздрібному ринку КТ є: однотипність обладнання, яким торгують більшість продавців; стрімкий перехід усіх ніби конкуруючих структур на нові технології у відповідь на зміну тенденцій розвитку ІТ, провідниками яких є закордонні фірми-виробники; одночасне коригування цін на основні види КТ усіма продавцями.

По-друге, незважаючи на велику кількість продавців на вітчизняному роздрібному ринку КТ, їхнє розмаїття можна звести до кількох категорій. Як показано в [13], в Україні на цьому ринку працює чотири головні категорії продавців: мережі побутової електроніки, спеціалізовані магазини КТ, салони мобільного зв'язку й підприємства B2B-сектору (Business to Business). Канали постачання КТ від закордонних постачальників є спільними не лише для продавців, які відносяться до однієї категорії, але й продавців різних чи усіх категорій. Тому конкуренція між продавцями визначається конкуренцією між каналами постачання. Загалом, кількість цих каналів є невелика. Тому конкуренцію між ними можна вважати квазіконкурентною.

Висновки. ІТ-сектор нині відіграє суттєву роль в економіці України. Дослідження тенденцій у ньому і їхнє наукове обґрунтування має не лише теоретичне, але й практичне значення. Ці дослідження доводять, що, загалом, у вітчизняній ІТ-індустрії домінують квазіконкурентні відносини. Квазіконкурентним є і ринок КТ. Розуміння цього дає змогу вірно оцінювати процеси, які на ньому відбуваються. А під час їхнього моделювання з'являються підстави для наукового обґрунтування вибору найбільш адекватної математичної моделі.

1. Украинский ИТ-рынок: итоги 2017 и перспективы 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://dou.ua/lenta/articles/2017-summary/>.
2. Результати дослідження PwC: український ІТ-ринок щорічно зростає, але є ризик стагнації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imena.ua/blog/pwc-about-it-ua/>.
3. Lviv IT Cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://itcluster.lviv.ua/projects/it-research/>
4. Савченко С. Попри всі бурі: чому ІТ-сектор претендує на роль флагамена української економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/397906/popry-vsi-buri-chomu-it-sektor-pretenduyena-rol-flagmana-ukrayinskoyi-ekonomiky>.
5. Филюк Г. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г. Фелюк // Економіка. Вісник київського національного університету імені Тараса Шевченка. – К., 2011. – Вип. 124-125. – С. 19-21.
6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / Т. 3: Конкуренентоспроможність української економіки / За ред.В. Гейця, В. Семиноженка, Б. Кваснюка – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.

7. Baumol W. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. – American Economics Review, 1982, vol. 72, p. 137-164.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ..., С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
9. Мороз О.В. Аналітична модель дисфункцій ринку молочної продукції в Україні / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, О. В. Лазарчук, Л. С. Філатова // Формування ринкових відносин в Україні. – Вінниця: ВНТУ, 2015. - № 3(166). – С. 110-119.
10. Макаренко І. Квазіконкурентність ринку аудиторських послуг: євроінтеграційний аспект / І. Макаренко, О. Пластун // Вісник національного банку України – К.: Національний банк України, 2016. – № 237. – С.27-42.
11. Петраков Я.В. Теория квазиконкурентных рынков и аудиторский бизнес: проблемы идентификации / Я.В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Чернігів, 2013. – №3(68). – С.248-258.
12. GSA Names Ukraine as UK's Offshoring Destination of the Year [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emerging-europe.com/sectors/ict/gsa-names-ukraine-uks-offshoring-destination-year/>.
13. Мельник Н.Б. Аналіз і моделювання ринку роздрібної торгівлі комп'ютерною технікою в Україні / Н.Б. Мельник // Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи : II Міжнар. наук.-практ. конф. 27-28 травня 2016 р. м. Одеса. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2016. – С. 269-272.

CONTESTABLE MARKET FOR COMPUTER EQUIPMENT IN UKRAINE

Natalya Melnyk

*Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, Lviv, UA-79008, Ukraine,
E-mail: talya_m@ukr.net*

The article deals with the computer market in Ukraine. An analysis of the development of the IT industry was conducted. The importance of the IT industry for the economy is pointed out. The basic forms of market relations are defined. The general concept of contestable markets is elucidated. An analysis of the structure of the IT market in Ukraine was conducted. The features of contestable market are determined. It is indicated on contestable relations in the IT industry of Ukraine. The analysis of the structure of the computer equipment market is carried out. It is proved that this market is a contestable market. A conclusion is made on modeling processes in the computer market.

Keywords: contestable markets, IT industry, computer equipment, market structures, retail market.

УДК 336.027

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Андрій Галайко, Данило Ванькович

Львівський національний університет імені Івана Франка

Стаття присвячена проблемам податкового стимулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу України. Розкрито особливості податкової підтримки аграрних суб'єктів господарювання. Висвітлено характерні риси спрощеної системи оподаткування сільськогосподарських суб'єктів господарювання. В статті також наведені проблеми податкового стимулювання розвитку фірм сільськогосподарської галузі та напрями їх вирішення.

Ключові слова: єдиний податок, податки, податкове стимулювання розвитку агрофірм, агропромислові фірми, агропромисловий комплекс, спрощена система оподаткування.

Вступ. Податкова підтримка сільськогосподарських фірм має важливе значення, оскільки вона дозволяє сплачувати аграрним фірмам менший обсяг податкових платежів. Сільськогосподарські господарюючі суб'єкти мають можливість отримати додаткові фінансові ресурси для їх розвитку. Фірми сільськогосподарської галузі потребують додаткового фінансування через специфіку виробничого процесу та негативний вплив природних чинників. Поряд із загальною системою оподаткування в статті буде охарактеризована спрощена система оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, яка виступає спеціальним податковим режимом для стимулювання сільськогосподарського виробництва в Україні. Важливе місце посідають в даному дослідженні проблеми функціонування спрощеної системи оподаткування. Наведення напрямів вдосконалення податкового стимулювання розвитку компаній сільськогосподарської сфери дозволить забезпечити ефективний її розвиток.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам податкового стимулювання розвитку господарських суб'єктів аграрної галузі в Україні приділяється значна увага.

Виникає потреба звернути увагу на наукові дослідження вітчизняних вчених у сфері податкового стимулювання розвитку компаній агропромислового комплексу України, а саме: Сидоренко Р.В., Абрамчук М.Ю., Кабанець К.М., Панасюк О. В., Палькевич Ю. С., Лупенко Ю.О., Тулуш Л.Д., Волохова І. С., Найденко О.Є., Торяник О.В., Бурковська А. В., Шкапоєд В. К., Правдюк М.В. та багато інших. Попри широкі наукові дослідження у цій сфері, існує необхідність систематизації, детальної характеристики та вдосконалення податкового стимулювання розвитку суб'єктів господарювання аграрної галузі України.

Метою статті є аналіз податкового стимулювання розвитку агрофірм в Україні, виявлення існуючих проблем та пошук шляхів їх вирішення.

Результати. Податкове стимулювання розвитку аграрних суб'єктів господарювання здійснюється шляхом встановлення спеціальних податкових режимів. На сьогоднішній час, таким режимом виступає спрощена система оподаткування. Відповідна система справляння податків полягає в заміні сплати податків і зборів на сплату єдиного податку. Спрощена система оподаткування обирається платником на добровільних засадах і поширюється на сільськогосподарських виробників, які мають частку сільськогосподарського товарного виробництва за попередній звітний рік не менше 75 %. Спрощена система справляння податків не поширюється на аграрних товаровиробників, які отримують понад 50 % доходу від продажу декоративних рослин, диких птахів та тварин, хутра і хутряних виробів. Єдиний податок можуть лише сплачувати аграрні виробники хуτροвої сировини; зрізаних квітів, які вирощуються на угіддях, що належать сільськогосподарському виробнику на правах власності чи надання йому у користування. Не можуть сплачувати єдиний податок виробники підакцизної продукції, крім виробників виноградних виноматеріалів [1].

Сільськогосподарські компанії, які є платниками єдиного податку звільняються від сплати від сплати податків і зборів, а саме: податку на прибуток компаній, податку на майно в рамках земельного податку, рентної плати за спеціальне використання води. Сільськогосподарські платники єдиного податку сплачують земельний податок за земельні ділянки, які не використовуються для здійснення сільськогосподарського виробництва. Також сільськогосподарські суб'єкти спрощеної системи оподаткування сплачують податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб, єдиний соціальний внесок та військовий збір [10, с.174].

В агропромислових компаній, що обрали спрощену систему справляння податків оподатковується нормативна грошова оцінка 1-го гектара сільськогосподарських угідь. Ставки оподаткування сільськогосподарських господарюючих суб'єктів за єдиним податком є диференційовані і залежать від розташування та категорії земель і розраховуються у відсотках від бази оподаткування. Ставка оподаткування за єдиним податком для пасовищ, сіножатей і ріллі, які не є розташовані у гірських, поліських районах і не є сільськогосподарськими угіддями закритого типу становить 0,95. Відповідно, пасовища, сіножаті і ріллі, що розміщені в гірських зонах і на поліських територіях оподатковуються за ставкою єдиного податку 0,57. Для багаторічних насаджень, які не є розміщені в гірських зонах і на поліських територіях ставка єдиного податку перебуває у розмірі 0,57. Якщо багаторічні насадження розміщуються в гірських зонах і на поліських територіях, то вони оподатковуються за ставкою 0,19. Ставка єдиного податку на землі водного фонду припадає в розмірі 2,43. Спрощене оподаткування сільськогосподарських угідь, які є в умовах закритого ґрунту здійснюється у розмірі 6,33 [1].

Податкова підтримка агрофірм торкається митного оподаткування. Якщо сільськогосподарські виробники ввозять на митну територію України обладнання і техніку для сільськогосподарського виробництва чи для власних потреб, аналоги яких не виготовляються в Україні, то з цих товарів не стягується ввізне мито. Тобто, до цих товарів застосовують нульову ставку ввізного мита. До переліку обладнання і техніки, які аграрні господарські суб'єкти безмитно ввозять на митну територію України входять вантажні автомобілі; причепи; сільськогосподарські машини; комбайни; трактори; обладнання для птахівництва і тваринництва, забою птиці та худоби, виготовлення продуктів харчування, переробки та зберігання зерна, відходів від виробничого процесу, молока, м'яса, фруктів, виготовлення альтернативних видів енергії та біопалива [2].

Застосування спрощеної системи оподаткування має певні переваги, які проявляються в зниженні податкового тиску і великої різноманітності ставок єдиного податку; уникненні перевірок, санкцій та штрафів, які використовуються в загальній системі оподаткування; спрощенні податкового обліку і звітності. Функціонування спрощеної системи справляння податків в Україні є проблемне. До відповідних проблем можна віднести обмеженість за видами діяльності, величина ставки єдиного податку не залежить від результатів діяльності аграрного господарюючого суб'єкта. Назва «єдиний податок» є умовною, оскільки ще платниками сплачуються інші податкові платежі. Наявність спрощеної та загальної системи оподаткування викривляє механізм функціонування конкурентного середовища і податкової системи [3, с.323].

У 2015 році було скасовано фіксований сільськогосподарський податок та створено четверту групу платників єдиного податку, до якої входять сільськогосподарські виробники. Такі дії з однієї сторони є кроком до уніфікації режимів оподаткування, які мають преференції. Також ці заходи ведуть до поетапного переведення суб'єктів господарювання, які сплачують єдиний податок на загальну систему оподаткування. Для того, щоб такі заходи були ефективними, потрібно сформуванню результативну систему податкових пільг для сільськогосподарських підприємств в межах діючої системи оподаткування. Податкове стимулювання в галузі сільського господарства дасть передумови його стабільного розвитку, зупинить процес скорочення сіл та підвищить рівень продовольчої безпеки держави [9, с.43].

Останнім часом все більше спостерігається збільшення податкового навантаження для господарських суб'єктів агропромислового комплексу України шляхом скорочення податкових пільг. Це є досить сприятливі умови для великих сільськогосподарських виробників, що дозволяє їм збільшувати свої конкурентні переваги за рахунок поглинання невеликих фермерських господарств, які не зможуть витримати податкове навантаження та будуть змушені передавати свої землі в оренду [4, с.29].

Вдосконалення оподаткування сільськогосподарських фірм буде ефективним у випадку одночасного та узгодженого вдосконалення інших складових державної фінансової підтримки аграрних господарюючих суб'єктів: використання бюджетних дотацій, відновлення довгострокового і середньострокового пільгового кредитування, державне регулювання ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, розвиток страхового захисту [8, с.40 – 41].

Основними передумовами, які повинні враховуватися при формуванні механізму оподаткування сільського господарства є велике розшарування суб'єктів господарювання за соціально-економічними показниками роботи, обсягами та розмірами; низький рівень технологічного і технічного розвитку; нерівномірне надходження доходів; сезонність виробництва; залежність від природних факторів Також повинні враховуватися характеристики господарських форм, рентабельна діяльність та спрямованість соціальну галузь господарського життя фірм аграрної економіки [6, с.6].

Спеціальні режими справляння податкових платежів повинні враховувати такі види сільськогосподарських виробництв, які відрізняються рівнем прибутковості. Держава повинна стимулювати високотехнологічні виробництва для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції вітчизняного виробництва. Важливою рисою податкового стимулювання розвитку агрофірм є забезпечення зручності і стабільності справляння податкових платежів [5, с.23].

Для вдосконалення податкового стимулювання розвитку фірм аграрного сектору економіки в Україні можна використати міжнародну практику. Слід відзначити, що

сільські суб'єкти підприємництва за кордоном сплачують податок на додану вартість (далі – ПДВ) в повному обсязі, але вони можуть сплачувати відповідний податок за пільговою ставкою. Держави, які є членами Європейського Союзу можуть використовувати одну або дві знижені ставки ПДВ. Занижені ставки ПДВ встановлюються, як процентна ставка бази оподаткування, яка не може бути меншою 5 відсотків. Для деяких держав передбачені винятки, які використовуються до певних товарів [10, с.175].

Податкове стимулювання розвитку аграрних компаній повинно зобов'язувати його одержувачів поліпшувати фінансові результати діяльності, модернізувати виробничий процес та використовувати нове обладнання і технологію. Державний бюджет отримує більше надходжень в тому випадку, коли податкове стимулювання матиме економічний характер, а не виступатиме соціальною допомогою [7, с.836].

На нашу думку, податкове стимулювання розвитку господарюючих суб'єктів аграрної сфери повинно проводитися шляхом застосування нульової ставки оподаткування ПДВ за умови того, що 20% від ціни реалізації сільськогосподарської продукції спрямовуватиметься на подальше виробництво. Нульова ставка оподаткування ПДВ повинна припадати на виробників, які мають частку сільськогосподарського виробництва в минулому періоді не менше 75%. Оподаткування ПДВ за нульовою ставкою не повинне поширюватися на аграрних виробників, які мають більше 50% доходу від реалізації декоративних рослин, хутряних виробів, хутра, диких птахів і диких тварин. Також за нульовою ставкою ПДВ не повинні оподатковуватися сільськогосподарські фірми, які виготовляють підакцизну продукцію, крім виробників виноградних матеріалів. Пільгове оподаткування ПДВ має застосовуватися ще до виробників хутрової сировини; зрізаних квітів, які вирощуються на угіддях, що належать сільськогосподарському виробнику на правах власності чи надання йому у користування.

Висновки. Податкове стимулювання розвитку аграрних компаній в Україні реалізується через спрощену систему оподаткування. Відповідна система оподаткування обирається на добровільних засадах сільськогосподарськими платниками податків, які мають частку сільськогосподарського товарного виробництва за попередній звітний рік не менше 75 %. Сільськогосподарські виробники, які обрали спрощену систему справляння податків сплачують єдиний податок, ставка якого є диференційованою і звільняються від сплати податку на прибуток компаній, податку на майно в рамках земельного податку, рентної плати за спеціальне використання води. Крім єдиного податку сільськогосподарські суб'єкти спрощеної системи оподаткування сплачують податок на додану вартість, податок з доходів фізичних осіб, єдиний соціальний внесок та військовий збір.

Реалізація спрощеної системи оподаткування наштовхується на певні проблеми, які пов'язані з обмеженістю за видами діяльності, незалежності ставки єдиного податку від результатів діяльності сільськогосподарської фірми, умовності назви «єдиний податок» через сплату агропромисловими суб'єктами спрощеної системи оподаткування інших податкових платежів, викривленні механізму функціонування конкурентного середовища і податкової системи через наявність загальної і спрощеної систем оподаткування.

Ефективним шляхом буде вдосконалення податкового стимулювання розвитку агрофірм у випадку одночасного і взаємоузгодженого вдосконалення елементів державної фінансової підтримки аграрних компаній. При формуванні пільгового оподаткування повинні враховуватися велике розсташування суб'єктів аграрного

бізнесу за соціально-економічними показниками роботи, обсягами та розмірами; низький рівень технологічного і технічного розвитку; нерівномірне надходження доходів; сезонність виробництва; залежність від природних факторів. Також повинні враховуватися сільськогосподарські виробництва за рівнем рентабельності. Для вдосконалення податкової підтримки агропромислових господарюючих суб'єктів можна використати міжнародну практику, яка передбачає використання знижених ставок податку на додану вартість.

Податкова підтримка суб'єктів аграрного бізнесу має велике значення для аграрної економіки України, оскільки вона проявляється в зниженні податкового тягаря. У свою чергу, аграрні компанії мають можливість отримувати додаткові фінансові ресурси для їхньої діяльності, що дозволяє їм виробити більший обсяг сільськогосподарської продукції і забезпечити більшу продовольчу безпеку держави.

В процесі дослідження запропоновано пільгове оподаткування ПДВ сільськогосподарських товаровиробників, які входять до четвертої групи платників єдиного податку за нульовою ставкою. Перспективи подальших досліджень полягають у подальшому вдосконаленні податкового стимулювання підприємств агропромислового сектору. Зокрема, дослідження можна проводити в частині пільгового оподаткування ПДВ четвертої групи платників єдиного податку за різними зниженими ставками відповідно до економічного становища.

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: закон України від 02.12.2010 № 2755-VI; станом на 09.11.2017 року. – Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс]: закон України : від 24 червня 2004 року № 1877-IV; станом на 20.12.2016. - Електрон. текст. дан. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
3. Абрамчук, М.Ю. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності: переваги та недоліки [Текст] / М.Ю. Абрамчук, К.М. Кабанець // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми : СумДУ, 2015. - С. 323-324.
4. Бурковська А. В. Сучасні особливості оподаткування сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / А. В. Бурковська, В. К. Шкапоєд // Modern Economics. – 2017. - №6. – С. 24 – 30. - Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua/suchasni-osoblyvosti-opodatkuvannia-silskohospodarskykh-pidpriemstv/>
5. Волохова І. С. Механізм оподаткування сільськогосподарських виробників: напрями покращення [Електронний ресурс] / І. С. Волохова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2017. - Вип. 11. - С. 20-23. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_11_6
6. Лупенко Ю. О. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів [Електронний ресурс] / Ю. О. Лупенко, Л. Д. Тулуш // Економіка АПК. - 2016. - № 1. - С. 5-17. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_ark_2016_1_3
7. Найденко О.Є. Вплив податкових пільг на результати діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О.Є. Найденко, О.В. Торяник // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. – Вип. 14. – С. 833 – 836. - Режим доступу:

- <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2659-najdenko-o-e-toryanik-o-v-vpliv-podatkovikh-pilg-na-rezultati-diyalnosti-pidpriemstv>
8. Палькевич Ю. С. Оподаткування сільськогосподарських підприємств як елемент системи їх державного фінансового регулювання [Електронний ресурс] / Ю. С. Палькевич // Економіка: теорія та практика. - 2016. - № 1. - С. 37-41. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2016_1_7
 9. Панасюк О. В. Переваги і недоліки спрощеної системи оподаткування в контексті новацій податкового кодексу [Електронний ресурс] / О. В. Панасюк // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - № 10. - С. 41-44. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_10_10
 10. Сидоренко Р. В. Оподаткування діяльності сільськогосподарських підприємств: сучасний стан та перспективи / Р. В. Сидоренко // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 12(2). - С. 173-176. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_12%282%29__34

TAX STIMULATION OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Andriy Halaiko, Danylo Vankovych

Ivan Franko National University of Lviv

The article is devoted to the essence and problems of tax incentives for the development of agrarian business entities in Ukraine. In particular, the application of the simplified system of taxation of agricultural producers is highlighted. The peculiarities of collecting a single tax together with other tax payments from agricultural enterprises, which have chosen a simplified tax collection system, are presented.

In the research analyzed the problems of preferential taxation such as the gradual transfer of agricultural companies to the general system of taxation, the limited nature of tax support by types of activities, the independence of the single tax rate from financial performance, the payment of other tax payments along with a single tax, the existence of general and simplified taxation systems.

The authors focus on improving tax incentives for agribusiness entities, namely: the development of insurance protection; account in the process of establishing a special tax regime of the profitability of agricultural production; concurrent and coordinated improvement of other components of state financial support of agribusinesses; ensuring convenience and stability of tax collection; restoration of long-term and medium-term preferential lending; tax incentives for high-tech agricultural production; use of international experience of preferential taxation; ensuring the obligation of the subjects of preferential taxation to improve financial results. The authors for the first time proposed the improvement of tax incentives for agribusiness firms, which consists in setting a zero tax rate for the value added tax for payers of the fourth tax group, with condition of direction of 20% sales price for further production.

Keywords: single tax, taxes, tax stimulation of development of agribusiness, agro-industrial firms, agro-industrial complex, simplified taxation system.

УДК 005.8:005.332.4]:378.012

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Ольга Гринькевич

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: OGrynkevych@gmail.com

Стаття фокусує увагу на методології аналізу конкурентоспроможності (КСП) системи вищої освіти (СВО) як сфери формування інтелектуального капіталу та галузі національної економіки. Охарактеризовано наукові теорії, в яких СВО виступає однією із базових категорій, об'єктом дослідження, головним чинником сталого розвитку. Визначальна роль СВО у реалізації цілей суспільного розвитку, високий рівень взаємозв'язку та залежності від впливу неформальних (цінностей, норм поведінки, традицій) і формальних (норм права, державного замовлення тощо) інститутів держави та громадянського суспільства визначають необхідність застосування інституційної теорії як методологічної основи аналізу конкурентоспроможності СВО. Автор пропонує концептуальну модель інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО. Така модель базується на теоріях людського, соціального та інтелектуального капіталу, конкурентоспроможності, інституційної економіки, теорії стейкхолдерів і передбачає: 1) визначення основних елементів СВО: освітніх провайдерів, їх продуктів і стейкхолдерів. Інтереси стейкхолдерів, потенціал і результати діяльності провайдерів формують ядро моделі і є основними об'єктами для аналізу; 2) використання комплексу критеріїв аналізу КСП у вищій освіті – якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності; 3) розробку різних типів прикладних моделей аналізу КСП залежно від рівня аналізу (локального, регіонального, національного) та пріоритетів стейкхолдерів.

Практичне значення інституційного підходу до аналізу конкурентоспроможності СВО полягає у розширенні можливостей традиційних видів аналізу складних об'єктів, зокрема, системно-структурного, стратегічного аналізу, за рахунок врахування інтересів різних груп зацікавлених сторін, а також визнання конкурентоспроможності продуктів СВО та її провайдерів визначальними умовами КСП регіональних і національних СВО.

Ключові слова: вища освіта, конкурентоспроможність, інститути вищої освіти, інституційний аналіз, концептуальна модель, освітні провайдери, стейкхолдери вищої освіти.

Вступ і постановка проблеми. Національні уряди та представники бізнесу країн світу, міжнародні організації називають вищу освіту (ВО), її інститути головними драйверами суспільного розвитку. Таке зміщення уваги до ВО пояснюють комплексом чинників, серед яких можна виокремити три найважливіші.

По-перше, це збільшення ролі та вартості знань у забезпеченні економічної конкурентоспроможності. Генерація нових знань, їх комерціалізація у вигляді інновацій дедалі більше залежить від інтелектуального потенціалу людських ресурсів та інститутів вищої освіти (ІВО), що забезпечують їх розвиток.

По-друге, як свідчать результати спеціальних обстежень робочої сили у країнах – членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), середні доходи населення з дипломами “магістр” і “доктор” майже вдвічі перевищують доходи осіб із загальною середньою освітою [1, с. 125]. Аналогічні тенденції є помітними за показниками зайнятості населення: підвищення освітньої кваліфікації поступово збільшує перспективи працевлаштування на ринку праці [1, с. 103].

Третій чинник, що зумовлює зростання глобальної уваги науковців, політиків і громадськості до проблем функціонування ІВО, – дещо “запізніле”, як зазначається у [2, с. 506], усвідомлення їх важливості у забезпеченні сталого суспільного розвитку. В Інчхонській декларації [3], прийнятій на Всесвітньому форумі з питань освіти у 2015 році, а також у Попередній доповіді ЮНЕСКО про підготовку глобальної конвенції про визнання кваліфікацій вищої освіти зазначено, що “вища освіта відіграватиме ключову роль в забезпеченні сталого розвитку, економічного зростання, гідної праці, гендерної рівності та відповідальної глобального громадянства у всіх регіонах” [4, с. 10].

Наведені вище аргументи вказують на той факт, що конкурентоспроможність вищої освіти стає одним із визначальних чинників не лише сталого розвитку суспільства, але й національної безпеки країни, конкурентоспроможності на локальному та індивідуальному рівнях. Очевидно, що формування ефективної стратегії і політики, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність у ВО, є актуальною проблемою науково-практичного характеру і потребує науково-обґрунтованих методологічних підходів до її вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність цілей і взаємозв’язків, які визначають функціонування і розвиток ВО (табл. 1), забезпечення її конкурентоспроможності на різних ієрархічних рівнях потребує використання комплексу наукових теорій, міждисциплінарного характеру їх застосування.

Серед класичних і сучасних теорій, в яких ВО виступає однією із базових категорій, об’єктом дослідження, чинником сталого розвитку, можна виділити такі основні групи:

- теорії і концепції, які обґрунтовують закономірності цивілізаційного розвитку, в тому числі в контексті зростання ролі знань та інтелекту – концепції суспільства знань, інформаційного (постіндустріального) суспільства, інформаційної економіки, сталого розвитку та ін.;

- теорії і концепції, які обґрунтовують методологію “виробництва” і поширення освітніх продуктів – дидактичні теорії (особливості засвоєння знань, умінь, навиків), теорії освітнього менеджменту, освітніх систем, концепція навчання впродовж життя та ін.;

- ціннісно-мотиваційні теорії, які обґрунтовують важливість у системі (ієрархії) цінностей сучасної людини знань, потреб неперервного розвитку – теорії цінностей, мотивації і заробітної плати, базових потреб, добробуту, справедливості, концепція неперервної освіти та ін.;

- теорії мобільності, які обґрунтовують можливості освітньої мобільності за напрямками просторових переміщень та адаптації до нових вимог – міграційні теорії, концепція мереж (каналів) мобільності, теорії мобільного навчання, соціальної стратифікації, суспільного вибору, людських відносин та ін.;

- теорії і концепції, які обґрунтовують взаємозв'язок інститутів освіти з іншими суспільними інститутами – теорії зайнятості, концепції трудового потенціалу, людського і соціального капіталу (економіка), теорії народонаселення, демографічного переходу, теорії людського розвитку (суспільство) та ін.;

- теорії і концепції, які обґрунтовують можливості забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти – теорії конкурентних, порівняльних переваг, досконалої і недосконалої конкуренції, концепції просторового розвитку (виштовхування-притягання, центр-периферія, досяжності, полюсів зростання) та ін.;

- теорії і концепції, які обґрунтовують управлінські пріоритети забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти – теорії державного управління, державного регулювання економіки, регульованого ринку, децентралізації та ін.;

- теорії і концепції, які обґрунтовують методологічні підходи до аналізу конкурентоспроможності вищої освіти – теорії систем, структуралізму, стратегічного планування, інституціоналізму, функціоналізму. Дана теоретична група визначає можливості виявлення прикладних проблем забезпечення конкурентоспроможності вищої освіти, розвитку її системи на різних рівнях.

Таблиця 1

Матриця взаємозв'язку загальних і особливих функцій вищої освіти у сучасному суспільстві*

		Особливі функції вищої освіти		
		Навчання	Дослідження	Послуги громадськості
Загальні суспільні функції вищої освіти	Соціальна	Розвиток соціального капіталу в результаті соціальної взаємодії та міжкультурних комунікацій	Генерація нових ідей, знань, що втілюються у соціальні інновації та забезпечують соціальну безпеку	Реалізація ідей відповідальності ВО у соціокультурній, екологічній сферах життєдіяльності суспільства
	Економічна	Розвиток інтелектуального капіталу, що забезпечує конкурентоспроможність на ринку праці	Генерація нових ідей, що втілюються у ринкові інновації і забезпечують КСП економіки	Реалізація ідей соціальної відповідальності в економічній сфері життєдіяльності суспільства
	Політична	Розвиток навиків лідерства, що забезпечує формування політичної еліти суспільства	Генерація нових знань, що забезпечують безпеку на рівні національних, регіональних, локальних політичних систем	Критичне осмислення та публічне обговорення суспільних проблем і політики. Розвиток інститутів громадянського суспільства

*Джерело: авторська розробка

Різноманітність наукових теорій у дослідженні вищої освіти об'єднують важливі положення: 1) зростання ролі знань, методів їх продукування, поширення і комерці-

алізації в інтересах як індивідуального, так і суспільного розвитку; 2) усвідомлення розвитку системи вищої освіти (СВО) результату взаємодії та синергетичного впливу комплексу внутрішніх і зовнішніх щодо СВО чинників.

Внутрішні чинники конкурентоспроможності пов'язані із внутрішнім середовищем функціонування СВО: її людськими, фінансовими, матеріально-технічними ресурсами, культурою менеджменту. Таке середовище перебуває під безпосереднім впливом суб'єктів прийняття рішень у межах СВО.

Характерною особливістю зовнішніх чинників СВО є та обставина, що суб'єкти прийняття рішень щодо її розвитку знаходяться поза формальними межами СВО. Відповідно до методологічних підходів стратегічного аналізу у сукупності цих чинників виокремлюють мезооточення (конкурентів, споживачів, постачальників, партнерів) та макрооточення (соціокультурні традиції, законодавчу базу, демографічні процеси, політичну ситуацію тощо), табл. 2.

Таблиця 2

Система внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку системи вищої освіти*

Чинники змістовного, онтологічного характеру			
Соціокультурні та демографічні	Політичні	Економічні	Інформаційно-технологічні
Внутрішнє середовище СВО			
Людський та інтелектуальний капітал СВО, соціальні норми і традиції, культура менеджменту	Інституції та системи прийняття рішень у межах СВО	Фінансові та матеріальні ресурси СВО, механізм їх формування та використання	Бази даних, інформаційні та комп'ютерні технології у СВО
Зовнішнє середовище СВО (суб'єкти прийняття рішень знаходяться поза формальними межами СВО)			
Мезооточення			
Соціальне замовлення на продукти ВО з боку домогосподарств, приватних компаній та регіональних органів влади	Інституції та системи прийняття рішень у мезооточенні СВО (регіон, галузеві, професійні та громадські об'єднання)	Фінансові та матеріальні ресурси СВО, сформовані за рахунок домогосподарств і приватних компаній	Бази даних, інформаційні та комп'ютерні технології у мезооточенні СВО (регіон, галузеві, професійні та громадські об'єднання)
Макрооточення			
Соціальні норми і традиції щодо цінності вищої освіти. Демографічні зміни і соціальна мобільність населення	Нормативно-правова база функціонування і розвитку СВО на національному, регіональному та міжнародному рівнях	Бюджетне фінансування СВО. Міжнародні, національні та регіональні цільові фонди	Бази даних, інформаційні та комп'ютерні технології національного та міжнародного характеру

*Джерело: авторська розробка

Незалежно від інституційних меж прийняття рішень, розвиток СВО та її конкурентоспроможність залежить від впливу таких основних груп чинників:

- *соціально-культурні та демографічні чинники*, які пов'язані з інститутами сім'ї, культури та релігії, ієрархією цінностей, зокрема значенням вищої освіти в сім'ї та суспільстві, демографічною структурою населення та його соціальною мобільністю;

- *політичні чинники*, вплив яких на СВО, пов'язаний із розподілом владних повноважень в управлінні ВО, відповідною політикою фінансування, рівнем розвитку освітнього права, впливом інститутів громадянського суспільства;

- *економічні чинники*, які не лише зумовлюють формування ринку освітніх послуг, динаміку цін на продукти ВО, але й зумовлюють міграцію інтелектуальних ресурсів у результаті асиметрії економічного розвитку країн і регіонів;

технологічні чинники, що визначають як нові можливості, пов'язані, передовсім, із розширенням доступу до ВО за рахунок он-лайн ресурсів, так і загрози, пов'язані, у тому числі, зі скороченням попиту на формальну університетську освіту.

Виразний і доказовий вплив на розвиток СВО комплексу соціокультурних, демографічних, економічних та інших чинників розвитку вказує на необхідність застосування тако їх дослідження методологічних підходів, здатних врахувати системність такого впливу, а також одну з провідних ідей сучасних економічних теорій про те, що людина, як головний носій і генератор нових знань у суспільстві, є інституційно залежною.

Визначальна роль СВО у реалізації як економічних, так і соціокультурних, політичних цілей суспільного розвитку, охарактеризованих на прикладі СВО України [5, с. 55-56], високий рівень взаємозв'язку та залежності СВО від впливу неформальних (цінностей, норм поведінки, традицій) і формальних (норм права, державного замовлення тощо) інститутів дають підстави до застосування інституційної теорії як методологічної основи аналізу КСП у вищій освіті.

Постановка мети і завдань дослідження. Метою даного дослідження є розробка концептуальної моделі аналізу конкурентоспроможності СВО, яка враховує принципи і методологічні підходи інституційної теорії. Відповідно до поставленої мети, основними завданнями даного дослідження є 1) з'ясувати особливості методології інституційного аналізу у контексті досліджуваного об'єкту – системи вищої освіти; 2) визначити типологію інститутів у СВО; 3) обґрунтувати сутність та характерні особливості інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО з точки зору її основних складових, критеріїв і рівнів аналізу.

Виклад основного матеріалу. Дослідники у галузі інституційної теорії, звертають увагу на такі основні принципи інституційного аналізу:

1) загальні принципи аналізу: системності, міждисциплінарності, комплексності;

2) універсальні принципи інституціоналізму: інститутоцентризму (предмет дослідження – конкретна інституційна форма); неможливості зведення природничо-наукового, економічного і соціального знання; єдності; історизму; діалектичної суперечності [6, с. 53];

3) спеціальні принципи інституційного аналізу в освіті: місії забезпечення якості та розвитку; інституційної незалежності; спеціалізації; колегіальності; публічності стандартів; різноманіття форм; циклічності; самоокупності в умовах диверсифікації джерел, у т.ч. державних; стратегічного планування; управління знаннями [7, с. 45].

Методологічну основу інституційного аналізу вищої освіти та її конкурентоспроможності формують положення *теорії інституціоналізму*, розвиток якої пов'язують з ідеями американських вчених – професора права, економіста У. Гамільтона (Walton Hamilton) і соціолога та економіста Т. Веблена (Thorstein Veblen). В основі ідей інституціоналізму – вивчення еволюції інститутів та їх впливу на економічні та інші суспільні процеси. На етапах раннього інституціоналізму основна увага зосереджувалась на взаємозв'язку приватних і суспільних інтересів. Сьогодні інституціоналізм набув значного ідейного

розгалуження, включаючи положення нової інституційно-еволюційної теорії, неoinституціоналізму та соціального напрямку інституціоналізму.

Основними поняттями інституційної економіки є «індивід», «організація» та «інститут/інституція» [8, с. 44]. Засновник теорії нового інституціоналізму Д. Норт (Douglass North) вважає, що становлення інституційної економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами та організаціями, коли перші визначають «правила гри», а другі є «гравцями» [9, с. 6].

Популярність ідей інституціоналізму зумовила формування положень теорії інституційної економіки, яка позиціонується як окрема, альтернативна економічна теорія. Її альтернативність афішована визнанням ролі інститутів/інституцій, вплив яких визначає характер економічних відносин [10, с. 5].

О. Гудзинський та Т. Гуренко стверджують, що інституціоналізм виступає основним регулятором системи соціальних, соціально-трудова, власних, владних, власно-владних, системно-економічних відносин. Серцевиною таких відносин є інтерес, тому їх збалансування є одним із головних завдань відповідних регуляторів [11, с. 32]. У цьому контексті цілком обґрунтованим є застосування в аналізі КСП вищої освіти інституційного підходу, що передбачає врахування пріоритетів та інтересів різних груп стейкхолдерів і функцій вищої освіти.

Центральним поняттям інституційного підходу є «інститут». Д. Норт визначає інститути як «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись формальніше, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми; отже, вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії – в політиці, соціальній сфері чи економіці; інституційні зміни відображають, як суспільства розвиваються в часі й, отже, є ключем до розуміння історичних змін [9, с. 17].

О. Поліщук стверджує, що в широкому розумінні «інститути» можуть бути окремими стандартними процедурами чи їх сукупністю; якщо ж стандартні дії вимагають узгодженої, регульованої певними нормами участі агентів, інститути набувають характеру установ [12, с. 171]. Схожі міркування знаходимо в праці О. Мороза, В. Семцова та Н. Мандзюк. Учені вказують на відмінності понять інституту та організації: будь-яке тлумачення інститутів як організаційних структур є хибним; інститути бувають формальними і неформальними, при цьому реалізація будь-яких інститутів у вигляді певних організаційних форм (держави, сім'ї та ін.) є процесом формалізації інститутів [10, с. 6].

Не зважаючи на різноманітне трактування головної категорії «інститут», представники інституціоналізму розглядають суспільство та його економічну складову як сукупність інститутів, що становлять основу діяльності індивідів і колективів, індивідуальних та групових, колективних економічних інститутів [13, с. 167]. Як зазначає Д. Норт, головна роль, яку інститути відіграють у суспільстві, полягає в зменшенні невизначеності через встановлення стійкої (хоча не обов'язково ефективної) структури взаємодії між людьми [9, с. 21].

Серед визначень поняття «інститут», поширеним є його розуміння як системи соціальних чинників, сукупний вплив яких спричиняє регулярність поведінки. Кожен компонент такої системи є соціальним, тобто рукотворним соціальним чинником; він виявляється екзогенним стосовно кожного індивіда, на поведінку якого він впливає [14, с. 55; 15, с. 29]. В. Дементьев пише, що природа інститутів корениться не в індивіді як суб'єкті вибору, а в суспільних умовах, у рамках яких цей індивід здійснює свій вибір, точніше кажучи, у змісті та природі тих відносин, на структурування яких спрямований інститут [15, с. 45].

Існують різні підходи до типології *інститутів*. З позиції інституційного аналізу суспільства як системи, імпонує їх розподіл на інститути сімейного, освітнього, соціально-громадського та бізнесового спрямування [11, с. 32].

М. Кльов зазначає, що інститут освіти як складна, відкрита, нелінійна система починає швидко диференціюватись: з нього виділяються окремі групи – вища освіта, дистанційна освіта, безперервна освіта, додаткова освіта і т.д., які стають самостійними соціальними інститутами; однак, особливе місце серед них належить вищій освіті, яка при переході до нової соціокультурної реальності в 60-70-х роках минулого століття названа основним соціальним інститутом [16, с. 18].

Розглянемо детальніше типологію інститутів у СВО. Залежно від рівня регламентування, офіційного статусу виокремлюють:

- формальні інститути: освітнє право – міжнародні договори і угоди, національне законодавство, стандарти, які регламентують діяльність у вищій освіті; провайдери вищої освіти як організаційні структури СВО; інститути ширшого профілю, до напрямів діяльності яких входить надання освітніх послуг чи регулювання відповідних процесів [17, с. 20-21];

- неформальні інституції: цінності, моральні норми, звичаї, традиції, що визначають ставлення до вищої освіти, критерії її аналізу та поведінку на ринку освітніх послуг у процесі їх виробництва, споживання та обміну.

З позиції функціональної участі в системі вищої освіти розрізняють:

- інститути-норми стандарти, які регламентують навчально-педагогічні, матеріально-технічні, кадрові вимоги до організації освітнього процесу або ж є нерегламентованими правилами, важливими для забезпечення конкурентоспроможності освіти;

- комунікаційні інститути, які визначають порядок відносин у формі усних і письмових угод, контрактів;

- інститути-організації, які мають визнаний державою юридичний статус та реалізують основні функції вищої освіти (її провайдери) або ж здійснюють управління СВО різного рівня;

- громадські інститути (інститути громадянського суспільства), які функціонують задля консолідації зусиль, щоб забезпечити соціальну справедливість та якість у вищій освіті.

З урахуванням ступеня формальної інституціоналізації розрізняють:

- інститути формальної освіти – ЗВО усіх типів та організаційно-правових форм господарювання, які акредитовані Міністерством освіти та науки України і забезпечують здобуття освітніх рівнів, передбачених національним законодавством у галузі вищої освіти;

- інститути неформальної освіти – різноманітні типи державних і недержавних організацій, які забезпечують здобуття окремих видів загальних і професійних компетентностей, передбачених стандартами та програмами вищої освіти, без здобуття диплому про завершений рівень вищої освіти;

- інститути інформальної освіти – носії інформації, необхідної для набуття знань у процесі трудової діяльності, спілкування через засоби масової інформації, соціальні мережі, самоосвіти тощо [18, с. 39].

У процесі взаємодії інститутів вищої освіти формується її *інституційне середовище*. Інституційний підхід, вважає Н. Василенко [19], передбачає розуміння основних інститутів та інституційного середовища як технологічної основи управління, що визначає обмеження та можливості для прийняття управлінських рішень, а

сам процес управління як процес формування і трансформації інституційного середовища. Як зазначає Л. Сергеева, інтерес до феномену інституційного освітнього середовища обумовлений зростанням його значення як чинника управління розвитком закладу освіти; коли таке середовище розглядають як сукупність змістовних процесів управлінської та професійно-освітньої діяльності суб'єктів [20, с. 113].

В аналізі інституційного середовища ВО важливо виділяти інституційні межі, архітектуру, матрицю і структуру. Інституційні межі визначають можливості розвитку його інституційного потенціалу. Йдеться про перспективи налагодження нових зв'язків, форм співпраці з іншими інститутами організаційного типу або ж впровадження нових норм, правил, цінностей у систему вищої освіти.

Інституційна архітектура формується тривалий період часу та глибоко вкорінюється у системі освіти за рахунок неформальних норм, правил, звичаїв і т.д. Відповідно до архітектури розвивається структура, яка відображає, які конкретно інститути формують відповідне інституційне середовище. Модель інституційної архітектури національної системи вищої освіти в Україні запропоновано С. Панчишин та О. Гринькевич у [5, с. 56].

Практичне значення інституційного підходу до аналізу конкурентоспроможності СВО полягає у розширенні можливостей традиційних видів аналізу складних об'єктів, зокрема, системно-структурного, стратегічного аналізу, за рахунок врахування інтересів різних груп зацікавлених сторін, а також визнання конкурентоспроможності продуктів ВО та її провайдерів визначальними умовами КСП регіональних і національних СВО (рис. 1).

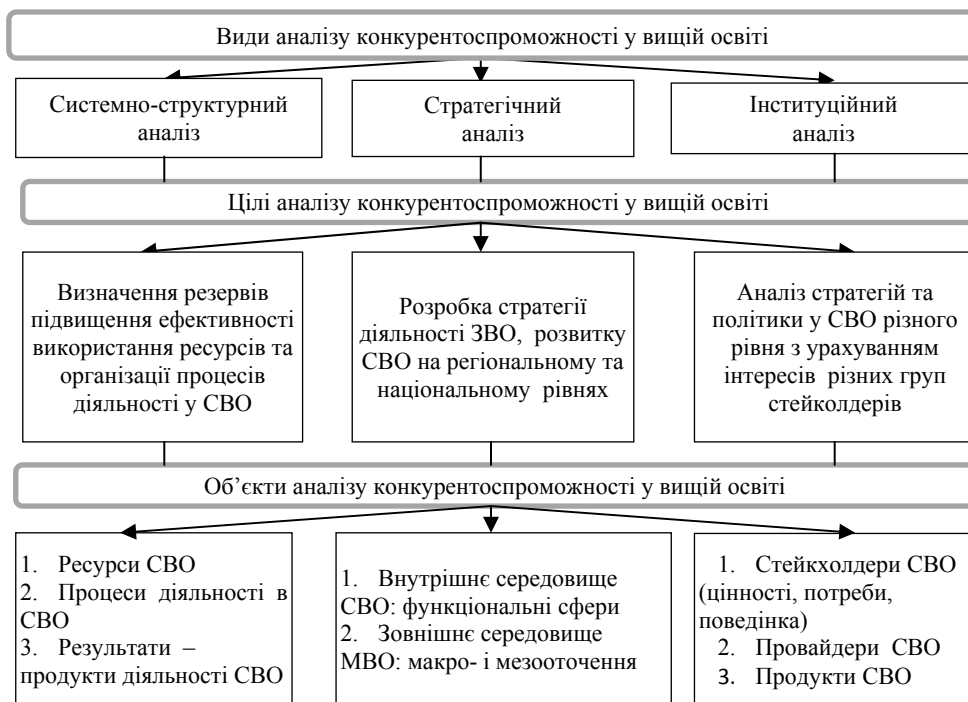


Рис. 1. Типологія видів аналізу конкурентоспроможності у вищій освіті*

* Джерело: авторська розробка

Методологія інституційного аналізу КСП у вищій освіті базується на концептуальному визначенні цілей і основних складових об'єкту аналізу КСП, а також критеріїв її оцінювання, що визначаються індивідуальними, організаційними та суспільними цінностями, а відтак – цілями розвитку.

Основною метою та предметом інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО є визначення резервів її підвищення з урахуванням інтересів різних груп стейкхолдерів ВО, потенціалу і результатів діяльності провайдерів ВО, а також рівнів функціонування СВО.

На рис. 2 наведена концептуальна модель інституційного аналізу КСП систем вищої освіти різного рівня.



Рис. 2. Концептуальна модель інституційного аналізу КСП систем вищої освіти*

* Джерело: авторська розробка

Визначені об'єкти, як основні складові СВО (стейкхолдери, провайдери і продукти), а також критерії їх оцінювання становлять ядро інституційного аналізу КСП систем вищої освіти. Таке ядро передбачає врахування цілей і підходів до розуміння КСП різними групами стейкхолдерів, оцінку потенціалу провайдерів у реалізації основних функцій ВО, а також аналіз досягнутих результатів за критеріями якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності.

Наступний рівень концептуальної моделі інституційного аналізу ВО, що набуває за рахунок визначеного ядра ознак системного характеру, враховує можливість і доцільність його здійснення на різних ієрархічних рівнях функціонування СВО: локальному, регіональному, національному, глобальному.

Висновки. Методологія інституційного аналізу конкурентоспроможності вищої освіти є комплексом понять, принципів і положень, які базуються на теоріях

людського, соціального та інтелектуального капіталу, конкурентоспроможності, інституційної економіки, теорії стейкхолдерів.

Запропонована концептуальна модель інституційного аналізу КСП систем вищої освіти демонструє важливість міждисциплінарного підходу і базується на таких положеннях:

1) основними елементами системи вищої освіти є провайдери СВО, їх продукти і зацікавлені сторони – стейкхолдери. Інтереси стейкхолдерів, потенціал і результати діяльності (продукти) провайдерів СВО формують ядро моделі і є основними об'єктами для інституційного аналізу КСП;

2) головними критеріями інституційного аналізу конкурентоспроможності СВО є її цільність, соціальна відповідальність та економічна ефективність;

3) доцільною є розробка різних типів прикладних моделей аналізу КСП залежно від рівня аналізу (локального, регіонального, національного) та пріоритетів зацікавлених сторін – стейкхолдерів.

Запропонована концептуальна модель дає змогу в подальшому обґрунтувати методичні підходи до аналізу та виявлення чинників конкурентоспроможності СВО певного рівня.

Напрями подальших досліджень. Для розвитку методологічних підходів до аналізу КСП у вищій освіті важливе значення має обґрунтування комплексу показників, які забезпечують кількісне вимірювання критеріїв якості, соціальної відповідальності та економічної ефективності як умов конкурентоспроможності СВО різного рівня.

1. Education at a Glance 2016: OECD Indicators [Electronic resource] / OECD Publishing, Paris. – Access mode : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9616041e.pdf?expires=1515482470&id=id&acname=guest&checksum=90B4D6E6A00C72845B241DE4C67BF3D6>. DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2016-en>.
2. McCowan T. Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework [Electronic resource] / T. McCowan // High Educ (2016) 72:505–523. – Access mode : <http://link.springer.com/article/10.1007/s10734-016-0035-7>. DOI : 10.1007/s10734-016-0035-7.
3. Education 2030 Framework for Action Towards inclusive and equitable quality education and lifelong learning for all [Electronic resource] / UNESCO together with UNICEF, the World Bank, UNFPA, UNDP, UN Women and UNHCR [Organized the World Education Forum 2015 in Incheon, Republic of Korea, 19-22 May 2015]. □ Access mode : <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002338/233813M.pdf>.
4. Draft Preliminary Report on the Possible Global Convention on the Recognition of Qualifications in Higher Education [Electronic resource] / UNESCO, 2015. □ Access mode : <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002328/232858e.pdf>.
5. Панчишин С. М., Гринькевич О.С. Поняттєвий апарат інституційного аналізу конкурентоспроможності системи вищої освіти / С. М. Панчишин, О. С. Гринькевич // Економіка розвитку (Economics of Development). – 2017. – № 1 (81). – С. 50-58.
6. Заклекта О. І. Особливості методологічного інструментарію сучасної інституціональної теорії та її перспективи / О. І. Заклекта, О. П. Шиманська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 51-55.
7. Ільницький Д. О. Інституційна модель забезпечення якості вищої освіти США / Д. О. Ільницький // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2 (1). – С. 37-53.

8. Николок О. М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття / О. М. Николок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 43-50.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – Москва, 1997. – 190 с.
10. Мороз О. В. Методологічна ідентифікація потенціалу теорії інституціоналізму / О. В. Мороз, В. М. Семцов, Н. Ф. Мандзюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 4. – С. 4-9.
11. Гудзинський О. Д. Інституціоналізм в управлінні соціально-економічними системами: проблеми, напрями розвитку / О. Д. Гудзинський, Т. О. Гуренко // Наук. пр. Півд. філіалу Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України «Крим. агротехнолог. ун-т». Економічні науки. – 2013. – Вип. 158. – С. 31-36.
12. Поліщук О. В. Міжнародні аспекти інституціоналізації економіки України / О. В. Поліщук // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2011. – № 1. – С. 171-173.
13. Леоненко П. М. Інституціоналізм та його місце в сучасній економічній теорії (політичній економії) / П. М. Леоненко // Економ. вісник ун-ту. – 2013. – Вип. 21 (1). – С. 163-171.
14. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / Авнер Грейф ; науч. ред. Кизилова Л. А., Сонин К. И. – Москва : Дом высшей школы экономики, 2013. – 536 с.
15. Дементьев В. Сучасна теорія інститутів: ідентифікація предметного поля / В'ячеслав Дементьев // Економічна теорія : наук. журн. – 2015. – № 1. – С. 26-49.
16. Кльов М. В. Інституційне середовище системи вищої освіти в контексті трансформаційних суспільних процесів / М. В. Кльов // Вісник Нац. авіаційного ун-ту. Соціологія. Політологія. Історія : зб. наук. праць. – Київ : НАУ, 2014. – № 1. – С. 17-21.
17. Тимошенко І. В. Чинники і перешкоди інституційного розвитку освітньої системи України / І. В. Тимошенко // Збірник наук. праць Харків. нац. пед. ун-ту імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2015. – Вип. 15. – С. 15-24.
18. Сігаєва Л. Є. Характеристика структури освіти дорослих в сучасній Україні / Л. Є. Сігаєва // Вісник Житомир. держ. ун-ту імені Івана Франка. – 2011. – Вип. 59. – С. 38-42.
19. Василенко Н. В. Институциональный подход к управлению образованием : автореф. дис. на соискание ученой степени д. э. н. [Электронный ресурс] / Н. В. Василенко. – Режим доступа : <http://www.disscat.com/content/institutsionalnyi-rodkhod-k-upravleniyu-obrazovaniem#ixzz2bTQ0uWUw>
20. Сергеева Л. М. Інституційне освітнє середовище професійного навчального закладу / Л. М. Сергеева // Педагогічний альманах. – 2015. – Вип. 25. – С. 112-117.

THE CONCEPTUAL MODEL OF INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM COMPETITIVENESS

Olha Hrynkevych

Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine

The article focuses on the methodology of the analysis of higher education system (HES) competitiveness as a field of the formation of intellectual capital and a branch of the national economy. The scientific theories in which higher education is one of the basic categories, the object of research, and the main factor of sustainable development are described.

The determining role of the HES in the implementation of societal development goals, the high level of interconnection and dependence on the influence of informal (values, norms of behavior, traditions) and formal (norms of law, government order, etc.) institutions of the state and civil society determine the expediency of applying institutional theory as a methodological basis for the analysis of HES competitiveness

The author offers a conceptual model of the institutional analysis of HES competitiveness. The model is based on the theories of human, social and intellectual capital, competitiveness, an institutional economy, the theory of stakeholders, and provides for: 1) the definition of the main elements of HES: educational providers, their products and stakeholders. Stakeholders' interests, potential and results of providers' activity form the core of the model and are the main objects of the analysis; 2) the use of a set of criteria for analyzing the HES competitiveness - quality, social responsibility and economic efficiency; 3) development of various types of applied models of HES analysis depending on the level of analysis (local, regional, national) and stakeholders' priorities.

The practical importance of the institutional approach to analyzing the HES competitiveness is to expand the capabilities of traditional types of analysis of complex objects, in particular, system-structural, strategic analysis, by taking into account the interests of different stakeholder groups, as well as recognizing the competitiveness of HES products and its providers as the main conditions for the competitiveness of a regional and national HES.

Key words: higher education, competitiveness, institutions of higher education, institutional analysis, conceptual model, educational providers, stakeholders of higher education.

УДК 336.025.12:330.341.1](477)

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Назар Демчишак

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, пр. Свободи, 18
E-mail :nazar_dem@ukr.net*

У статті проведено аналіз сучасних тенденцій розвитку наукової та науково-технічної діяльності. З'ясовано роль науки й техніки у формуванні, нагромадженні та використанні інтелектуального потенціалу. Розглянуто динаміку витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт в Україні та їх розподіл за спрямуванням. Оцінено ефективність винахідницької діяльності наукових організацій України та роль кадрів вищої кваліфікації у виконанні наукових і науково-технічних робіт. Сформульовано на основі результатів проведеного діагностування стану та динаміки показників наукової сфери пріоритетні напрями вирішення існуючих проблем в умовах національної економіки.

Ключові слова: наукова діяльність, науково-технічна діяльність, інтелектуальний потенціал, виконавці наукових робіт, винахідницька діяльність, наукові організації.

Постановка проблеми. Створення сприятливих умов для розвитку науки і техніки та застосування результатів науково-технічних розробок у реальній економіці є ключовим чинником реалізації інтелектуального потенціалу країни та забезпечення дієвості національної інноваційної системи. При цьому особливе значення має аналіз специфіки “генерації знань” в Україні як складової зазначеної системи й водночас, передумови створення й використання інновацій з метою досягнення пріоритетів державної економічної політики, враховуючи тенденції у глобалізованому фінансовому просторі. Вітчизняні та зарубіжні експерти неодноразово відзначали, що Україна володіє значним інтелектуальним потенціалом, широкою мережею наукових організацій, які можуть бути основою забезпечення економічного зростання. Однак при цьому для наукової сфери характерні глибокі кризові явища, зумовлені передусім відсутністю чіткої державної стратегії розвитку науки і техніки та надто лімітованими обсягами її фінансування, що зумовлює актуальність продовження наукових пошуків у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми наукової та науково-технічної діяльності й стратегічні пріоритети її розвитку в Україні розкриті у працях таких учених, як: Б. Гаврилишин, О. Десятнюк, З. Варналій, О. Воронкова, Р. Желізняк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, А. Соколовська, Л. Тарангул, С. Філіппова, І. Чугунов, С. Юрій та ін. Протесьогоднів

умовах вітчизняної економіки ситуація із вирішенням окреслених проблем ускладнюється через несформованість національної інноваційної системи, яка не забезпечує неперервність зв'язків між складовими, зокрема інтеграції науково-технічної діяльності безпосередньо у процес запуску сучасних високотехнологічних виробництв в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – провести аналіз тенденцій розвитку наукової та науково-технічної діяльності як основи формування інтелектуального потенціалу України.

Виклад основного матеріалу. Сутність поняття “інтелектуальний потенціал” у широкому контексті тлумачать традиційно як складову економічного, при цьому цілком логічно й обґрунтовано зазначаючи, що він є ключовим чинником формування інтелектуального капіталу, враховуючи процес перетворення в останній інтелектуальних ресурсів [5]. Водночас, у вузькому розумінні вчені досліджують розглядуване поняття як таке, що охоплює рівень освіти населення, частку витрат на освіту і науку у ВВП, відсоток фахівців із вищою освітою від загальної кількості населення тощо [1]. Відтак, надалі дотримуватимемось широкого тлумачення інтелектуального потенціалу.

Початково розглянемо кількість підприємств, що займалися науковою та науково-технічною діяльністю в Україні у 2005-2015 роках (рис. 1).

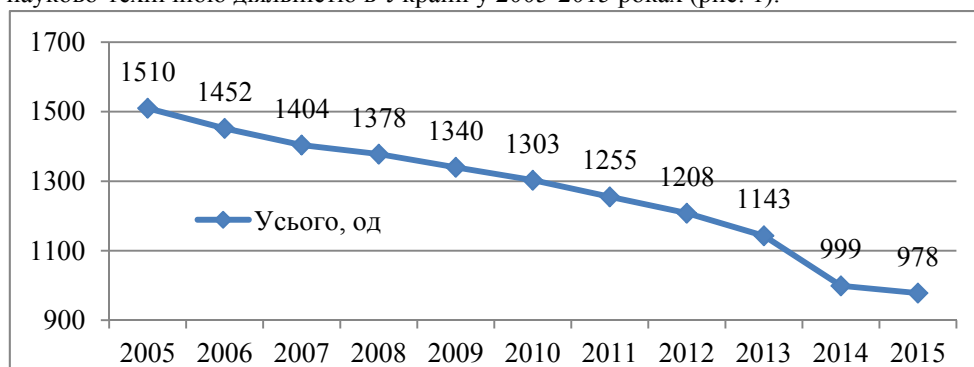


Рис. 1. Кількість підприємств, що займалися науковою та науково-технічною діяльністю в Україні у 2005-2015 роках

Джерело: складено на основі : [4]

Отже, як видно з рис. 1, спостерігається тенденція до зменшення кількості установ та організацій, які займалися науковою та науково-технічною діяльністю у 2005-2015 роках, що зумовлено відсутністю належної державної підтримки її розвитку, дефіцитом фінансових стимулів і преференцій для таких суб'єктів, а також відповідної законодавчої бази. Доцільно зауважити, що у 2005 році виконанням наукових та науково-технічних робіт займалася значна кількість підприємств і організацій, у тому числі 378 організацій академічного сектора науки, 884 – галузевого, 172 – вищої освіти і 76 – заводського сектора. При цьому майже дві третини цих організацій були зосереджені у шести найбільш економічно й промислово розвинених регіонах, в адміністративних центрах яких розташовані регіональні відділення Національної академії наук України: у місті Києві – 26,0 % організацій, у Харківській області – 15,0 %, Дніпропетровській – 7,2 %, Львівській – 5,8 %, Донецькій – 5,4 % і Одеській областях – 4,9 % [4].

Негативним чинником з погляду формування інтелектуального потенціалу в економіці України є і те, що станом на 2015 рік кількість установ та організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи зменшилася на 35,2 %, водночас 44,3 % з них належали до державного сектора економіки, 40,3 % – до підприємницького, 15,4 % – вищої освіти [4].

Щодо організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи за галузями наук у період з 2005-2015 років, то традиційно склалося так, що понад половину організацій України упродовж аналізованого періоду виконували роботи у галузі технічних наук, проте їх кількість зменшується, наприклад, у 2015 році порівняно з 2005 їх чисельність знизилася на 14,9 %. Водночас потреби суспільства у наукових роботах, спрямованих на соціальний і гуманітарний розвиток, призвели до збільшення кількості організацій, які працюють у галузі суспільних і гуманітарних наук, а також спостерігається поступове збільшення кількості організацій, що виконують дослідження і розробки у галузі природничих наук. У 2008 році, в період кризи, розподіл організацій за галузями наук продемонстрував, що технічні науки займають найбільшу частку (майже половину) серед усіх галузей наук, хоча порівняно з 2007 роком кількість організацій цієї галузі скоротилася на 3,8 %, аналогічна тенденція наявна й щодо природничих наук – зменшення на 1,8 %. Навпаки, кількість організацій, що виконували наукові дослідження та розробки у галузі гуманітарних і суспільних наук збільшилася на 15,6 % та 0,7 % відповідно [4]. Характерно, що впродовж 2009-2013 років частка природничих наук у загальній структурі становила приблизно 34,1 %, технічних наук – 43,7 %, гуманітарних – 3,7 %. Частка організацій суспільних наук і багатогалузевого профілю зменшилась у 2013 році на 1,4 % та 0,7 % відповідно порівняно з 2008 роком.

На рис. 2 розглянуто розподіл кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в розрізі галузей наук.

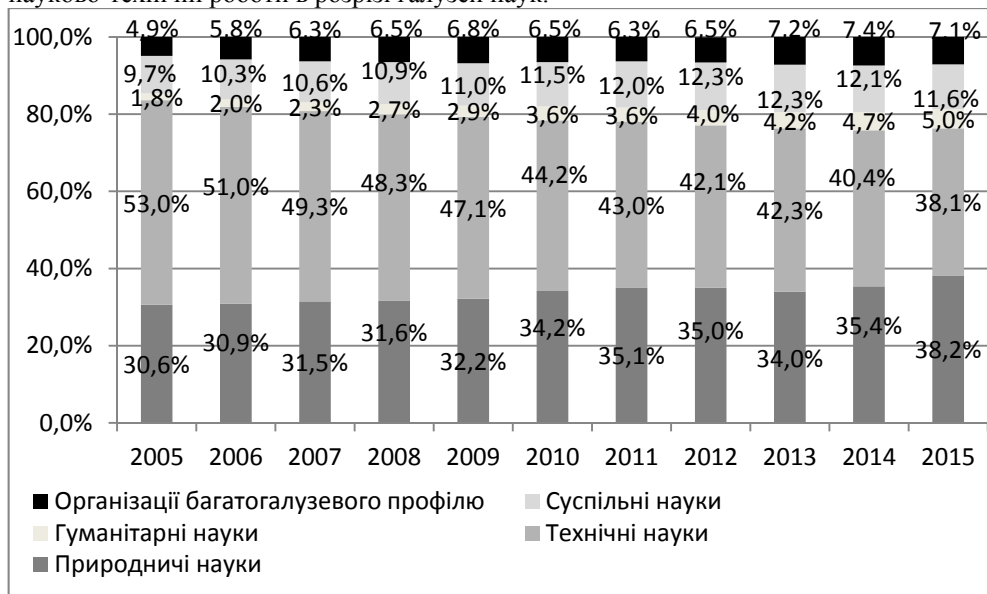


Рис. 2. Структура розподілу кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи у 2005-2015 роках, за галузями наук, у %

Джерело: складено на основі : [4]

Як видно з рис. 2 в Україні упродовж досліджуваного періоду спостерігалася тенденція до скорочення кількості організацій, що виконували наукові роботи у галузі технічних наук з 53 % у 2005 році до 38 % у 2015 році. Водночас недооціненою є роль людських ресурсів, про що свідчить частка гуманітарних та суспільних наук, що сумарно упродовж 2005-2015 років не перевищувала 16 %, які мають вагомe значення для безперебійного функціонування різних сфер, зокрема і науково-технічної.

Рівень забезпечення наукових організацій кадрами науково-технічної кваліфікації розглянемо у табл. 1. Отже, у 2005-2015 роках спостерігається чітка тенденція до зменшення загальної чисельності працівників наукових організацій з огляду на низку причин – кризовий стан національної економіки, відсутність науково-технічної стратегії розвитку, незавершеність процесу формування законодавчої бази, низька мотивація і “відплив” кадрів за кордон. У 2005 році частка науковців була найбільшою протягом аналізованого періоду, однак після цього кількість працівників почала зменшуватися.

Таблиця 1

Кількість працівників наукових організацій за категоріями персоналу 2005-2015 роках, осіб

Роки	Всього	Дослідники	Техніки	Допоміжний персонал	Інші
2005	170 579	85 246	20 266	32 052	33 015
2006	160 788	80 497	19 748	30 204	30 339
2007	155 549	78 832	17 988	28 896	29 833
2008	149 699	77 355	16 783	27 988	27 573
2009	146 800	76 147	16 256	27 086	27 311
2010	141 086	73 413	16 151	26 032	25 490
2011	134 741	70 378	14 591	24 779	24 993
2012	129 945	68 599	13 433	23 866	24 047
2013	123 219	65 641	12 212	22 649	22 717
2014	109 636	58 695	10 709	20 128	20 104
2015	101 598	53 835	10 029	19 057	18 677

Джерело: складено на основі : [4]

Потрібно зазначити, що скорочення чисельності кадрового потенціалу відбулося в розрізі усіх категорій штатних працівників наукових організацій: дослідників – на 0,6 %, техніків – на 2,8 %, допоміжного персоналу – на 4,8 %, водночас продовжувала збільшуватися кількість працівників-сумісників (у 2005 році до виконання наукових досліджень та розробок на засадах сумісництва було залучено 68,5 тис. науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів та інших спеціалістів).

Цікавим є і той факт, що в різних галузях економіки на 1.10.2005 року працювало 80,3 тис. докторів і кандидатів наук [4]. При загальній тенденції до скорочення чисельності виконавців наукових досліджень і розробок спостерігалася поступове зростання питомої ваги фахівців з науковими ступенями. Із загальної чисельності докторів та кандидатів наук, зайнятих науково-технічною діяльністю, понад дві третини працювало в наукових установах академічного профілю, 18,8 % – у галузевих науково-дослідних та проектно-конструкторських організаціях, 12,5 % – у наукових частинах та лабораторіях вищих навчальних закладів і лише 9 докторів і

145 кандидатів наук (0,7 % загальної кількості) були залучені до виконання науково-технічних робіт у заводському секторі науки.

У передкризовий період, 2006-2007 роки, загальна чисельність працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила приблизно 158 тис. осіб. При цьому, попри тенденцію до зменшення кількості виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу), питома вага фахівців з науковими ступенями поступово зростала й у 2007 році (порівняно з 2005 роком збільшилася на 10,2%)[4].

Негативний вплив як на вітчизняну науково-технічну сферу, так і економіку загалом мав 2008 рік. Чисельність працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в цей період зменшилася на 3,8 % порівняно з 2007 роком. Однак при тенденції скорочення чисельності виконавців наукових досліджень і розробок кількість докторів і кандидатів наук серед них продовжувала зростати, й у 2008 році їх питома вага становила 17,7 %, зокрема, частка дослідників з науковими ступенями зросла на 0,8 % і становила 27,8 % [4]. Упродовж 2008 року три чверті загальної чисельності докторів і кандидатів наук, виконавців наукових досліджень і розробок, працювали в організаціях державного сектора економіки, їх питома вага серед виконавців наукових досліджень і розробок становила 30 %, в організаціях підприємницького сектора – 11,4 % і 4,2 % відповідно. В наукових установах академічного профілю – 69,5 % і 32,4 %, у галузевих науково-дослідних та проектно-конструкторських організаціях – 15,9 % і 6,0 %, у наукових частинах та лабораторіях вищих навчальних закладів – 14,1 % і 33,2 %. Однак до виконання науково-технічних робіт у заводському секторі науки було залучено лише 13 докторів і 98 кандидатів наук, або 0,5 %, їхня частка серед виконавців становила усього 1,4 %, що в умовах глобалізації не сприяє формуванню конкурентних переваг України та зміцненню її інтелектуального потенціалу, враховуючи важливість власне доведення до стадії виробництва ключових наукових розробок тощо. У період 2009-2014 років продовжувалося скорочення загальної чисельності працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, зокрема 2014 року порівняно з 2009 роком їх кількість зменшилася на 25,3 %. У 2015 році чисельність працівників наукових організацій була найменшою за весь досліджуваний період і порівняно з 2005 скоротилася на рекордні 40,4 %, що свідчить про тенденції зниження мотивації у вітчизняних фахівців вищої кваліфікації та “підриває” інтелектуальні основи формування національної інноваційної системи в Україні. Частка виконавців наукових досліджень і розробок у загальній кількості зайнятого населення в 2015 році становила 0,5%, у тому числі дослідників – 0,33 %. При цьому питома вага докторів та кандидатів наук серед виконавців наукових досліджень і розробок – 21,7 %, серед дослідників – 33,3 %, а понад три чверті загальної кількості докторів і кандидатів наук, які виконували наукові дослідження та розробки, працювали в організаціях державного сектора економіки, 6,1 % – підприємницького сектора, 13,3 % – вищої освіти [4].

На рис. 3 представлено розподіл працівників вищої кваліфікації за віком і статтю станом на 01.01.2015 року. На 01.01.2015 року середній вік спеціалістів з науковими ступенями становив майже 50 років (жінок – 45, чоловіків – 54 роки). Помітно вищий за середній вік докторів і кандидатів наук був у галузі геологічних наук (57 років), технічних, фізико-математичних (54 роки) і хімічних наук (53 роки). Наймолодшими галузями наук з огляду на середній вік науковців були юридичні науки (41 рік), політичні (43 роки) та соціологічні науки (44 роки). Це підтверджує, що молоді

науковці не планують пов'язувати свою майбутню діяльність із роботою в Україні у тих чи інших сферах.

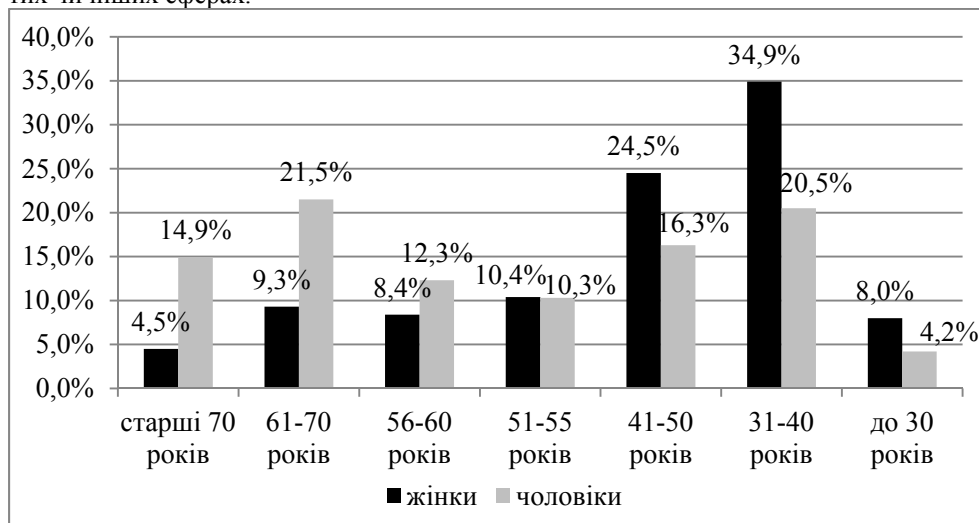


Рис. 3. Розподіл працівників вищої кваліфікації за віком і статтю станом на 01.01.2015 року

Джерело: складено на основі : [4]

Розглянемо динаміку кількості виконавців наукових та науково-технічних робіт з науковими ступенями (рис. 4).

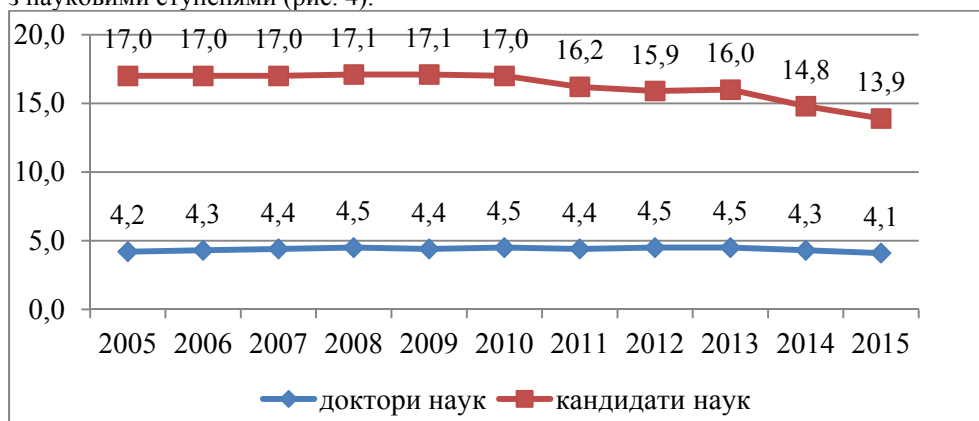


Рис. 4. Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт з науковими ступенями (тис. осіб)

Джерело: складено на основі : [4]

Як видно із рис. 4 кадрове забезпечення характеризується наявністю значної кількості фахівців вищої кваліфікації в Україні, однак це, само по собі ще не гарантує успішних кінцевих результатів, а лише створює підґрунтя. Одним із показників, який характеризує рівень розвитку вітчизняної науки, можна вважати показник витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (рис. 5).

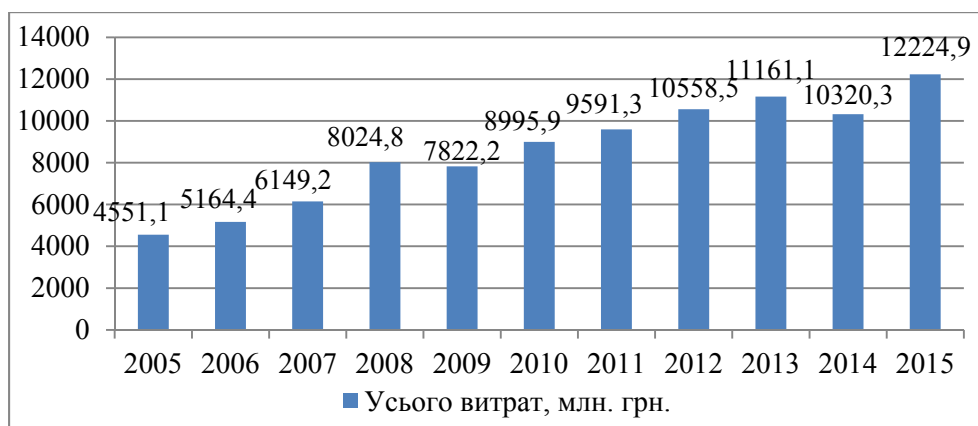


Рис. 5. Динаміка витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2005-2015 роках, млн грн

Джерело: складено на основі : [4]

Отже, протягом досліджуваного періоду не спостерігається чіткої тенденції у змінах обсягу витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, що видно із рис. 5. У 2005-2008 роках обсяги витрат коштів на науку поступово збільшувалися й у 2008 році порівняно з 2005 роком зросли на 76,3 %, у тому числі: витрати на оплату праці – на 88,9 %, матеріальні витрати – на 48,8 %, з них на основні засоби – на 160 % [4]. У 2009 році, у післякризовий період, загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій порівняно з 2008 роком зменшився на 14,3 %. Протягом 2010-2013 років обсяги витрат на наукову та науково-технічну діяльність з кожним роком збільшувалися, підприємства активно провадили діяльність у сфері науки і техніки [4]. У 2015 році загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій був найбільшим у розглянутому періоді та починаючи з 2005 року зріс на 168,8 %. Витрати на оплату праці становили 5 483,0 млн грн, матеріальні витрати – 2 472,0 млн грн, капітальні витрати – 340,8 млн грн, з них витрати на придбання устаткування – 285,5 млн грн. Водночас середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок становила 4 218 грн, що майже відповідає середньому рівню заробітної плати в економіці України (4 195 грн). Зазначене дає підстави стверджувати, що роботу наукових працівників оцінюють неналежно.

Щодо показників обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт, які відображають результативність діяльності вітчизняних наукових організацій, то аналізуючи дані табл.2 можна сказати, що упродовж 2005-2013 років спостерігалася тенденція до збільшення їх обсягів, а у 2013 році цей показник порівняно із 2005 роком зріс на 144,5 %.

Станом на 2005 рік загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних науковими організаціями був найменшим протягом 2005-2015 років. Співвідношення виконаних фундаментальних, прикладних досліджень та науково-технічних розробок у 2005 році було таким: 22 : 18 : 60 (в економічно розвинених країнах – 15 : 25 : 60)[4].

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у 2005-2015 роках

Роки	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				питома вага обсягу наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
млн грн						%
2005	4 818,6	902,1	708,9	2 406,9	800,7	1,09
2006	5 354,6	1 141,0	841,5	2 741,6	630,5	0,98
2007	6 700,7	1 504,0	1 132,6	3 303,1	761,0	0,93
2008	8 538,9	1 927,4	1 545,7	4 088,2	977,7	0,90
2009	8 653,7	1 916,6	1 412,0	4 215,9	1 109,2	0,95
2010	9 867,1	2 188,4	1 617,1	5 037,0	1 024,6	0,90
2011	10 349,9	2 205,8	1 866,7	4 985,9	1 291,5	0,79
2012	11 252,7	2 621,9	2 057,7	5 369,9	1 203,2	0,80
2013	11 781,1	2 695,5	2 087,8	5 772,8	1 225,1	0,80
2014	10 950,7	2 475,2	1 910,2	5 341,5	1 223,8	0,69
2015	12 611,0	2 465,6	2 271,3	6 523,0	1 351,1	0,64

Джерело: складено на основі : [4]

Зауважимо і той факт, що у 2005 році науковими організаціями шести найбільших областей країни було виконано майже 84 % науково-дослідних робіт та дві третини науково-технічних розробок [4]. У кризовий 2008 рік обсяг наукових та науково-технічних робіт не знизився, а навпаки відбулося зростання на 77,2 % порівняно із 2005 роком, що також зумовило збільшення обсягів виконаних фундаментальних і прикладних досліджень, розробок та науково-технічних послуг на 113,7 %, 118,0 %, 69,9 % і 22,1 % відповідно [4].

Проведений аналіз також дає підстави стверджувати, що упродовж 2015 року загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій збільшився на 161,7 %, у тому числі обсяг науково-дослідних робіт – на 194,0 %, науково-технічних розробок – 171,0 %, обсяг науково-технічних послуг – 68,7 %. Відзначимо, що основними виконавцями фундаментальних і прикладних досліджень були організації державного сектора (відповідно 89,4 % і 51,9 % обсягу цих робіт), науково-технічних розробок і науково-технічних послуг – організації підприємницького сектора (відповідно 92,7 % і 74,5 %). Обсяги наукових та науково-технічних робіт оцінимо використовуючи рис. 6.

Як видно із рис. 6, в Україні з 2012 року простежується негативна тенденція до скорочення обсягів виконуваних наукових та науково-технічних робіт науковими організаціями. Зауважимо, що станом на 2005 рік питома вага робіт, які виконували за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки, становила 11,9 % загальної кількості робіт, з яких 40,5 % впроваджено у виробництво [4]. Відзначимо, що з 2010 по 2012 роки кількість робіт, виконаних науковими організаціями почала поступово збільшуватись, однак вже 2013 року знову різко знизилась на 10 % порівняно із попереднім періодом.

Також кількість робіт, які виконували наукові організації України протягом уже 2015 року, порівняно з 2005, зменшилася на 35,7 %. При цьому, якщо розглядати структуру, то зі загальної кількості робіт 9,9 % спрямовано на створення нових видів виробів, 41,9 % яких – нові види техніки; 7,5 % – на створення нових технологій,

45,4 % яких – ресурсозберігаючі; 2,2 % – на створення нових видів матеріалів; 5,8 % – нових сортів рослин, порід тварин, а також 16,5 % – зі створення нових методів і теорій, більше половини яких були використані у подальшій роботі[4].

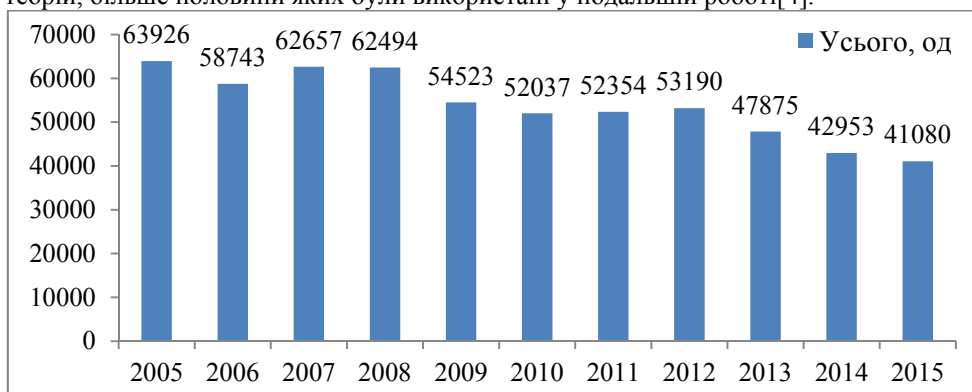


Рис. 6. Кількість виконуваних наукових та науково-технічних робіт України у 2005-2015 роках

Джерело: складено на основі : [4]

Відзначимо, що дещо зросла активність вітчизняних науковців у контексті публікації наукових результатів власних досліджень. Кількість робіт, які підготували виконавці наукових досліджень і розробок, у 2015 році становила 313 тис., що в розрахунку на тисячу працівників середньооблікової кількості виконавців наукових досліджень і розробок становила 3 560 друкованих робіт. Із загальної кількості друкованих робіт 6,0 тис. – окремі монографії, 713 яких видано за кордоном, 157,3 тис. – статті у фахових наукових журналах, 37,6 тис. з яких надруковано в журналах, що входять до міжнародних баз даних, та 15,0 тис. – підручники та навчальні посібники [4]. Позитивним є той факт, що зростання кількості публікацій у міжнародних базах даних свідчить про визнання наукових результатів вітчизняних фахівців та їхню значущість, зокрема з огляду на можливість використання одержаних результатів на практиці.

Важливим аспектом оцінки наукової та науково-технічної діяльності є розподіл виконаних робіт з урахуванням їхнього спрямування (рис. 7).

На рис.7 помітно негативні тенденції щодо різкого зниження, починаючи з 2013 року, кількості робіт зі створення нових технологій та аналогічну ситуацію зі створення нових видів виробів, що неодмінно позначатиметься на темпах економічного зростання в Україні у найближчі роки.

Сучасні умови реалізації винахідницької діяльності в Україні також не є сприятливими, зважаючи на те, що спостерігається втрата науковцями перспективи застосування розроблених інновацій, а також зменшення кількості науковців, у зв'язку з низьким рівнем фінансового забезпечення й "відтоком" молодих фахівців за кордон. Для детальнішого ознайомлення з винахідницькою діяльністю в Україні розглянемо рис.8.

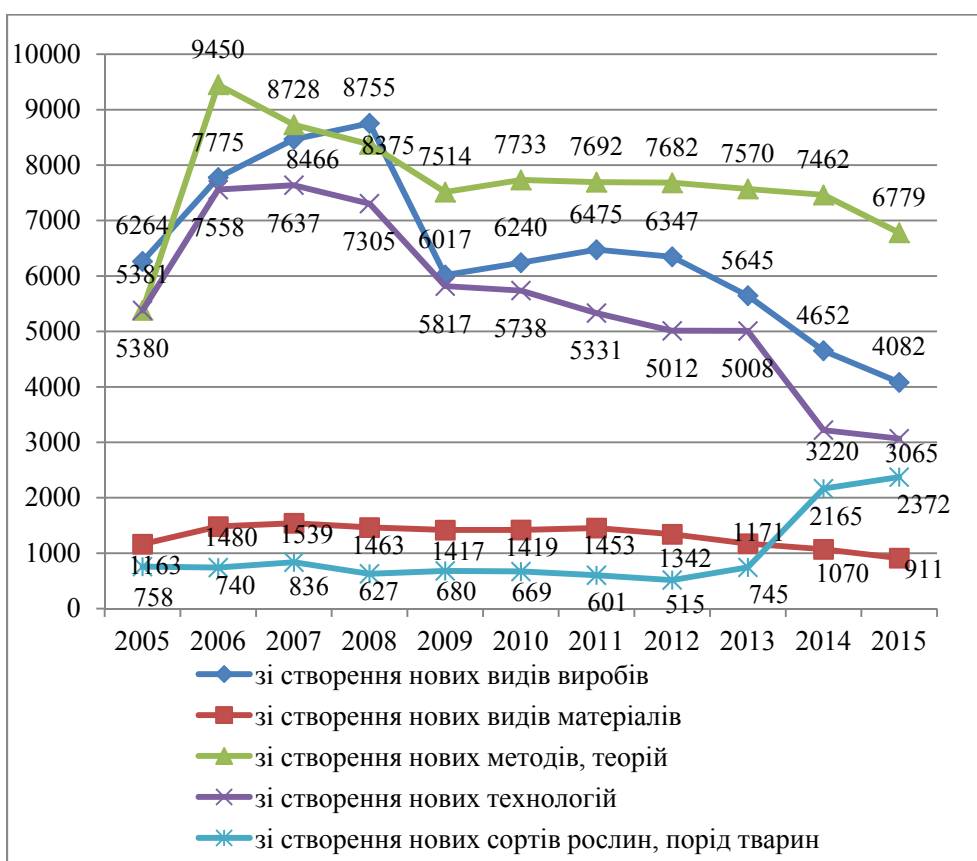


Рис. 7. Розподіл виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні упродовж 2005-2015 років за спрямуванням, од.

Джерело: складено на основі : [4]



Рис. 8. Винахідницька діяльність наукових організацій України 2005-2015 роках

Джерело: складено на основі : [4]

Так, упродовж 2011-2013 років кількість поданих заявок була меншою від кількості отриманих охоронних документів приблизно на 0,1 %, тобто особливих змін не було. Відзначимо, що протягом 2015 року у результаті діяльності наукових організацій до патентного відомства було подано на 12,3 % більше заявок порівняно із 2014 роком на видачу охоронних документів на об'єкти права інтелектуальної власності, у тому числі 26,0 % – на винаходи і 4,5 % – на сорти рослин[4]. Цікавим є той факт, що до патентних відомств інших країн було подано 52 заявки, у тому числі 30,8 % – на винаходи і 1 заявку на сорти рослин. У цей же період вони отримали 7 334 охоронні документи України, в інших країнах – 27, при чому серед отриманих охоронних документів 24,6 % – патенти на винаходи.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, проведений аналіз сучасних тенденцій розвитку наукової та науково-технічної діяльності в Україні дає змогу виокремити такі проблемні аспекти, що потребують прийняття відповідних стратегічних рішень: значний розрив між наукою та господарською діяльністю; відсутність стратегічного мислення в організації функціонування системи вищої освіти та її відрив від реальної економіки; неефективні державні та регіональні науково-технічні програми; брак механізмів комерціалізації науково-технічних розробок; прорахунки у формуванні нормативно-правової бази в частині застосування інструментів фінансового регулювання інноваційної діяльності; відсутність системності в організації діяльності органів державної влади та управління під час організації функціонування системи регулювання інноваційних процесів. Вирішення окреслених проблем повинно стати підґрунтям для формування, нагромадження й ефективного реалізації інтелектуального потенціалу як стратегічної конкурентної переваги України у довгостроковій перспективі.

1. Данилишин Б. Відтворення інтелектуального потенціалу у контексті розвитку знаннєвої економіки / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2004. – № 7. – С. 15-24.
2. Демчишак Н.Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні : монографія / Н.Б. Демчишак. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. – 494 с.
3. Методологічні пояснення до розділу “Наука, технології та інновації” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Філіппова С.В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С.В. Філіппова, К.В. Ковтуненко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2013. – № 754. – С. 227-232.

**ANALYSIS OF PROGRESS OF SCIENTIFIC AND SCIENTIFIC-TECHNICAL
ACTIVITY TRENDS AS BASES OF UKRAINIAN INTELLECTUAL POTENTIAL
FORMING****Nazar Demchyshak***Ivan Franko National University of L'viv
Prospect Svobody 18, UA-79008, Ukraine
E-mail : nazar_dem@ukr.net*

In the article the analysis of modern progress of scientific and scientific-technical activity trends is conducted. The role of scitech in forming, piling up and use of intellectual potential is found out. The dynamics of charges on implementations of the advanced and scientific and technical studies in Ukraine and its distribution after aspiration are considered. Efficiency of inventor activity of scientific organizations of Ukraine and role of shots of higher qualification in execution the advanced and scientific-technical studies are appraised. The problem aspects that need the acceptance of corresponding strategic decisions are found out: considerable break between science and economic activity; absence of the strategic thinking in organizations of functioning of the system of higher education and its tearing away from the real economy; ineffective government and regional scientific-technical programs; shortage of mechanisms of commercialization of scientific-technical developments; miscalculations in forming of normatively-legal base; absence of the system in organization of activity of public and management authorities in the process of adjusting of innovative processes. Priority directions of decision of existent problems on the basis of results of the conducted diagnosticating of the state and dynamics of scientific sphere indexes in the conditions of national economy are substantiated.

Keywords: scientific activity, scientific-technical activity, intellectual potential, performers of the advanced studies, inventor activity, scientific organizations.

УДК 005.4:[334.06+061]

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Ольга Євтушок

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, просп. Свободи 18, Email: olja_y@ukr.net*

У статті аналізується адаптація структур управління в процесі організаційного розвитку до змін виляхом інтеграції. Визначено види інтеграції суб'єктів господарювання. Розроблено модель проектування інтегрованих структур в Україні. Основна увага зосереджена на необхідності аналізу інтегративної та постінтегративної ситуації на головному підприємстві та його елементах. Центральна ідея полягає в тому, щоб допомогти підприємствам знайти найбільш ефективних інвесторів чи власників, а також вибрати оптимальну форму інтеграції для новоствореної системи управління. На закінчення автор пише про особливості досягнення більшого ефекту від інтеграції для усіх учасників процесу.

Ключові слова: інтеграція, види інтеграції, організаційна структура, поглинання, об'єднання, інвестиції, повноваження, організаційно-правові форми, спільні підприємства, транснаціональні компанії, організаційний розвиток.

Постановка проблеми. Проектування структури управління – це стратегічна загально-управлінська проблема. Вона вимагає не лише детального вивчення всіх внутріфірмових можливостей, але й знання про економічну ситуацію на відповідному ринку, в даній галузі, по країні в цілому. В першу чергу, проектування здійснюється за умов створення та реорганізації підприємства. Якщо на початку 90-х організаційні зміни більшості підприємств були спрямовані на децентралізацію та корпоратизацію то на сьогоднішній день зростає частка інтеграційних процесів, зокрема в сфері виробництва послуг та невиробничій сфері. Сьогодні важко уявити собі підприємство, яке б не вживало заходів щодо налагодження організаційних зв'язків у середині своєї системи та поза нею. Так однією з основних тенденцій сучасного бізнесу є злиття та поглинання компаній. Щорічна вартість злиття та поглинань у світі становить близько 2,2 трильйони доларів [6, с.236]. Проте, відповідно до об'єктивних вимірювань, проведених в Європі, лише 17% угод злиття та поглинання сприяли підвищенню ринкової вартості акцій відповідних компаній, в 30% випадків ця вартість залишалась не змінною, а в 53% вартість акцій знизилась. [6, с.238].

Тож зрозуміло, що і українські підприємства, які прагнуть об'єднання з метою отримання інвестицій чи інших нововведень для підвищення ефективності системи управління підприємства та його конкурентоспроможності, можуть потрапити до ситуації за якої недоліки пов'язані з впровадженням інтеграційних змін зведуть нанівець всі розрахунки та прагнення стратегів – топ-менеджерів. Щоб цього

уникнути слід краще вивчити даний процес в цілому та вплив інтеграції на систему управління, можливі переваги та недоліки, типи інтеграцій, їх характеристики. Отже, до найбільш актуальних проблем сучасного менеджменту слід віднести вивчення основних форм та характеристик інтеграції в Україні, що є не лише запорукою успішного розвитку окремих підприємств, але й умовою економічної безпеки тих галузей економіки країни в яких є високою потреба в інвестиціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що еволюція інтересу науковців до даної проблематики відповідає етапам його розвитку в Україні. У статтях та монографіях опублікованих до сер. 90-х основна увага авторів приділялась приватизації, децентралізації та реорганізації бізнесу, в кінці 90-х увага концентрувалась на питаннях інвестицій, починаючи з 2000 року – на процесах інтеграції. Теоретичне обґрунтування інтеграції присутнє зокрема в працях Н.Тренєва, З.Шершньової, С.Оборської, та В.Немцова [10, 11, 4], де містяться характеристики основних видів інтеграції, та статтях І.Владімірової й А.Горбунова про її організаційно-правові форми. Л. Горбатюк розглядає питання злиття та поглинання. К.Флавіним наводяться окремі тенденції інтеграційних процесів у світі, а такі практики менеджменту як В.Кравчук, С.Лук'янчук, О.Писаренко, І.Маскалевич у своїх статтях згадують про реалізацію інтеграції, зокрема, особливості та характеристики проведених на підприємствах реформ.[6, 1, 2, 3, 7, 5,] Даний практичний досвід вимагає систематизації та дозволяє розробити рекомендації щодо інтеграційних процесів в Україні.

Постановка цілей. Щодня практика диктує нові проблемні ситуації, які слід вирішувати не лише в процесі діяльності, але й передбачати їх на теоретичному рівні. Тому до невирішених досі частин загальної проблеми слід віднести: по-перше, особливості створення ефективних структур управління інтегрованих підприємств, виявлення закономірностей та моделі їх проектування; по-друге, виявлення особливостей сучасних інтеграційних процесів, співставлення практики інтеграції та її теоретичних засад; по-третє, систематизація інформації необхідної для прийняття керівниками управлінських рішень з питань інтеграції.

Отже, основними цілями та метою даної статті є систематизація та аналіз інформації необхідної для прийняття управлінських рішень, виявлення особливостей сучасних інтеграційних процесів в Україні, вивчення особливостей проектування інтеграційних структур управління підприємствами та розробка моделі проектування процесу інтеграції. Виграють чи втрачати українські підприємства від поглинання їх іноземними інвесторами, чи вигідно інтегруватися в різноманітні транснаціональні компанії – ось питання пошук відповідей на які є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Однією з форм адаптації структур управління до змін зовнішнього середовища в процесі організаційного розвитку є їх інтеграція до вже успішно діючих шляхом приєднання, або звичайне об'єднання з метою акумуляції матеріальних та інформаційних ресурсів для підсилення позиції на ринку. Щоб допомогти підприємствам знайти найбільш ефективних інвесторів чи власників, а також вибрати оптимальну форму інтеграції для новоствореної системи управління важливо з'ясувати суть інтеграції, її типові характеристики та можливі варіанти реалізації.

За одним з визначень **інтеграція** – це рівень співробітництва, що існує між частинами організації, забезпечує досягнення їхніх цілей у межах вимог, запропонованих зовнішнім оточенням. Залежно від рівня диференціація та інтеграції існує чотири типи ситуацій найпростішою з яких є комбінація їх низьких рівнів, коли

частини організації практично не залежать одна від одної. Найбільш складною для організаційного проектування, з погляду на комбінації даних факторів, є ситуація коли поєднуються високий рівень диференціації та низька інтеграція частин організації. За такої ситуації для ефективного керування необхідне використання широкого кола інтеграційних механізмів і зразків поведінки. На вищому рівні управління це може бути створення стратегічних господарських центрів, використання продуктової або матричної департаменталізації, а на нижчих - формування цільових груп і комплексних бригад. [4, с.163-165]

Таблиця 1

Вертикальна інтеграція: структурні характеристики впливу на конкурентоздатність

	Переваги	Недоліки
Внутрішні	<ul style="list-style-type: none"> - спрощення виробничого процесу; - гарантовані поставки створюють умови для впливу на постачальника відносно рівня якості, ефективного використання ресурсів і мінімізації запасів; - зменшення витрат на пошуки ресурсів, що відповідають вимогам виробництва; - можливості розширення масштабів виробництва, підвищення його ефективності, завантаження потужностей; - гарантований збут сприяє розширенню горизонтів планування; - стабільність “входів/виходів” дає змогу акцентувати діяльність на вдосконаленні виробничого потенціалу та розвитку соц. сфери підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення витрат на утримання органів, що відповідають за здійснення вертикальної інтеграції; - виведення деяких ділянок виробництва з-під впливу ринкових сил (обмеження можливостей очищення від баласту); - можливість потрапити “не в свою” діяльність, створюючи власні підрозділи (як “назад”, так і “вперед” інтегровані), з низькою конкурентоспроможністю; - спокуса інвестування в “слабкі місця” вертикально інтегрованого ланцюга, що спотворює реальну картину ефективності виробництва, ускладнює обґрунтування доцільності існування окремих підрозділів; - гарантований збут спричинює помилкове відчуття безпеки.
Зовнішні	<ul style="list-style-type: none"> - можливість “відсікати” конкурентів від споживачів і постачальників; - більш тісна координація та взаємо-вплив по всьому технологічному ланцюгу “постачальник → виробник → споживач”, досягнення синергії; - більша визначеність у зовнішньому середовищі, часткове уникнення “руйнівних ринкових сил”; - полегшення доступу до “know-how”, які є у партнерів по інтеграції, спільне створення нових продуктів; - швидка реакція на попит інтегрованих споживачів; - створення цінових переваг у системі розподілу. 	<ul style="list-style-type: none"> - сильна взаємозалежність між частинами ієрархії при негативних явищах в одній із частин поширює їх на решту; - створює уявлення про міцний стан підприємства, що не відповідає його реальній конкурентоспроможності; - старі виробничо-управлінські процеси можуть ще довго зберігатися не сприймаючи механізмів конкуренції; - обмеженість ринку та маневру на ньому; втрата комунікацій із зовнішнім середовищем (насамперед з іншими постачальниками та дистриб'юторами); - можуть використовуватись необґрунтовані варіанти інтеграції та створюватись великі, некеровані формування.

Джерело: Розроблено на основі 11, с. 285; 10, с. 82-85 та 3, с. 8.

Діагональна інтеграція - це інтеграція з фірмою розташованою на іншому рівні вертикального виробничого циклу, що виготовляє паралельні види продукції. Прикладом може бути придбання автомобілебудівною фірмою завод з виробництва двигунів для мотоциклів та моторних лодок. Її здійснюють з метою диверсифікації

ризиком та опосередкованого впливу на партнерів і може застосовуватись при входженні на новий ринок, що відповідає виробництву продукції по паралельним технологічним ланцюжкам.

Комбінована за напрямком виробничого циклу – це одночасна інтеграція вздовж виробничого циклу та по паралельним видам продукції. [10, с.86] Вона дозволяє налагодити постійні зв'язки з найбільш важливих партнерів вздовж вертикального виробничого циклу, так і провести гнучку асортиментну політику у відповідності до змін і коливань попиту. Вона досягає компромісу між такими вимогами як мінімізація втраченої вигоди та мінімізація витрат.

Існують модифіковані типи інтеграції продиктовані умовами сучасного економічного становища. Ці види інтеграції дозволяють усунути негативні сторони повної інтеграції та концентрації через входження, наприклад, у концерн з частковою (або повною) втратою прав юридичної особи.

"Конічна" інтеграція передбачає ситуацію, коли підприємство створює власні виробничі (або збутові) підрозділи для виготовлення (збуту) власними силами якої-небудь продукції. У випадку інтеграції "назад" йдеться, наприклад, про комплектуючі, а при інтеграції "вперед" - про готову продукцію або напівфабрикати. [11, с.284] "Конічна" інтеграція може відбуватися на основі купівлі або злиття підприємств.

"Квазіінтеграція" - означає закупівлю у підприємства-постачальника або продаж більшої частини продукції фірмі, в якій підприємство володіє певною часткою капіталу, наприклад, у вигляді акцій. [11, с.284] Іноді цей вид інтеграції пов'язують із створенням спільних підприємств.

Вищезгаданими авторами не виокремлювалось явищ "дезінтеграції" та "реінтеграції", які ще й досі займають значне місце серед інтеграційних процесів в Україні.

"Деінтеграція" - це зворотній до інтеграції процес, що посідає значне місце в Україні та здійснюється шляхом виокремлення попередньо інтегрованих елементів системи з метою налагодження їх додаткової зовнішньої взаємодії. Процеси деінтеграції мали місце під час реорганізації ряду підприємств та виділення з інтегрованої системи спочатку ряду дочірніх, а потім на їх основі самостійних підприємств. За такою схемою реорганізувались ВАТ "Київ-Хімволокно", ВАТ "Львівський автобусний завод", ВАТ "Сумхімпром" та інші радянські підприємства-гіганти.

"Реінтеграція" - явище, що виникає в процесі розвитку інтегрованої системи та спрямоване на її самовідтворення та самооздоровлення. В Україні - це рідкісний але почасти єдиний засіб досягнути відповідності структури управління вже створеної мережі до нової стратегії розвитку. Вона полягає у оцінці доцільності об'єднання елементів мережі, зміни їх внутрішньої та зовнішньої взаємодії, часто шляхом перерозподілу прав власності. Виникає за умов невідповідності структури управління до стратегії, проте є позитивним явищем, оскільки, дозволяє внести гармонію у вже об'єднану попередньо систему. Сьогодні реінтеграція типова для підприємницьких структур, оскільки може реалізовуватись передусім в мережах м'якої інтеграції.

Контрактна (жорстка) інтеграція здійснюється через укладання довгострокових договорів, які дають змогу формувати стабільні зв'язки між фірмами. [10, с.87] Це передусім фінансово-промислові групи, холдинги, концерни, франчайзинг, придбання контрольного пакету акцій, створення спільних підприємств. Вона обумовлює створення центру, що приймає рішення і регламентує діяльність

об'єднання. Така централізація вимагає відносно стабільного середовища, тому її середовище це ринки сировини та іншої високостандартизованої продукції.

За ступенем інтегрованості розрізняють також *м'яку (вільну)* інтеграцію. Вона не передбачає укладання юридично зобов'язуючих угод, а є придбанням пакету акцій, участю у прибутках та обміном інформацією. [10, с.87] Вільна інтеграція базується на координації інтересів, що здійснюється за допомогою взаємних прибудов, існування яких найбільш адекватне діяльності на "турбулентних" ринках із складною науково- і технологічною продукцією.

Наведені типи інтеграції охоплюють питання інновацій, концентрації капіталу, і маркетингові стратегії та інші. Прикладом є створена 1998 р. Google Inc., що вийшла на новий та швидко зростаючий ринок телекомунікацій з принципово новою системою пошуку в інтернет-мережі. Вона витіснила з даного ринку такі відомі сервіси як Yahoo, Altavista, Lecos та ін. Один з фаворитів інтернет-пошуку того часу - компанія Excite, яка на сьогоднішній день не входить навіть у десятку найпопулярніших пошукових сайтів, на пропозицію засновників Google Inc. стати їх співвласниками та запровадити нові технології відмовилась. Сьогодні послугами Google, найпопулярнішої пошукової системи світу на січень 2003р., щомісяця користуються понад 60 млн осіб., а портал Yahoo, один з головних конкурентів Google використовує ліцензовані в неї пошукові механізми. [2, с.40-41] Так, боячись організаційних змін та недоліків пов'язаних з інтегруванням нового, ще не розвинутого бізнесу, Excite давно не конкурує за звання фаворита. Відмова від будь-якої інтеграції коштувала їй місця на ринку.

Компанії Yahoo і Google досі виступають у якості покупців робочих новинок - чи не цей різновид м'якої інтеграції є запорукою їх успіху? Слід зауважити, що для підприємств які розвиваються шляхом м'якої інтеграції синдром великого бізнесу є менш характерний, оскільки, є високий ступінь децентралізації інтегрованих елементів. Вона буде успішною за умови, що такій інтеграції підлягають переважно рентабельні підприємства з ефективною системою менеджменту, а зміни їх структури управління не несуть кардинального значення.

Проектування інтеграційних структур доцільно здійснювати в чотири етапи, на основі чого на рис.1 зображено модель процесу інтеграції. Перший – це аналіз інтеграційного потенціалу підприємства (в т.ч. на основі SWOT-аналізу) та виявлення основних причин здійснення інтеграції. Другим етапом є визначення відповідно до ситуації форми інтеграції. Третій етап передбачає вибір, розробку документації та створення за необхідністю нової організаційно-правової форми компанії. Четвертий етап полягає у створенні нової дієвої структури управління за принципом поглинання та повної асиміляції поглинутого сегмента, або поєднання існуючих систем управління засобом делегування частини повноважень на рівні центру інвестицій та центру прибутку для прийняття стратегічних рішень. переважно є необхідною повна асиміляція та налагодження єдиної функціонально-залежної системи взаємодії поєднаних елементів. Лише об'єднання рівноцінних підсистем дозволяє реалізувати всі чотири етапи інтеграції.

Вибір інтеграції здійснюють шляхом співставлення даних про потенціал можливих суб'єктів інтеграції та її причини з характеристиками того чи іншого типу. Існує багато напрямків вдосконалення структури управління підприємством через корпоратизацію та інтеграційні процеси, як шляхом концентрації так і через злиття та поглинання компаній. Цим шляхом пішли такі відомі фірми як створений ще у 1986 році бізнес ІКЕА, [1, с. 54-55], що на сьогодні оцінюється в 25 млрд. євро; а

також група Nestle [5, с.34]. До таких методів вдавались як дрібні підприємницькі структури, великі промислово-виробничі та будівельні підприємства, так і підприємства, що містять частку державної власності. Виграють чи втраять українські підприємства від поглинання їх іноземними інвесторами, чи вигідно інтегруватися в різноманітні транснаціональні компанії залежатиме від прийняття рішень топ-менеджерів, що стосуються не лише вибору "інтегруватись чи ні", але й рішень щодо впровадження нової системи комунікацій та управління, що відповідатиме як характеру інтеграції так і умовам ринку.

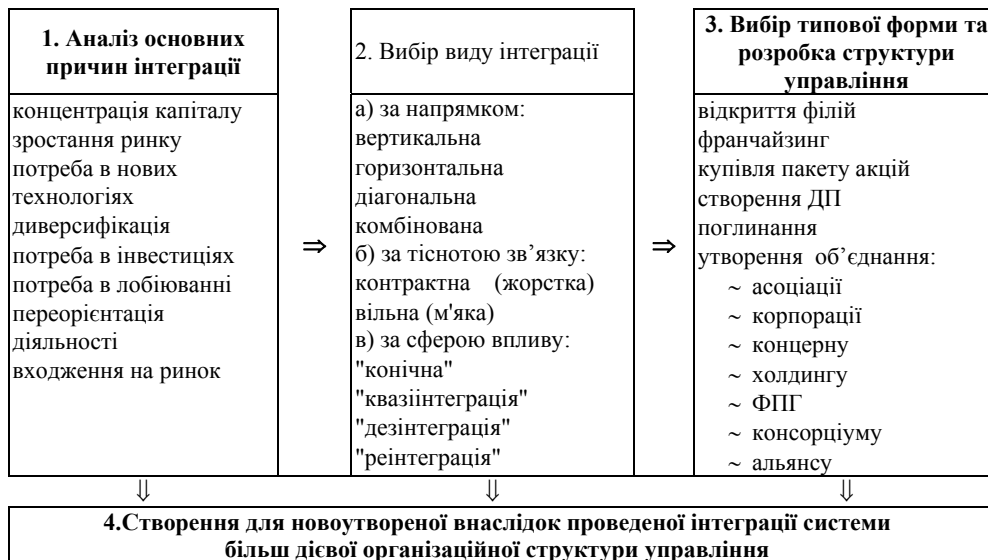


Рис.1. Модель проектування інтегрованих структур в Україні

* ДП – дочірнє підприємство, ** ФПГ – фінансово промислова група

Джерело: власна розробка автора

Рішення щодо розробки нової організаційно-правової форми доцільно приймати відповідно до системно-ситуаційних умов на основі даних про характеристики структури управління об'єднаних підприємств, можливості юридичної самостійності, потреби у виробничій відповідності, особливості щодо поєднання господарської діяльності в новоутвореній системі. Користуючись даною таблицею 2 вибираємо той тип інтеграції за якого зміни в структурі управління будуть доцільними та найменш болісними.

Про перебіг асиміляційних процесів свідчать характеристики новоутворених структур управління. Так, за результатами опитувань у 37% випадків було об'єднано інформаційні системи обох організацій, від систем поглинених підприємств материнські компанії відмовились у 25% випадків, у 15% випадків для обох компаній було розроблено цілком нові комунікаційні системи. У більш ніж 50% респондентів виникали певні проблеми та перешкоди при освоєнні інформаційних систем щойно придбаної компанії, і лише 25% компаній успішно інтегрували системи комунікацій.

[6, с.247] Перед топ-менеджерами постає питання масштабів та доцільності організаційних змін в інтегрованих структурах, методів їх асиміляції.

Таблиця 2

Типові особливості організаційних форм інтеграції

Організаційні форми інтеграції	Типові характеристики структури управління об'єднаних підприємств, їх системно-ситуаційні особливості	Централізація сфери діяльності					юридична самостійність	виробнича відповідність	єдність госп. діяльності
		в-во	маркетинг	фінанси	облік	планування			
Концерн	павутинна концентрація капіталу	+	+	+	+	+	-/+	+	+
Трест	єдиний виробничо-комерц. комплекс	+	+	+	+	+	-	+	+
Корпорація	комерц.-інвест. об'єднання капіталу	-/+	-/+	+	-/+	+	-/+	-/+	-/+
Конгломерат	пірамідальна диверсифікація	-	-	+	+	+	-/+	-	-/+
Кооператив	спільні прийняття функціональних рішень	+/-	+/-	+/-	+	+	+/-	+/-	-
Синдикат	централізація функцій збуту	-	+	-	-	+	+	+	-
Консорціум	договірна тимчас. проектна мережа	-	-	-	-	+	+	-/+	-
Альянс	угода стратегічної співпраці	-	-	-	-	+	+	-/+	-
Холдинг	централізована мережа ДП	-	-/+	-	-	-/+	+	-/+	-/+
Картель	договір за збутовими інтересами	-	+	-	-	-	+	+	-
Пул	єдність центрів прибутку та витрат	-	-	-	-	-	+	-/+	-
Асоціація	цільова мережа	-	-	-	-	-	+	-/+	-

Джерело: власна розробка автора

Так аналіз лише однієї, але чи не найбільш важливої складової управлінських структур свідчить про не завжди коректні дії компаній поглиначів навіть в умовах розвинутої ринкової економіки Європи. То як допомогти українським підприємствам, адже інтеграційні процеси на зразок поглинання та злиття є невід'ємною частиною адаптації та стратегічного розвитку сучасного українського підприємства. Інтеграція - це перш за все питання власності. Проте, для багатьох підприємств це також питання виживання, тому слід також зазначити, що саме по собі поглинання не завжди є інтеграцією. При купівлі підприємства з метою перепродажу інтеграція не відбувається, а вкладення капіталу без отримання права участі в управлінні не призведе до змін в організаційних структурах управління.

Проаналізуємо тенденції змін приросту організаційно-правових форм інтеграції в Україні. З числа форм інтеграції статистикою ведеться облік лише не тих, що відображені в законодавстві України. Проаналізуємо тенденції приросту кількості асоціацій, корпорацій, консорціумів та концернів. Слід зазначити, що всі решта зареєстровані в ЄДРПОУ як об'єднання і їх кількість з 1998 по 2003 рік зростає майже вдвічі, тобто середньорічний темп росту становив 1,75. [7, с.499] Крок порівняння – рік. У зв'язку зі змінами у класифікації (КВЕД) неспівпадінням відображення статистики організаційно-правових форм господарювання у ЄДРПОУ до 2002 року, 2011-2012 рр. для об'єктивної оцінки динаміки часових рядів базові дані для розрахунку ланцюгових темпів приросту окремих інтегрованих структур зареєстрованих у ЄДРПОУ було скореговано.

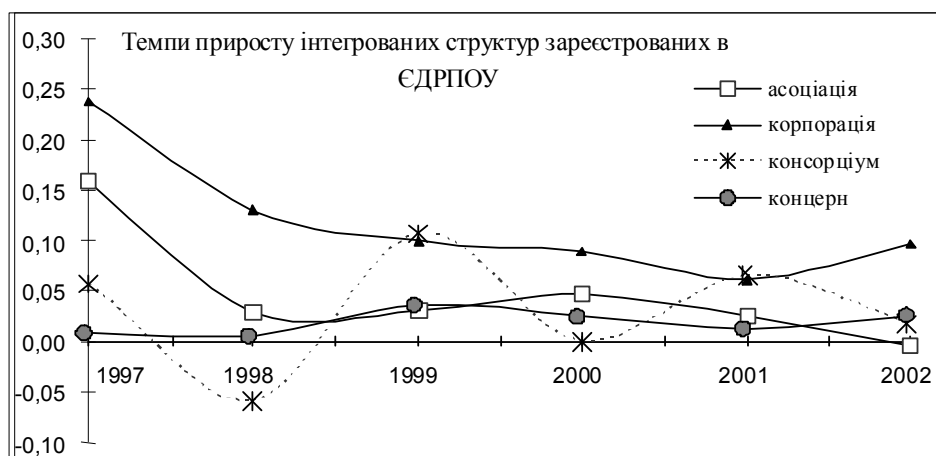


Рис. 2. Тенденції змін кількості інтеграційних форм в Україні за 1997-2002 р

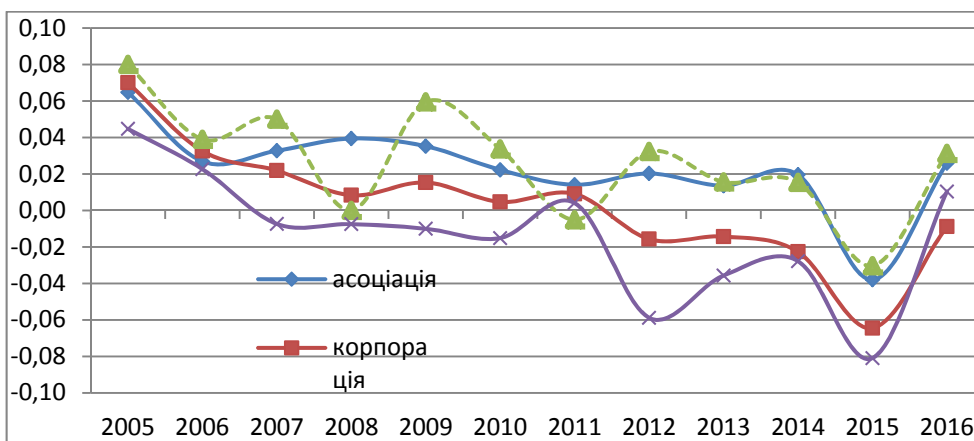


Рис. 3. Тенденції змін кількості інтеграційних форм в Україні за 2005-2016 роки (темпи приросту окремих інтегрованих структур зареєстрованих у ЄДРПОУ)

Графіки на рис. 2 та рис. 3 [7, с. 44-47; 8, с. 80-85; 9, с. 245-249] відображають зміни в кількості типових об'єднань поширених в Україні, але зниження приросту цих форм та зростання інших організаційно-правових форм інтеграції на початок 21ст., зокрема холдингів, дозволяє зробити наступні висновки:

- зростання приросту кількості асоціацій та концернів в Україні супроводжується скороченням кількості консорціумів (для цих форм об'єднання вплив поточних явищ в економіці країни є оберненим);
- зростання кількості зареєстрованих в Україні корпорацій стало, з 2002 року ще очікується незначне зростання темпів їх приросту;
- є тенденція до зниження приросту цих форм та зростання інших організаційно-правових форм інтеграції, зокрема холдингів.

Поєднання різноманітних підсистем є важливим завданням для організаційного проектування виконання якого можливе за умови поєднання самодостатніх

підприємств з рівнозначними системами стратегічного управління та власною організаційною культурою. Проаналізуємо інтереси підприємства-інтегратора та інтегрованого підприємства на прикладі Nestle найбільшої у світі групи компаній харчової галузі, прибуток якої у 2003 році зріс на 15 млрд. (5,9%), що складає 12,6% від загальної всього капіталу. Після інтеграції з Nestle у "Світоч" збільшилась реалізація продукції на 21,8% порівняно з першим півріччям 2002 року чому сприяли вливання \$41 млн., досвід західного партнера розгалужена мережа дистрибуції, дешевша сировина, новітні технології, передові методи управління, змогли відновити втрачені іноземні ринки. На користь приєднання саме до групи Nestle є й те, що весь одержаний за 1998-2001 рр. прибуток було реінвестовано. Розглянемо питання інтеграції в цю групу українського ВАТ "Волиньхолдинг". Перед останнім стояв вибір – частково залучати інвестиції чи продати бізнес, а група "Nestle" з іншого боку задалась метою отримати торгову марку "Торчин продукт" та самодостатнє підприємство. Компанія зазвичай інтегрує придбані підприємства, дозволяючи їхньому керівництву продовжувати управляти бізнесом, а не запрошує нову команду топ-менеджерів. Вона придбала підприємство з метою отримати ТМ "Торчин продукт" та додаткову збутову мережу. Чим керувалось ВАТ "Волиньхолдинг" при виборі між залученням часткових інвестицій, необхідних для розвитку виробництва, та повним продажем бізнесу загальною тенденцією? Ринок білих соусів, кетчупів динамічно розвивається в Україні, а компанія ВАТ "Волиньхолдинг" входить до трійки лідерів - це підприємство з грамотно побудованим процесом управління виробництвом і процесом продажу готової продукції. Фахівці стверджують, що після об'єднання, радикальних змін ні у структурі управління ні в структурі самої компанії проводити немає необхідності. [5, с.35] Для групи "Nestle" придбання було вигідним, а українське підприємство могло розвиватись і без інтеграції за умов іншої кон'юнктури на ринку фінансових ресурсів. Ситуація в Україні сьогодні стимулює інтереси підприємств щодо всесторонньої інтеграції. І концентрація капіталу не єдиний критерій, за яким оцінюється доцільність інтеграції, це залежить і від розвитку банківської системи, і від умов кредитування, і від рівня стратегічного менеджменту. Простежується тенденція, коли для інтегрованих підприємств вирішальним фактором є не завоювання нових ринків, а стабілізація власних. Факторами є також нові методи управління й управлінські структури в тому числі.

Висновки. Як висновок зазначимо, що в процесі інтеграції як підприємство інтегратор так і інтегроване підприємство зазнають значних змін. Щоб асиміляція була найменш болісною та мала більше переваг ніж недоліків *слід попередньо спроектувати необхідні системні перетворення, підготувати підприємство до наступних нововведень.* Це стосується як технологічного процесу так і управлінської структури підприємства, яка повинна адаптуватись до нових вимог.

В цілому, інтеграція веде передусім до наступних змін: співвідношення рівнів управління до ієрархічного ланцюга, перерозподілу спеціалізації та кооперації всередині підприємства, порушується професійно-кваліфікаційна рівновага на підприємстві, зміщується центр організаційної культури, порушуються комунікаційні напрямки. Таким чином, *щоб процес інтеграції був ефективним, слід попередньо вжити заходів* щодо: вдосконалення системи зовнішніх комунікацій (маркетинг, зв'язки з громадськістю), зниження рівнів ієрархії, делегування повноважень та відповідальності, надання економічних прав підрозділам, розвитку горизонтальних структур (напр. робочі групи), вдосконалення внутрішніх комунікацій. В межах великої організації потрібно передбачити також систему протидії в сфері влади,

повноважень, компетенції та відповідальності. Тому *слід приділити увагу* проблемі ефективності впровадження інтеграції, а саме якісним характеристикам *процесу проектування інтегрованих структур управління*.

Повноваження з проектування структур управління інтегрованих елементів підприємства можуть як здійснюватись ним, так і делегуватись на рівень інтегрованої підсистеми. Рівень децентралізації прийняття рішень визначається типом інтеграції. Але, навіть за умов жорсткої інтеграції можливою є значна самостійність інтегрованих частин підприємства чи об'єднання підприємств – стратегічних господарюючих центрів. Коли після вибору типу інтеграції, що відповідає ситуації в якій знаходиться підприємство розпочинається процес створення відповідної оргструктури, пріоритетними є мережеві форми адаптивних та стратегічних структур управління. Бюрократичні ж форми містять багато формалізації взаємини, що ускладнює процес інтеграційної асиміляції в новій структурі. За дотримання всіх вимог перетворення бюрократичної структури у нову міг би дати швидший ефект, але це вимагає високого рівня підготовки менеджерів підприємства-інтегратора та інтегрованого підприємства. Слід зауважити, що управлінська структура залежить від етапу проведення та форми інтеграції. Рівень децентралізації за вільної (м'якої) інтеграції чи дезінтеграції, а також на кінцевих етапах інтеграційного процесу буде вищим. Жорстка інтеграція як і перші два етапи інтеграційного процесу супроводжуються зростанням рівня централізації.

Отже, *ефективність інтеграційних процесів* буде залежати: по-перше, від якісного вибору головної причини та відповідного типу інтеграції; по-друге, від ступеня доцільності напрямку інтеграційного розвитку; по-третє, від вдалого вибору і сумісності суб'єктів та об'єктів інтеграції; по-четверте від повноти асиміляції інтегрованих елементів, а отже, від якості проведення організаційних змін. Право прийняття відповідних рішень належить лише власникам, тому інтеграція – це перш за все питання власності. Проте, для багатьох підприємств України це також питання виживання.

Песпективи подальших досліджень. Дане дослідження розкрило питання проектування інтеграційних структур управління в частині його зовнішнього прояву. Адаптація структур управління в процесі організаційного розвитку до змін здійснюється також шляхом диференціації та децентралізації. Важливо подовжити аналіз динаміки розвитку організаційних форм суб'єктів господарювання України за умови значного зростання відкритості її економіки. Важливо продовжити дослідження якісних характеристик організаційних змін, що відбуваються з підприємствами України та сконцентрувати увагу на використанні як зарубіжного досвіду в сфері управління так і напрацьованих в сучасних умовах власних методик проектування ефективної організаційної структури управління успішною компанією. Детальніший розгляд окремих організаційно-правових форм інтеграції та децентралізації в частині особливостей розподілу владних повноважень та особливостей ведення господарської діяльності у поєднанні з подальшим аналізом економічно-соціального стану України дозволить розробляти сценарії організаційного розвитку як представникам українського бізнесу так і іноземним інвесторам. Розвиток даного дослідження може сприяти підвищенню якості капіталовкладень в економіку України.

-
1. Кравчук В. Шведський багатокутник ІКЕА. // Галицькі контракти. - №40, 2003. – С. 54-55;

2. Лук'янчук С. Google – бренд року, на рекламу якого не витрачено аніцента. // Галицькі контракти. – №10, 2003. – С. 40-41;
3. Маскалевич І. Корпоративно-будівельний роман // Дзеркало тижня. - №38 (463), 2003р. –С. 8;
4. Немцов В. Д., Довгань Л.Є., Сініюк Г.Ф. Менеджмент організацій: Навч. посібник. – К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2000. – 392 с.
5. Писаренко О. Nestle приправила бізнес. // Галицькі контракти. - №47, 2003. - С. 34-35;
6. Стан світу 2002 / К. Флавін та ін., пер. з англ.: ВГО "Україна. Порядок денний на ХХІ століття" та Інститут сталого-розвитку. – К.: Інтелсфера, 2002. - 289 с.
7. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К., Державна служба статистики України, 2003 р. – С. 44-47;
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державна служба статистики України – К., «Август Трейд», 2012. – 559 с.
9. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К., Державна служба статистики України, 2016 р. – С. 245-249;
10. Тренев Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление. - Москва: "Издательство ПРИОР", 2000. – С. 176
11. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. - 384 с.

PARTICULARITIES OF DESIGNING THE INTEGRATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT

Olga Yevtushok

*Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, Lviv, UA-79008, Ukraine,
Email: olja_y@ukr.net*

The article analyzes the adaptation of management structures in the process of organizational development to changes through integration. The types of integration of business entities are determined. The model of design of integrated structures in Ukraine is developed. The main focus is on the need to analyze the integrative and post-integration situations at the parent enterprise and its elements. The central idea is to help companies find the most effective investors or owners, and to choose the optimal form of integration for the newly created management system. In conclusion, the author writes about the peculiarities of achieving a greater integration effect for all participants in the process.

Key words: integration, types of integration, organizational structures, absorption, association, investment, powers, organizational legal form, joint ventures, transnational companies, organizational development.

УДК 338.439(477)

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Олександр Кундицький

Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті обґрунтовано поняття «корпоративного управління», визначено його роль і значення у сучасній економічній системі. Охарактеризовано основні функції корпоративного управління та виокремлено ключові. Наведено системи корпоративного управління та здійснено їхню детальну характеристику.

Ключові слова: корпоративне управління, система корпоративного управління, зарубіжний досвід, ефективність корпоративного управління.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні набув розвитку новий тип управління, який домінує в розвинених країнах вже багато років, а саме – корпоративне управління. Корпоративна організація власності та функціонування переважної більшості великих і середніх промислових підприємств у вигляді відкритих та закритих акціонерних товариств виступає головним чинником формування цього типу управління. У сучасних умовах господарювання невід’ємною складовою політики економічного зростання та стабілізації має стати не відкладне реформування та вдосконалення системи корпоративного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній економічній літературі широко висвітлюються проблеми корпоративного управління, розглядаються його моделі і методи, узагальнюється вітчизняний і зарубіжний досвід становлення й розвитку корпоративних відносин, розроблено загальні теоретичні основи формування механізму управління корпораціями. Результати фундаментальних досліджень проблем розвитку корпоративних відносин відображено в працях вітчизняних учених-економістів, зокрема С. Румянцева, Г. Астапової, О. Амоші, М. Прокопенка, Є. Івановата, Є. Свтушевського ін.

Разом з тим подальшого дослідження потребують сутність стратегії корпоративного управління, умови її формування в Україні та методи оцінювання економічної ефективності. Зокрема важливим завданням є розробка науково-методичних положень, що визначають організацію корпоративного управління, рекомендацій щодо вибору системи корпоративного управління, а також рекомендацій щодо зацікавленості працівників-власників у результатах діяльності корпорацій.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є визначення поняття «корпоративне управління», характеристика його роль і значення у сучасній економічній системі.

Виклад основного матеріалу. Аналіз праць присвячених корпоративному управлінню дозволяє констатувати, що в більшості випадків воно розглядається

яксистема відносин, яка визначає правила та процедури прийняття рішень щодо діяльності господарського товариства та здійснення контролю, а також розподіл прав і обов'язків між органами товариства та його учасниками стосовно управління ним, або як – це захисний механізм, що охоплює багато аспектів, які стосуються концепцій, теорій і практики рад директорів. Це галузь, що концентрується на взаєминах між радою директорів, акціонерами, вищим менеджментом, регуляторами, аудиторамі й іншими стейк-холдерами [4, с.187]. Аналізуючи дані визначення не можна не погодитися з думкою, що корпоративне управління є одним з ключових елементів і передумовою успішної діяльності товариства, підвищення довіри інвесторів. Щодо системи корпоративного управління – це організаційна модель, за допомогою якої компанія представляє і захищає інтереси своїх інвесторів [3, с. 95].

Наявність ефективної системи корпоративного управління збільшує вартість капіталу, компанії заохочуються до більш ефективного використання ресурсів, що створює базу для зростання.

Важливість корпоративного управління для товариств полягає у його внеску до підвищення їх конкурентоспроможності та економічної ефективності завдяки забезпеченню:

- належної уваги до інтересів акціонерів;
- рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин;
- фінансової прозорості;
- запровадження правил ефективного менеджменту та належного контролю.

Важливість корпоративного управління напряму пов'язана з виконанням ним ряду класичних функцій управління [5, с. 63], таких як:

- Планування, яке виступає в якості стадії процесу управління, в рамках якої визначаються цілі діяльності, необхідне фінансування, а також методи, які є найбільш ефективні за даних умов. Зазвичай виділяють стратегічне, середньострокове і короткострокове планування. Крім того, допоміжною функцією планування є прогнозування.

- Організація. У даному випадку, основним завданням даної функції є формування структури підприємства, а також забезпечення всім необхідним для його нормальної роботи – персоналом, матеріалами, обладнанням, будівлями, грошовими коштами та ін. Компанії, що зіштовхуються з необхідністю перебудови структури, або реінжинірингу бізнесу зазвичай вирішують такі завдання: адаптація до ринку, делегування повноважень, збільшення гнучкості управління, впровадження нових технологій управління і т.д.

- Оперативне управління. Метою є забезпечення функціонування керованих процесів в рамках параметрів, заданих планом, програмою регламентом. Оперативне управління включає в якості допоміжної функції контроль, який полягає в кількісній та якісній оцінці результатів роботи організації. Головні інструменти реалізації цієї функції – спостереження, перевірка всіх сторін діяльності, облік і аналіз. У загальній системі управління контроль виступає як елемент зворотного зв'язку. За його даними здійснюється коректування раніше прийнятих рішень, планів, норм і нормативів, а також виробляються необхідні оперативні заходи.

- Робота з кадрами та мотивація. Дана функція має на меті активізувати людей, що працюють на підприємстві, спонукати їх працювати більш ефективно з метою виконання поставлених цілей. Використовується економічне та матеріальне стимулювання, причому на думку А. Маслоу останнє є більш ефективним. Менеджмент повинен створювати умови для підвищення результативності праці,

зростання кваліфікації співробітників, підвищення відповідальності, прояву ініціативи і здійснення самоконтролю.

- Координація або інформаційна взаємодія є центральною функцією процесу управління, що забезпечує його злагодженість, безперебійність і безперервність. Метою координації є досягнення узгодженості в роботі всіх ланок підприємства за допомогою налагодження раціональних зв'язків (комунікацій або інформаційних потоків) між ними.

На думку багатьох дослідників планування і контроль є ключовими інструментами управління компанією (рис. 1.1) [6, с.421].

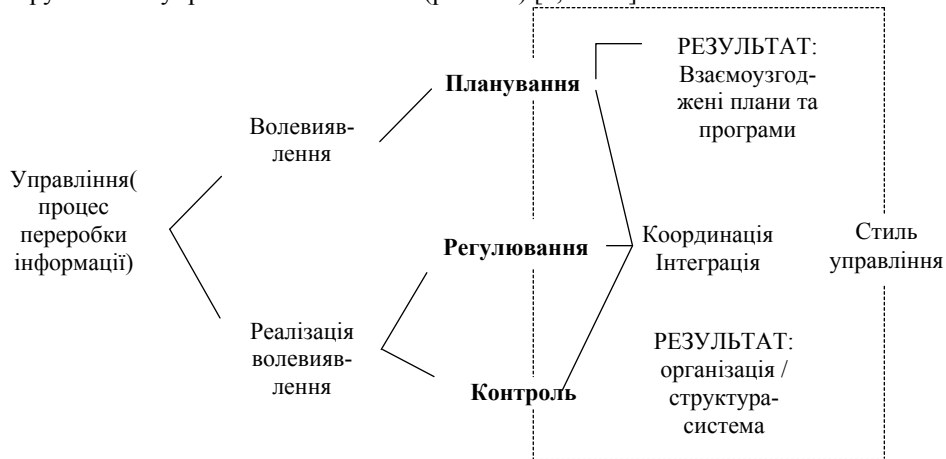


Рис. 1.1. Ключові функції управління компанією [6, с.421]

Відомі чотири системи оперативного планування матеріальних потоків. Дві з них виникли в США, а дві – в Японії. Система MRP (Manufacturing Resource Planning), яка раніше називалася системою планування потреби в матеріальних ресурсах, а пізніше трансформувалася (в рамках концепції єдиної системи управління виробництвом на базі ЕОМ) в систему планування виробничих ресурсів ERP (Enterprise Resource Planning). Друга система MAP (Material Availability Planning) виникла також у США в якості альтернативи MRP і являє собою систему планування реального забезпечення матеріальними ресурсами. Третя і четверта системи виникли в Японії і називаються к (kanban) і (just-in-time) [2, с.564].

Основні переваги, які дає впровадження системи MRP (ERP) – це зниження витрат виробництва, скорочення термінів виготовлення продукції і їх дотримання, а також всеосяжний контроль за фінансовими та іншими матеріальними потоками. Неодмінною умовою функціонування системи MRP є точність вихідних даних (щодо номенклатури точність повинна бути не гірше 98%, по запасам і незавершеного виробництва – не нижче 95%). Тому на багатьох підприємствах її впровадженню передує реорганізація інформаційних систем. В цілому налагодження роботи підприємства за цією системою займає від двох до чотирьох років. Дуже велике значення має при цьому підготовка персоналу. На ринку пропонуються сотні пакетів програм для цілей впровадження MRP II, ERP.

Основою системи MRP становить прогнозований попит, на підставі якого складаються виробничі плани, і визначається кількість вироблених виробів. У ряді випадків система MRP, однак, недостатньо гнучка, оскільки заснована на виробничих

планах з горизонтом планування не менше 3-х місяців, і ефективність системи падає. Ці недоліки багато в чому долаються в системі планування реального забезпечення матеріальними ресурсами MAP. У відповідності з цією системою оперативне планування здійснюється на базі дискретного потоку даних щодо фактично надходять замовлень на поставку продукції. У цих умовах процес визначення розмірів партій і продуктової структури набуває динамічний характер і визначається величиною витрат і термінів поставок матеріальних ресурсів, що надходять із зовнішніх джерел. Критерієм для визначення розмірів партій є критичний рівень вкладень в матеріальні ресурси.

На відміну від американських, японські системи припускають набагато менший розмір партій ресурсів та орієнтацію на останню стадію виробництва, яка визначає потреби попередніх. Система «just-in-time» являє собою систему планування матеріально-технічного постачання, що передбачає повну синхронізацію з виробничим процесом. В рамках цієї системи:

- сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби подаються невеликими партіями безпосередньо в потрібні точки виробничого процесу, минаючи складські приміщення;

- готова продукція також відвантажується споживачам безпосередньо в міру завершення виробництва.

Основоположними умовами успішного впровадження системи «just-in-time» є масове залучення персоналу, наявність впровадженої системи канбан, скорочення числа фірм-постачальників і встановлення з ними довгострокових партнерських відносин.

У практиці управління корпорацією виникає проблема оцінки, розробки і вибору системи управління. Сьогодні в Україні все більше великих компаній приходять до необхідності постановки систем корпоративного управління з використанням досвіду зарубіжних фірм з урахуванням вітчизняної специфіки.

При аналізі існуючої на підприємстві системи управління з метою вироблення рішення про необхідність її вдосконалення або заміни часто виникає необхідність виділити і порівняти між собою ряд параметрів, які є для підприємства базовими. В зарубіжній літературі [7] наводиться ряд базових параметрів корпорації: інтереси акціонерів, інтереси вищого керівництва, структура організації і внутрішня підпорядкованість, ефективність діяльності, планування і контроль діяльності.

Залежно від специфіки компанії, її бізнесу, регіонів діяльності, розміру і цілого ряду інших факторів необхідно приймати рішення про вибір адекватної структури і системи управління, постановці належної системи управлінського обліку, виборі та впровадженні інформаційної системи управління. Загальноприйнятим поданням про сучасну систему управління компанією є те, як вона здатна отримувати інформацію і приймати рішення. Вважається, що основною функцією системи управління є підготовка і прийняття рішень. Причому з розвитком інформаційних технологій, методів автоматизованого контролю бізнесу саме прийняття рішень стає пріоритетною функцією управління. Щодня компаніям доводиться приймати величезну кількість рішень від узгодження умов конкретних контрактів, цін, відвантаження продукції до стратегічних рішень, пов'язаних з інвестиціями, зміною структури управління або участю компанії в масштабних проектах і програмах. Сукупність управлінських рішень, що приймаються вищим керівництвом, часто визначають як політику підприємства. До політичних належать насамперед рішення, пов'язані з

генеральними цілями підприємства, які виражають філософію підприємства, тобто загальні або погоджені ціннісні уявлення вищого керівництва.

Прийняття подібних рішень в великих компаніях є завданням Ради директорів і Правління, зі складною системою делегування повноважень в залежності від важності прийнятих рішень, типу проекту і вартості контракту. Наприклад, структура прийняття рішень в великій нафтогазовій компанії, організованої за принципом холдингу, має наступний приблизний вигляд (табл. 1).

Щодо ефективності корпоративного управління то вона визначається як результат поєднання чотирьох факторів, які застосовують відповідно до національної або регіональної специфіки: особливості національного законодавства, тип власності, органи управління, суспільний тиск. Вивчаючи їх, можна досягнути глибшого розуміння національного регуляційного середовища, з яким взаємодіють корпорації.

Таблиця 1

Структура прийняття рішень нафтогазової компанії

Назва органу управління	Тип прийнятих рішень	Рівень компетенції
Рада Директорів холдингу	Затвердження фінансових звітів холдингу, усіх ключових компаній і програм. Стратегічні рішення для усіх компаній, створення нових компаній і напрямів бізнесу, проникнення на нові ринки і в нові регіони, визначення методів управління холдингом	Будь-які рішення по компаніях холдингу
Правління холдингу	Затверджує усі рішення по поточному бізнесу і бізнес планам майбутніх періодів по усіх компанія, регіонам і програм	Готує звітний фінансовий звіт для затвердження Радою директорів
Головний менеджер	Приймає усі рішення, пов'язані з бізнесом за конкретною програмою або регіоном. Контролює роботу менеджера проекту	Погоджує з Правлінням холдингу основні параметри програм і угоди, сума яких перевищує Х доларів
Менеджер проекту	Виконання конкретних рішень за проектом, вироблення і підготовка рішень для ухвалення рішення головним менеджером. Підготовка усіх контрактів за проектом, планування часу і ресурсів, координація з керівництвом (Правлінням) дочірніх компаній	Погоджує з Правлінням холдингу основні параметри програм і угод
Рада директорів дочірньої компанії	Затверджує усі звіти компанії, включаючи фінансові, визначає структуру і методи управління компанією. Визначає стратегічних партнерів і задає основні параметри бізнесу компанії на поточний період	Звітує перед правлінням і Радою директорів холдингу. Стратегічні програми представляє головному менеджеру регіону і виносить на затвердження Правління холдингу
Правління дочірньої компанії	Визначає методи реалізації завдань, поставлених Радою директорів компанії і Правлінням холдингу. Затверджує усі проекти і контракти, що реалізуються компанією. Готує пропозиції для Ради директорів	Розпоряджається активами компанії в межах, визначених Статутом. Рішення, що перевищують встановлений ліміт узгоджуються з головним менеджером і Правлінням холдингу
Менеджер контракту	Забезпечує виконання конкретних рішень за контрактом. Погоджує ціни, специфікації, умови відвантаження, готує пропозиції для прийняття Правлінням компанії	Визначається Положенням про менеджера проекту(контракту), зазвичай у формі

Виділено три основні групи показників, які є необхідними та достатніми при оцінці ефективності корпоративного управління[1, с. 212]:

1. Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління.

2. Показники, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії.

3. Показники, що відображають ризики корпоративного управління.

Висновки. Вдосконалення корпоративного управління є одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Без ефективної системи корпоративного управління неможливо забезпечити подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу, підвищити ефективність акціонерних товариств. Також проблематика вдосконалення корпоративного управління як системи відносин між акціонерами, державою, органами управління, іншими зацікавленими особами, громадськістю є однією з актуальних у світовій економічній теорії та практиці. Якісна система корпоративного управління виступає умовою ефективної роботи акціонерних товариств, відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств.

1. Веретіна І. Ю. Оптимізація методики аналітичної оцінки ефективності корпоративного управління / І. Ю. Веретіна, О. В. Виноградова // Економічний аналіз. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2007. – С. 210-215.
2. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала в XXI веке: в 4-х т. / В. В. Гончаров. – 6-е изд., доп. – М.: МНИИПУ, 2006. – 848 с.
3. Довгань Л. С. Корпоративне управління : навч. посіб. / Л. С. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.
4. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління: підручник / І. А. Ігнат'єва. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.
5. Уткин Э. А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. – М.: Акалис, 1996. – 516 с.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан, пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
7. Williams T. M. Managing and Modeling Complex Projects / T. M. Williams. – Kluwer Academic Publishers, 1997. – 554 p.

THEORETICAL ANALYSIS OF EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE SYSTEMS

Oleksandr Kundytskyj

Ivan Franko National University of Lviv

The article substantiates the concept of «corporate governance», defines its role and significance in the modern economic system. The main functions of corporate governance are described and the key features are distinguished. The corporate governance systems are presented and their detailed description is given.

Keywords: corporate governance, corporate governance system, foreign experience, corporate governance efficiency.

УДК 330.32

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Тетяна Лукашенко

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: tatiana.lukashenko@gmail.com*

Досліджуються сутність сучасного інноваційного розвитку, наслідки та загрози, обумовлені 4-ою індустріальною революцією та шляхи протидії їх реалізації, механізми управління знаннями в контексті інноваційного розвитку, побудова адекватних сучасним потребам інтеграційних форм міжнародної науково-технічної співпраці, зокрема кластерно-мережових транскордонних інноваційних утворень, забезпечення науково-технічних переваг за умов військової російської агресії.

Ключові слова: інновація, криптографія, кіберзлочинність, кластеризація, гібридна загроза.

Вступ. Основною тенденцією сучасного світового економічного розвитку є системна нова індустріалізація, яка передбачає створення високотехнологічних та інтелектуальних виробництв на основі запровадження технологій четвертої промислової революції. Питання переходу до економіки інноваційного типу є особливо актуальними для України, яка нині суттєво відстає за інноваційно-технічними параметрами власного виробництва від передових країн світу. Актуальність теми обумовлюється потребою забезпечити поступальний розвиток країни на основі запровадження технологій четвертої промислової революції та з врахуванням факторів, які супроводжують їх поширення у вітчизняній практиці.

Постановка завдання. 4-а промислова революція запроваджує спосіб виробництва, який базується на можливостях робототехніки, штучного інтелекту, нанотехнологій, 3-D друку тощо і передбачає підвищення інтелектуального рівня виробництва та вдосконалення організаційних моделей розвитку. Одночасно сучасний науковий розвиток провокує кіберзагрози для економічної та суспільної безпеки, погіршує екологію, формує передумови для безробіття з усіма негативними наслідками, тощо. В умовах сучасних наукових перетворень світ стає більш вразливим і в плані воєнної безпеки, підтвердженням чого є часті теракти та тривалі військові конфлікти.

Безспірно, сучасна наука відкриває небачені можливості для суспільного прогресу, забезпечує швидкі та масштабні результати від реалізації інноваційних проєктів, а тому є об'єктом підвищеної уваги дослідників - економістів. На тлі широкого дослідження економіки наукового та технічного розвитку особливе місце посідає системне оцінювання інноваційного розвитку в умовах сучасних технічних перетворень з врахуванням як теоретичних, так і практичних сторін цього процесу.

Проблеми інноваційного розвитку української економіки в умовах, коли приходится нарощувати військовий потенціал і одночасно долати науково-технічну відсталість, розглядалися рядом українських вчених, зокрема, Горбуліним В., Задорожним Г., Леоненко П.М., Рябошлик Р., Якушевим В., які дослідили окремі аспекти даної проблеми. Слід констатувати, що перспективна модель інноваційного розвитку України з врахуванням нинішнього стану її економіки та розвитку технологій четвертої промислової революції перебуває в стадії розробки, в це вимагає подальших досліджень в цьому плані.

Метою написання статті є оцінка тенденцій, умов та особливостей науково-технічного розвитку, основних напрямків та механізмів, що уможливають інноваційний поступ української економіки, зважаючи на складність соціально-економічного становища країни та російську агресію.

Результати. В сучасних умовах рівень інноваційності національного господарства виступає вирішальним фактором конкурентоспроможного економічного розвитку країни. Впровадження останніх досягнень науки та техніки суттєво змінили роль інновацій в суспільному розвитку, забезпечили пріоритетність інноваційного підприємництва в стратегічній перспективі.

Як результат наукових дискусій, визначені основні сутнісні поняття властиві інноваційному підприємству. Пропонується вважати, що інноваційне підприємство – це економічна діяльність щодо створення й управління інноваційним підприємством із метою розроблення, впровадження та комерційного використання різних інновацій, пов'язана з певним ризиком і спрямована на отримання інноваційного прибутку в умовах певного інституційного середовища; інноваційний прибуток – винагорода, отримувана підприємцями тимчасово (до масового поширення інновацій), але така, що постійно існує в ринковій конкурентній економіці [4, с.101].

Наука, як продукування і теоретична систематизація об'єктивних знань про дійсність, в процесі розвитку трансформується в продуктивну силу суспільства. Вона включає в себе як діяльність щодо одержання нового знання, так і результат цієї діяльності, тобто суму одержаних на даний час наукових знань.

Знання – це результат пізнання дійсності. Суть наукових знань полягає в розумінні дійсності в її минулому, нинішньому і майбутньому. Це – особливий ресурс, який не має фізичної форми. Його головною ознакою є неподільність. Іншими словами, знання існують лише як ціла величина.

За визначенням Давоського форуму світ вступив у період Четвертої індустріальної революції. Третя індустріальна революція забезпечила базу для Четвертої у вигляді електроніки, комп'ютеризації, зв'язку, автоматизації, робототехніки, нових матеріалів, логістики, якості, безпеки, менеджменту. На відміну від третьої – Четверта революція – це насамперед відміна вже існуючого «Інтернету людей», це коли до Інтернету підключаються машини, деталі та інші фізичні об'єкти, які «встановлюють між собою зв'язок» і автономно виконують технологічні процеси. Це також величезні бази даних (мільярди датчиків) і їх обробка, кібербезпека, інтеграція горизонтальних та вертикальних систем.

Тенденції, які ми спостерігаємо під час третьої та четвертої промислових революцій, вказують на те, що найбільш передові з розвинених країн поступово рухаються до нової економіки. У ній на першорядні ролі вийдуть якісні економічні показники. Матиме велике значення те, що саме випускає національна

промисловість. Усвідомлюючи це, доцільною є орієнтація розвитку економіки не стільки на кількісні показники, як передусім на якісну трансформацію.

Після забезпечення мінімальних людських умов для принципової можливості швидких технологічних змін, ці зміни повинні відбуватися у вигляді двох логічно пов'язаних революцій. Це і досягнення світового технологічного рівня, і максимально ефективного його використання. У останньому якраз і полягає головна ознака Четвертої революції, яка за допомогою мільярдів датчиків та приводів покликана забезпечити оптимальні рішення і дії у всіх аспектах і на всіх рівнях суспільства.

Наслідком четвертої індустріальної революції є не лише надзвичайна продуктивність виробництва, а й суттєве зменшення робочих місць. Це безумовно провокуватиме загострення соціальної нестабільності, тим паче в країнах, які втягнуті у воєнні конфлікти (Ізраїль, Україна, Сірія і ін.), що вимагатиме адекватних стратегічних управлінських рішень на мікро- та макрорівні.

Четверта промислова революція охопила всі країни. Не стала винятком і Україна. Український інтелектуальний капітал накопичений в сучасних транснаціональних розробках програмного забезпечення, продукції ряду підприємств, яка знайшла визнання на світових ринках.

Проте кадри вітчизняної науки, які потрібні і для здійснення власних, і для освоєння іноземних проривів щодо Четвертої індустріальної революції, є суттєво послабленими: старіння наукового складу, недостатній притік молоді, відплив мізків за кордон, у певній мірі удаване зростання науковців вищого ступеня котрі недостатньо вплинули на реальний прогрес.

В структурі імпорту до України досить висока питома вага високотехнологічних продуктів із високою часткою доданої вартості. Економіка України майже не виробляє сучасного обладнання, яке вітчизняні підприємства змушені купувати переважно за кордоном, не випускає вона й сучасних гаджетів, якими хочуть користуватися багато українців. Це створює додаткове навантаження на платіжний баланс, хронічне від'ємне сальдо якого періодично призводить до девальвації національної валюти.

Орієнтовану на виробництво та експорт сировини економіку зазвичай переслідує так званий парадокс зниження продуктивності. Що більша кількість людей зайнята у виробництві сировини та продукції з низькою часткою доданої вартості, то швидше знижується продуктивність у цих сферах. Падіння продуктивності, у свою чергу, веде до погіршення кількісних результатів виробництва та зниження реального рівня зарплат людей, зайнятих у таких виробництвах. У цьому й полягає парадокс – адже в несировинних секторах економіки додаткове насичення ринку трудовими ресурсами веде до зростання конкуренції, а отже, і до підвищення ефективності виробництва. До того сировинна економіка характеризується великою часткою некваліфікованої праці, отже, в ній не складаються передумови зростання зарплат. Стагнація зарплат, які перебувають і без того на низькому рівні, не дає можливості для зростання економіки за рахунок внутрішнього споживання. А це провокує застій у інноваційному розвитку підприємств, що покликані переробляти сировину і прирікає їх на банкрутство.

Крім того, слід врахувати, що подальше підвищення ролі науки та освіти відіграло ключову роль в третій, і особливо, в четвертій промисловій революції, яка вже давно минула фазу зародження та своєю хвилею готова захлеснути попередницю. Однією з характеристик нових індустріальних укладів стало

усвідомлене зниження споживання сировини, зменшення попиту на неї, яке веде до падіння цін. Це ще один несприятливий чинник, який протидіє розвитку економіки сировинного типу.

В інноваційній діяльності українських підприємств, яка ускладнюється гібридною війною з Росією, спостерігається низка негативних тенденцій, яка характеризується нестабільністю, обмеженим фінансуванням, яке переважно базується на використанні внутрішніх джерел, складністю отримання ліцензій, патентів, присвоєння авторських прав, тощо. Подолання причин такого стану вимагає впровадження на макро- та мікрорівні організаційно-економічних механізмів, здатних активізувати інноваційний поступ підприємництва в XXI вік.

Основою формування національної стратегії забезпечення високого або принаймні достатнього рівня конкурентоспроможності національної економіки повинні стати такі пріоритети: інноваційний розвиток, можливість оновлення технологій і закупівля високих технологій на державному рівні, вдосконалення ринкової інфраструктури та поліпшення інвестиційного клімату, залучення підприємництва до інноваційної активності.

У розвинених країнах від 60-90% відсотків приросту ВВП продукується шляхом використання нововведень, в Україні лишень 0,7%. За рівнем технологічності українська промисловість на третину позаду від показників ЄС, за часткою хай-тек-продукції в експорті **відстає** у чотири-вісім разів, за енергоефективністю — у десятеро[2]. Для неї активізація інноваційних процесів є єдиною можливістю в перспективі стати конкурентоспроможною на світовому ринку.

Вектор пізнання цілісності нової науки четвертої наукової революції визначається через глобалістику, як інтегральну науку у сучасному світі.

Шостий технологічний уклад (НБІК - конвергенція) створює реальні умови для заміни людини кіборгом. Сьомий технологічний уклад повинен розглядатись як сфера свідомо-духовної господарської творчості людини [3].

Розвиток сучасних технологій, нова криптографічна революція – це й нові ідеї для заробітку кіберзлочинців. Адаже нові технології приходять у наше життя набагато стрімкіше, ніж нові системи безпеки. Тому вчені з кібербезпеки наразі пропонують більш відповідально ставитись до використання цих продуктів, особливо коли йдеться про систему безпеки величезних масивів даних, які зберігають наші держоргани (дані податкової служби, служби безпеки, національного банку і ін.), на певний час відмовитися від ведення окремих електронних реєстрів.

Мішенню для кіберзлочинців стають здебільшого люди, які не є ІТ – спеціалістами, проте проявляють інтерес до цієї індустрії. На сьогодні констатуємо злами криптовалютних бірж, беззахисність переважної більшості IoT, а тим паче заумов автоматизації та спрощення обслуговування як комерційних, так і приватних будинків, управління інтелектуальними транспортними системами мегаполісів.

В майбутньому хакери можуть вплинути на нейромережі (штучний інтелект) і навіть на ідеальних помічників – роботів-хірургів, тощо. А наразі, відповідно до останнього звіту «Annual CybersecurityReport», сьогодні лише 10% компаній інвестують у свою кібербезпеку до того, як стають жертвами зловмисників [10].

В даних умовах інноваційний розвиток невіддільний від забезпечення інформаційної безпеки, яка повинна скеровуватися перш за все на попередження кіберзлочинів, а не на усунення їх наслідків. В цьому аспекті важливо прийняти заходи по забезпеченню конфіденційності інформації, збереженню її цілісності та захисту.

Відомо, що інноваційне підприємництво спирається на знання, на компетенції кожного працівника, його освіту, кар'єрні задатки, тощо. В даному випадку йдеться лише про ті знання, які потрібні співробітникам у процесі їхньої трудової взаємодії, їх зберігання, оновлення та відкидання у разі старіння.

Тому, в плані стимулювання реалізації інноваційних проектів перший крок уряду України міг би полягати у переході від збирання заявок про потреби до збирання характеристик ефективності нових технологій, що можуть бути запроваджені. Паралельно з цим необхідно створювати відповідну аналітичну і обчислювальну інфраструктуру здатну «перетравлювати» величезні обсяги зібраної інформації [7, с.3].

Управління знаннями включає використання наявних баз знань на практиці, застосування їх у конкурентному середовищі та здатність впливу на економічні процеси підприємства, аналіз макроекономічного середовища функціонування та зіставлення можливостей підприємства з реально існуючим ринковим попитом на продукцію. Комунікація знань підприємства передбачає взаємодію знань організації з даними та вимогами споживачів і створення нових знань, які дозволять сформувати раніше не існуючі конкурентні переваги задля задоволення нових вимог споживачів.

Модель управління знаннями повинна бути спрямована на створення нової вартості, реалізованої в продуктах, людях та процесах за допомогою раціонального формування і використання знань на підприємстві. Основною перевагою реалізації такої моделі на практиці є збільшення ефективності використання всіх наявних ресурсів підприємства, впровадження інновацій, зниження втрат від не використаних інтелектуальних активів тощо.

Все це сприяє створенню умов для отримання наступних переваг підприємства над конкурентами: економія ресурсів (матеріальних і фінансових) за рахунок повторного використання знайдених раніше ефективних рішень; використання інтелектуальних активів партнерів, здійснюючи спільні розробки та впроваджуючи спільні інноваційні рішення; швидке реагування на вимоги споживачів за допомогою ефективних інноваційних рішень на основі знань; прискорене впровадження інновацій в продукцію підприємства для постачання її на ринок.

Основна мета управління інноваційними проектами розвитку полягає у підвищенні ефективності їх функціонування як єдиної системи шляхом координації всіх аспектів використання проектів розвитку в рамках інноваційної діяльності та балансування інтересів споживачів і власників. Застосування інструментарію управління інноваційними проектами розвитку забезпечує підприємствам такі загальні переваги як підвищення організаційної гнучкості, оскільки проекти є більш динамічними і визначеними у часі та ресурсах, ніж поточні операції, делегування управлінської відповідальності, яке відбувається за рахунок використання специфічних організаційних структур, підвищення якості виконання проектів і ін.

В нинішніх умовах інноваційна інтеграція, поширюючись за межі регіонального інтегрування та об'єднуючись із процесами інтернаціоналізації інноваційної діяльності, транснаціоналізації виробництва і міжнародної економічної інтеграції, набуває глобалізаційного виміру. Починає формуватися глобальна інноваційна економіка, що ґрунтується на парадигмі постіндустріального суспільства. Полегшується просування товарів на національні ринки і забезпечується розробка для них специфічних товарних рішень. Маючи в країні свої представництва, інтернаціональні компанії здобувають кращий доступ до найважливіших джерел інформації

та провідних закордонних науково-дослідних центрів - до чого повинна прагнути держава через регулювання національного ринку усіх форм власності.

Сьогодні на зміну індустріальному суспільству приходить інформаційне суспільство. Глобальні трансформації систем масової комунікації є новим чинником міжнародних відносин. За цих умов роль держави у процесах розвитку засобів масової комунікації є регулятивною. Як наслідок, розвиток національних засобів масової комунікації в перспективі буде посилено впливати на економічну політику держави.

Сучасна стрімка цифровізація економіки, загострення конкурентної боротьби, а в Україні ще і воєнне протистояння російському агресору, вимагають знаходити нові інструменти цим та іншим викликам і загрозам. На часі впровадження механізмів, які забезпечують осучаснення знань та формують мотивацію до навчання та розвитку компетентності. Одним із них вважається гіридне підприємництво, як поєднання одночасно праці на власника з кар'єрою у власному бізнесі. До того ж, такому поєднанню могли б посприяти відповідні інститути в сфері підвищення кваліфікації, післядипломної освіти, що могли б частково компенсувати існуючу нестачу абітурієнтів у вузах шляхом організації навчання дорослої аудиторії.

Знаннями на підприємстві слід ефективно управляти. Найвища користь від управління знаннями досягається в таких сферах: планування діяльності підприємства, обслуговування клієнтів, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, співпраця в рамках реалізації проектів підприємства.

На сьогодні, зокрема, відома чотирифазна модель управління знаннями «спіраль знань», запропонована японськими дослідниками (система передачі знань між чотирма фазами – соціалізація, екстерналізація, комбінація, інтернаціоналізація через три рівні соціальної агрегації: індивід, група, контекст) [9, с.76]. Її впровадження в реальну практику вимагає розробки адаптивної до існуючих завдань інноваційного розвитку вітчизняної моделі управління знаннями.

Сучасний інноваційний розвиток України інтегрується в глобалізаційні процеси, а це передбачає, щочимало параметрів і напрямів розвитку задаються ззовні, зі світового співтовариства. Це спонукає ряд країн, зокрема таких як США, Великобританія, Австралія, Канада, дотримуватись ліберальної кластерної стратегії.

Із зростанням значення наднаціонального рівня з різноманітними новими центрами влади і впливу, має місце підвищення ролі нижчих, регіональних рівнів, що актуалізує проблему їх співпраці в науково-технічній сфері. Одним із напрямків такої співпраці є розвиток процесів транскордонної кластеризації, що передбачає формування мережі взаємопов'язаних підприємств, які виходять з однієї країни та мають складові частини і філії в інших країнах.

В Західній Європі значна частина успішних транснаціональних кластерних ініціатив пов'язана з високими технологіями і дифузиею інновацій між країнами, університетами сусідніх країн та бізнесом. Прикладом може служити транскордонний біотехнологічний кластер, який формується з 1996р., об'єднуючи фірми північного заходу Швейцарії (регіон біля Базеля), Південного Бадена (Німеччина) і Ельзаса (Франція). Програма включає в себе більше 300 компаній, в тому числі глобальних лідерів в фармацевтичному секторі та агробізнесі. Також до неї входить 40 наукових організацій, 4 університети та більш ніж 280 дослідницьких груп. Координація здійснюється з допомогою центральної кластерної асоціації, заснованої на базі трьох асоціацій: в Швейцарії, Франції та Німеччині. Цей транскордонний кластер розвивається уже 10 років і, безперечно, входить до числа зрілих промислово-інноваційних кластерних систем, володіючи завершеним комплексом

переваг. Високотехнологічні комплекси функціонують також в суміжних регіонах Бельгії та Нідерландів, Німеччини та Нідерландів [8].

Досвід розвитку промислово-інноваційних кластерів доводить, що це не лише спосіб співіснування на певній території, а й певним чином форма мережевої співпраці, що передбачає обмін інформацією, використання спільних конкурентних переваг (спільних освітніх центрів, IT-платформ, елементів інфраструктури, тощо), отримання синергетичних ефектів

В цьому зв'язку для України, яка межує з рядом країн ЄС, на особливу увагу заслуговують науковомісткі транскордонні кластери, групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які географічно зосереджені у транскордонному регіоні, співпрацюють та конкурують, спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну. Це передбачає впровадження у виробництво інноваційної моделі розвитку економіки кожного регіону країни, забезпечення збалансованості інвестицій з проектами відтворення робочої сили відповідно до кількості місць, що ефективно функціонують, створення умов економічної безпеки держави.

Сьогодні у транскордонному просторі на порядку денному питання інноваційної направленості діяльності всіх кластерних утворень незалежно від виду. Крім новітніх змін та сучасних тенденцій, вони повинні враховувати ситуацію, виходячи з впливу зовнішніх чинників, шукати напрями підвищення своєї конкурентоздатності.

Входження регіонів України у процес транскордонного співробітництва, через кластеризацію, дасть можливість отримати додаткове фінансування зі структурних фондів ЄС на розвиток міжрегіонального співробітництва. Це потребує також внесення відповідних змін у національне законодавство та розробки механізмів регіональної співпраці і з іншими європейськими країнами. Входження до кластера іноземних партнерів сприяє появі інвестицій з боку приватного та державного секторів з-за кордону, крім того іноземні партнери з транскордонного простору можуть здійснювати функцію моніторингу за діяльністю кластера, забезпечуватимуть реалізацію обміну досвідом, зокрема у сфері наукових розробок мілітаристського напрямку, що особливо актуально в умовах російської агресії щодо України.

Транскордонна кластеризація з часом перетворить світову економіку і міжнародне виробництво, забезпечуючи прискорення науково-технічного прогресу у всіх його напрямках – технічний рівень і якість продукції, ефективність виробництва, вдосконалення форм менеджменту підприємства.

Транснаціональні корпорації, які функціонують на транскордонному ґрунті, відіграють ключову роль у світовій економіці, як у виробництві продукції, так і в обміні, а також є важливим каналом трансферу технологічного процесу, фактором, що визначає динаміку експорту, здатність досягнути до ринків постачання, розвитку суспільно-технічної інфраструктури тощо. Транскордонні кластери створюють нове джерело конкурентних переваг, використовуючи фінансову, технологічну, менеджерську та маркетингову складові. Транскордонна кластеризація породжує новий атрибут конкурентних переваг, пов'язаний із привабливістю певної агломерації, регіону чи країни.

Наявність філіалів у багатьох країнах більш надійно гарантує стабільність отримання прибутків, ніж такі важливі чинники, як великий абсолютний розмір компанії, міра диверсифікованості її виробничої програми всередині країни. Вільно маневрувати розмірами виробництва корпорація може лише тоді, коли вона здатна отримувати прибуток навіть при невеликому розмірі виробництва. Широка мережа

виробничих філіалів, розташованих в різних країнах, дозволяє транскордонним кластерам збільшувати виробництво там, де його можна здійснювати з максимальною вигодою, і обмежувати там, де воно збиткове. Фірми, що входять до транскордонного кластеру і потрапили у складне середовище, здатні різко скорочувати збиткове виробництво. При цьому, більш рішучі в порівнянні з національними фірмами дії пояснюються тим, що добитися покриття постійних витрат вони, на відміну від своїх внутрішніх конкурентів, можуть не тільки шляхом збереження збиткового виробництва, а й за рахунок прибутків, що отримують в інших країнах і, в першу чергу, країни-сусіда.

На особливу увагу в транскордонній співпраці заслуговує проблема створення інноваційного транскордонного кластеру, оскільки конкурентоспроможність економіки, що заснована на знаннях, залежить не тільки від технічних досягнень, винаходів, але і від організаційних змін, які сприяють комерціалізації результатів науково-технічних розробок, а також маркетингових інновацій. В даному випадку з'являється можливість включити в систему тісних взаємозв'язків не тільки підприємства, постачальників та клієнтів, але і крупні дослідницькі центри та університети, які є генераторами нових знань, забезпечують високий освітній рівень регіону. Це сприяє посиленню обміну технологіями та розширенню науково-технічного співробітництва, спільному виконанню міжнародних проектів і програм, полегшує доступ до інновацій та фінансових ресурсів.

Стимулюючим фактором інноваційного прогресу України є військова загроза зі сторони російського агресора та локальні воєнні дії в Донецькому регіоні. Але навіть і в цих умовах, інноваційний розвиток повинен бути пріоритетом національної політики. Переконалим прикладом може служити воюючий Ізраїль, який стабільно є лідером за часткою витрат на дослідження і розробки у ВВП (за підсумками 2015р. 4,11%, що забезпечило 2-у позицію у світовому рейтингу) [6].

Глобалізація та інформаційні технології роблять Захід, США, як і інші країни, які географічно віддалені від Росії, так само вразливими, як і країни-сусіди Росії. І якщо б Захід вчасно зробив би належні висновки на початках гібридної війни, то не було б російської агресії у Грузії та в Україні.

Сьогодні світ втрачатиме і вже втрачає від кібератак. Хакерська атака на комп'ютерні мережі (2017р.), до якої причетна Росія, загрози її повторення і поширення таких атак в майбутньому, неготовність, зокрема, країни ефективно їм протистояти, змушують тимчасово дублювати електронний документообіг традиційним паперовим, більше того, на певний час відмовитися від введення окремих електронних реєстрів.

Як відомо, відкриття і винаходи в науці прискорюються в умовах війни (створення нових видів техніки озброєння і ін.). Нинішня гібридна війна входить у нові, непередбачувані фази шляхом стрімких трансформацій і вимагає відповідних наукових досліджень. Гібридна війна стає своєрідним тлом для нової логіки європейської інтеграції. Її контури наразі лише визначаються як євроінтеграції неklasичної або пост класичної [1].

Нова Європа буде більш націоналістичною, менш бюрократичною, більш радикальною, оскільки має себе захистити від агресора – Росії. Забезпечити свій добробут Європа здатна лише за рахунок стабільного миру, мілітаризованого науково-технічного прогресу.

Україна першою вступила і протистоїть гібридній агресії, шукаючи науково-обґрунтованої відповіді на неї. Паралельно із цими науково-обґрунтованими

пошуками йде повна перебудова держави під потреби протидії гібридному конфлікту [5, с.44].

Серед науковців – спеціалістів воєнних конфліктів першим, ключовим критерієм досягнення позитивних результатів визнається здатність швидко й жорстко відповідати на будь-які прояви зовнішньої агресії.

Україна може стати моделлю для європейських країн в плані реалізації ключових стратегічних пріоритетів, що забезпечить захист суспільства від гібридної загрози та від реваншистської Росії. Надіємось, що український проект виявиться успішним і Україна зможе запропонувати Оновленій Європі моделі, які захистять її від російської агресії. Проте ці та інші моделі, як і вся наука в країні, без державної і громадської підтримки загине, а без науки держава не має майбутнього. Адже інтелектуальний ресурс є незрівнянно важливішим за ресурс енергетичний, військовий або фінансовий.

З огляду на військову агресію Росії Україна повинна зробити все можливе, щоб зберегти та наростити інтелектуальний потенціал, який сьогодні в силу ряду економічно-соціальних обставин зменшується як кількісно, так і якісно. Доцільно, щоб інвестиції в знання та науку стали пріоритетом інвестиційної діяльності уже в найближчій перспективі, а праця науковця та дослідника стала престижною як за рівнем доходів, так і за соціальним статусом. Слід побудувати такі механізми стимулювання наукових розробок, які б спричинили інноваційну революцію та вивели країну на передові рубежі за кількістю інновацій та масштабами їх впровадження.

Висновки. Економічний розвиток України є неможливим без інноваційного підприємництва, модернізації економіки та забезпечення конкурентоспроможності продукції. Цьому повинні бути підпорядковані економічні та організаційні механізми, які слід запроваджувати адекватно до особливостей та умов інноваційного та соціально-економічного розвитку та з врахуванням позитивних та негативних обставин, обумовлених четвертою промисловою революцією. На часі розробка та реалізація активної інноваційної політики, націленої на стимулювання наукових розробок, розвиток інноваційного співробітництва, широке впровадження економіки знань.

Доцільним є формування транскордонних інноваційних кластерів, що забезпечить активне включення вітчизняної науки у світовий науково-технічний процес. Вимагається розробка відповідної нормативно-правової бази щодо порядку та механізмів їх формування та функціонування.

Нові технології та масштаби їх впровадження несуть серйозні загрози безпеці у всіх сферах життєдіяльності, перш за все в плані інформаційної захищеності. На сьогодні необхідно об'єднати зусилля держави, суб'єктів господарювання, громадськості з тим, щоб створити єдину систему інформаційного захисту, яка б передбачала освітньо-роз'яснювальну роботу, використання сертифікованого програмного забезпечення та технологій, підвищення якості технологій збору інформації, належне управління інформаційним захистом, складовими якого є моделювання можливих інформаційних загроз, контроль за інформаційною безпекою та відповідальність за порушення у інформаційній сфері.

Інноваційний розвиток України, який утруднений військовим конфліктом з Росією, вимагає пошуку нетрадиційних управлінських рішень. Йдеться про адаптацію світового досвіду технічного прогресу в умовах війни до українських реалій. Перед державою стоїть завдання за будь-яку ціну відродити науковий

потенціал, та поставити його на службу захисту України і країн Європи від гібридної війни. Головною умовою виконання даного завдання є глибокі структурні реформи, створення сприятливого інвестиційного середовища та поглиблення інтеграції України зі світом в інноваційному розвитку.

1. Горбулін В. Який фенікс народиться зі згарища світової гібридної війни / В.Горбулін // ДТ.УА. - 2017. - №41. - 4 листопада. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/internal/yakiy-feniks-naroditsya-zi-zgarischa-svitovoyi-gibridnoyi-viyni-259112_.html
2. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити в умовах війни / О. Жмеренецький // Економічна правда. – 2017. – 16 серпня. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/>
3. Задорожний Г. Оновлення методології як умова відродження економіки / Г. Задорожний // ДТ.УА. - 2017. - №42. - 10 листопада. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/macrolevel/onovlennya-metodologiyi-yak-umova-vidrozhennya-ekonomiki-259852_.html
4. Леоненко П.М. Інституційні аспекти інноваційного підприємництва та конкурентоспроможності економіки України / П.М. Леоненко // Фінанси України. - 2016. - №10. - С.89-112.
5. Михасюк Т.В., Лукашенко Т.В. Регулювання розвитку підприємництва в умовах воєнного стану / Т.В. Михасюк, Т.В. Лукашенко. - Львів: Ліґа-Прес, 2017. – 243 с.
6. Про расходы на науку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://nortwolf-sam.livejournal.com/1493372.html>
7. Рябошлик Р. Четверта промислова революція: небачені можливості і передбачувані виклики / Р.Рябошлик // Економіст. – 2017. - №6. – С.1-28.
8. Роль трансграничного співробітництва в розвитку європейських промислово-інноваційних кластерів. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://bizbook.online/ekonomika_teoriya/rol-transgranichnogo-sotrudnichestva-razvitiu.html
9. Руденко М.В., Криворучко В.О. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства / М.В. Руденко, В.О. Криворучко // Економіка та держава. – 2016. - №4. – С.74-78.
10. Якушев В. Хижі речі століття. Чи готові ми до потенційних кіберзагроз? / В.Якушев // ДТ.УА. - 2017. - №41. - 4 листопада. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://dt.ua/macrolevel/hizhi-rechi-stolitnya-chi-gotovi-mi-do-potenciynih-kiberzagroz-259100_.html

UKRAINE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION CONDITIONS

Tetiana Lukashenko

*Ivan Franko National University of L'viv, Prospect Swobody 18, UA-79008, Ukraine
E-mail: tatiana.lukashenko@gmail.com*

The article examines issues related to the development of science and industrial revolutions in the 21st century, changes in the innovative development of entrepreneurship, a new cryptographic revolution and cybercrime, knowledge management, the formation and development of cluster-cross-border innovation entities.

The fourth scientific revolution is the abolition of the already existing "Internet of people", it is when machines, parts and other physical objects connect to the Internet, "establish a connection between themselves" and autonomously perform technological processes.

The development of modern technologies and a new cryptographic revolution are new ideas for earnings of cybercriminals. Therefore, it is now proposed to take a more responsible attitude to the security system of vast volumes of data (billions of sensors), to refuse the introduction of separate electronic registries.

Only those countries that are able to effectively use a new knowledge have the real independence and security in the modern world. Ukraine can become a model for European countries in terms of protection against hybrid threat and offer to the Renewed Europe models that will protect it from Russian aggression.

Keywords: innovation, cryptography, cybercrime, clustering, hybrid threat.

УДК 336.64

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Орест Овчар

Львівський національний університет імені Івана Франка

У даній статті проведено теоретичний аналіз основних недоліків дивідендної політики вітчизняних підприємств та запропоновано основні напрями підвищення її ефективності. Зокрема, було зазначено, що в сучасних економічних умовах існують альтернативні схеми виплати дивідендів, наприклад, акціями. Розглянуто візуальну схему підвищення ефективності дивідендної політики на мікрорівні з урахуванням таких суб'єктів як акціонери, правління, інвестори та кредитори. Наведено основні принципи формування ефективної політики, яких потрібно дотримуватися вітчизняним суб'єктам господарювання. Сформульовано систему забезпечення формування дивідендної політики, що включає нормативне, інформаційне, інституційне, економічне та організаційне. Проаналізовано систему з акцентом на нормативно-правовому та інформаційному забезпеченні, як основних чинниках, що впливають на інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

Ключові слова: депозитна політика, ренівестиції, відкрита економіка, джерела фінансових ресурсів, оподаткування дивідендів, нормативно-правове забезпечення.

Постановка проблеми. Серед основних економічних та соціальних проблем при переході України до ринкової та відкритої економіки питання ефективності дивідендної політики відіграє важливу роль. Враховуючи факт, що дивідендна політика впливає на багато сфер фінансової діяльності підприємства, таких як рух грошових та фінансових засобів, ліквідність, структура капіталу, ціна акцій та ціна компанії, очевидно постає питання підвищення її ефективності.

Для підприємств учасників ринку цінних паперів важливість побудови ефективної дивідендної політики обґрунтовується тим, що, як свідчить світовий досвід, вдосконалення дивідендної політики є одним з ключових елементів підвищення інвестиційної привабливості акцій корпорацій та індикатором стану компанії для інвесторів.

Політика виплати дивідендів зазвичай конфліктує з потребами капіталізації прибутку підприємства та нарощення його виробничо-фінансового потенціалу. Саме з цим пов'язана необхідність пошуку ефективної моделі дивідендної політики, що забезпечить збалансованість даних інтересів.

Аналізостанніхдосліджень і публікацій. Питання побудови ефективної дивідендної політики досліджували такі відомі вчені, як Ф. Модільяні, М. Міллер,

М. Гордон, Брікгем, А. Іванов, Бланк, В. Ковальов, Н. Берзон та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів значний вклад внесли такі вчені, як Василенко В.П., Богачов С.В., Горова К.А., Гончарова В.Г., Денис О.Б., Лігоненко Л.О., Рубаха М.В., Селіверстова Л.С., Сеперов, Пирогов Д.Л., Пархоменко О.С. та ін.

Однак динамічний розвиток національної економіки в контексті останніх реформ і трансформацій зумовлює науковий інтерес до продовження пошуків у окресленому напрямі з метою розроблення нових дієвих підходів до розв'язання існуючих проблем.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямків удосконалення дивідендної політики українських підприємств в цілях підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах відкритості.

Виклад основного матеріалу. Ефективність дивідендної політики окремого підприємства та усіх господарюючих суб'єктів агреговано є визначальним фактором оцінки їх привабливості вітчизняними та іноземними інвесторами. Удосконалення політики можливе на макrorівні через нормативно-правове забезпечення, діяльність органів влади та на макrorівні через взаємозв'язок основних стейкхолдерів підприємства. Візуально схему підвищення ефективності дивідендної політики на рівні підприємства з урахуванням основних суб'єктів наведено нижче на рис. 1

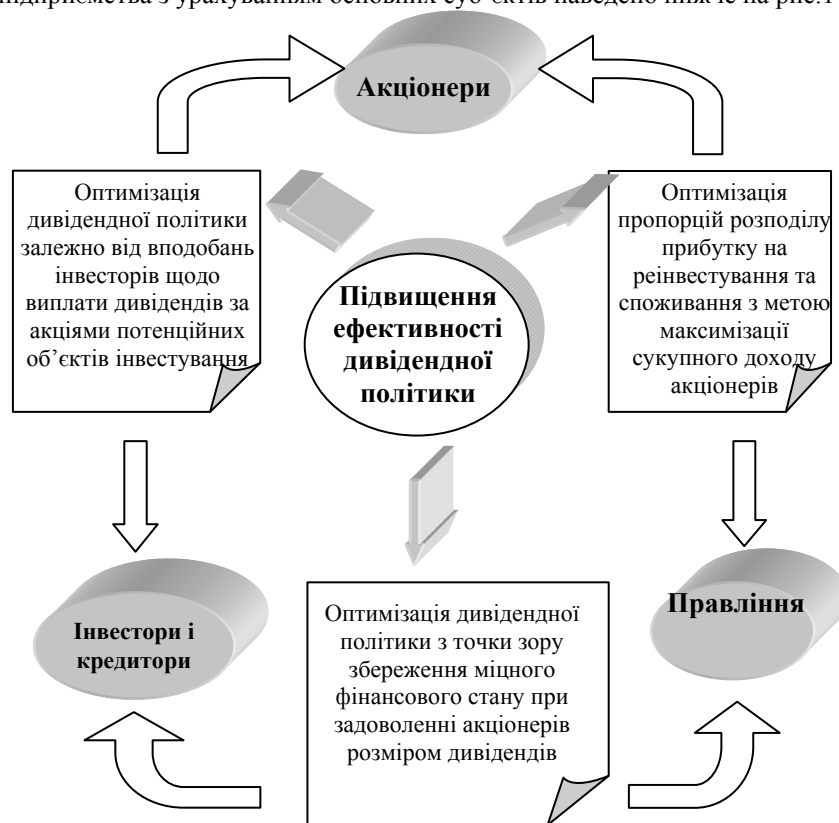


Рис. 1. Удосконалення ефективної дивідендної політики на основі взаємодії всіх учасників корпоративних відносин

Джерело: побудовано на основі : [3, с.50]

Пропонована схема була би неповною без обґрунтування основних принципів, котрі повинні дотримуватися вітчизняні підприємства при побудові ефективної дивідендної політики. Дані принципи враховують всі зв'язки між вищенаведеними суб'єктами для обґрунтування основних правил, яких повинен дотримуватися кожен суб'єкт господарювання у відкритій економіці України для того, щоб бути конкурентоспроможним на фондовому ринку та залишатися привабливим для вітчизняного та іноземного інвестора.

Таблиця 1

Основні принципи підвищення ефективності дивідендної політики

Назва принципу	Опис принципу
Прозорість	Визначення та розкриття інформації щодо обов'язків та відповідальності сторін, що приймають участь у реалізації дивідендної політики, в тому числі порядку та умов прийняття рішення щодо виплати та розміру дивідендів.
Своєчасність	Встановлення часових меж при здійсненні дивідендних виплат
Обґрунтованість	Рішення щодо виплат та розміру дивідендів може бути прийняте лише у випадку досягнення компанією позитивного фінансового результату з урахуванням планів розвитку компанії та її інвестиційної програми
Справедливість	Забезпечення рівних прав акціонерів на отримання інформації щодо рішень, які приймаються, про виплати, розмір та порядок виплати дивідендів
Послідовність	Суворе виконання процедур та принципів дивідендної політики
Розвиток	Постійне удосконалення в межах покращення процедур корпоративного управління та перегляд її положень у зв'язку із зміною стратегічних цілей компанії
Стійкість	Прагнення компанії до забезпечення стабільного рівня дивідендних виплат

Джерело: побудовано на основі : [6, с.80]

Наведені заходи стосуються кожного окремого суб'єкта господарювання, проте може розглядатися лише на макrorівні та лише в контексті окремих точкових заходів, в той час, як вони ігнорують можливість вирішення проблеми ефективності на макро- та мезо рівнях.

Ми вважаємо, що заходи підвищення ефективності дивідендної політики вітчизняних підприємств потрібно здійснювати на кожному з рівнів системи забезпечення дивідендної політики в Україні. Варто зазначити, що саме такий підхід зможе забезпечити комплексне охоплення проблеми. Структура системи забезпечення дивідендної політики в Україні наведено нижче в табл. 2.

Таблиця 2

Система забезпечення дивідендної політики підприємств України

Елемент системи	Опис системи
Організаційне забезпечення	Вибір оптимальної дивідендної політики, що оптимально поєднає інтереси акціонерів із необхідністю фінансування підприємства на рівні, достатньому для його розвитку.
Економічне забезпечення	Фінансування поточної діяльності підприємства для його розвитку, отримання та розподілу прибутку між акціонерами або інвестування коштів у фінансову діяльність підприємства на інший період.
Нормативно-	Перелік нормативних актів, які регулюють відносини між юридичною особою –

правове забезпечення	підприємством, а також фізичними особами: Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI; Закон України «Про акціонерні товариства» від 19.09.91 р. №1579-XII; Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.91 р. № 1576-XII; Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI; Перелік видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджений Постановою КМУ від 22.12.2010 р. № 1170; Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Мініфіну України від 30.11.99 р. № 291; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Мініфіну України від 26.04.2000 р. № 91; Положення (стандарт) бухгалтерського облік 15 «Дохід», затверджене Наказом Мініфіну України від 29.11.99 р. № 290.
Інформаційне забезпечення	Система інформаційного повідомлення (через оголошення) акціонерів щодо зборів акціонерів підприємства, а також виплати дивідендів. Оголошення включає: назву підприємства, місце та час проведення зборів акціонерів, дату зборів власників підприємства, де було прийняте рішення про виплату дивідендів, період, за який виплачуються дивіденди, величина дивідендів на одну акцію, особливості оподаткування дивідендів.
Інституційне забезпечення	Міністерство фінансів України, Верховна рада України, Фонд державного майна України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Джерело: побудовано на основі : [1, с.84]

На нашу думку, для здійснення дивідендних виплат вітчизняними акціонерним товариствам необхідні такі зміни в організаційно-правовому середовищі підприємств, які стимулюватимуть побудову ефективної дивідендної політики підприємствами:

1. Ухвалення проекту закону про акціонерні товариства, в якому в питаннях регулювання дивідендних виплат доцільним є використання сегментованого підходу, а саме – для акціонерних товариств, що не виходять на ринок цінних паперів, доцільним є закріплення на законодавчому рівні певного обов'язкового мінімуму частки прибутку, що йде на виплату дивідендів.

2. Диференційований характер оподаткування доходів акціонерів:

- установлення нижчої ставки оподаткування прибутку в разі здійснення суб'єктом господарювання дивідендних виплат;
- установлення нижчих ставок оподаткування дивідендів акціонерів, що є тримачами акцій більше ніж один рік.

3. Збільшення вимог державної комісії з цінних паперів та фондового ринку до характеру інформації, що надається підприємством, у таких напрямках:

- скорочення терміну подання звітності до шести місяців (на даний час такий термін становить дев'ять місяців), а також подання квартальних звітів, що поліпшить інформування акціонерів (як наявних, так і потенційних) про результати господарської діяльності підприємства і напрями використання чистого прибутку;

- закріплення на законодавчому рівні подання емітентами локального акта «Про розподіл прибутку АТ», в якому були б обґрунтовані напрями використання прибутку[4, с.194].

На сьогодні Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблені Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах, які встановлюють порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій по збільшенню розміру статутного капіталу, зокрема шляхом реінвестиції дивідендів.

На нашу думку, методика відображення дивідендів є недосконалою. Це стосується процедури оформлення операцій, пов'язаних з реінвестицією дивідендів. У даному нормативному документі навіть не згадується про реінвестицію дивідендів, нарахованих за простими акціями, що досить дивно, адже, як відомо, частка простих акцій значно більша, ніж привілейованих, за якими виплачується фіксований розмір дивідендів. Наголошуємо на те, що процедура оформлення даної операції за простими акціями значно складніша, ніж за привілейованими, оскільки діюче законодавство вимагає подання заяв щодо згоди спрямування акціонерами нарахованих дивідендів на збільшення статутного фонду товариства, а оскільки кількість учасників може бути значна, зробити це досить проблематично. Цим фактом й зумовлена необхідність покращення Методичних рекомендацій [2, с. 43].

Іншим важливим елементом удосконалення чинної системи, яка забезпечить позитивний вплив дивідендної політики на інвестиційну привабливість акцій, є покращення інформаційного забезпечення. Це можна здійснити через максимізацію інформованості інвесторів. При виплаті дивідендів і доведенні інформації про результати використання чистого прибутку до відома як наявних акціонерів, так і потенційних потрібно звернути увагу на такі ключові моменти:

1. При здійсненні дивідендних виплат акціонерам мають бути обгрунтовані мотиви розподілу чистого прибутку запропонованим чином, термін реалізації обраної дивідендної політики, а також дані про те, яку частку прибутку менеджмент підприємства вважає доцільним спрямувати на виплату дивідендів.

2. За необхідності зміни основних пропорцій розподілу чистого прибутку у зв'язку із корекцією стратегії розвитку підприємства чи з інших причин, всі акціонери мають бути завчасно повідомлені про це.

3. У разі прийняття негативного рішення стосовно здійснення дивідендних виплат необхідним є обов'язковий акцент на цьому факті під час загальних зборів з метою пояснення, на які цілі буде використано прибуток, оскільки саме цей прибуток є отриманий, передусім, за рахунок вкладів акціонерів [4, с. 190].

Ще одним з актуальних питань дивідендної політики є проблема подвійного оподаткування: оскільки дивіденди виплачуються із чистого прибутку і є особистим доходом акціонерів, то, відповідно, виходить, що спочатку прибуток корпорації обкладається податком на прибуток, а потім та частина прибутку, що йде на виплату дивідендів, обкладається ще й податком на доходи фізичних осіб, коли ці дивіденди одержують приватні особи.

Спотворення ринку виникає через те, що подвійне оподаткування завищує ціну залученого капіталу. А оскільки відсотки по кредитах віднімаються з оподаткованого прибутку, то фінансування за допомогою кредитування і випуску облігацій виявляється значно вигіднішим. Стимулювання кредитів, у свою чергу, збільшує ймовірність неплатоспроможності й приводить до дискримінації дрібних і молодих компаній, у яких доступ до кредитування обмежений і здійснюється за менш сприятливих умов.

Подвійний податковий тягар може також стати причиною: дестимулювання заощаджень та інвестицій; зниження стимулу платити дивіденди на користь

нерозподіленого прибутку, що може привести до інвестування збиткових або неприбуткових проєктів; де мотивації до створення бізнесу у формі корпоративних підприємств; збільшення непродуктивних зусиль фінансових менеджерів у пошуку ухилення від податку через високі податки на дивіденди та інші типи доходу від капіталу.

Варто зазначити, що усунення подвійного податкового тягаря може бути досягнуто шляхом запровадження низки заходів:

- часткові або повні знижки з податку на прибуток;
- установлення для дивідендів (або на всі види капітального доходу) ставок, які є нижчими, ніж звичайна ставка прибуткового податку;
- відрахування корпорацією дивідендів з оподатковуваної бази для податку на прибуток;
- часткове виключення дивідендів з оподатковуваних доходів фізичних осіб;
- різні ставки корпоративних податків на розподілений і нерозподілений прибуток;
- відсутність будь-яких знижок.

Для прикладу, У США в 2003 р. було здійснено податкову реформу, яка дала можливість подолати вищезгадану проблему. Необхідність цієї реформи підкріплювалася тим, що подвійне оподаткування дивідендів у США негативно впливає не тільки на інвестиції, але й на доходи більшості громадян — адже навіть ті американці, які не здійснюють прямих вкладень в акції, побічно беруть участь у них через корпоративні й індивідуальні пенсійні плани. Подібну реформу рекомендується також провести законодавчим органам України [5, с.28].

Серед проблемних місць у виплатах дивідендів можна виділити також нестабільну виплату дивідендів на більшості підприємств; необґрунтований підхід до визначення частки чистого прибутку, що спрямовується на дивіденди. На нашу думку, під час вдосконалення дивідендної політики доцільно враховувати, до якого типу належить акціонерне товариство – публічного (є учасником ринку цінних паперів) чи приватного (акції якого не обертаються на фондовому ринку) [4, с.190].

Для мотивації інвесторів та забезпечення привабливості підприємства мінімальний рівень прибутковості дивідендів потрібно встановлювати на рівні дисконтної ставки НБУ (цей ліміт обумовлений тим, що цінні папери НБУ належать до найбільш безризикових, а дисконтна ставка Національного банку формується останнім на підставі сукупності фінансових макро- і мікропоказників діяльності держави).

Щодо визначення верхньої межі "дивідендного коридору", доцільно встановити її на такому рівні, щоб ставка дивідендів не перевищувала рівень рентабельності акціонерного капіталу (відношення чистого прибутку АТ достатутного акціонерного капіталу). Кожне підприємство може встановлювати свої межі "дивідендного коридору", виходячи з рівня прибутковості, міри зацікавленості акціонерів у отриманні високих прибутків чи реінвестуванні дивідендних виплат, обраної раніше дивідендної політики, інвестиційних проєктів фірми та інших факторів (у таких ситуаціях як альтернатива менеджерами акціонерного товариства може обертися інша дисконтна ставка) [4, с.194].

Проте, є зрозумілим, що в життєвому циклі кожного підприємства можуть бути моменти, коли виплата дивідендів може завдати шкоди фінансовій стійкості. В такій ситуації потрібно шукати інші шляхи виплати дивідендів, коли невиплата шкодить інтересам підприємства на фондовому ринку. При таких умовах одним із заходів покращення роботи заціонерами є впровадження політики виплати дивідендів

акціями. За цієї грошової форми розрахунків акціонери отримують замість грошових виплат додатковий пакет акцій. Як правило, акціонерна компанія вдається до виплати дивідендів акціями у випадку погіршення фінансового стану або тимчасового дефіциту фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних програм за загальної фінансової стійкості.

Ще одним варіантом покращення ефективності дивідендної політики, це запровадження політики викупу акцій. У зв'язку з тим, що при викупі акціонерною компанією своїх власних акцій її чистий прибуток використовується на виплати власникам капіталу, цю політику можна розглядати як альтернативну грошовим виплатам дивідендів.

Акції можуть бути викуплені:

- через механізм фондового ринку за ринковою ціною;
- на спеціально організованих в оголошений період часу тендерах за фіксованою ціною;
- на аукціонах за найменшою запропонованою ціною;
- шляхом прямого викупу пакету акцій у одного великого (стратегічного) акціонера за ціною на домовленість [6, с.82].

Запропоновані напрямки удосконалення та підвищення ефективності дивідендної політики повинні бути здійснені комплексно як на мікро, так і на макро рівнях для досягнення максимально швидкого та корисного ефекту для українських суб'єктів господарювання.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Отже, для вітчизняних підприємств та законодавчих органів підвищення ефективності дивідендної політики повинно стати одним із стратегічних завдань, від успішного вирішення якого залежить зростання інвестиційної привабливості українських суб'єктів господарювання та потенціал в умовах відкритості економіки. При цьому необхідно утримувати дивіденди на мінімальному рівні, а при зростанні доходів – підвищувати їх або реінвестувати. Це дасть змогу спрямувати дивідендну політику на задоволення інтересів акціонерів та розвиток підприємства, що стане передумовою підтримання належного рівня інвестиційної привабливості всієї економіки і, відповідно, зростання можливостей для отримання нових зовнішніх джерел фінансування.

Важливим напрямом подальших наукових пошуків у даній сфері є оцінка впливу окремих факторів на ефективність дивідендної політики суб'єктів господарювання в цілому. Разом з тим, подальших досліджень потребує вплив дивідендної політики підприємства на інвестиційну привабливість його акцій на вітчизняному фондовому ринку і можливості підприємств шляхом формування ефективної дивідендної політики залучати максимальний обсяг інвестиційних ресурсів.

1. Василенко В.П. Теоретичні аспекти формування дивідендної політики підприємств України / В.П. Василенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2016. – Вип. 18, ч. 1. – С. 79-85.
2. Гончарова В.Г. Реінвестиція дивідендів акціонерних товариств: податковий та бухгалтерський аспект / В. Г. Гончарова // Інвестиції: практика та досвід. - 2014. - № 19. - С. 41-44.
3. Горова К. Дослідження впливу дивідендної політики підприємства на інвестиційну привабливість його акцій / К. А. Горова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №3. – С. 45-53.

4. Денис О.Б. Напрямки вдосконалення дивідендної політики вітчизняних акціонерних товариств /О. Б. Денис, Н. В. Дунас // Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип. 23.1. - С. 190-195.
5. Пархоменко О.С. Бібліографічний опис для цитування: Пархоменко О. С. Аналіз світового досвіду державного регулювання дивідендної політики підприємств / О. С. Пархоменко // Економіка та держава. - 2012. - № 1. - С. 27-29.
6. Пирогов Д. Л. Економічні інструменти балансування інтересів акціонерів у системі корпоративного управління промисловими підприємствами / Д. Л. Пирогов // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Строградського. - 2015. - Вип. 3(2). - С. 78-83.

DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE ENTITIES' DIVIDEND POLICY IN UKRAINE

Orest Ovchar

IvanFrankoNationalUniversity of L'viv

In this article the theoretical analysis of main drawbacks of the dividend policy of domestic enterprises was carried out. It was suggested the main directions of its efficiency enhancement. In particular, it was stated, that under current conditions of Ukrainian economical, financial and social crisis, there are alternative ways to pay the dividends, for instance, using shares. It was described the visual scheme of dividend policy efficiency enhancement. When building it was taken into account such subjects like shareholders, board, investors and creditors. Additionally, it was highlighted the main principles of the forming of the efficient dividend policy, which should be followed by domestic enterprises. It was defined the system of the support of dividend policy, which includes legislative, informative, institutional, economical and organizational support. It was recommended to keep the minimum dividend payoffs to the shareholders under the current conditions of resources' scarcity by domestic legal entities, whereas the total absence of the dividends is harmful for the economy as well. It was analyzed the system with the emphasis on the legislative framework and informative support, as a main factors, which influence the investment attractiveness of the legal entity. It was proven that further researches in mentioned area may lead to the efficiency enhancement in the whole economy attractiveness for the foreign and domestic investors.

Keywords: dividend policy, reinvestments, open economy, sources of financial resources, dividends' taxation, legal and regulatory framework.

УДК 657.6

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Володимир Плиса, Зоряна Плиса

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: V_Plysa@ukr.net, Z_Plysa@ukr.net*

Розглянуто проблеми забезпечення якості аудиту в Україні. Наголошено, що активізація процесу інноваційного розвитку аудиторської діяльності в Україні пов'язана з прийняттям нового Закону України № 2258-VIII „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, який не тільки змінює окремі елементи системи нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності, а й передбачає докорінну перебудову свідомості всіх суб'єктів аудиторської діяльності. Зроблено висновок про те, що подальший розвиток теорії аудиту слід здійснювати у взаємозв'язку з концепцією якості, це дозволить виділити нові методологічні підходи до змісту аудиту в сучасних умовах.

Ключові слова: аудит, якість аудиту, аудиторська діяльність.

Сучасний етап у розвитку прикладних наукових досліджень в економіці пов'язаний з реалізацією нових підходів бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в ринкових механізмах. Теорія і методологія аудиту реалізується за допомогою формування і здійснення певних концепцій.

Звернення до наукових концепцій аудиту пояснюють, передусім, відставанням аудиторської практики від нових вимог до якості аудиту, що їх диктують сучасні процеси глобалізації економіки та інтеграції України в світовий економічний простір.

Важливість системи фінансового контролю в інфраструктурі ринкових відносин яскраво проявилася на прикладі банкрутств низки великих транснаціональних компаній, достовірність фінансової звітності яких підтверджувалася аудиторами. Це змусило провести зміни в системі регулювання аудиторської діяльності та в системі контролю за якістю фінансової звітності в США і Європі.

Реакцією на слабкість системи контролю за якістю фінансової звітності та аудиту стало прийняття в США Закону Сарбейнса-Окслі [8]¹ та внесення змін до 8-ї

¹**Закон Сарбейнса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act)** прийнятий 30 липня 2002, відомий також як „Закон про реформу відкритих акціонерних товариств і захист інвесторів” (*Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act*) (у Сенаті США) та „Закон про корпоративну і аудиторську звітність і відповідальність” (в Палаті представників США) (*Corporate and Auditing Accountability and Responsibility Act*), його зазвичай називають Законом Сарбейнса-Окслі (*Sarbanes-Oxley*), Sarbox або SOX. Це федеральний Закон США, який встановив нові стандарти для всіх американських рад управління публічними компаніями (*public company boards*), фірм управління і аудиту. Названий на честь сенатора США Пола Сарбанеса

Директиви ЄС з корпоративного права, які багато в чому посилюють вимоги до обов'язкового аудиту. Обидва документа вимагали створення в компаніях комітетів з аудиту, зобов'язували аудиторів висловлювати думку про систему внутрішнього контролю клієнта, створити орган публічного нагляду за аудитором, містили вимоги про незалежність аудитора, запроваджували обов'язкову періодичну ротацію аудитора-партнера або аудиторської фірми. У Великобританії внесли зміни до кодексу професійної етики.

Підвищилася роль міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ), яка провела ґрунтовні дослідження механізмів контролю за якістю фінансової звітності в різних країнах Європи й надала рекомендації щодо дотримання положень МСФЗ.

Вирішення проблеми забезпечення якості аудиту вимагало реформування міжнародних стандартів аудиту. Радою з міжнародних аудиторських і гарантуючих стандартів (*International Auditing and Assurance Standards Board – IAASB*) розроблена система документів, що регулюють різні сторони аудиторської діяльності: міжнародні стандарти контролю якості, міжнародні стандарти аудиту, міжнародні стандарти оглядових перевірок і за завданнями, що забезпечують впевненість, міжнародні стандарти по супутнім послугам. Зміни в цих документах засвідчили, що центральне місце в сучасній ідеології аудиту займають проблеми оцінки ризику і якості. Всі перераховані заходи в цілому спрямовані на тотальне регулювання якості аудиторської діяльності.

(демократ від Меріленду) і представника США Майкла Дж. Окслі (республіканець від Огайо). Законопроект був прийнятий як реакція на скандали, пов'язані з управлінням справами корпорацій та бухгалтерською звітністю у таких корпораціях як: Enron, Tyco International, Adelphia, Peregrine Systems та WorldCom. Не поширюється на приватні компанії. Містить 11 розділів. Застосовується для всіх емітентів («issuers»), цінні папери яких зареєстровані SEC — незалежно від місця реєстрації і діяльності компанії.

Відповідно до Закону, для акціонерних товариств відкритого типу: створюється новий режим контролю і регулювання фінансової діяльності; відбуваються істотні зміни в області управління і вимог до розкриття інформації емітентом. Згідно з положеннями Закону, в кожній публічній компанії має бути створений Комітет з аудиту. Заборонено будь-якому співробітнику або директору (або будь-якій іншій людині, що діє по їх вказівці) робити будь-які дії по впливу шляхом обману, примусу, маніпулювання або введення в оману аудиторів з метою отримання аудиторських фінансових висновків, що містять істотні спотворення дійсності (Стаття 303). Відповідно до Закону створена „Наглядова рада з ведення фінансової звітності публічних компаній” (*Public Company Accounting Oversight Board*) (статті 101—109), яка займається контролем, регулюванням, перевіркою та застосуванням дисциплінарних заходів до аудиторських фірм, що виступають як аудитори публічних компаній. Аудитори підпорядковуються і звітують про свої результати не керівництву компанії, а комітету з аудиту. Комітет з аудиту зобов'язаний заздалегідь схвалити всі послуги (аудиторські і не аудиторські) які надаються аудиторською компанією. Аудитор зобов'язаний надавати Комітету з аудиту всю нову інформацію: основні положення бухгалтерського обліку, які використовуватимуться при аудиті; різні варіанти оцінки фінансової інформації по GAAP, які обговорювалися керівництвом компанії; розбіжності в думках по фінансовому обліку, які виявилися між аудитором і керівництвом компанії, а також всі інші важливі моменти спілкування аудиторів з керівництвом. Провідний партнер по аудиту і його партнер по підготовці висновку повинні для кожної публічної компанії замінюватися через 5 років. Аудиторська фірма не може здійснювати аудит для публічної компанії в тому випадку, якщо один з її керівників (CEO, CFO, головний бухгалтер) працював у фірмі і здійснював аудит компанії протягом останнього року.

Активізація процесу інноваційного розвитку аудиторської діяльності в Україні пов'язана з прийняттям нового Закону України № 2258-VIII „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, який не тільки змінює окремі елементи системи нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності, а й передбачає докорінну перебудову свідомості всіх суб'єктів аудиторської діяльності. Основний зміст нововведень закону направлено на зміцнення стабільності ринку аудиторських послуг і підвищення його якості, що, безумовно, повинно позитивно вплинути на розвиток економіки держави.

Реалізація Закону України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність” дозволить гармонізувати національне законодавство у сфері аудиту фінансової звітності й аудиторської діяльності зі законодавством Європейського Союзу у відповідній сфері, сприятиме розвитку аудиторської діяльності в Україні, а також забезпечить покращення інвестиційної привабливості національної економіки.

Згідно з документом, запропоновано, зокрема створити Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю (складатиметься з Ради нагляду за аудиторською діяльністю та Інспекції із забезпечення якості), який насамперед буде здійснювати контроль за якістю аудиторських послуг. Крім того, будуть підвищені вимоги до аудиторів, що надаватимуть послуги підприємствам, які становлять суспільний інтерес, з метою позабюджетного фінансування діяльності із забезпечення якості аудиторських послуг запроваджуватиметься механізм фінансування діяльності Органу суспільного нагляду та Аудиторської палати України, який передбачає сплату фіксованого внеску та змінної складової за договорами обов'язкового аудиту.

Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю забезпечуватиме здійснення нагляду і нести відповідальність за нагляд за: „реєстрацією аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності; впровадженням міжнародних стандартів аудиту; контролем за атестацією аудиторів та безперервним навчанням аудиторів, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; контролем якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; дисциплінарними провадженнями щодо аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; застосуванням стягнень” [2]. Він розглядатиме справи про адміністративні правопорушення (у тому числі за зверненням користувачів фінансової звітності), пов'язані з порушенням законодавства в частині ненадання інформації до Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю у випадках, передбачених Законом України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, та неоприлюднення фінансової звітності разом з аудиторським звітом, а також в порядку, визначеному Законом України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, здійснює нагляд за виконанням Аудиторською палатою України делегованих їй повноважень.

Для здійснення нагляду Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю матиме право: „отримувати інформацію про аудитора (суб'єкта аудиторської діяльності), яка стосується виконання таким аудитором (суб'єктом аудиторської діяльності) своїх професійних обов'язків; отримувати від юридичних та фізичних осіб інформацію стосовно аудитора та суб'єкта аудиторської діяльності, пов'язану з виконанням аудитором (суб'єктом аудиторської діяльності) професійних обов'язків, оприлюдненням фінансової звітності разом з аудиторським звітом, а також щодо виконання Аудиторською палатою України делегованих повноважень; проводити виїзні перевірки аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності в частині виконання

ними професійних обов'язків; направляти матеріали про виявлені правопорушення до правоохоронних органів; залучати інспекторів та експертів до проведення перевірок та здійснення дисциплінарного провадження; накладати стягнення на аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності; отримувати звіти від Аудиторської палати України та проводити перевірки Аудиторської палати України з метою забезпечення виконання нею відповідно до вимог Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю делегованих повноважень; розглядати та переглядати рішення, прийняті Аудиторською палатою України, в межах виконання нею делегованих повноважень; надавати обґрунтовані рекомендації щодо дій, які необхідно здійснити Аудиторській палаті України для належного виконання нею делегованих повноважень” [2].

Повноваження Інспекції із забезпечення якості зображено на рис. 1.

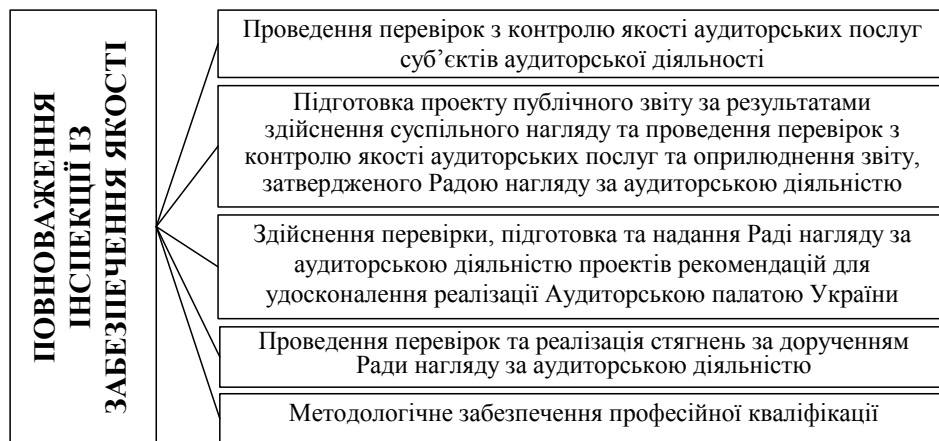


Рис. 1. Повноваження Інспекції із забезпечення якості

Діяльність Інспекції із забезпечення якості провадитиметься відповідно до чинного національного законодавства та Статуту Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Повноваження Інспекції із забезпечення якості визначаються Законом України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність” та Статутом Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в межах повноважень, визначених законом. На посадових осіб Інспекції поширюється законодавство у сфері запобігання і протидії корупції.

Сьогодні виникла необхідність осмислення нових наукових підходів до теорії та методології аудиту, а також потреба їх інтеграції в цілісну концепцію, спрямовану на підвищення якості аудиту.

Проблеми розвитку та забезпечення якості аудиту розглядалися і розглядаються вченими в різних аспектах: пропонуються моделі для вивчення і оцінки впливу факторів, що визначають якість роботи аудитора; систематизуються проблеми розвитку аудиту і регулювання якості аудиторських послуг; доводиться необхідність розробки теорії аудиту, в якій слід підвищити значимість якості аудиту; обґрунтовується і уточнюється зміст категорій і понять аудиту, пов'язаних з цією проблемою. Низка робіт ґрунтується на підходах контролю якості на основі створення і розвитку єдиної системи контролю якості на державному рівні і на рівні громадських аудиторських об'єднань. Перелічені напрямки дослідження не забезпечують вирішення

задекларованих питань у вітчизняній науці. Однак практично всі роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, так чи інакше, відзначають недостатність організаційного та методичного регулювання аудиторської діяльності й нерозвиненість теорії та методології аудиту.



Рис. 2. Комплексна характеристика аудиту

Складність і багатоплановість досліджень визначають необхідність подальшого розвитку аудиторської науки, особливо такого її напрямку як теорія і методологія забезпечення якості. Сьогодні важливо проаналізувати і вирішити чотири групи найважливіших проблем: розробити концепцію аудиту та обґрунтувати напрямки її теоретичного розвитку на основі логічної моделі, що відповідає меті забезпечення якості аудиту; розробити та обґрунтувати концепції якості аудиту та його методичного забезпечення, спрямованого на підвищення рівня якості аудиторських послуг в сучасних умовах; обґрунтувати методології забезпечення якості аудиту, що включає реалізацію найважливіших принципів аудиту з позиції концепції якості, що підвищує значущість професійних суджень аудитора і забезпечує створення більш ефективних систем внутрішнього контролю; розробити та обґрунтувати методичний інструментарій, який забезпечуватиме підвищення якості аудиту, на основі розвитку аудиторських процедур і внутрішніх стандартів аудиту.

Подальший розвиток теорії аудиту слід здійснювати у взаємозв'язку з концепцією якості, це дозволить виділити нові методологічні підходи до змісту аудиту в сучасних умовах. Аудит як область практичної діяльності обумовлений: взаємодією і стосунками суб'єктів, наявністю різних видів аудиторської діяльності, їх трансформацією; впливом чинного законодавства, що реалізується в рамках державної політики регулювання аудиторської діяльності, міжнародних стандартів аудиту та зарубіжного досвіду.

Критичне осмислення новацій в галузі державного регулювання аудиторської діяльності, створення саморегулятивних аудиторських організацій посилять доказо-

вість висновків про необхідність підвищення якості аудиту та супутніх послуг аудиту, а також досягнення нового якісного рівня управління аудитом в аудиторських організаціях.

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2258-19/>
3. Плиса В. Й. Бухгалтерський облік : навч. посібник. [Рекомендовано МОН України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Київ: Каравела, 2010. – 480 с.
4. Плиса В. Й. Бухгалтерський облік : навч. посібник. [Рекомендовано МОН України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – [Друге видання]. – Київ: Каравела, 2011. – 520 с.
5. Плиса В. Й. Бухгалтерський облік : підручник. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Львів: Видавництво ННБК „АТБ”, 2011. – 420 с.
6. Плиса В. Й. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посібник. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Львів: Видавництво ННБК „АТБ”, 2017. – 200 с.
7. Плиса В.Й. Облік і аудит : навч. посібник. / В. Й. Плиса, З. П. Плиса. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. – 684 с.
8. SARBANES-OXLEY ACT OF 2002 [Електронний ресурс] : U.S. Law // U.S. Securities and Exchange Commission. – Режим доступу: <http://legcounsel.house.gov/Comps/Sarbanes-oxley%20Act%20of%202002.pdf>

PROBLEMS OF SUPPORT FOR THE QUALITY OF AUDIT IN UKRAINE

Volodymyr Plysa, Zoriana Plysa

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospect Svobody 18, UA – 79008, Lviv, Ukraine
E-mail: V_Plysa@ukr.net, Z_Plysa@ukr.net*

The problems of ensuring the quality of audit in Ukraine are considered. It was emphasized that the intensification of the process of innovation development of audit activity in Ukraine is related to the adoption of the new Law of Ukraine No. 2258-VIII "On Audit of Financial Reporting and Auditing", which not only changes certain elements of the regulatory system audit activity, but also involves a radical restructuring of the consciousness of all subjects of audit activity.

It is concluded that the further development of the audit theory should be carried out in conjunction with the concept of quality, this will allow to allocate new methodological approaches to the content of the audit in modern conditions. The complexity and multiplicity of research determine the need for further development of audit science, especially in its direction as the theory and methodology of quality assurance. Today it is important to analyze and solve the four groups of the most important problems: to develop the concept of audit and to substantiate the directions of its theoretical development on the basis of logical modality, which corresponds to the objective of ensuring the quality of audit; to develop and substantiate the concept of audit quality and its methodological

support, aimed at improving the quality of audit services in the current environment; to substantiate the methodology of ensuring the quality of audit, which includes realization of the most important principles of audit from the standpoint of the concept of quality, which enhances the importance of professional judgment of the auditor and provides for the creation of more effective internal control systems; develop and substantiate methodological tools that will provide an improvement in the quality of the audit, based on the development of audit procedures and internal audit standards.

It has been established that audit as a field of practical activity is conditional: interaction and relations of entities, the presence of different types of audit activity, their transformation; the impact of current legislation, which is restored within the framework of the state policy of regulating audit activity, international standards of audit and foreign experience.

A critical reflection on innovations in the field of state regulation of audit activities, the creation of self-regulatory audit organizations will strengthen the evidence of the findings on the need to improve the quality of audio and related audit services, as well as achieve a new quality level of audit management in audit organizations.

Keywords: audit, audit quality, audit activity.

УДК336.7:338.2

ГРОШОВА МАСА І ЇЇ ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Віталій Бочан

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: lebk.liet@gmail.com*

Проведено аналіз значення грошової маси у забезпеченні стійкості економічного розвитку України. З'ясовано стратегію грошово-кредитного регулювання для досягнення стійкості національних грошей та стійкого зростання економіки загалом. Обґрунтовано зміни обсягу грошової маси в залежності від результатів зміни грошей в обігу і швидкості їх обігу. Досліджено шляхи прискорення швидкості обігу грошової маси для балансування фінансової стійкості в ринковій економіці.

Ключові слова: грошовий обіг, ринкова економіка, грошова маса, грошова база, стійкість грошового обігу, стійкість фінансового ринку.

Постановка проблеми. Ринкова економіка може ефективно розвиватися лише за умови стійкої і безпечної грошової системи та грошового обігу. Налагоджений та впорядкований грошовий обіг сприяє економічному зростанню й збільшенню добробуту населення. Грошовий обіг – це рух грошей у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання національного продукту, який у ринковій економіці виконує такі найголовніші завдання:

- грошовий обіг, забезпечує вільний перелив капіталу, перерозподіляючи грошові кошти між суб'єктами ринку, з, однієї сфери ринкової економіки в іншу, і тим забезпечує їх взаємозв'язок;

- грошовий обіг, здатний збільшувати або зменшувати грошову масу в обігу, що забезпечує задоволення потреби у грошових коштах усіх сфер ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових дослідженнях з проблем стійкості економіки при її аналізі використовуються різні точки зору визначення змісту поняття «економічна стійкість», зокрема такі словосполучення як «стійкість фінансової системи», «стійкість грошей», «стійкість грошового обігу», «суспільство стійкого зростання» тощо. Проблеми значення грошової маси у забезпеченні стійкості економічного розвитку України досліджують провідні вчені: О. Дзюблук, Ж. Довгань, М. Крупка, В. Лагутін, І. Лютий, С. Лобозинська, П. Нікіфоров, Б. Пшик, С. Реверчук, М. Савлук, І. Скомарович, Я. Чайковський, А. Фалюта та інші.

Формування цілей статті. Метою публікації є розкриття значення грошової маси (позитивні і негативні сторони) в обслуговуванні національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах важливим є досягнення стійкості грошової маси, грошового обігу та стійкого розвитку економіки в цілому. У

цьому контексті автор тлумачить стійкість економіки, стійкість грошової системи, стійкість грошового обігу як здатність протидіяти зовнішнім негативним впливам і внутрішнім дестабілізуючим чинникам. Формування стійкості соціально - економічної системи країни повинно базуватися на певних принципах, головними з яких є: поліпшення якості життя та збереження здоров'я людей; задоволення основних життєвих потреб нинішніх і майбутніх поколінь; боротьба з бідністю; створення раціональних структур виробництва та природокористування; збереження екосистем. Усунення всіх форм насильства над людиною і природою; попередження воєн, тероризму; глобальне партнерство тощо.

У результаті проведеного дослідження, на нашу думку, що управляти стійкістю грошової системи і стійкістю грошового обігу може лише сильна держава, яка спроможна забезпечити порядок і соціальну справедливість. В основу бюджетно-податкової, грошово-кредитної політики держави мають бути покладені підтримка платоспроможного попиту, зростання заощаджень та інвестиційних ресурсів. Національний банк України повинен запропонувати сприятливі умови позичальникам і депозитні ставки вкладникам, щоби залучати економічно активне населення до розвитку підприємництва. Максимально наситити економіку грошми і при цьому не допустити надмірного зростання інфляції за встановлені межі (таргетування інфляції).

Грошова маса обслуговує грошовий обіг. До її складу входять готівкові і безготівкові гроші. Грошова маса – це сукупність залишків грошей у всіх її формах, які є в розпорядженні суб'єктів грошового обігу. Регулювання грошової маси є одним із головних напрямків державної грошово-кредитної політики. Національний банк України щорічно формує грошово-кредитну політику і встановлює цільовий орієнтир грошових активів. Зміна обсягу грошової маси відбувається як за результатами зміни грошей в обігу, так і за швидкістю їх обігу.

Світовий досвід показав, що в історичному розвитку до грошової маси необхідно включати не тільки готівкові гроші, а й депозитні гроші спочатку короткострокового характеру, а згодом і довгострокового. Виходячи із розуміння сутності грошей та грошового обігу під грошовою масою слід розуміти всю сукупність запасу грошей у всіх її формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обігу на даний момент. Такими суб'єктами є приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об'єднання, державні установи тощо, які мають у своєму розпорядженні готівкові гроші чи вклади на різних рахунках у комерційних банках. У сфері грошового обігу формуються визначені економічні відносини між всіма його суб'єктами.

Посередником у цих взаємовідносинах, що організовує рух грошових коштів, є банк. Для аналізу сукупності грошових коштів, що обслуговують суспільне відтворення використовується показник – грошова база. Цей показник характеризує масу грошей, що відображена на балансі центрального банку. Грошова база містить структуру і складові грошових коштів країни як це видно із таблиці 1.

Отже, грошова база – це важливий кількісний показник руху грошей; сукупна грошова маса купівельних, платіжних та накопичувальних коштів, яка обслуговує економічні зв'язки та належить фізичним та юридичним особам, а також державі.

В новітній історії України, в її монетарній практиці категорія «сукупна грошова маса» як сума всіх готівкових і безготівкових грошових засобів у обігу наближена до міжнародних стандартів, хоч існують певні відмінності в побудові сукупної грошової маси.

Таблиця 1

Структура грошової бази України

Показники	2016			2017		
	Лютий			Лютий		
	залишки на кінець періоду, млрд.грн.	операції за період, млрд.грн.	зміна в річному обчисленні, %	залишки на кінець періоду, млрд.грн.	операції за період, млрд.грн.	зміна в річному обчисленні, %
Грошова база						
у тому числі						
готівкові кошти, випущені в обіг	328,51	-6,57	-0,9	361,48	-0,52	10,0
переказні депозити інших депозитних копораций	289,05	-2,82	-4,7	312,75	-3,90	8,2
переказні депозити інших секторів економіки	38,41	-3,75	43,5	48,73	3,38	23,6
	0,05	-0,01	-93,8	0,01	-0,00	-77,6

Джерело: Департамент статистики та звітності НБУ України.

До складу грошової маси, яка розраховується Національним Банком України, входять такі показники:

M_0 - готівка, гроші поза банком;

$M_1 = M_0 +$ кошти на розрахункових і поточних рахунках у національній валюті;

$M_2 = M_1 +$ строкові кошти в національній валюті та валютні кошти;

$M_3 = M_2 +$ кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

НБУ визначає структуру грошової маси в обігу агрегатним методом з 1993 року, а кошти клієнтів за трастовими операціями банків (відповідно й агрегат M_3) почали враховуватися лише з 1995 року [4].

Кількісні параметри структури грошової маси в Україні, їх динаміка за останні роки свідчить, що продовжує зберігатись цілий ряд негативних показників у вітчизняному грошовому обігу. Серйозні деформації характерні для співвідношення між готівкою і безготівковою частинами грошової маси. Так, чим нижча частка M_0 у загальній грошовій масі, тим ефективнішою та розваженішою вважається дана національна грошова система, більш ефективно регулюється грошовий обіг у країні. І навпаки, перевищення темпів зростання M_0 порівняно з іншими грошовими агрегатами свідчить про негативні процеси грошовій сфері - ускладнюється стан з розрахунками, зменшуються грошові надходження на розрахункові рахунки підприємств, зменшується ліквідність комерційних банків, послаблюється їх кредитний потенціал, зменшуються можливості зростання грошової маси через мультиплікацію грошей тощо.

Негативні наслідки має також заміщення в українській економіці засобів обігу, платежу і заощаджень іноземною валютою. Доларизація національної економіки сприяє дисбалансам фінансово-грошової системи, свідчить про недовіру в країні до власної національної валюти. Існують також деформації в розподілі грошової маси між населенням і підприємствами й організаціями, між коштами з коротким та довгим строком обігу. Завдання формування оптимальної схеми і конкретних

механізмів коригування структури грошової маси, її регулювання в обігу сьогодні надзвичайно актуальне.

Виходячи із завдання регулювання платоспроможного попиту центральні банки визначають цільові орієнтири (таргети) збільшення грошової маси в обігу, в зв'язку з чим подібного роду практика одержала назву "грошове таргетування".

Необхідність використання того чи іншого методу регулювання кількості грошей в обігу не підлягає сумніву у всіх країнах світу і в провідних міжнародних кредитно-фінансових організаціях. Разом з тим результати встановлення цільових орієнтирів на приріст грошової маси оцінюються неоднозначно, оскільки бажаної чіткої кореляції між грошовим регулюванням і загальними результатами розвитку економіки не прослідковується. Таким чином, провідні розвинуті країни мають намір і в подальшому звертатися до грошового таргетування.

В Україні завдяки проведеним заходам фінансової стабілізації у структурі грошової маси відбувся різкий зсув на користь коштів з коротким строком обігу. Заощадження в гривнях у банках неухильно втягуються в поточний грошовий оборот і втрачають властивості інвестицій. Такі ж наслідки має розширення ринку державних цінних паперів. Здійснюючи монетарну політику, НБУ встановлює цільові орієнтири щодо регулювання грошової маси в обігу на основі вибору певних грошових агрегатів. Комерційні банки працюють в межах тієї грошової маси, яка визначається Національним Банком України. Сьогодні пошук нових конкретних механізмів регулювання грошової маси в обігу є надзвичайно актуальним в Україні. Старі монетарні інструменти (касовий і кредитний плани) не придатні для ринкових умов. Виходячи з того, що національна грошова система України має перехідний характер та перебуває у стадії становлення, система управління сукупним грошовим оборотом має відповідати міжнародним стандартам і вимогам, сприяти стабілізації національної грошової одиниці - української гривні.

Від стійкості грошового обігу залежить стійкість фінансового ринку. Враховуючи думки відомих економістів та досвід дефляційних заходів в різних країнах, в умовах зростання інфляційних доходів на перше місце висувається проблема фінансової стабілізації, яка передбачає вилучення із обігу маси «зайвих» грошей, тобто, які незабезпечені товарами. Це вилучення необхідно проводити такими трьома способами:

- проведення конфіскаційної грошової реформи, за якої більша сума старих грошей обмінюється на меншу суму нових;

- підвищення роздрібних цін. Як правило, причиною підвищення цін є вимога населення підвищити йому зарплату. Як тільки дана вимога задовольняється, то в обіг поступають нові маси незабезпечених товарами грошей. В результаті формується інфляційна спіраль. Зростання цін веде до зростання номінальних доходів населення, а зростання доходів веде до нового зростання цін. При цьому ціни зростають значно швидше, а ніж номінальні доходи, тому реальні доходи населення падають, а певна частина зайвих грошей вилучається із обігу;

- зв'язування грошей шляхом надання населенню за гроші реальних матеріальних цінностей і цінних паперів. Однак цей спосіб може стосуватися тільки тих осіб, які володіють значною кількістю грошей. Цей метод широко застосовувався у ході проведення малої приватизації. Практика показала, що за допомогою даного способу можливе надмірне вилучення грошей з обігу, що призводить до зниження коефіцієнта монетизації економіки. Коефіцієнт монетизації - це відсоткове відношення грошової маси (агрегат M2) до номінального ВВП. У 90-х роках ХХ ст. в

Україні коефіцієнт монетизації становив біля 13%, тоді як в країнах з розвинутою ринковою економікою 70-80%.

В економічній науці нерідко наводилося міркування про те, що низький рівень монетизації є причиною неплатежів, бартеру, використання грошових агрегатів, а також «проїдання» підприємствами власних обігових коштів, оскільки він означає абсолютну нестачу платіжних засобів. Деякі економісти вважають, що виходом із платіжної кризи має бути різке збільшення грошової емісії з метою підвищити коефіцієнт монетизації, наситити економіку грошима і запустити виробництво.

Однак, при цьому не враховуються дві обставини: по-перше, грошова емісія може мати позитивну роль у тому випадку, якщо нові гроші попадуть у реальний сектор економіки у формі виробничих інвестицій. Для цього необхідно, щоб ставки банків для інвестиційних кредитів були нижчими від реальної норми прибутку. В іншому випадку нові гроші підуть у фінансовий сектор (покупка високодохідних облігацій, спекуляції на валютному ринку, кредитування спекулятивних угод тощо).

По-друге, велика грошова емісія може породити нову інфляційну хвилю. Так, в Україні за 2005-2016 роки грошова маса збільшилась з 143,5 млрд. грн. до 1,036 млрд. грн., тобто більш ніж у сім разів. У результаті коефіцієнт монетизації зріс лише до 50%, що недостатньо [1]. Це означає, що нові гроші не попали у реальний сектор економіки, а у державний бюджет для проведення соціальних видатків. В результаті порушилась пропорція між грошовою і товарною масою, що призвело до відродження інфляції попиту, яка доповнила інфляцію витрат. Як наслідок, доходи населення зменшились. Отже, збільшення коефіцієнта монетизації повинно здійснюватися державою поступово, при цьому необхідно, щоб знижувалась: - облікова ставка центрального банку; -процентні ставки комерційних банків; -дохідність державних короткострокових облігацій.

Найкращий спосіб підтримання збалансованості - швидке розширення якісної товарної маси, особливо за допомогою роздержавлення й приватизації, переведення державного сектора на засади комерційного розрахунку, підтримка соціально значущих галузей суспільного виробництва, розбудова економіки відкритого типу, інтегрованої у світовий простір. Цінова політика має орієнтуватися на вільні ціни світового ринку. Необхідну кількість грошей для підтримки даної товарної маси забезпечить внутрішня, а потім зовнішня конвертованість національної грошової одиниці.

Висновки. Більш ефективною є політика прискорення швидкості обігу грошової маси, якої можна досягти, скажімо, переходом до щотижневих виплат заробітної плати, широким упровадженням кредитних грошей та розширенням безготівкових розрахунків, введенням електронних карток споживача та іншими заходами. Все це дало б змогу проводити гнучку політику грошового обігу, своєчасно вилучати надлишкову масу грошей з обігу й підтримувати фінансову стабільність.

Отже, стратегія грошово-кредитного регулювання повинна бути підпорядкована як досягненню стійкості національних грошей, так і стійкому зростанню економіки загалом. При цьому стійкість має розглядатись як динамічна характеристика всіх складових, які визначає виважений курс національної валюти, що стимулює зростання виробництва та добробут населення.

-
1. Банківська статистика [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua>

2. Бочан В.І. Дослідження системи фінансового нагляду в Україні у контексті забезпечення фінансової стабільності. // Науковий вісник Ужгородського університету, серія «Економіка», 2016. №2/48. – С – 265-270. ISSN №2409-6857.
3. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка. – 2001. – 608 с.
4. Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті: Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993р. №17-93 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу до ресурсу: [http:// zakon4.rada.gov.ua/Laws/show/17-93](http://zakon4.rada.gov.ua/Laws/show/17-93).
5. Реверчук С.К. Гроші та кредит: підручник. – К.; «Знання», 2011. – 382 с.

MONEY SUPPLY AND ITS VALUE IN PROVIDING THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE

Vitaliy Bochan

*Ivan Franko National University of Lviv, Prospekt Svobody 18, UA -79008, Ukraine
E-mail: lebk.liet@gmail.com*

The analysis of the value of money supply in providing the sustainability of economic development of Ukraine is carried out. The strategy of monetary and credit regulation in order to achieve the sustainability of national money and sustainability growth of the economy as a whole is explicated. The changes in the volume of money supply depending on the results of money changes in the circulation and the speed of their circulation are substantiated. The ways of acceleration of the money supply rotation speed for balancing financial stability in the economy are researched.

It was established that the basis of budget tax monetary policy of the state should be supported by solvent demand, growth of savings and investment resources. The indicator of “money base”, the aggregate money supply of purchasing, payment and accumulation funds.

The available money supply plays a significant role in providing the stability of money circulation for the effective functioning of the national economy.

The regulation of money supply is a core function of the state monetary policy.

The National Bank of Ukraine completely controls the quantity of money supply in circulation by means of establishing its amount in accordance with its goals.

The increase of money supply may cause the growth of prices and inflation. A low level of the economy monetization may be a reason for non-payments and the slowdown of the economic development. A moderate increase in cash issue may solve the non-payments crisis by means of increasing the monetization rate in order to start the production. The bank discount rate for the investors shall be lower than a profit rate, so the investments could provide the real sector of the economy with money. Among the weakpoints we shall indicate that during a long period of time a money supply parameters are consistent not with the volume of GDP or commodity supply but with the volume of the loans from abroad. Besides, a great part of the money supply being issued by The National Bank is not coming back but is serving a shadow economy.

Key words: money circulation, market economy, money supply, money base, stability of money circulation, stability of the financial market.

УДК 339.137.2

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Зорина Юринець

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: zoryna_yur@ukr.net*

У статті розглядаються особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в контексті інноваційного розвитку економіки країни. Запропоновано основні завдання та умови управління інвестиційними процесами у напрямі інноваційного розвитку економіки України на різних ієрархічних рівнях управління.

Ключові слова: інвестиційний процес, державне регулювання, інноваційний розвиток.

Постановка проблеми. Визначальним чинником розвитку ринку товарів і послуг України постає вибір інноваційної моделі організації діяльності підприємств і країни загалом. Перехід до такої моделі розвитку є пріоритетним і перспективним напрямом для національної економіки, невіддільною умовою проникнення до світової економічної системи. Динамічність розвитку економіки залежить насамперед від діапазону використання інновацій та налагодження інвестиційних процесів у діловій практиці.

У сучасних конкурентних умовах розвитку економіки особливо важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності та регулювання інвестиційних процесів. Лише радикальні прогресивні зрушення в економіці, інноваційне оновлення підприємств та їхній подальший інноваційний розвиток сприятимуть і вирішуватимуть завдання формування конкурентоспроможності держави на міжнародному ринку в умовах активізації питання європейського вектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання інвестиційних процесів та інноваційного розвитку перебували у полі зору багатьох українських дослідників: Ю.Бажала, А.Гальчинського, В.Геєця, Б.Губського, М.Денисенка, С.Ілляшенка, Р.Квасницької, Б. Кваснюка, О.Лапка, І.Лютого, Т.Медведкіна, С.Мочерного, П.Микитюк, В.Онкієнко, Б.Патона, С.Писаренка, С.Покропивного, В.Семиноженка, Л.Федулової, М.Флейчука, І.Школи, М.Чумаченка, А.Чухна, Л.Яремко та інші. Серед зарубіжних учених, які вивчали та досліджували питання інвестиційної та інноваційної діяльності необхідно назвати Р.Дорнбуша, П.Друкера, Дж.Кейнса, М.Кондратьєва, С.Кузнеца, Г.Манківа, Г.Менша, М.Портера, Т.Петросяна, Дж.Стігліца, С.Фішера, Р.Фостера, У.Шарпа, Р.Шмаленза, Г.Шинстока, Й.Шумпетера та інших. Однак головні аспекти вироблення завдань та умов управління інноваційною діяльністю на усіх рівнях господарювання, особливостей державного регулювання інвестиційного процесу залишаються об'єктом багатьох дискусій і вимагають пошуку додаткових відповідей.

Постановка завдання. Мета статті полягає у поглибленні теоретичного обґрунтування, викладенні результатів узагальнень та досліджень щодо науково-практичних аспектів державного регулювання інвестиційного процесу на сучасному етапі інноваційного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Ключовим атрибутом регулювання інвестиційних процесів у сучасних умовах господарювання є держава, яка водночас гарантує і сприяє організаційним питанням налагодження цього виду процесу, а також головним вкладником інвестицій.

В основі інвестиційних процесів лежать:

- інвестиційна діяльність;
- інвестиційна політика (проводиться державою і підприємствами у вигляді встановлення структури і масштабів інвестицій, спрямованих на їх використання, джерел отримання з врахуванням необхідності оновлення основних засобів і підвищення їх технічного рівня);
- інвестиційна співпраця (вид міжнародних економічних відносин, метою яких є раціональний розподіл ресурсів, досягнення державами більш високих результатів в економіці за рахунок переваг участі в міжнародному поділі праці, оновленні технологічної структури виробництва тощо);
- інвестиційний менеджмент (управління інвестиціями на підприємствах, в компаніях, конкретний вид економічної діяльності).

Найважливіші завдання держави повинні бути зорієнтовані насамперед у бік формування сприятливих умов для інвестиційної, виробничої діяльності суб'єктів господарювання, а також інноваційної діяльності, як неминучого майбуття. Успішність усіх заходів держави, методів державного регулювання обумовлене низкою причин, де найважливішим є ефективність фінансового та грошово-кредитного регулювання.

З погляду інвесторів, чи не найбільшим та вагомим питанням впродовж десятиліть є постійно мінливе, недопрацьоване та з певними упущеннями податкове законодавство. Не вирішеними й досі залишаються питання, що стосуються до низького забезпечення прав власності та прав кредиторів, дій митних органів, ризиків змін у політичній сфері, нестійких макроекономічних умов і роботи банківського сектору, корупційних схем тощо.

Лише за умови налагодженої на результативність та ефективність дій держави щодо підсилення інвестиційного процесу у підсумку може стимулюватися інвесторів до капіталовкладень в інноваційні розробки та наукові дослідження.

Держава реалізує функцію з формування в країні сприятливого інвестиційного й інноваційного середовища завдяки активному методу, пов'язаному з підвищенням ефективності інвестиційних процесів [3]. Найбільш поширеними інструментами активного методу мають бути: пряма участь держави в ефективних і значущих для країни проектах; стимулювання інвестиційної активності підприємницького сектора економіки через податкові пільги; створення сприятливих умов для діяльності приватного бізнесу; впровадження критеріїв оцінки фінансової ефективності інвестицій, що діють у міжнародній практиці.

Важливим для України є й надалі формування позитивних умов розвитку процесів інвестиційної діяльності, яка здійснюється у формі капітальних вкладень: вдосконалення податкової системи, механізмів нарахування та використання амортизаційних відрахувань; формування для суб'єктів інвестиційної діяльності спеціальних податкових режимів, які в свою чергу не були б індивідуальні; захист інтересів інвесторів; створення

пільгових умов використання ресурсів; розширення використання коштів населення та інших позабюджетних джерел фінансування житлового будівництва та будівництва об'єктів соціально-культурного призначення; формування та популяризація мережі інформаційно-аналітичних центрів, які проводять різні рейтингові оцінки суб'єктів інвестиційної діяльності; використання антимонопольних заходів; застосування застави у разі здійснення кредитування; розширення ролі фінансового лізингу; переоцінка інфляційної вартості основних фондів; розширення можливостей створення суб'єктами інвестиційної діяльності власних інвестиційних фондів [1, 2].

Інвестиційний процес на рівні держави обумовлюється умовами участі всіх секторів національної економіки, які мають на меті якнайкращим чином реалізувати інвестиції та дають можливість взаємодіяти усім учасникам інвестиційної діяльності задля реалізації важливих стратегічних цілей [4]. Основні завдання та умови управління інвестиційними процесами на всіх рівнях господарювання в контексті інноваційного розвитку економіки України наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Завдання та умови управління інвестиційними процесами у напрямі інноваційного розвитку економіки України

На рівні держави	На рівні регіону	На підприємстві
Формування державної інвестиційної стратегії задля підтримки інноваційного розвитку економіки	Розроблення інвестиційної стратегії інноваційного розвитку регіонів	Формування інвестиційної стратегії підприємства і перехід на інноваційний розвиток
Створення державної інвестиційної політики, що визначає пріоритетні напрями розвитку сфер, видів економічної діяльності (галузей), насамперед, що зорієнтовані на розвиток інновацій тощо	Створення інвестиційної політики, що підтримує пріоритетні напрями розвитку регіонів, насамперед, що підтримують розвиток інноваційної інфраструктури	Створення політики, що підтримує перспективні напрями інноваційної діяльності та інвестиційних цілей діяльності суб'єкта господарювання
Створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату для розвитку економіки загалом	Створення належного інвестиційного та інноваційного клімату в регіоні	Створення й оцінювання інноваційно-інвестиційної програми, проектів, портфеля підприємства
Реалізація державної інвестиційної та інноваційної програми розвитку сфер, видів економічної діяльності (галузей) тощо	Реалізація інвестиційної та інноваційної програми у контексті соціально-економічних проблем розвитку регіону	Реалізація програми реального, інноваційного чи фінансового інвестування на підприємстві
Підвищення рівня інвестиційної привабливості країни	Підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону	Підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: розроблено автором

Створення можливостей втілення інвестиційних процесів, формування заходів для підтримки високої ефективності економіки держави обумовлено забезпеченням ступеня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і має бути головним орієнтиром сучасної державної політики задля активізації інноваційної діяльності та інноваційного розвитку.

Висновки. Інвестиційні процеси у достатньому обсязі, обумовлені системністю ознак, створюють умови для стимулювання інноваційного розвитку, формування конкурентоспроможного середовища для вироблення товарів і послуг. Інвестиції є важливим фундаментом посилення конкурентоспроможності підприємств, регіонів, видів економічної діяльності, економіки країни загалом, формування конкурентних переваг, освоєння високотехнічних сфер діяльності тощо. Важливо підсилити інструментарій державного регулювання інвестиційного процесу в Україні, форми і методи адміністративного і економічного характеру на всіх рівнях управління для проведення інвестиційної політики з метою забезпечення впровадження завдань інноваційного розвитку країни та її регіонів, підвищення ефективності інвестицій.

1. Важинський Ф. А. Механізм регулювання інвестиційної діяльності в регіоні / Ф. А. Важинський, А. В. Колодійчук, А. Ю. Яремко / Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С.138-143.
2. Ткаченко А. М. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні / А.М. Ткаченко, Є.М. Плаксина // Економіка і регіон. – № 2 (45). – 2014. – С. 7-12.
3. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л.А. Швайка. – К.: Знання, 2006. – 435 с.
4. Юринець З. В. Формування інноваційних стратегій: теорія, методологія, практика: монографія / З. В. Юринець. – Львів: СПОЛОМ, 2016. – 412 с.

STATE REGULATION OF INVESTMENT PROCESS IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT

Zoryna Yurynets

*Ivan Franko National University of Lviv
Prospekt Svobody 18, UA – 79008, Ukraine
E-mail: zoryna_yur@ukr.net*

The article deals with the peculiarities of state regulation of investment activity in the context of innovation development of Ukraine's economy. At the heart of investment processes are: investment activity; investment policy; investment cooperation; investment management. The most difficult issue for investors is a short-lived, constantly changing and overstated Ukrainian tax law. The main tasks and conditions of investment processes management in the direction of innovative development of the Ukrainian economy at different hierarchical levels of management are offered. Forming of favorable terms for investment, productive, innovative activity of enterprises must be the major task of the state. The most widespread instruments of active method must be: direct participating of the state in effective national projects; stimulation of investment activity of enterprises due to tax deductions; creation of favorable terms for activity of private business; introduction of criteria of financial efficiency estimation of investments that operate in international practice.

Key words: investment process, state regulation, innovative development.

ФІНАНСОВА КОМПОНЕНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕМЕНТНОЇ ГАЛУЗІ

Марія Флейчук¹, Олена Столяренко²

¹Львівський торговельно-економічний університет

²Львівський державний університет внутрішніх справ

Стаття полягає у визначенні фінансової складової економічної безпеки підприємств цементної галузі. Запропоновано власну методологію аналізу рівня фінансової безпеки підприємств цементної галузі. На прикладі підприємств цементної галузі західної України проведено аналіз фінансових показників підприємства. Проаналізовано рівень фінансової безпеки. Запропоновано шляхи покращення рівня фінансової безпеки на підприємстві.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, платоспроможність, фінансова безпека підприємства.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нестабільне зовнішнє середовище, перманентні внутрішні трансформації та потрясіння, анексія АР Крим та військові дії на Сході України знижують вірогідність успішного розвитку підприємництва в нашій державі. Фінансова складова відіграє основну роль в діяльності підприємства, тому необхідним є запровадження механізму уникнення загроз фінансовій безпеці суб'єктів господарювання, зокрема підприємств цементної промисловості, які займають надзвичайно вагомe місце у розвитку промисловості України, особливо в умовах військових дій та, у перспективі, у поствоєнному часовому проміжку, зважаючи на необхідність відбудови значної частини населених пунктів України.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Проблема економічної безпеки підприємства як основа економічної безпеки держави досліджувалась вітчизняними та закордонними вченими, а саме І. Ансофф, І. Бланк, О. Барановський, О. Грунін, С. Грунін, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Ю. Каракай, Ю. Кракос, Р. Разгон, В. Нагорний, В. Левченко, О. Новікова, О. Судакова, В. Сімонова, А. Турило, Н. Яценко. Але чимало її аспектів потребують з'ясування.

Фінансову безпеку досліджували багато науковців: Т.Г. Васильців, Демченко І. В., Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб, О.І. Судакова, А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, Т.Б. Кузенко, В.В. Шелест та І.О. Бланк.

Однак в Україні проблемою аналізу фінансової безпеки підприємства займаються недостатньо, тому що основна увага приділяється фінансовій безпеці на рівні держави та антикризовому управлінню на рівні підприємства.

Формулювання цілей дослідження. Метою роботи є дослідження теоретичних та методологічних засад фінансової безпеки підприємства як складової економічної безпеки.

Відповідно сформульованій меті роботи передбачається виконання наступних завдань:

- дослідити теоретичні засади фінансової безпеки підприємства,
- здійснити аналіз фінансової компоненти підприємства цементної галузі західного регіону;

Виклад основних результатів та їх обґрунтування.

Оскільки фінансова безпека є основною складовою економічної безпеки держави необхідно проаналізувати трактування цього поняття різними науковцями.

І.Бланк фінансову безпеку підприємства розглядає з точки зору кількісного і якісного детермінованого рівня фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільно захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [1, с. 23].

С.М. Ілляшенко вважає, що про послаблення фінансової безпеки підприємства, свідчить зниження ліквідності, збільшення кредиторської та дебіторської заборгованостей та інші фінансові показники [9].

Проаналізувавши визначення науковців можна сказати, що усі вони вірно та глибоко розкривають етимологію поняття «фінансова безпека підприємства». На нашу думку фінансова безпека підприємства - це такий фінансовий стан підприємства, який може забезпечити ефективне функціонування усіх складових фінансової безпеки стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз для досягнення цілей підприємства.

Науковці С.Б. Довбня та Н.Ю. Гічова при діагностиці економічної безпеки виділяють три основні форми економічної безпеки: поточна, тактична та стратегічна економічна безпека [3, с.88-97].

Діагностика поточної безпеки полягає у визначенні рівня платоспроможності підприємства шляхом інтегральної оцінки його фінансово-економічного стану (рівень фінансової незалежності, стан ліквідності активів, фінансово-економічні результати діяльності).

Про важливість фінансового стану підприємства при аналізі економічної безпеки стверджували багато науковців. Серед них: М.В. Фоміна, Є.І. Крихтіна [4, с.156], О.Ю. Могилевська [5, с.47-50], В.І. Лазуренко, Т.В. Філіпенко [6, с. 35] та багато інших.

Науковці стверджують, що важливість фінансового аналізу виходить від сутності підприємства, яке спрямоване на досягнення максимального прибутку. Як зазначалось вище, що при розробці стратегії важливе значення має відповідати загальній меті та цілям.

Можна погодитись з думкою О.Ю. Могилевської, що для моделювання економічної безпеки необхідна оцінка фінансового стану системи підприємства, її стійкість, надійність. Фінансова стійкість проявляється в тому, наскільки підрозділам підприємства вдається уникнути і передбачити загрози, уникнути збитків від негативних явищ.

Відповідно до запропонованого підходу щодо діагностики економічно наступною формою економічної безпеки є тактична безпека, яка відображає здатність підприємства до відтворення у процесі реалізації ним господарської

діяльності, що досягається при певному рівні ефективності використання ресурсів підприємства.

Стратегічна економічна безпека характеризує рівень економічного потенціалу підприємства, який обумовлює здатність підприємства до подальшого успішного функціонування.

Проаналізуємо основні фінансові показники підприємств цементної галузі, які відповідно до запропонованого підходу науковців С.Б. Довбня та Н.Ю. Гічова щодо діагностики економічної безпеки є індикаторами поточної безпеки.

Таблиця 1

**Основні фінансові показники підприємств цементної галузі
західного регіону (2015-2016 р.р.)**

№ п/п	Індикатори економічної безпеки підприємства	Нормативне значення показника	Фактичне значення, 2015	Фактичне значення, 2016
1	Коефіцієнт фінансування (співвідношення власних і позикових коштів)	1		
	ПАТ «Миколаївцемент»		-0,31	-0,27
	ПАТ "Волинь-цемент"		-0,14- 2014 р.	-0,37-2015р.
	ПАТ «Подільський цемент»		-0,52	-0,55
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0,19	0,48
2	Коефіцієнт фінансування за рахунок стабільних джерел (частка власного капіталу та довгострокових зобов'язань у сумі активів)	0,8		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,52	0,37
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,86 - 2014	0,79 - 2015
	ПАТ «Подільський цемент»		0,49	0,36
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0,81	0,85
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,46	0,7
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,6	0,7
	ПАТ «Подільський цемент»		0,09	0,7
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0,7	0,8
4	Коефіцієнт покриття	1,5		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,84	0,58
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,7	0,6
	ПАТ «Подільський цемент»		0,5	0,5
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		1,75	0,26
5	Темп зростання частки запасів у сумі оборотних активів	1		
		менше		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,40	0,20
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,61 – 2014	0,76- 2015
	ПАТ «Подільський цемент»		0,47	0,33
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0,57	0,43
6	Рентабельність продаж	2,5		
	ПАТ «Миколаївцемент»		-0,32	-0,07
	ПАТ "Волинь-цемент"		-0,59	
	ПАТ «Подільський цемент»		-2,08	-0,57
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		-0,05	0

7	Рентабельність власного капіталу	13		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,24	0,60
	ПАТ "Волинь-цемент"		2,75 - 2014	0,66 - 2015
	ПАТ «Подільський цемент»		0,68	0,21
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		-0,10	0
8	Коефіцієнт достатності грошового потоку (співвідношення позитивного і від'ємного грошових потоків)	1		
		більше		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,99	1,19
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,94	
	ПАТ «Подільський цемент»		0,98	0,97
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0	0
9	Співвідношення чистого грошового потоку від операційної діяльності та суми всього чистого грошового потоку	1		
		більше		
	ПАТ «Миколаївцемент»		4,65	1
	ПАТ "Волинь-цемент"		-0,15	
	ПАТ «Подільський цемент»		10,65	2,82
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0	0
10	Коефіцієнт платоспроможності (відношення чистого прибутку та амортизації до поточних зобов'язань)	1		
		більше		
	ПАТ «Миколаївцемент»		-0,44	-0,37
	ПАТ "Волинь-цемент"		-0,59	
	ПАТ «Подільський цемент»		-1,08	-1,22
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		0,17	0,46
11	Коефіцієнт оборотності поточних активів	6,5		
	ПАТ «Миколаївцемент»		0,54	0,56
	ПАТ "Волинь-цемент"		0,37	
	ПАТ «Подільський цемент»		0,18	0,24
	ПАТ "Івано-Франківськцемент"		-	0,47

Складено автором на основі експертної оцінки та розрахунків на основі [7], [8],[9], [10], [11].

З розрахунків помітно, що деякі показники фінансового стану не відповідають нормативним значенням, зокрема коефіцієнт платоспроможності. Проаналізуємо динаміку коефіцієнт платоспроможності підприємств цементної галузі протягом 2010-2016 р.р.

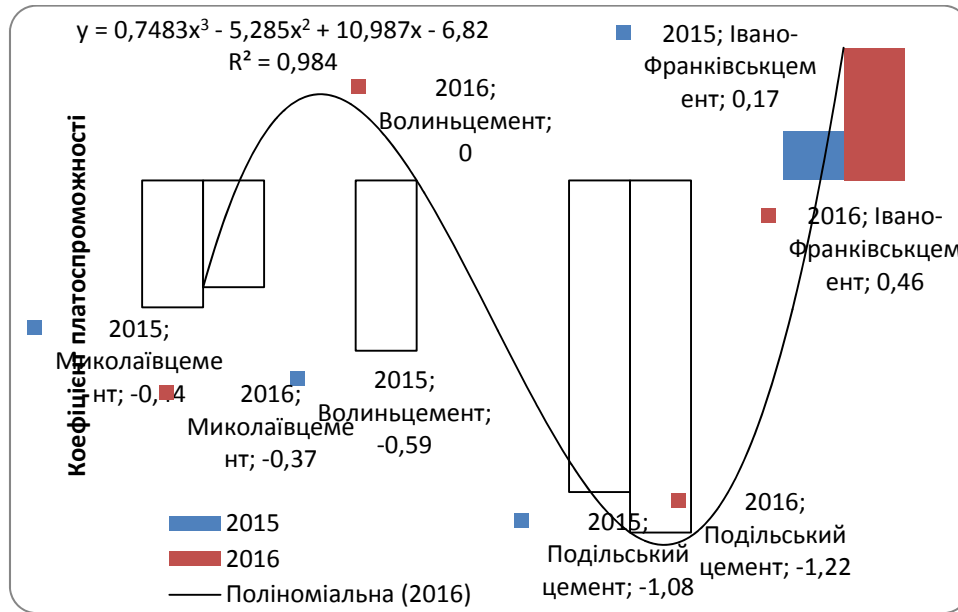


Рис. 1 Динаміка коефіцієнту платоспроможності у 2015-2016 рр.

Коефіцієнт платоспроможності у 2015-2016 рр. лише на ПАТ "Івано-Франківськцемент" має позитивне значення 0,17 у 2015 р. та 0,46 у 2016 р. Інші підприємства Західного регіону характеризуються від'ємними показниками. Оскільки, платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою, то можна зробити висновок, що такі підприємства як ПАТ «Миколаївцемент», ПАТ "Волинь-цемент", ПАТ «Подільський цемент» та ПАТ "Івано-Франківськцемент" не мають можливості своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми кредиторами.

Запропонуємо власну інтегральну оцінку економічної безпеки, яка включає в себе функціональні показники. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства полягає в кількісному та якісному аналізі функціональних складових економічної безпеки в поточному періоді та моніторингу рівня економічного потенціалу підприємства, який показує відповідність стану економічної безпеки обраній стратегії. Високий рівень безпеки вважається той показник, який більше 1.

Згідно цієї методики до аналізу поточного стану економічної безпеки відноситься: фінансова, технологічна, кадрова.

Основні показники фінансової безпеки:

- коефіцієнт автономії, K_a (розраховується як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу);
- коефіцієнт покриття, K_p (розраховується як відношення всіх оборотних активів до поточних зобов'язань.);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{абл}$ (розраховується як відношення грошових коштів підприємства до поточних зобов'язань.);

- коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, Кзвок (відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних коштів).
Ваговий коефіцієнт 0,44.

Таблиця 2

Результати оцінки показників фінансової безпеки

Заводи	Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
ПАТ "Миколаївцемент"	Ка	0,6	0,5	0,4	0,3	0,46	0,7
	Кп	0,9	0,3	0,3	0,8	0,84	0,58
	Кабл	0,02	0,005	0,05	0,02	0,5	0,12
	Кзвок	-0,2	-1,9	0,2	-0,3	0,18	0,7
	Рівень фінансової безпеки	0,56	-0,48	-0,55	0,36	0,7	0,3
ПАТ "Волинь-цемент"	Ка	0,3	0,3	0,3	0,2	0,6	0,7
	Кп	2,1	2,4	1,6	2,3	0,7	0,6
	Кабл	0,3	0,2	0,08	0,4	0,08	0,06
	Кзвок	0,5	0,6	0,4	0,6	-0,4	0,5
	Рівень фінансової безпеки	1,5	1,5	1	1,6	0,4	0,39
ПАТ "Івано-Франківськцемент"	Ка	0,5	0,4	0,3	0,3	0,7	0,8
	Кп	1,5	2,1	1,3	1,7	1,75	0,26
	Кабл	0,2	0,1	0,009	0,03	0,67	0,05
	Кзвок	0,3	0,5	0,2	0,4	0,4	2,8
	Рівень фінансової безпеки	1	1,4	0,8	1	1,58	0,74
ПАТ "Подільський цемент"	Ка	0,3	0,3	0,6	0,5	0,09	0,7
	Кп	1,3	1,5	1,2	0,6	0,5	0,5
	Кабл	0,02	0,009	0,11	0,11	0,11	0,1
	Кзвок	0,2	0,3	0,2	-0,5	-0,9	0,8
	Рівень фінансової безпеки	0,8	0,9	0,9	0,3	-0,09	0,23

Складено автором на основі експертної оцінки та розрахунків на основі [7], [8],[9], [10], [11].

Проаналізувавши показники фінансової безпеки підприємств цементної галузі помітно, що рівень фінансової безпеки ПАТ "Івано-Франківськцемент" та ПАТ "Волинь-цемент" 2010-2014 троків є високим, оскільки значення є більше 0,8, а по деяких роках і більше 1. Рівень фінансової безпеки на ПАТ «Подільський цемент» є також високим для 2011-2013 років. А у 2014 на ПАТ «Подільський цемент» року рівень є низьким і становить 0,3, на що вплинув низький рівень власних оборотних коштів.

На ПАТ «Миколаївцемент» рівень 2012-2014 року є критично низьким, на що вплинув низький рівень власних оборотних коштів. Це характеризує низький рівень забезпеченості ресурсами підприємства для проведення незалежної фінансової політики. Станом на 31.12.2014 року фінансовий стан Товариства характеризується

недостатньою платоспроможністю, але стабільною ліквідністю щодо погашення поточної заборгованості коштами чи оборотними активами. Коефіцієнти фінансової стійкості (або платоспроможності, автономії) та структури капіталу (фінансування) знаходяться за межами оптимальних значень, що свідчить про невідповідне співвідношення власних коштів (власного капіталу) до вартості майна, а також власних та позикових ресурсів.

У 2015-2016 роках спостерігається тенденція зниження рівня фінансової безпеки підприємств цементної галузі. Підвищився даний показник на ПАТ «Подільський цемент» у 2016 році порівняно з 2015 роком, але попри це є незадовільний рівень фінансової безпеки і становить 0,23. Найвищий рівень серед підприємств цементної галузі західного регіону займає ПАТ "Івано-Франківськцемент" з задовільним рівнем фінансової безпеки 0,7.

Висновки і пропозиції. Західні інвестори виявляють все більше інтересу до великих цементних підприємств. Підприємствам необхідно збільшити частку ринку, тому що цей показник негативно відбивається на отриманні прибутку.

Ми пропонуємо механізм забезпечення фінансової безпеки на підприємствах цементної галузі:

- Комплексний аналіз економічного стану підприємства
- Фінансовий аналіз підприємства
- Визначення інтегрального показника на підприємстві
- Визначення загроз фінансовій безпеці підприємства
- Визначення стратегії забезпечення фінансової безпеки
- Розробка заходів щодо адаптації підприємства до зовнішніх негативних факторів
- Шляхи усунення загроз фінансовій безпеці підприємства.

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки.– 2003.– №3. – С. 12–19.
3. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси України 4/2008, с.88-97
- Соціальна політика та економічна безпека \ Під заг. Ред.. д-ра екон. Наук, проф.. Є.І. Крихтіна.-Донецьк: Каштан, 2004.-336 с.
4. Могилевская О. Ю. Обеспечение экономической безопасности деятельности предприятия / О. Ю. Могилевская // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 47–50.
5. Лазуренко В. И., Филипенко Т.В. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятия: Монография. – Донецьк: Донецький юридический інститут ЛГУВД, 2007.-192 с.
6. Офіційний сайт ПАТ «Миколаївцемент» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://mykcement.com.ua/>
7. Офіційний сайт ПАТ «Подільський цемент» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://podcem.com.ua>.
8. Офіційний сайт ПАТ "Волинь-цемент" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dyckerhoff.com.ua>.
9. Офіційний сайт ПАТ "Івано-Франківськцемент" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ifcem.if.ua>.

10. Офіційний сайт Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Офіційний сайт Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>

FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF CEMENT COMPANIES

Maria Fleichuk¹, Olena Stolyarenko²

¹Lviv Trade and Economic University

²Lviv State University of Internal Affairs

Financial security of the company is a leading component of economic security and a means of preventing the crisis. The level of financial security directly affects the economy of the enterprise as a whole. A compulsory and basic component of the company's economic security is its financial security, since finance is a measure of the efficiency of the company's operations.

After analyzing the definition of scientists, one can say that they all rightly and deeply reveal the etymology of the concept "financial security of the enterprise".

We give our own interpretation of the financial security of the enterprise as a significant component of economic security, quantitatively and qualitatively defined level of financial condition of the enterprise, compliance with the indicators of the financial state of the enterprise to their normative values.

With regard to threats to financial security, the authors also do not give a clear classification. Each of these threats can be found at different businesses.

In our opinion, the threat to financial security of the enterprise is the predicted or unpredictable influence of the negative factors of the internal or external environment on the financial state of the enterprise and its main indicators.

In this paper, theoretical and methodological principles of financial security of an enterprise are analyzed, in particular: analysis of theoretical aspects of financial security of enterprises and the main threats to this security. The financial security of the enterprises of the cement industry is chosen as a research object.

The author analyzed the financial condition of enterprises and analysis of financial condition. The dynamics of solvency of cement enterprises is analyzed. An indicator of financial security has also been analyzed.

Based on the analysis, the ways of providing financial security at the enterprises of the cement industry are substantiated.

The company's economic security should be considered as a process of forecasting and rejecting possible harm from adverse financial security activities of the enterprise.

Key words: economic security, financial security, solvency, financial security of the enterprise.

УДК: 338. 43. 316

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Галина Лех

Національний лісотехнічний університет України, м. Львів

Стаття присвячена вивченню теоретичних, методологічних та прикладних аспектів аграрного підприємництва, що функціонує з урахуванням екологічної складової. Простежуються суперечливі тенденції розвитку аграрної економіки. З одного боку, успіх агробізнесу ґрунтується на інтенсифікації виробництва, а з іншого-інтенсивне господарство призводить до порушень екологічних норм і стандартів, виснажує землю та забруднює навколишнє середовище. Відзначено, що подібні процеси відбуваються у високорозвинених країнах, але там існує активна політика екологізації, яка підтримується державою, громадськими організаціями та споживачами. Основна увага дослідження зосереджена на виборі оптимальних напрямків розвитку агропромислового комплексу. Особливу увагу було приділено виробництву генетично модифікованих продуктів. Обґрунтовано шляхи переходу до виробництва та споживання органічних, екологічно чистих продуктів. Проаналізовано динаміку споживання органічних продуктів в Україні та світі, визначено його вплив на попит на формування та постачання продуктів. Автор звертає увагу на проблеми, пов'язані з розвитком органічного сільськогосподарського виробництва. Зроблено пропозиції щодо маркування органічних продуктів та їх сертифікації. Показані зміни в механізмі екології землекористування та обґрунтовано необхідність переходу до економічної, органічної форми сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: екологізація, агробізнес, органічне виробництво.

Постановка проблеми. Екологізація аграрного виробництва набуває дедалі більшого поширення у країнах Європейського Союзу, Україні і світі загалом. Це зумовлено низкою негативних наслідків, якими супроводжується інтенсифікація сучасного аграрного виробництва: забруднення навколишнього середовища, деградація земель, недотримання екологічних норм і стандартів. Концепція екологізації передбачає використання інструментів, спрямованих на збереження біорізноманіття навколишнього середовища, виробництво екологічно чистих товарів і надання екосистемних послуг, забезпечення умов для здорового і безпечного способу життя. Екологізація повинна стати стійкою моделлю аграрного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологізація підтримує життя ґрунтів, екосистем і людей. Її завданням є поліпшення стану навколишнього середовища, розвитку справедливих відносин і гідного рівня життя. Проблеми екологізації агровиробництва, як комплексу заходів, спрямованих на впровадження у господарську діяльність нових агротехнологій, енергозощаджувальної техніки,

пошуку організаційно-правових форм господарювання, здатних адекватно реагувати на екологічні загрози, постійно перебувають в полі зору світових та вітчизняних науковців. Проте на нинішній час недостатньо проаналізовано проблеми контролю за якістю продукції; її сертифікації; стандартизації і маркування по всьому ланцюгу – від виробництва до споживання. Потребують додаткового дослідження механізми формування попиту і пропозиції на органічно-чисту продукцію. Доцільно більшу увагу приділити теоретико-методологічним аспектам забезпечення рівноваги між аграрним виробництвом і його екологічними наслідками. Вищезазначене зумовило подальші наукові дослідження у цьому напрямі.

Мета статті. Дослідити сучасні тенденції та визначити перспективи організації екологічного агровиробництва.

Виклад основних результатів дослідження. У вітчизняній аграрній економіці в останні два десятиріччя спостерігаються суперечливі тенденції. З однієї сторони, аграрний сектор демонструє позитивну динаміку економічного розвитку, збільшується його рентабельність і конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Ці досягнення у значній мірі зумовлені інтенсифікацією виробництва. З іншої сторони побічними наслідками інтенсифікації є порушення екологічних норм і стандартів агровиробництва: деградація земель і втрата їх природної родючості, забруднення навколишнього середовища і пропозиція на ринку продовольства, що має сумнівну якість і придатність до споживання.

Ці проблеми актуальні не лише для України. У рамках ЄС функціонує програма «Спільна аграрна політика» (САП) як реакція на загрози, пов'язані із змінами кліматичних умов, погіршенням екологічних стандартів тощо [1, с. 7].

Відомо, що країни починають реально перейматися розв'язанням екологічних проблем у міру зростання рівня свого економічного розвитку [2]. Доведено, що «точкою відліку» є ВВП на душу населення у розмірі 8 тис. дол., а при доходах у 10 тис. дол. має місце чіткий кореляційний зв'язок – прискорення економічного зростання супроводжується зростанням рівня екологічності [3]. З означеним твердженням солідаризуються і українські науковці [4, с. 7].

У «Повісті дня на XXI ст.», прийнятій на Всесвітньому саміті Ріо-20 у 2012 р. проголошено парадигму «зеленої економіки», яка спрямована на підвищення соціальної справедливості, екологічної рівноваги і економічного прогресу, де визнається цінність природного капіталу і біорізноманіття [5].

Вищезазначене ще раз актуалізує тезу про те, що задоволення людей життям, їх комфорт і впевненість у завтрашньому дні мають не лише економічний, але й соціальний і екологічний виміри.

З огляду на об'єктивну необхідність і актуальність екологізації перед українським агробізнесом постає дилема – який напрямок розвитку виробництва обрати: традиційне, генетично-модифіковане чи органічне. Залежно від того, якому із цих напрямків буде надано пріоритетні переваги, залежить загальна економічна, соціальна та екологічна ефективність агробізнесу.

Традиційне аграрне підприємництво виробляє продукти, які на 85% забезпечують калорійність добового раціону людей (зернобобові, олія, цукор, картопля, овочі, фрукти). Україна у 2015 році забезпечила енергетичну цінність раціону своїх громадян. Він на 10,7% перевищував пороговий (граничний) рівень. Однак проблема полягає у збалансованості раціону, виходячи із вікових потреб, характеру праці тощо. Дослідження показують, що населення України упродовж тривалого часу стикається із дефіцитом продовольчого споживання і

незбалансованістю раціонів харчування, що створює загрози для здоров'я громадян і стає системною проблемою [6, с. 9]. Викликає стурбованість тенденція до зменшення виробництва продуктів тваринництва, особливо молока, як унікального і майже незамінного продукту харчування. За даними департаменту сільського господарства США у 2016 році виробництво молока в Україні зменшилося до 9,57 млн. т. Ця тенденція, за їх прогнозами, буде простежуватися і надалі. [7]

Окрім того, що споживання молока не відповідає раціональним нормам, його якість є невисокою. Значна частина молока виробляється і реалізується населенням, яке неспроможне забезпечити його високу якість через відсутність холодильних установок, екологічних емностей для зберігання, використання незбалансованих кормів. Особливо важливою є якість кормів, що використовуються в селянських господарствах. Відслідкувати кількість преміксів та інших кормових добавок, які використовуються у тваринництві цих господарств майже неможливо. Немає відповідних інститутів, які могли би цим займатися (експертів-фахівців, лабораторій).

У світовому продовольчому споживанні простежуються протилежні тенденції. Якщо у слаборозвинутих країнах бідні недоотримують необхідних калорій, мають недостатню вагу і виснаженість, то у багатих країнах бідні отримують достатню кількість необхідних калорій, однак через неякісну їжу, мають надлишкову вагу. Однак загальносвітовою проблемою залишається «надлишкова» вага середньостатистичної людини. У 2016 році понад 50% громадян населення світу мало «надлишкову» вагу, а з 1980 року цей показник зріс удвічі.

Питання агроекологізації агробізнесу ускладнюється тим, що за існуючої технології харчових продуктів, як на світовому, так і національному продовольчому ринку, передбачається широке використання отрутохімікатів, кормових добавок. В цьому сенсі варто звернути увагу на виробництво генетично-модифікованих товарів. Окремі дослідники вважають це виробництво поки що єдиною альтернативою до традиційного ведення сільського господарства. Використання, на їх думку, біотехнологій здатне розв'язати безліч питань – від забезпечення продуктами харчування населення землі до збереження біологічного розмаїття на планеті [8, с. 49]. На зауваження стосовно недостатнього вивчення впливу продуктів ГМО на організм людини і можливих негативних наслідків відповіді тих хто його підтримує достатньо прості. Вони вважають, що всі традиційні продукти теж результати природних мутацій. Наприклад, сучасна пшениця – це результат тисячолітньої гібридизації різних рослинних геномів.

Для подальшого аналізу проблем агроекологізації звернемо увагу на поняття «біотехнологія». Цей термін ввійшов у науковий обіг з середини ХХ ст., а вже в його кінці століття біотехнології стають провідною ланкою інноваційної діяльності. Сучасні напрями біотехнологій: ферментні, вітамінні, амінокислотні, дріжджові виробництва, пивоварні і виноробніє поза сумнівом цінними для організації екологічного виробництва і збалансованого споживання. Однак є і ті, вплив яких на організм людини потребує поглибленого дослідження – виробництво ароматизаторів, барвників, антибіотиків, харчових добавок тощо. Економічні реформи ХХІ ст. призвели до виникнення нових виробництв, навіть цілої галузі – індустрії інгредієнтів. [9, с. 68]

Доказів повної безпечності трансгенних продуктів поки що не існує, навпаки є приклади багаточисельних лабораторних досліджень, які засвідчують шкідливість їх для організму людини. Противники ГМО (захисники прав споживачів та екологи)

критично висловлюються щодо подальшого поширення виробництва трансгенної продукції і вимагають від урядів європейських держав підвищити відповідальність фірм-виробників за ризики нових технологій з огляду на здоров'я людей і довкілля.

Курс на інтенсифікацію агровиробництва, як засвідчують дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, збережеться на тривалу перспективу. У ньому визначальними будуть біотехнології та генна інженерія. Транснаціональні агропромислові корпорації за жодних обставин не визнають негативні сторони генетично-модифікованого виробництва. Однак останнє слово в ринкових умовах має не виробник, а споживач. А він, як засвідчує практика, починає переорієнтовуватися на споживання органічних продуктів. Це виробництво стає найперспективнішим альтернативним методом господарювання. Воно спрямоване на турботу про майбутні покоління, і є основою формування гуманістичного, економічного і соціально багатого суспільства, яке академік В. Геєць характеризує як єдність економічної, духовної і культурологічної складової. [10] Переваги екологічно чистого виробництва відображено на Рисунку 1.



Рис. 1. Переваги екологічно чистого виробництва

Розроблено та побудовано автором

Під екологічно чистим органічним агровиробництвом розуміють його ведення без використання синтетичних добавок, гормонів росту, пестицидів і яке передбачає максимальне використання біологічних факторів підвищення родючості ґрунтів і виробництво продукції вищих споживчих цінностей.

Однак варто зазначити, що підходи до визначення органічного виробництва є неоднозначними. В одних воно трактується, як безпосереднє вирощування плодів, ягід та овочів і сировини з них. Інші відстоюють позиції органічного виробництва як масштабного всеохоплюючого явища. Ми стоїмо на позиції тих авторів, які розглядають органічне виробництво у складному і тривалому ланцюгу «від поля до столу» [11, с. 6]. Якщо виходити із загальнолюдських гуманістичних цінностей, то варто зауважити, що екологічно чисте виробництво позитивно впливає на здоров'я і організм людини, підвищує її розумову і фізичну активність, зміцнює імунітет і продовжує тривалість життя. Однак, органічне агровиробництво має окрім цього економічну доцільність і прогнозовану ефективність. За даними дослідження Ради ООН з торгівлі та розвитку, органічне сільське господарство спроможне перевершити показники конвенційної і традиційної систем агровиробництва з огляду економічної ефективності. Застосовуючи природні методи поліпшення ґрунтів і захисту від шкідників, виробники органіки мають за окремими товарними позиціями середню урочайність на 80% вищу порівняно з інтенсивними і традиційними

методами виробництва [12]. Органічне виробництво забезпечує ефективність виробничої діяльності суб'єктів господарювання шляхом зниження виробничих витрат, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції [13, с. 168]. Незважаючи на те, що ціна органічної продукції більш, ніж удвічі вища від звичайних аналогічних продуктів, попит на неї зростає. За оцінками FOAM поточний обсяг світового ринку органічної продукції становить 60 млрд. євро. [14].

Дефіцит органічного продукту на європейському ринку пов'язаний з методами державної політики, спрямованої на випередження попиту над пропозицією, а також державною політикою субсидування і дотацій. В ЄС вважають, що державне регулювання спрямоване виключно на стимулювання органічного виробництва може бути проблемним з огляду перевищення пропозиції над попитом і падіння доходів фермерів. Це є основна причина зміни вектору у бік розвитку попиту.

В Україні ціни на органічні продукти на 50 – 100% вищі від звичайних. Причина полягає в тому, що це органічне виробництво є дрібнотоварним, менш механізованим і потребує більших затрат праці. Цим бізнесом займаються в основному невеликі фермерські господарства. Не маючи достатніх техніко-технологічних ресурсів, вони в той же час володіють величезною перевагою, поєднуючи в собі інтереси виробника, керівника і споживача. Високі ціни на органічні продукти не стимулюють внутрішній споживчий попит. Тому до 80% виробленої органічної продукції експортується. Міжнародні партнери запевняють Україну, що попри закритість для імпорту своїх ринків, вони готові приймати українську продукцію, що власне українські агровиробники і роблять: обсяги експорту органічної продукції з 2010 по 2016 роки зросли у 200 разів [15].

Якщо для споживачів високі роздрібні ціни на органічні продукти виконують дестимулюючу роль, то агровиробники дуже чутливо реагують на їх зростання, нарощуючи пропозицію. Вироблена органічна сировина є одним із етапів виробництва органічних харчових продуктів. У цьому ланцюжку вагоме значення набуває контроль за якістю продукції по всьому ланцюгу від виробника до споживача. Проблемним залишаються питання сертифікації органічних підприємств і їх продукції, особливо вартості сертифікаційних послуг.

До повномасштабної системи контролю за якістю органічної продукції в Україні поки що не готові ні агровиробники ні харчова і переробна промисловість. Повного визнання еквівалентності вітчизняної системи безпечності продукції європейським нормам варто очікувати лише після 2020 року. Серед підприємств харчової промисловості лише кожне п'яте підприємство починає запроваджувати систему аналізу небезпечних факторів. [4, с. 10] У 2015 році було розроблено і затверджено вітчизняний логотип із написом «еко», «біо», який буде наноситись на органічну продукцію. А з квітня 2017 року його почали застосовувати. Для виробництв, які не пройшли сертифікацію використання логотипу заборонене. Важливо і те, що готова органічна продукція буде реалізуватися в екологічних упаковках зі скла, паперу, біорозчинних матеріалів.

У механізмі агроєкологізації одним із визначальних напрямків є ефективне землекористування обмежених для продуктивного використання земель, що робить їх об'єктом особливої уваги і охорони. Дослідження показують, що стан використаних земель погіршується. Так на 80% зрошуваних земель мають місце процеси підтоплення, а із 43% осушених земель 13% виявились заболочені, 7,6% - засолені. [16, с. 43] Традиційна і інтенсивна системи землеробства завдають шкоду навколишньому середовищу. Це спонукає до пошуку більш ефективних систем ощадного та

органічного виробництва в контексті їх позитивного впливу на відтворення родючості ґрунту та екологію. [17]

В процесі підвищення добробуту населення, значення екологічних стандартів виробничої діяльності та контроль за їх дотриманням зростає, а сам він стає жорсткішим. В цих умовах посилюється роль освіти, яка формує екологічну свідомість споживача і екологічну відповідальність аграрного підприємця.

Висновки. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва створює нові системні ризики для збалансованого соціально-економічного розвитку. Побічним наслідком інтенсифікації є порушення екологічних норм і стандартів, як самого виробництва так і отриманих у його результаті продуктів. Тому нині вкрай важливо сформувати таку парадигму аграрного розвитку, яка спрямована на підвищення соціальної справедливості, екологічної рівноваги і економічного прогресу, де пріоритетними є цінності природнього капіталу і біорізноманіття.

З огляду на актуальність екологізації найперспективнішим напрямком розвитку агросектору України є виробництво органічної, екологічно чистої продукції. За своїм потенціалом органічне сільське господарство спроможне перевершити показники традиційного та генетично-модифікованого виробництва і забезпечити високу ефективність.

У системі агроєкологізації вагоме значення набуває контроль за якістю продукції по всьому продуктовому ланцюгу – від виробника до споживача. Необхідно здійснювати сертифікацію не лише якості продукції, а й земель з огляду на можливість організації там органічного землеробства.

1. Бородіна О. Прозорість спільної аграрної політики ЄС: емпіричні докази // Дзеркало тижня, 2016. - № 14. – 16 квітня. – С. 7
2. Development and the Environment. World Development report 1992. – NY: Oxford University Press. – P. 40.
3. Норберг Ю. В Захиту глобального капіталізму / Ю. Норберг; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – С. 205
4. Шубравська О. В. Розвиток агропродовольчого виробництва України: завдання і виклики / О. В. Шубравська // Економіка АПК. - 2016. - № 4. - С. 5-12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_4_3.
5. ЮНЕП. Навстречу зеленої економіки: шлях до стійкому розвитку і викорененню бідності. Обобщающий доклад для властных структур (2011) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unep.org/greenconomy>
6. Кириленко І.Г., Івченко В.Є., Дем'янчук В.В. Продовольча безпека України в світлі сучасних тенденцій світової економіки // Економіка АПК. - 2017. - № 8 - С. 5 – 14.
7. United States Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fas.usda.gov/>.
8. Буняк Н. М. Життєвий цикл товару "сорт" / Н. М. Буняк // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 48 – 53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_4_11.
9. Коваленко О. В. Формування інноваційних ніш в умовах модернізації харчової індустрії / О. В. Коваленко // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 65 – 70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2014_5_12.
10. Базилевич В. Д. Інноваційна парадигма розвитку економічних досліджень на феноменологічній основі // Економічна теорія, – 2010. – № 4. – С. 105 – 110.
11. Камінський В. Ф. Принципи управління розвитком органічного виробництва в контексті продовольчої безпеки України / В. Ф. Камінський, Г. М. Чорний, С. Г.

- Корсун // Економіка АПК. - 2016. - № 9. - С. 5-9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_9_3.
12. Экономическое сельское хозяйство может удвоить количество продовольствия / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rodovid.me/permaculture/agroecology.html>
 13. Масловська Л. Ц. Концептуальне і методологічне обґрунтування розвитку органічного виробництва в Україні / Л. Ц. Масловська, В. А. Савчук // Інноваційна економіка. - 2015. - № 4. - С. 164-171. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_4_27.
 14. Act of Sweden on organic production control (SFS 2013:363) from 23 May 2013 // Web-site Eco-Lex:<http://ecolex.org>
 15. Нова філософія: як перетворити органіку на вигідний бізнес / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://agroportal.ua/ua/publishing/lichnyi-vzglyad/nova-filosofiya-kak-prevratit-organiku-v-vygodnyi-biznes/>
 16. Мазур Г. Ф. Механізм державного регулювання системи страхового захисту в аграрній сфері // Економіка АПК, – 2013. - № 12. – С. 41 – 45.
 17. Дем'яненко С., Бутко В. Стратегія адаптації аграрних підприємств України до глобальних змін клімату // Економіка України. – 2012. – №6. – С. 66 – 72.

ECOLOGIZATION OF AGRARIAN PRODUCTION IN UKRAINE

Halyna Lekh

Ukrainian National Forestry University, Lviv

The article is devoted to study of theoretical, methodological and applied aspects of agrarian entrepreneurship, which functions with the consideration of ecological component. Contradictory tendencies of agrarian economy development are traced. On the one hand, the success of agro business is based on the intensification of production, and on the other intensive farming leads to violations of environmental norms and standards, depletes the earth and pollutes the environment.

It is noted that similar processes occur in highly developed countries, but there an active policy of ecologization is used, which is supported by the state, public organizations and consumers. The mechanism of solving environmental problems in the agrarian sector of European countries is traced.

The main focus of scientific research is focused on the selection of optimal agro business development directions. The subject of the analysis is traditional, genetically modified and organic production. Each of these areas is explored in terms of both the activity results and the environmental impact. Traditional agriculture in Ukraine provides the energy value of a person's daily ration, however it is unbalanced. The author stresses that the insufficient level of certain goods consumption, such as milk, creates a threat to the citizens' health and becomes a systemic problem.

Particular attention has been paid to the production of genetically modified products. The contradictory nature of the mentioned agrobusiness is traced, mainly the lack of information about the negative consequences for human health. Analyzing the problems of agroecology, the author draws attention to the concept of "biotechnology". It is concluded that the course for the intensification of production through the use of GMP-technologies will persist in the long run. However, consumers' alertness towards GMP products will be a constant companion to this production.

The ways of transition to the production and consumption of organic, environmentally friendly products are substantiated, its advantages are disclosed. The dynamics of organic products consumption in Ukraine and in the world has been traced; its influence on demand formation and products supply have been identified. The author draws attention to the problems connecting with development of organic agricultural production. There is a lack of control over the quality of organic produce. Proposals concerning the labeling of organic products and their certification were made.

Changes in the mechanism of land use ecology are shown and the necessity of transition to economical, organic form of agricultural production is substantiated. The analysis of various aspects efficiency for agrarian enterprises environmentalization made it possible to draw conclusions about the growing influence on environmental standards of production, population's living standards, its education and ecological consciousness.

Keywords: ecologization, agribusiness, organic production.

УДК [330.4+339.5](477):336.7

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Максим Ваврін, Василь Говрі

Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18

Статтю присвячено аналізу основних економічних індикаторів біржової торгівлі України. Розглянуто кількісний склад бірж України та перевірено його на актуальність і достовірність. Виокремлено ті біржі, котрі займають провідні позиції в біржовій торгівлі України. Ключові слова: індикатор, індексний кошик, акції, біржа, ВВП, процентна ставка, рівень інфляції, індекс споживчих цін, рівень безробіття.

На сьогодні Україна знаходиться в екстремальних умовах, а саме, збройний конфлікт з Російською Федерацією на Донбасі, анексія Автономної Республіки Крим, все це не може не відобразитись на стані української економіки.

Так конфлікт на Донбасі зруйнував майже всю інфраструктуру в регіоні, а саме, шахти, заводи та інші об'єкти різних галузей котрі створювали робочі місця, приносили прибуток, сплачували податки.

Анексія Автономної Республіки Крим, відобразилась тим, що була втрачений один з туристичних центрів України.

Проте на даний момент ситуація відносно стабілізувалась, і головне завдання української економіки, не просто знайти заміну втраченому, а зробити це так, щоб це не була просто заміна, але й перспектива розвитку країни в новому векторі.

Одним з таких векторів може стати біржова торгівля. За своїми можливостями, вона може стати тим, хто виведе економіку з кризи, і виведе її на новий якісний рівень.

Але почнем з аналізу стану біржової торгівлі в Україні на сьогодні. Асоціація “Біржові та електронні майданчики” нараховує 31 біржу в Україні. Їх перелік поданий в таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік Українських бірж згідно асоціації “Біржові та електронні майданчики”

Харківська товарна біржа	Товарна біржа «Універсальна товарно-сировинна біржа»
Українська Аграрна Біржа	Товарна біржа “Українська універсальна спеціалізована біржа”
Аграрна біржа	Рівненська міжрегіональна універсальна товарно-майнова біржа “ПРАЙС”
Катеринославська товарна біржа	Товарна біржа “Українська агропромислова”
Українська універсальна біржа	Фондова біржа ПФТС

Товарно-сировинна біржа «Сумська ресурсна біржа»	Украинская фондовая биржа
Товарна біржа «Перша універсальна біржа «Україна»	Українська біржа
Товарна біржа «Електронні торги України»	Украинская Межбанковская Валютная Биржа (УМВБ)
Товарна біржа «Статус Експерт»	Фондовая Биржа «ИННЭКС»
Українська енергетична біржа	Фондова біржа «Перспектива»
Товарна біржа «ПЕРСПЕКТИВА-КОММОДІТІ»	Київська міжнародна фондова біржа
Товарна біржа «Центральна Товарна Біржа»	Придніпровська фондова біржа
Товарна біржа «PolonEX»	Українська міжнародна фондова біржа
ТБ «Іннекс»	Східно – Європейська фондова біржа
Товарна біржа «Центральноукраїнська»	Луганська фондова біржа
Товарна біржа «Центральна універсальна біржа»	

Джерело: Складено автором на основі [1]

Під час ознайомлення з даним переліком бірж в Україні, було випадково виявлено, що деякі сайти не функціонують. Тому доцільно дослідити співвідношення працюючих та непрацюючих сайтів. Так як у сучасних економічних умовах, сайт відіграє важливу інформаційну функцію, а також згідно на основі можна свідчити про прозорість бірж, чи взагалі про актуальність інформації про біржу.

Згідно перевірки сайтів, впливає, що з даного переліку функціонує тільки 20 сайтів бірж, а 11 з них або біржі вже не існують, або просто сайти для них неактуальні. Тут постає питання про прозорість біржової торгівлі, так як за діяльністю третини бірж не можна прослідкувати. Співвідношення показано на рисунку 1.

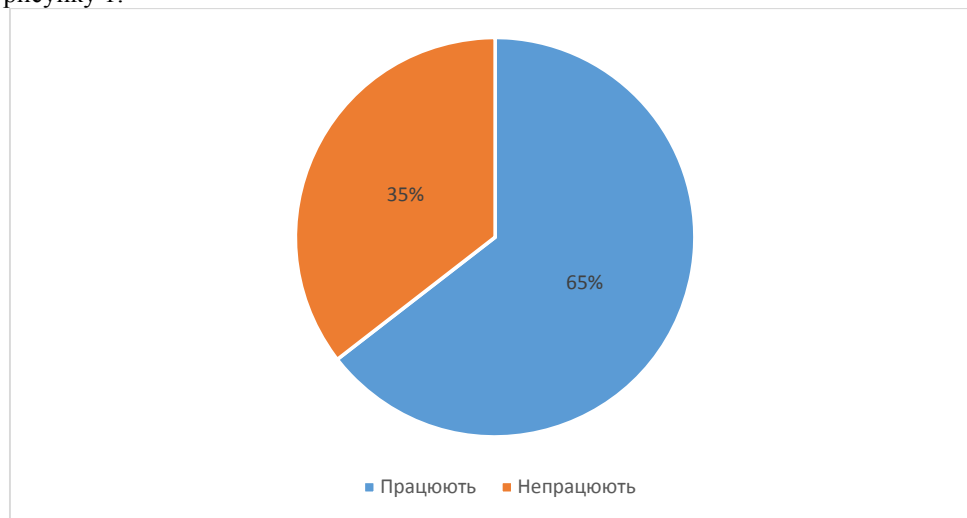


Рис 1. Співвідношення сайтів бірж України

Джерело: Складено автором на основі [1]

Стан біржової торгівлі доцільно проаналізувати на прикладі Української Біржі.

Українська біржа заснована 15 травня 2008 року. Саме в цей день в Києві відбулися установчі збори. Статутний капітал становить 12 млн гривень (близько 2,4 млн доларів). На «Українській біржі» професійним учасникам ринку доступні такі технології: ринок заявок, ринок котирувань, ринок репо, і строковий ринок, а приватним інвесторам — послуги інтернет-трейдингу.

Є два основні індекси котрі дана біржа почала розраховувати. Індекс українських акцій(UX) та Індекс українських аграрних компаній (Індекс UXagro).

Індекс українських акцій вперше був розрахований 27 квітня 2009. Значення індексу були розраховані з початку торгів, 26 березня 2009 року, і на цю дату значення індексу було прийнято рівним 500.

Спочатку індексний кошик включав 15 найбільш ліквідних акцій. У березні 2012 року з огляду на ринкову ситуацію Індексний комітет «Української біржі» прийняв рішення про скорочення кількості цінних паперів входять до складу Індeksu UX. На даний момент у розрахунок індексу входять акції шести українських підприємств, та акції трьох українських підприємств претендують на входження до даного індексу.

Індекс українських акцій (далі - індекс) є індикатором, що розраховується ПАТ "Українська біржа" (далі - Біржа). Індекс розраховується протягом торгової сесії кожні 15 секунд. Перше значення індексу є значенням відкриття, останнє значення індексу - значенням закриття.

Назва Індeksu англійською мовою - «Ukrainian Equities Index»

Скорочена назва Індeksu - «Індекс UX».

Скорочена назва Індeksu англійською мовою – «UX Index»

Код індексу в інформаційних системах - UX.

Індекс (In) розраховується як відношення сумарної ринкової капіталізації цінних паперів (MC_n), включених в список для розрахунку індексу (далі - Список цінних паперів), до сумарної ринкової капіталізації цінних паперів на початкову дату (MC₁), помножене на значення індексу на початкову дату (I₁) і на поправочний коефіцієнт (Z_n):

$$I_n = Z_n * I_1 * \frac{MC_n}{MC_1} \quad (1)$$

MC_n - сума ринкових капіталізацій акцій на даний час в українських гривнях:

$$MC_n = \sum_{i=1}^N W_i * P_i * Q_i * C_i \quad (2)$$

де W_i – поправочний коефіцієнт, що враховує кількість і-их акцій у вільному обігу (коефіцієнт free-float,

C_i – коефіцієнт, що обмежує частку капіталізації і-ої акції (ваговий коефіцієнт);

Q_i - загальна кількість і-их акцій,

P_i - ціна і-тої акції в гривнях на момент розрахунку n,

N - число акцій в Списку цінних паперів.

В таблиці 2 наведено показник індексу UX за 5 років.

Таблиця 2

Індекс UX за 2013 – 2017 роки

	2013	2014	2015	2016	2017
Індекс UX (грн.)	895,35	935,03	863,39	703,17	907,66

Джерело: Складено автором на основі [2]

На основі даних в таблиці оформимо графік котрий спростить аналіз.

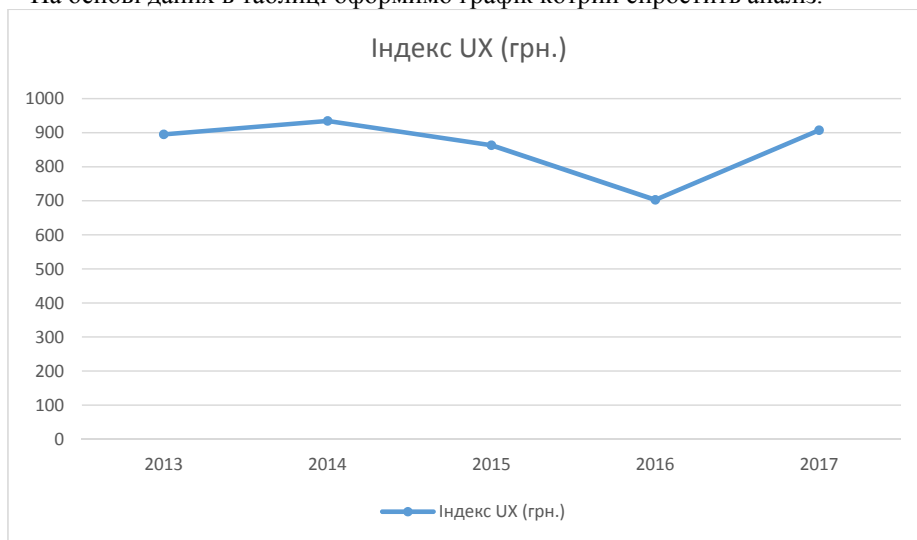


Рис. 2. Індекс UX (грн.) протягом 2013-2017 року.

Джерело: Складено автором на основі [2]

Згідно вищевказаних даних, доходим до висновку, що до 2014 року даний індекс демонстрував невеликий ріст. У зв'язку з всім відомим подіями, спостерігається спад даного індексу за 2014-2015 роки. Уже з 2016-2017 відбувається певний ріст.

Проте повністю спиратись на даний індекс неможливо через такі причини:

- Кількість акцій котрі він включає в себе для обрахунку а мінімальна, а значить він не відображає ситуацію в макроекономічному плані;
- Перелік акцій які відбираються до обрахунку формується індексним комітетом даної біржі;
- До даного переліку включають тільки акції тих компаній, котрі зареєстровані на даній біржі, а саме :

- Райффайзен Банк Аваль
- Центренерго
- Донбасенерго
- Мотор Січ
- Турбоатом
- Укрнафта [3]

Вищеназвані причини, не надають підстави вважати даний індекс як макроекономічний показник.

Тому для відображення ситуації в країні доцільно розрахувати такі макроекономічні показники як:

- ВВП
- Процентну ставку
- Рівень інфляції
- Індекс споживчих цін
- Рівень безробіття.

Отже почнемо з внутрішнього валового продукту. Даний макроекономічний показник, хоч і є класичним але має вагомий вплив на світові економіки, більшість світових аналітиків користуються ним, для того щоб поверхово дізнатись про ситуацію в країні, а також він відіграє важливу роль, під час здійснення вибору економіки, для інвестування, чи виходу на якісь біржі країни. Адже ріст ВВП символізує про те що економіка або розвивається, або в стані застою, або спадає.

Для України ВВП за 2013-2017 роки наведений в таблиці 3.

Таблиця 3

ВВП України за 2013-2017 роки (млн. грн)

	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП	1454931	1566728	1979458	2383182	2982920

Джерело: Складено автором на основі [4]

Згідно вищенаведених даних, можемо бачити, зростаючу тенденцію, проте вона не враховує зміну курсу гривні, а саме падіння купівельної спроможності національної валюти, а також події 2014 року, завдяки котрим відбулась гіперінфляція, та втрачено суттєву частку ВВП, за рахунок початку бойових дій на Донбасі, та анексії Автономної Республіки Крим.

Тому чітко і достовірно відобразити ситуацію буде Внутрішній Валовий Продукт порахований в іноземній валюті, а саме доларах Сполучених Штатів Америки. Дана інформація відображена в таблиці 4.

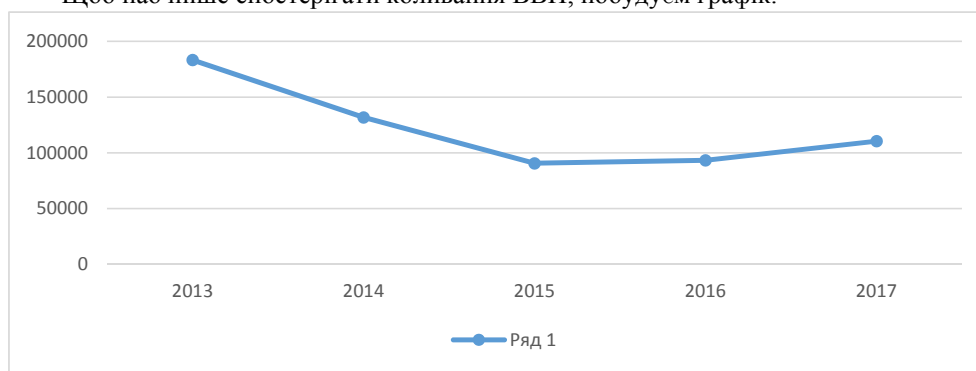
Таблиця 4

ВВП України за 2013-2017 роки (млн. дол. США)

	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП	183310	131805	90615	93270	110479

Джерело: Складено автором на основі [4]

Щоб наочніше спостерігати коливання ВВП, побудуємо графік.

**Рис. 3 Динаміка ВВП України за 2013-2017 роки (млн. дол. США)**

Джерело: Складено автором на основі [4]

Згідно вищенаведеного графіку, та розрахунку внутрішнього валового продукту в іноземній валюті, чітко видно спад в 2014 році котрий тривав до 2015 року. Це стало результатом не стільки економічних, як геополітичних причин. Проте з 2016

року економіка демонструє поступове збільшення внутрішнього валового продукту, що допоможе їй бути більш привабливою для інвесторів, а також за рахунок зниження курсу Української гривні залучати іноземних виробників відкривати нові виробництва, так як заробітна плата в доларах станом на сьогодні є досить низькою.

Дані чинники також позитивно вплинуть на біржову торгівлю, так як прихід іноземних інвесторів, підвищить імовірність, що вони матимуть бажання виходити на українські біржі зі своїми акціями.

Наступним вагомим макроекономічним індикатором є Облікова ставка НБУ.

Облікова ставка Національного банку — ключова процентна ставка Національного банку, яка є основним індикатором змін у грошово-кредитній політиці та орієнтиром вартості залучених та розміщених грошових коштів для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку.

Облікова ставка встановлюється на основі комплексного аналізу та прогнозу макроекономічного, монетарного та фінансового розвитку, підготовленого Національним банком.

Рішення щодо розміру облікової ставки затверджується Правлінням Національного банку України на засіданні з питань монетарної політики на підставі пропозицій Департаменту монетарної політики та економічного аналізу після обговорення на засіданні Комітету з монетарної політики.

Важливість процентної ставки, полягає в тому, що вона регулює попит на кредити. Так фізичні особи запозичують гроші на придбання житла, фінансування проєктів, запуск бізнесу, плата за навчання в коледжах тощо. Підприємства беруть позики для фінансування капітальних проєктів та розширення їх діяльності шляхом придбання фіксованих та довгострокових активів, таких як земля, будівлі, машини, вантажні автомобілі тощо.

Все це рухає економіку, за рахунок того що створює попит на продукцію, а значить генерує дохід. Так компанії котрі отримують прибуток, зможуть стабільно виплачувати заробітну плату, закріплювати свої позиції на ринку, і їх ціна на акції ростиме.

Облікова ставка Національного банку України вказана в нижчеподаній таблиці 5.

Таблиця 5

Облікова ставка НБУ за 2013-2017 роки

	2013	2014	2015	2016	2017
Облікова ставка	6,75	12	23,75	17,33	13,22

Джерело: Складено автором на основі [5]

Щоб побачити наочно динаміку змін процентної ставки, побудуємо графік на основі вищевказаних даних.

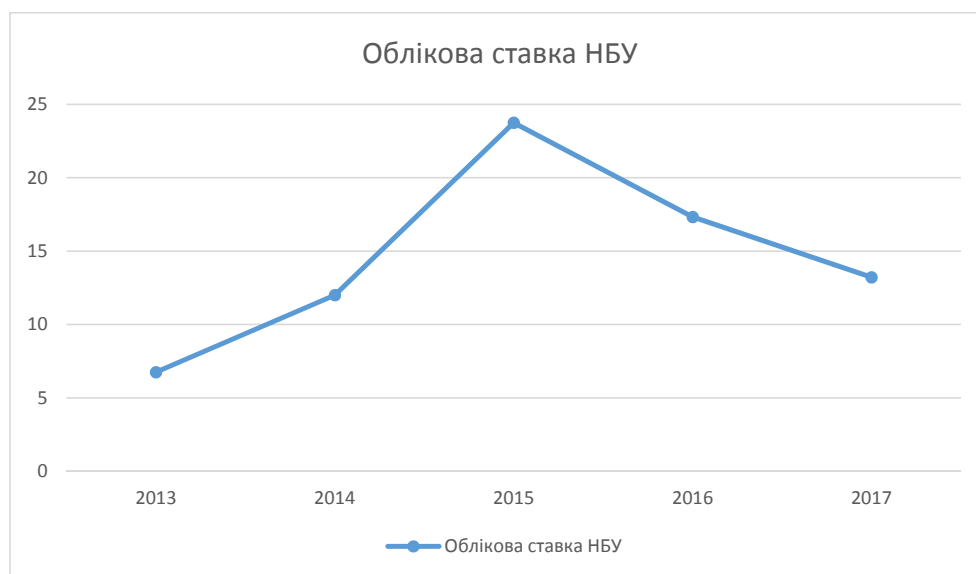


Рис 4. Облікова ставка НБУ за 2013-2017 роки.

Джерело: Складено автором на основі [5]

Важливим макроекономічним показником, для багатьох інстанцій, інвесторів, то просто осіб є Індекс Споживчих Цін.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді.

ІСЦ є найважливішим показником, який характеризує інфляційні процеси в економіці країни і використовується для вирішення багатьох питань державної політики, аналізу і прогнозу цінових процесів в економіці, перегляду розмірів грошових доходів та мінімальних соціальних гарантій населення, рішення правових спорів, перерахунку показників системи національних рахунків у постійні ціни.

В таблиці 2.23 наведемо показник Індексу споживчих цін для економіки України.

Таблиця 6

Індекс споживчих цін за 2013-2017 роки

	2013	2014	2015	2016	2017
ІСЦ	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7

Джерело: Складено автором на основі [6]

Для того щоб краще відобразити коливання Індексу споживчих цін побудуємо графік.

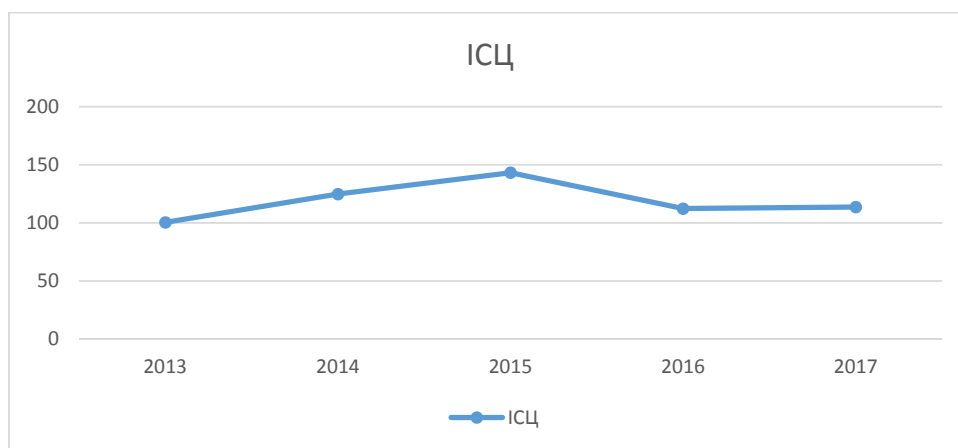


Рис. 5 Індекс споживчих цін за 2013-2017 роки

Джерело: Складено автором на основі [6]

На основі даного індексу, можна говорити про те, що протягом 2013-2015 років ціни на товари ринкового кошику України суттєво зростали, а значить був великий рівень інфляції в країні.

Споживачі, почали більше витратити грошей на товари першої необхідності, що супроводжується зниженням попиту на інші товари, у зв'язку з зниженням купівельної спроможності національної валюти, і також простим браком грошей у зв'язку з інфляцією.

З цього випливає, що більшість компаній або не отримали прибуток, або отримали збитки. Що змусить їх зменшити виробництво і зменшити кількість робочих місць, що збільшить безробіття.

Також дана ситуація відобразиться і на акціях компаній та бажанням інвесторів інвестувати в країну, так як економіка в кризовому стані є малопривабливою.

Наступним важливим макроекономічним показником є рівень безробіття. Він говорить, про те, яке відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), та вимірюється у відсотках.

Для аналітиків, цей показник важливий тим, що при зменшенні рівня безробіття, можна говорити про те, що купівельна спроможність населення збільшується, за рахунок тих осіб котрі влаштувались на роботу і почали отримувати заробітну плату. Базуючись на цьому, дане населення створюватиме додатковий попит на товари, що буде зумовлювати тенденцію до росту економіки, адже додатковий попит на товари зумовлює збільшення прибутку підприємства, а значить воно буде задумуватись над більшим випуском продукції. Що тягнучиме за собою або збільшення заробітної плати працівників, або збільшення робочих місць. Також воно показуватиме економічний ріст, а значить збільшуватимуться ціни на його акції, і воно почне бути більше привабливим для інвесторів, або людей котрі прогнозують подальший ріст акції, вирішили вкласти свої кошти в них.

При збільшенні рівня безробіття отримується зворотній ефект.

Рівень безробіття для України наведений в таблиці 7.

Показник рівня безробіття України

	2013	2014	2015	2016	2017
Рівень безробіття	7,7	9,7	9,5	9,7	9,9

Джерело: Складено автором на основі [7]

На основі цих даних побудуємо графік



Рис.6. Рівень безробіття в Україні протягом 2013-2017 років

Джерело: Складено автором на основі [7]

На основі цих даних, констатуємо що в Україні рівень безробіття є досить високим, адже станом на 2017 рік він становив майже 10%. Також відсутня позитивна тенденція до його зниження, в останні два роки, якщо в 2016 році він показав позитив, то після нього почала проявлятися негативна тенденція на ріст, що власне негативно говорить про економіку країни в цілому, і робить її непривабливою.

В підсумку, виходячи з проаналізованих даних, можна сказати що 2014-2015 роки, були для економіки України серйозним випробуванням. Адже за цей час пішли на спад всі показники, збільшилась інфляція, та рівень безробіття.

Це все відобразилось і на розвитку біржової торгівлі. Так на сьогодні половина бірж є недіючими. Або просто зникли.

Звісно з 2016 року спостерігається малопомітний але приріст. Проте на разі Україні треба здійснити низку дій, щоб хоча б повернутись на той рівень, котрий був до того, як вона стала бажаним об'єктом для всім відомої країни.

1. Список бірж [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://aeaep.com.ua/spysok-birzh/>
2. Історія значень Індексу українських акцій по днях <http://www.ux.ua/ua/index/stat/dailyhistory.aspx?code=UX>

3. Список акцій для розрахунку індексу UX [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://fs.ux.ua/files/59>
4. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
5. Облікова ставка НБУ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/nbu/refinance/>
6. Індекс споживчих цін [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/basic/>
7. Рівень безробіття в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/>

ANALYSIS OF MAIN ECONOMIC INDICATORS OF EXCHANGE TRADE IN UKRAINE

Maksym Vavrin, Vasyl Hovri

*Ivan Franko National University of L'viv
18 Svobody avenue, Lviv, 79008, Ukraine*

The article is dedicated to the analysis of basic economic indicators of Ukraine's exchange activities. The quantitative composition of Ukrainian exchange activities is considered and checked for relevance and reliability. Selected bourses are occupy leading positions in the Ukraine's exchange activities. The indices of major exchanges in the country are analyzed by their composition and the main aspects of their activity. The dynamics of the main economic indicators of exchange activities and their changes are considered taking into account the geopolitical factors affecting on the country.

Keywords: indicator, index basket, stocks, stock exchange, GDP, interest rate, inflation rate, consumer price index, unemployment rate.

УДК 339.72

КРИПТОВАЛЮТИ У СУЧАСНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ: НОВА ФОРМА ГРОШЕЙ?

Богдан Лапчук

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000,
тел. (032) 239-46-02, e-mail: bohdan.lapchuk@lnu.edu.ua*

Швидке зростання курсу криптовалют у другій половині 2017 року викликало значний інтерес до цього феномену не тільки вчених-економістів, а й широкої громадськості у всьому світі.

У статті запропоновано теоретичний аналіз відповідності криптовалют основним функціям та властивостям грошей. Висвітлено основні перешкоди для визнання криптовалют повноцінними грішми.

Зазначено, що для операцій з криптовалютами характерний підвищений ризик, у тому числі шахрайства. Висвітлено підходи державних органів України до визначення статусу криптовалют.

Зроблено висновки щодо невідповідності криптовалют функціям та властивостям грошей, серед причин – їхня висока волатильність, децентралізованість та обмеженість емісії, неможливість скасування транзакції, неможливість ідентифікації контрагента, невисока швидкість підтвердження операції тощо.

Ключові слова: криптовалюти, біткоїн, функції грошей, властивості грошей.

Постановка проблеми

Останнім часом в економічній науці та засобах масової інформації значний інтерес викликають так звані криптовалюти та найвідоміша з них – біткоїн (bitcoin). Обсяги операцій з криптовалютами у світовій фінансовій системі зростають, однак підходи державних органів окремих країн світу до статусу криптовалют досить різні, і ще не існує єдиного бачення сутності та ролі криптовалют.

Цим підтверджується актуальність дослідження теоретичного статусу криптовалют та можливостю чи неможливістю їхнього використання в якості грошей. Оскільки в Україні також активно проводяться операції з криптовалютами, це питання є актуальним і для нашої економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Сучасний феномен криптовалют та проблеми їхнього обігу привертає значну увагу у світовій та українській економічній науці. Зокрема, криптовалюти активно вивчають аналітики Міжнародного валютного фонду [1] та багато інших учених-економістів та юристів. В українській економічній науці серед досліджень феномену криптовалют можна назвати праці Еллани Молчанової та Юрія Солодковського [2], Наталії Пантелєєвої [3], Олени Примостки [4] та багатьох інших.

Однак для комплексного вивчення проблеми легалізації криптовалют необхідно здійснити аналіз їхньої відповідності основним властивостям та функціям грошей. Незважаючи на деякі публікації з даної теми, зокрема, зарубіжних та українських авторів [5; 6], це питання в економічній науці ще не надто досліджене.

Формулювання завдань та цілей статті

Метою статті є теоретичний аналіз відповідності криптовалют функціям та основним властивостям грошей.

Виклад основного матеріалу

Про сутність криптовалют загалом та біткоіна зокрема написано досить багато праць, тому не зупинятимемося на їхніх основних особливостях та характеристиках, а основну увагу зосередимо на можливості виконання криптовалютами функцій грошей.

Як відомо, економісти найчастіше розглядають п'ять функцій грошей – міра вартості, засіб обігу, засіб платежу, засіб нагромадження та світові гроші. Здійснення цих функцій, а також відповідність основним властивостям грошей (серед яких найважливішими є стабільність вартості (базова властивість), економічність, довговічність, однорідність, подільність, портативність, простота ідентифікації та загальновизнаність) і є основними рисами грошей.

Криптовалюти не можуть виконувати таку функцію грошей як міра вартості, оскільки є дуже волатильними (див. рис. 1). У цій функції гроші повинні забезпечувати вираження вартості товарів, слугувати своєрідним еталоном, однак для цього держава повинна створити законодавче поле.

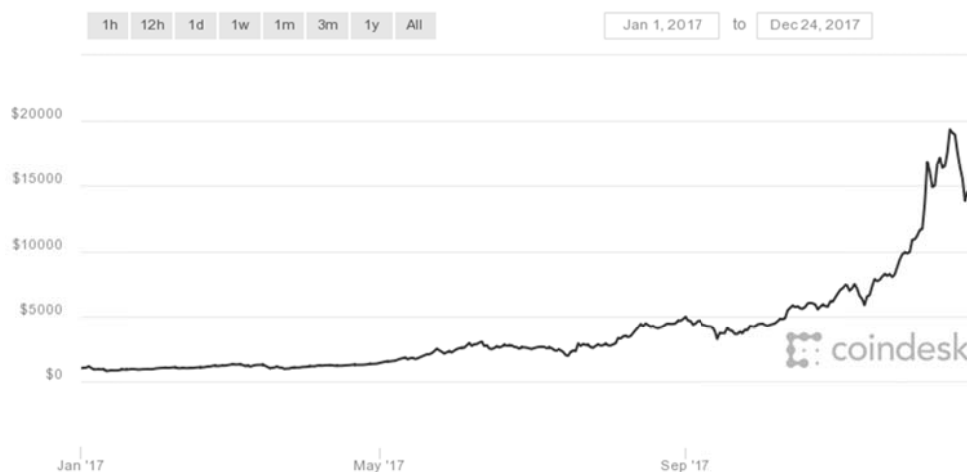


Рис. 1. Ціна біткоіна в доларах США упродовж 2017 року [7]

Децентралізація емісії криптовалют та відсутність контролю за цим процесом з боку держави робить малоімовірним використання криптовалют як міри вартості. Навіть за умови офіційного визнання криптовалют їхня волатильність є значною перешкодою на шляху виконання криптовалютами цієї функції грошей.

Попри нечисленні випадки використання криптовалют в інтернет-торгівлі вони також не здатні виконувати функції засобу обігу та платежу. Для цієї функції грошей ключовими є простота та швидкість здійснення операції. В окремих випадках

підтвердження транзакції може потребувати досить багато часу, що для повсякденних операцій купівлі-продажу є недопустимим. Ще однією з причин є неможливість скасування операції. Так, у випадку помилкового здійснення платежу або при поверненні товару відміна оплати криптовалютою неможлива. Крім того, транзакції не дають можливості ідентифікувати осіб, що їх здійснюють, тому криптовалюти не можуть використовуватися у кредитних відносинах. Такі особливості є перешкодою використанню криптовалют в якості засобу обігу та платежу.

Велика волатильність криптовалют є значною перешкодою виконання ними і функції засобу нагромадження, оскільки за таких умов вони не можуть бути засобом збереження вартості. Так, при тривалому зростанні курсу криптовалюти збільшується кількість бажаючих частину своїх заощаджень перевести у криптовалюти, однак різкі коливання їхніх цін означатимуть нездатність криптовалют виконувати цю функцію грошей.

Незважаючи на всесвітню поширеність феномену криптовалют, вони не можуть стати світовими грошми. Децентралізованість емісії криптовалют та неможливість її контролю з боку державних інституцій унеможливають виконання ними цієї функції. Однією з причин також може бути обмеженість емісії криптовалют, яка не дозволить у повній мірі забезпечити реалізацію економічних взаємозв'язків між країнами. Відмова від золотого стандарту мала подібну причину – нестачу золота для забезпечення зростаючих потреб світової економіки.

Доцільно також проаналізувати криптовалюти на предмет відповідності основним властивостям грошей. Для криптовалют можуть бути характерні такі властивості як довговічність, однорідність, подільність та портативність (як у електронних грошей), однак відсутня базова властивість грошей – стабільність вартості, а також економічність (для емісії криптовалют існує необхідність так званого майнінгу), простота ідентифікації (більшості людей складно зрозуміти саму сутність криптовалют) та загальновизнаність (невизнання на рівні держави та більшістю суспільства).

Підсумуємо вищевикладене у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Виконання основними криптовалютами функцій грошей

Функції грошей	Перешкоди
Міра вартості	значна волатильність децентралізованість емісії невизнання більшістю країн
Засіб обігу	необхідність часу на підтвердження транзакції неможливість скасування
Засіб платежу	необхідність часу на підтвердження транзакції неможливість скасування неможливість ідентифікації контрагента
Засіб нагромадження	значна волатильність
Світові гроші	децентралізованість емісії неможливість контролю обмеженість емісії

Слід зауважити, що в деяких країнах операції з криптовалютами дозволені офіційно, однак їх класифікують по-різному – як цифрове представлення вартості, віртуальний товар, інвестиційний актив, нематеріальну цінність, грошовий сурогат чи віртуальну валюту. Однак єдиного підходу до визначення статусу криптовалют немає.

В Україні законодавством заборонено випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу, а Національний банк України є єдиним органом, що встановлює правила, форми і стандарти розрахунків із застосуванням як паперових, так і електронних грошей. У 2014 році НБУ вважав криптовалюту біткоїн грошовим сурогатом, що не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися на території України як засіб платежу [8].

У кінці 2017 року Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку і Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, виступили зі спільною заявою, у якій наголосили, що криптовалюти відповідно до чинного законодавства України не можуть бути визнані ані грошима, ані валютами або законними платіжними засобами іноземної держави, ані валютними цінностями, ані електронними грошима, ані цінними паперами, ані грошовими сурогатами [9]. Вважаємо цей підхід цілком слушним та погоджуємося, що визначення статусу криптовалют потребує подальшого вивчення.

Висновки

Вартість криптовалют формується лише завдяки попиту на них, тому існує дуже великий ризик їхнього різкого знецінення. Крім того, власник криптовалюти сам несе всі ризики, пов'язані з її використанням – затримки платежів, шахрайства, помилок, втрат і т.п. Відсутність ідентифікації осіб при транзакціях з криптовалютами створює передумови для використання їх у кримінальних злочинах, у тому числі у процесі відмивання коштів.

Теоретичний аналіз відповідності криптовалют основним функціям та властивостям грошей засвідчує, що криптовалюти не виконують у повній мірі жодної функції грошей та не володіють найважливішими властивостями грошей. Популярність криптовалют можна пояснити їхньою волатильністю, яка приваблює спекулянтів, готових ризикувати задля можливого прибутку. Таким чином, вважати криптовалюти у їхньому сучасному стані грішми немає підстав.

1. Dong He, Karl Habermeier, Ross Leckow, Vikram Haksar, Yasmin Almeida, Mikari Kashima, Nadim Kyriakos-Saad, Hiroko Oura, Tahsin Saadi Sedik, Natalia Stetsenko, and Concepcion Verdugo-Yepes. *Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations* / IMF Staff Discussion Note. – SDN/16/03. – January 2016. – 42 pp.
2. Молчанова Е. Глобальна сервісна природа сучасних крипто-валют / Е. Молчанова, Ю. Солодковський // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1. – С. 60-79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2014_1_6.
3. Пантелеева Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства / Н. Пантелеева // Вісник Національного банку України. – 2015. – №5. – С. 25-31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_5_6.
4. Примостка О. О. Проблеми та перспективи інституційного регулювання ринку криптовалют / О. О. Примостка // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2016. – N 5. – С. 69-79.

5. Yermack, David. Is Bitcoin A Real Currency? An Economic Appraisal / D. Yermack // NBER Working Paper Series. – Working Paper 19747. – Available online at: <http://www.nber.org/papers/w19747>.
6. Сейтим Айганым Е. Анализ криптовалюты «биткоин» на соответствие основным функциям денег / А.Е. Сейгим // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4 (178). – С. 286-293.
7. Bitcoin (USD) Price / CoinDesk. – Available online at: <https://www.coindesk.com/price/>.
8. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin : офіційне повідомлення Національного банку України від 10.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608.
9. Спільна заява фінансових регуляторів щодо статусу криптовалют в Україні від 30.11.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59735329.

CRYPTOCURRENCIES IN THE MODERN FINANCIAL SYSTEM: NEW FORM OF MONEY?

Bohdan Lapchuk

*Ivan Franko National University of Lviv, 1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000,
tel. +38 (032) 239-46-02, e-mail: bohdan.lapchuk@lnu.edu.ua*

The rapid growth of the exchange rate of cryptocurrencies in the second half of 2017 caused a significant interest in this phenomenon not only of economists but also of the general public throughout the world.

The article proposes a theoretical analysis of cryptocurrencies and the main functions and properties of money. The main obstacles of recognition cryptocurrencies as real money are highlighted in the article.

The unit of account function of cryptocurrencies can not be fulfilled properly because of significant volatility, decentralized emission and unofficial status in the most of the countries.

The cryptocurrencies are not convenient as medium of exchange and means of payment due to time required to confirm the transaction, impossibility to cancell the transaction and impossibility to identify the counterparty.

The cryptocurrencies also can not be used as a store of value because of their significant volatility, and as world money because of decentralized emission, impossibility of control and emission limits.

It is noted that the operations in cryptocurrencies could be characterized by a higher risk, including possible fraud. The approaches of the Ukrainian state institutions to the definition of the status of cryptocurrencies are also highlighted in the article.

The conclusions that the cryptocurrencies do not perform the functions of money and do not match the properties of money are made in the article. Thus, there are no reasons to consider the cryptocurrencies to be the real money.

Key words: cryptocurrencies, bitcoin, functions of money, properties of money.

УДК 336

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Людмила Підчоса

Державний науково – дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

У сучасних умовах функціонування економіки України в значній мірі детерміновано регулюванням територіального розвитку, що характеризуються перманентними змінами та трансформацією міжбюджетних відносин. У цьому контексті особливої актуальності набувають питання вдосконалення політики соціально-економічного розвитку регіонів шляхом побудови ефективної моделі міжбюджетних відносин в ринковій економіці. Дієва система міжбюджетних відносин дає змогу підвищити ефективність використання державних коштів, сприяє досягненню результативності державної фінансової політики уряду, цільовому та ефективному використанню коштів місцевих бюджетів, соціально – економічному розвитку регіонів, адміністративно-територіальних одиниць, а також оптимізації структури бюджетних видатків, що є важливою складовою реструктуризації бюджетної системи та демократизації суспільства в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: бюджетна система, бюджет, бюджетні кошти, міжбюджетні відносини, демократизація суспільства, територіальний розвиток, фінансова децентралізація, реструктуризація бюджетної системи, місцеві бюджети.

Постановка проблеми.

В умовах трансформаційних змін в Україні активно обговорюються проблеми реформування міжбюджетних відносин у зв'язку з такими “викликами”, як: загострення військової ситуації на сході України; чітке прагнення в досягненні сучасних високих європейських стандартів; нецільове витрачання бюджетних коштів; неефективне проведення бюджетної децентралізації тощо. Вирішення зазначених проблем стає можливим за допомогою створення ефективної, дієвої, антикорупційної моделі міжбюджетних відносин та жорсткого державного фінансового контролю. Питання управління місцевими фінансами, аналіз світового досвіду та особливості фінансових відносин на місцевому рівні в Україні з року в рік набувають дедалі більшої ваги, як за обсягом фінансових ресурсів держави, так і щодо розв'язання соціально-економічних проблем територіального розвитку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Актуальність обраної теми та дослідження основних проблемних питань, що розглядаються в даній статті зосереджено увагу та розглянуто в наукових працях таких вчених, як: М. Давісон, Д. Даймонд, К. Дейві, О. Росс, Дж. Стігліц, Б. Порртер та низка ін.

Метою статті є дослідження особливостей функціонування міжбюджетних відносин в розвинених країнах світу та доцільності їх використання в процесі трансформаційних змін в Україні в умовах фінансової децентралізації.

Основні результати дослідження. Система місцевих бюджетів існує в усіх країнах світу, однак її розвиток і функції зумовлені низкою національних, політичних, економічних та інших факторів. Актуальність теми зумовлена недостатньою забезпеченістю місцевих бюджетів України фінансовими ресурсами. Тому порівняльний аналіз організації місцевих фінансів у різних країнах, а також отримані результати можуть бути використані для реформування бюджетних відносин в Україні.

Сьогодні можна стверджувати, що детонатором необхідності вдосконалення системи взаємовідносин між бюджетами різних рівнів влади країн світу стала наслідком акцентування уваги на певних визначених поняттях, а саме: бюджетна політика, міжбюджетні відносини, бюджетний федералізм; систематизації їх провідних функцій і властивостей; а також їхнього впливу на роботу всіх механізмів бюджетної системи країни.

Безсумнівно, кожна країна має власну модель міжбюджетних відносин, формування якої базувалося в процесі реструктуризації бюджетної системи завдяки реконфігурації стратегій та механізму взаємодії цих відносин на регіональному і місцевому рівнях, провідною метою якої було і залишається досягнення макрофінансової стабільності. Наприклад, система міжбюджетних відносин Німеччини та Австралії характеризується жорсткими взаємовідносинами між регіональними та місцевими адміністраціями, і ґрунтується на ефективному контролі з боку регіональної влади. Така модель міжбюджетних відносин сформована на наступних факторах: законодавство, моніторинг, фінансова підтримка, економія бюджетних коштів, стабілізаційний бюджет, програма збору податків, використання ресурсів, контроль, управління видатками, затвердження бюджетів, позикові кошти.

Проблема міжбюджетних відносин, справедливого розподілу повноважень між різними рівнями влади та визначення джерел покриття цих повноважень актуальна нині не лише для України. На сьогоднішній день актуальність досліджуваної теми зумовлена незабезпеченістю місцевих бюджетів в Україні фінансовими ресурсами, їх неспроможністю надати мінімальний рівень державних послуг. Однією з головних причин щодо виникнення проблемних питань між бюджетами різних рівнів нині полягає в недосконалості законів, які регулюють міжбюджетні відносини.

В умовах розбудови ринкових відносин в Україні важливим аспектом функціонування системи міжбюджетних відносин є чинне законодавство. Так, працюючи в умовах трансформаційних змін особливої уваги заслуговує досвід Німеччини, де, на території кожної федеральної землі існує власне муніципальне законодавство що не суперечить конституційним принципам (фінансова самодостатність при вирішенні власних внутрішніх проблем).

З огляду на це, бюджети місцевих адміністрацій затверджуються після схвалення адміністрацією федеральної землі, основним критерієм якої є дотримання балансу бюджету. У тому разі, якщо адміністрація федеральної землі вважає місцевий бюджет незбалансованим або передбачає зростання рівня заборгованості, вона має право відмовити в прийнятті такого бюджету. Незважаючи на те, що місцева адміністрація землі повинна була мотивувати своє подане рішення. Адміністрація федеральної землі, за підтримки Рахункової палати, складає різноманітні варіанти муніципального бюджету, але не втручається у процес планування бюджету і неприйнятий бюджет повертається на місцевий рівень де враховуються

внесені вищою адміністрацією рекомендації (табл.1). Отже, в Німеччині контроль більшою мірою сфокусовано на формальних правових аспектах, ніж на матеріальних (наприклад таких, як економічне обґрунтування капіталовкладень).

Таблиця 1

Рамки визначення та застосування концепції децентралізації

	Опис	Детальна розробка
Хто	Описує, хто буде відповідальним за децентралізацію та на кого це вплине	Фокусується різні групи, організації або сегменти суспільства з різними рівнями підзвітності і структурою управління, на які вплине децентралізація
Що	Описує, що має бути децентралізованим. Це може бути організаційна одиниця, функція, процес, послуга громадськості.	Бюджетна децентралізація широко визначає "що"
Коли	Описується час, коли планується децентралізація, реалізується та скільки часу на це потрібно	Тимчасові рамки децентралізації можуть бути значні. Процеси децентралізації є процесом великих змін. Часові періоди можуть бути поділені на розділи, взаємозв'язки. Вони можуть бути пов'язані з іншими ініціативами або подіями на певний визначений проміжок часу
Де	Описує географічні чи просторові аспекти децентралізації	Наприклад, децентралізація від центрального міністерства до галузевих міністерств, або просторова з точки зору децентралізації до місцевого та нижчого рівня влади.
Чому	Описує "велику причину" децентралізації	Внутрішні та зовнішні чинники, що змушують уряд чи суспільство проводити децентралізацію. "Чому" вказується мета або об'єктивність, результат, вплив, довгострокові результати.
Як	Описує механічні, технічні та методологічні засоби децентралізації	Засоби, за допомогою яких здійснюється децентралізація.

Примітка. Таблицю складено особисто автором.

Необхідно також підкреслити той факт, що адміністрації федеральної землі можуть запроваджувати фінансові санкції по відношенню до місцевих адміністрацій в тому випадку, якщо винесені вищою адміністрацією зауваження до бюджету не прийнято.

Одним із проблемних питань є те, що федеральний уряд не має права контролювати чи здійснювати моніторинг стану регіональних фінансів, оскільки згідно Конституції Німеччини федеральні землі є незалежними [2]. У зв'язку з цим, в Німеччині не існує Федеральної ради аудиторів (централізований моніторинг/аудит стану регіональних фінансів не здійснюється), проте контроль за станом регіональних фінансів у кожній з федеральних земель здійснюється Рахунковою палатою. Утім, федеральний уряд має право запропонувати регіональним та місцевим органам влади проекти реформ в тому випадку, якщо вони не здійснюють безпосередній вплив на процес реструктуризації, або уточнення до законодавства які застосовують регіональні та місцеві органи влади. Для цього організуються зустрічі представників федеральних земель та представників федерального уряду (вони проводяться на регулярній основі в обох країнах та стосуються певих визначених аспектів міжбюджетних відносин). Завдяки такому механізму всі сторони приходять до згоди.

Однак, необхідно зазначити, що зважаючи на важливість факторів зовнішнього управління, наприклад, в Італії, при нездатності регіональних та місцевих органів влади виконувати свої зобов'язання (режим "діссесто") Міністерство внутрішніх

справ надає фінансову підтримку. Зауважимо, що даний процес відбувається в декілька етапів, серед яких:

— етап 1. Режим “діссесто” оголошується тільки по відношенню до провінцій та муніципалітетів за умови їхньої нездатності надання базових бюджетних послуг.

— етап 2. Може бути визнано, що муніципалітет або провінція знаходиться у ситуації структурного дефіциту. Для визначення такої ситуації застосовують систему індикаторів що розраховуються за допомогою наданих регіональними та місцевими органами влади даних у вигляді спеціальної таблиці за останній фінансовий рік.

— етап 3. Міністерство внутрішніх справ до кінця вересня наступного року визначає параметри бюджету що повинні бути досягнуті регіональними та місцевими органами влади задля покращення свого фінансового стану. Необхідно підкреслити, що ці показники розраховуються на основі даних за минулі три роки.

— етап 4. Після цього міністерство внутрішніх справ моніторить такі параметри: відповідність продуктивності праці працівників адміністрації їхній заробітній платі, а також ефективність управління певними витратами та послугами.

Умови та графік досягнення прийнятного фінансового стану може мати певні розбіжності в залежності від рівня згоди. Комісія з надзвичайних справ сплачує поточний борг та фінансує послуги за допомогою місцевих органів влади з метою усунення причин які призвели до “діссесто”. Крім того, існують наслідки впровадження режиму “діссесто”, зокрема:

- відповідальні працівники за надання бюджетних послуг усуваються від управління фінансами на наступні 5 років. Всі рахунки, борги, боргові виплати заморожуються.

- впроваджуються обмеження на нові запозичення (за виключенням запозичень, що надаються державою або регіоном).

- комісія з надзвичайних справ та комісар підвищують податкові ставки до максимального законодавчо-дозволеного рівня, а також комісія несе відповідальність та сплачує борги частинами від імені регіональних та місцевих органів влади через державне казначейство (Cassa depositi e Prestiti) упродовж 20 років.

Отже процес формування місцевих бюджетів в країнах з розвинутою економікою є цілісною, чітко встановленою системою безперервного планування й законодавчого делегування повноважень органам місцевого самоврядування (табл.2).

Економія бюджетних коштів

З позиції подальших перспектив розвитку вважаємо за доцільне навести приклад політики економії бюджетних коштів під назвою “фінансовий аскетизм”. Зокрема, федеральний уряд Аргентини підтримує політику економії бюджетних коштів як на федеральному, так і на регіональному рівнях. Згідно законодавству, розподілення податкових доходів між провінціями проводиться тільки після проведення спеціальних процедур розгляду у федеральному парламенті та парламенті провінцій. Відповідно до цього закону створено Фонд розвитку провінцій (Fondo Fiduciario de Desarrollo Provincial).

Більш того, в США (середина 80-х років) було сформовано стабілізаційний бюджетний фонд міста Кембридж, штат Массачусетс. Відбулося зниження податкових надходжень (особливо в період рецесії початку 90-х), і як наслідок, сталося значне скорочення видаткових програм, що в свою чергу призвело до створення стабілізаційного бюджетного фонду. Необхідно констатувати, що задля створення резервів у відповідності до кембриджської методології використовувалося довготривале планування та складні фінансові інструменти з метою бюджетування та про-

гнозування (п'ятирічний інвестиційний план, план субсидій, моделювання змін у податкових надходженнях в залежності від змінення податкових ставок). Таким чином, дана концепція сприяла визначенню фінансового стану упродовж року, зокрема обсяг грошових потоків та потреб міста в різноманітні періоди економічного циклу.

Таблиця 2

Делегування повноважень при бюджетній децентралізації

Тип підрозділу до якого передається влада	Аспект переданого або спільного управління			Загальна назва
	Політична (політика або прийняття рішень)	Економічний або фінансовий менеджмент ресурсів	Адміністрування та надання послуг	
Автономні підрозділи нижчого рівня	Передача повноважень	Передача повноважень	Передача повноважень	Передача повноважень
Напівавтономні підрозділи нижчого рівня	Делегування	Делегування	Делегування	Делегування
Підпорядковані підрозділи та підрозділи нижчого рівня	Керівництво	Розподілення	Постановка задач	Деконцентрація
Зовнішні (недержавні) підрозділи на будь-якому рівні	Відміна регулювання або контролю	Приватизація	Контрактування	Ліквідація підрозділу організації

Примітка. Таблицю складено особисто автором

Економічна ситуація, що склалася на сьогоднішній день в Україні, засвідчує що особливо важливою є проблема забезпечення надходжень до державного та місцевих бюджетів. Місцеві органи влади недостатньо зацікавлені у нарощуванні обсягів надходжень до своїх бюджетів. У таких умовах, наприклад, мексиканські регіональні та місцеві органи влади розробляють програми збору податків. Це дає змогу муніципальним утворенням порівнювати дані стосовно руху грошових коштів за податковими рахунками з аналогічними даними. Оскільки надання суспільних послуг здійснюється різноманітними громадськими організаціями, то запровадження цієї практики допомогло у розвитку місцевої економіки.

Крім того, ключове значення має ефективне управління витратами, зокрема, у Франції запроваджено декілька затверджених національним урядом та введених регіональними і місцевими органами влади за своєю ініціативою практик. Вони спрямовані на підвищення ефективності в управлінні витратами. Основна увага в цьому аспекті приділяється контролю за вартістю послуг. Французьке законодавство вимагає, щоб всі регіональні та місцеві органи влади приймали довготривалі капітальні програми (Autorisation de Programme), які розподілені на індивідуальні проекти, загальна вартість кожного з проектів обмежена певним рівнем фінансування затвердженим асамблеєю. Проекти фінансуються упродовж декількох років. Щорічний бюджет містить максимальний обсяг коштів, які можуть бути надані для фінансування проекту упродовж року (Credit de Paiement). Це дає можливість регіональним та місцевим органам влади щорічно розглядати довгострокові капітальні програми додаючи нові проекти та ліквідуючи реалізовані для того, щоб не перевантажувати звітність.

Особливий інтерес викликає використання системи бюджетування, яка передбачає також необхідність дієвого контролю витрат. Зокрема, якщо на проект витрачається більше або менше щорічного ліміту то різниця відображається як дефіцит/профіцит поточного року. Необхідно зауважити, що спеціальних правил з моніторингу витрат бюджету не існує, проте кожен французький регіональний та місцевий орган влади веде щотижневу і щомісячну звітність. У більшості випадків ці звіти враховують функціональну (або відомчу) та економічну класифікацію.

Широкого застосування в закордонній практиці набув також контроль за вартістю послуг здійснюється за допомогою моніторингу витрат бюджетотримувачів, таких як транспортні, комунальні, житлові компанії і приватні та громадські асоціації, що пропонують соціальні послуги. В даному контексті важливим є той факт, що урядом встановлено жорсткий контроль за діяльністю бюджетних організацій які отримують бюджетні субсидії, і як наслідок, існує прозорість фінансової діяльності. Водночас необхідно підкреслити, що департамент моніторингу діяльності державних підприємств і асоціацій співпрацює з представниками громадськості і приватного сектора. Департамент звітує безпосередньо перед главою місцевого органу влади. Крім того, вважаємо за доцільне перелічити заходи, які були вжиті для підвищення рівня контролю: щорічна фінансова звітність з аналізом основних ризиків, яку повинна надавати кожна асоціація та муніципальна компанія новому департаменту, а також обов'язкова співпраця з працівником місцевої влади, оскільки в кожній компанії й асоціації працює представник місцевої влади (табл.3).

Таблиця 3

Делегування повноважень в сфері надання послуг при бюджетній децентралізації

Формат	Зміст	Приклад
Комплексна приватизація	Комплексна передача суспільного блага або послуг приватному сектору. Уряду не належать регулюючі функції, він не несе відповідальність, не веде підзвітність, не має бюджету.	Продаж державних активів
Уряд	Загальне встановлення урядом законодавства, регулювання, кадрових ресурсів, фінансових ресурсів, відповідальності, підзвітності.	Програми охорони здоров'я, субсидії для малозабезпечених сімей
Державно-приватні партнерства	Співпраця приватного сектору та уряду. Партнерство ґрунтується на офіційній угоді що визначає мету, характер, умови регулювання, фінансування, кадровий облік та звітність.	Нові автомагістралі, побудова мостів, водні системи, рекреаційні об'єкти
Контракти на виконання окремих видів робіт сторонніми організаціями та фірмами	Перехід від державної власності та доставки до державних закупівель товару або послуги з приватного сектору.	Обробка даних, інформаційні системи, управління охороною здоров'я
Підрядні послуги	Прямі закупівлі товарів та послуг урядом у приватного сектора.	Харчування, пральня, послуги з обслуговування будівель
Франчайзинг	Привілейоване право яке надається окремій особі, фірмі або корпорації урядом для ведення бізнесу або надання послуг відповідно до встановлених термінів та умов.	Поштові послуги
Ліцензування	Державний орган надає ліцензію фізичній особі, фірмі чи корпорації для надання суспільству необхідного товару або послуги.	Розповсюдження інформації
Спеціальне агентство для обслуговування	Операційний підрозділ державного департаменту має індивідуальну владу та гнучкість, делегований від певного департаменту та уряду.	Паспортні операції та видавнича діяльність

Примітка. Таблицю складено особисто автором.

Важливо зазначити, що запровадження перелічених заходів призвело до таких наслідків: підвищилася якість моніторингу використання вільних залишків коштів на рахунках компаній і асоціацій; сформувалася цільова та ефективна політика надання гарантій муніципальним компаніям (в основному житловим); підвищився рівень фінансової відкритості та якості взаємодії між місцевими органами влади та бюджетними організаціями.

На наш погляд, основою успіху вжитих заходів є створення реальної взаємодії між місцевими органами влади та організаціями, що залучено у моніторинг. Зокрема, регіональні та місцеві органи влади можуть використовувати як внутрішні, так і зовнішні ресурси (в першому випадку-податкові доходи, збори, разові доходи та інші; в іншому -кошти, залучені на фінансових ринках та фінансових інститутах) для фінансування своїх повноважень. Обмеження на обсяги запозичень можуть встановлюватися вищими органами влади або регіональними та місцевими органами влади самостійно у зв'язку з встановленням бюджетної децентралізації, шляхом: прямих обмежень: рівня заборгованості і дотримання встановлених показників боргового навантаження; витрат на обслуговування боргу або процентної ставки; непрямих обмежень: обсягів бюджетного дефіциту і затвердження бюджету вищими органами влади, а також на використання цільового призначення позикових коштів.

Необхідно акцентувати увагу на тому, що в країнах з федеративним устроєм уряд не встановлює обмежень на обсяги запозичень регіональним органам влади, це є наслідком федеративного устрою держави. В деяких випадках регіональні органи влади мають право самостійно встановлювати обмеження на обсяг власного боргу, зазвичай, обмеження встановлюються в регіональних конституціях, як, наприклад, у Швейцарії, в США і в Мексиці. Проте, в Німеччині землі не встановлюють самообмежень на обсяг запозичень, а федеральний уряд і землі в Австрії, і регіони в Бельгії підписують угоду щодо розмірів дефіциту і зниження боргового навантаження (Пакт про стабільність). В країнах з нефедеративною формою державного устрою (Італія, Франція) центральний уряд встановлює прямі та непрямі обмеження на обсяги боргів органів влади інших рівнів (регіони, провінції, муніципалітети).

Важливим в цьому контексті виявляється той факт, що муніципалітети Німеччини та Австрії надають Урядам Земель свої бюджети для затвердження. В свою чергу, Землі можуть відхилити муніципальний бюджет в тому випадку, якщо рівень боргового навантаження перевищує встановлену норму. В Норвегії та Італії регіональним та місцевим органам влади необхідно підтримувати поточний профіцит який повинен покривати витрати на обслуговування і погашення боргу. В той же час, урядом Норвегії встановлено «чорний список»[7] місцевих органів влади дії яких суперечили законодавству і, як наслідок, стали об'єктом ретельного спостереження губернатора регіону. Даний метод обмежує самостійність місцевих органів влади, оскільки в цьому разі необхідно отримувати спеціальний дозвіл на здійснення запозичень. У Франції, законодавчих обмежень на обсяг боргу як частки доходів бюджету не існує. Проте, законодавством встановлені обмеження на розмір щорічного дефіциту (при обліку за методом нарахування), що в свою чергу непрямим чином обмежує обсяг залучення. Загальний дефіцит (поточні доходи-поточні витрати+капітальні доходи), включно із залученням позикових коштів-капітальні витрати, включаючи погашення боргу+баланс попереднього року (дефіцит/профіцит поточного/капітального бюджетів)+доходи до отримання- витрати до виплати не

повинен перевищувати 5% поточних доходів (включаючи профіцит попереднього року). Якщо це обмеження не дотримується, префект переводить управління фінансами регіональних та місцевих органів влади під патронаж регіональної рахункової палати, яка, в свою чергу, розробляє 3-річний план коригувальних заходів (Plannedredressement). Даний план передбачає заходи зі скорочення дефіциту за рахунок підвищення доходів (податкових ставок) або скорочення витрат (замороження деяких видів витрат). Як наслідок, якщо органи влади не дотримуються рекомендацій Рахункової палати добровільно, суд може зобов'язати їх виконати ці вимоги.

У зарубіжній практиці, вважаємо необхідним акцентувати увагу на тому, що законодавство вимагає дотримання регіональними та місцевими органами влади певних встановлених вимог під час підготовки та затвердження бюджету, серед яких:

- погашення боргу повинно проводитися за рахунок власних доходів (без рефінансування);

- позикові кошти можуть використовуватися тільки для фінансування капітальних витрат, а не для фінансування поточного дефіциту.

Крім того, регіональні та місцеві органи влади встановлюють власні обмеження на обсяг боргу (відношення до поточних доходів та/або кількість років упродовж яких борг може бути повністю погашений при збереженні профіциту поточного року на тому ж рівні). З іншого боку, як індикатор для обмеження боргу використовуються витрати на обслуговування боргу (як частка від поточних доходів).

Що стосується напрямку використання позикових коштів, то у світовій практиці позикові кошти можуть використовуватися тільки для здійснення капіталовкладень та рефінансування існуючої заборгованості, а в деяких випадках і для фінансування поточних витрат, але тільки в обмежених обсягах. Так, передання видаткових повноважень муніципальним утворенням в Італії призвело до дисбалансу коштів, переданих з національного бюджету на певні встановлені цілі, та додаткових витрат місцевих бюджетів. Центральний уряд дозволив місцевим органам влади здійснювати запозичення на покриття дефіциту викликаного збільшенням поточними витратами. Також, регіональним та місцевим органам влади дозволено здійснювати запозичення для збільшення ліквідності. Проте, здійснення таких запозичень має місце тільки в тому випадку, якщо очікувані доходи в поточному році зможуть покрити витрати з обслуговування та погашення боргу, і заборгованість не перейде на наступний рік.

Проведений аналіз світового досвіду міжбюджетних відносин, в контексті реструктуризації вітчизняної бюджетної системи показав, що функціонує чітко сформована система міжбюджетних відносин, яка базується на певних визначених факторах, а саме: законодавство, моніторинг, фінансова підтримка, економія бюджетних коштів, стабілізаційний бюджет, програма збору податків, використання ресурсів, контроль, управління видатками, затвердження бюджетів, позикові кошти. Утім, вона корегується в залежності від кожної окремої країни, політики уряду, а також в залежності від потреб суспільства.

У сучасних умовах процес ефективного регулювання міжбюджетних відносин є важливою складовою прискорення розвитку економіки України в цілому. Так, починаючи з 2014 року урядом України було прийнято рішення про початок проведення реформи децентралізації влади та створення добровільних громадських об'єднань громад, тобто розпочато процес трансформації міжбюджетних відносин. Проте, не було сформовано чіткої моделі, щоб дало змогу досягти таких наслідків,

як: замкнутість контролю за рівнями бюджетної системи країни, наявність розвинених механізмів взаємодії та координації міжбюджетних відносин, щодо цільового розподілення бюджетних коштів та дієвого (ефективного) фінансового контролю. Отже, раціональне функціонування елементів розглянутої вище моделі в світовій практиці та їх імплементація дасть змогу забезпечити цільове й ефективне використання бюджетних коштів, оптимізацію структури бюджетних видатків, що є умовою реструктуризації бюджетної системи та демократизації суспільства.

1. Буряченко А.Є., Палій М.П. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів // Фінанси України. — 2003.- №8.- С. 13-18.
2. Крупка М.І., Дорош В.Ю. Інноваційне забезпечення бюджетного процесу в Україні // Вісник ЛНУ імені Івана Франка.-Випуск 35. Серія економічна 2006.- С.399-406.
3. Кульчицький М.І. Проблеми бюджетного реформування в Україні // Фінанси України.-2007.-№7.- С.27—29.
4. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації // Фінанси України.-2006.-№1.- С. 3—12.
5. Поттер Б., Даймонд Д. Общие принципы управления государственными расходами //Международный валютный фонд. – 1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/expend/index.htm>.
6. Deutscher Bundestag[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bundestag.de/blob/284870/ce0d03414872b427e57fccb703634dcd/basic_1aw-data.pdf.
7. [Lessons from Australian and British Reforms in Results oriented Financial Management.](https://www.researchgate.net/profile/Geert_Bouckaert/publication/227461817_Lessons_from_Australian_and_British_Reforms_in_Results_oriented_Financial_Management/links/00463536387a1c5d88000000.pdf) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/profile/Geert_Bouckaert/publication/227461817_Lessons_from_Australian_and_British_Reforms_in_Results_oriented_Financial_Management/links/00463536387a1c5d88000000.pdf.
8. Local-regionsprinciples [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.local-regions.dtlr.gov.uk/consult/principles/annexa.htm>
9. ManagementPapers [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.bestvalueinspections.gov.uk/home/default.shtml>].
10. Municipal Performance Measurement Program[Електронний ресурс]. – Режим доступу:www.mah.gov.on.ca/business/mpmp.
11. Regjeringen.no[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://odin.dep.no/krd/engelsk/p10002454/p10002455/index-b-n-a.html>.
12. ServingtheAmericanPublic: BestPracticesinPerformanceMeasurements) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://govinfo.library.unt.edu/npr/library/papers/benchmrk/nprbook.html>.

EFFICIENT INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS STANDARD AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE

Liudmyla Pidchosa

The functioning of Ukrainian economy determined by regulation of spatial development. Issues of improvement of the socio - economic development have become one of the topical issues at the present stage of development of the country, permanent changes

and intergovernmental fiscal relations changes. Within the given context, the perfection of the policy of socio-economic development of regions by the implementation of impactful model building of the intergovernmental fiscal relations is the main issue. Efficient intergovernmental fiscal relations lead to increase the efficiency of public funds' use, achieve government policy effectiveness, use budget funds properly and efficiently, socio-economic development and optimize the structure of budget expenditure, which is the important condition for restructuring the budget system and democratization of the society.

The detonator of operational discussion about the reforming direction of the intergovernmental relation in Ukraine were the challenges of modernity, especially: the population decreased; military situation in eastern of Ukraine; high migration mood; ineffective budget decentralization; falling of economy of Ukraine; mismanagement of budget funds; strict adherence to high European standards; unemployment increasing; decreasing of disposable income; insufficient democracy; aggravation of the top values of Ukrainians, etc.

Since 2014, the Government of Ukraine has begun the process of decentralization, wit, has begun the process of transformation of the intergovernmental relations. Notwithstanding, it should be admitted the absence of the effective model building of intergovernmental relations, which lead to control circularity by the levels of budget system in Ukraine; the absence of the collaborative mechanism and coordination of the intergovernmental relations; inappropriate of the budget funds expenditures and absence of resulted and effective finance control.

These problems can be solved by creating efficient rigid anti-corruption model of intergovernmental relations and strict government financial control.

УДК

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Руслан Юрків

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

В статті розглянуто особливості формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні. Визначено сутність фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності як одну з складових фінансового потенціалу в цілому. Проаналізовано динаміку зміни внутрішніх та зовнішніх джерел формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності вітчизняних малих підприємств. Досліджено оптимальну структуру капітальних інвестицій малих підприємств в розрізі галузей економіки України. Обґрунтовано структуру капітальних інвестицій малих підприємств в активи.

Ключові слова: фінансовий потенціал, інвестиційна діяльність, джерела фінансових ресурсів, малі підприємства, конкурентоспроможність, банківське кредитування, суб'єкти підприємницької діяльності.

Постановка проблеми. Економічною передумовою розвитку підприємств усіх форм власності та масштабів діяльності є їх фінансове забезпечення, формування якого залежить від багатьох факторів. Сьогодні в економічно розвинених країнах найбільшу частку серед суб'єктів господарювання займають малі підприємства. Водночас мале підприємництво є фундаментальним його показником функціонування в умовах ринкової економіки, створюючи конкуренцію та залучаючи у безпосередні економічні відносини суб'єктів підприємницької діяльності. Порівняно з великим і середнім підприємництвом саме мале підприємництво визначається такими перевагами, як більша здатність пристосовуватися до змін у структурі споживання, мобільністю, меншими витратами на основні засоби через менший оборот товарів, робіт та послуг. Зважаючи на це, фінансове забезпечення та джерела залучення фінансових ресурсів для малих підприємств в Україні потребує особливої уваги.

В Україні кількість суб'єктів малого підприємництва упродовж останніх років значно зменшилася і у 2016 році становила 1.558.880 одиниць, що на 5% менше ніж у 2015 році [2]. Фактори, які мали суттєвий вплив на скорочення їх кількості можна розділити на політично-адміністративні (анексія АРК Крим й військові дії на Сході України) та економічні (нестабільність економічної ситуації, циклічна кон'юнктура ринку пов'язана з політично-адміністративними факторами, недостатність інвестиційних ресурсів для розвитку та ін.).

Відповідно до законодавства, процес залучення фінансових ресурсів для функціонування та розвитку малих підприємств відбувається за рахунок власних коштів й залучення коштів з зовнішніх джерел. Утім, процес акумулювання ресурсів

для суб'єктів малого підприємництва має свої особливості, тому актуальним питанням залишається їх дослідження в процесі формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств займалися такі українські науковці: І.Бланк, З. Варналій, О. Ворсовський, Н. Демчишак, М. Крупка, А. Кугій, А. Пересада, С. Сокотенюк та низка ін. Однак, не зважаючи на численні праці, в економічній літературі мало досліджено формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств в умовах трансформаційних змін.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в процесі розбудови ринкових відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал малого підприємства можна охарактеризувати, як величину фінансових ресурсів, за умови використання яких забезпечується отримання прибутку та досягнення максимального рівня фінансового результату. Невід'ємною складовою фінансового потенціалу підприємства є фінансовий потенціал інвестиційно-інноваційної діяльності під яким розуміють фінансові можливості забезпечення інвестиційної діяльності, що визначаються обсягом фінансових ресурсів інвестиційного спрямування та ефективністю їх використання на макро-, мезо- й мікрорівнях економічної системи [3, с. 23].

В Україні обсяг фінансових ресурсів спрямованих на інвестиційну діяльність у 2016 році складає 59937,7 млн. грн., що у загальному обсязі капітальних інвестицій підприємств становить 21,3%. Проте, дана тенденція показує (рис.1.), недостатній рівень використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні.

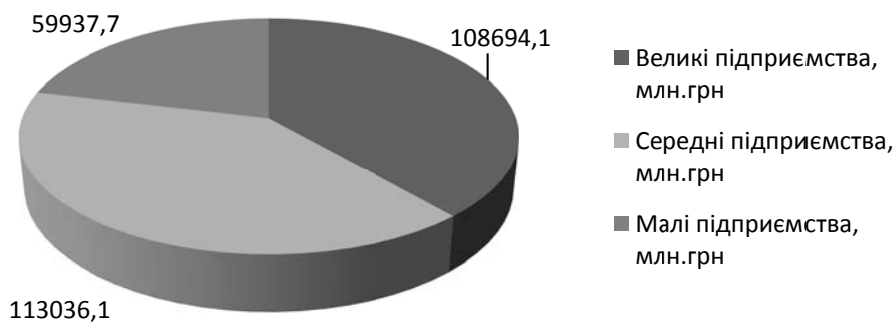


Рис. 1. Капітальні інвестиції підприємств в Україні у 2016 р., млн.грн. [2]

На наш погляд, інвестиційна діяльність потребує активізації всіх видів фінансових активів. На сьогодні за рахунок використання різноманітних джерел фінансування (табл. 1) відбувається здійснення інвестиційної діяльності суб'єктами господарювання в Україні.

Таблиця 1

Джерела фінансування капітальних інвестицій підприємств в Україні за 2013-2016 рр. [4]

	Період							
	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Усього, млн.грн	249873	100	219420	100	273116	100	359216	100
у т.ч. за рахунок								
коштів державного бюджету	6174,9	2,5	2738,7	1,2	6919,5	2,5	9264,1	2,6
коштів місцевих бюджетів	6796,8	2,7	5918,2	2,7	14260	5,2	26817,1	7,5
власних коштів підприємств та організацій	165787	66,3	154630	70,5	184351	67,5	248769	69,3
кредитів банків та інших позик	34734,7	13,9	21739,3	9,9	20740,1	7,6	27106	7,5
коштів іноземних інвесторів	4271,3	1,7	5639,8	2,6	8185,4	3,0	9831,4	2,7
коштів населення на будівництво житла	24072,3	9,6	22064,2	10,1	31985,4	11,7	29932,6	8,3
інших джерел фінансування	8036,7	3,2	6690,2	3,0	6674,7	2,4	7495,5	2,1

Як бачимо, забезпечення інвестиційної діяльності упродовж аналізованого періоду відбувалося за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Дана динаміка характерна і для малих підприємств, азосередження основних коштів безпосередньо на підприємствах не можна назвати несподіваним. Однак, із метою стимулювання власних нагромаджень державою за останні роки реалізовано низку важливих заходів, зокрема, зменшено кількість податків, спрощується облік податку на прибуток, удосконалено механізм нарахування амортизації.

В умовах вибору Україною напрямку інтеграції до Європейського Союзу зростає роль основних джерел (внутрішніх та зовнішніх) формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. До внутрішніх відносять: статутний капітал; прибуток; резерви та амортизаційні відрахування; доходи від фінансових інвестицій. Водночас до зовнішніх належать: емісія акцій, державні й місцеві субсидії, банківські кредити, іноземні інвестиції.

Для дослідження динаміки зміни внутрішніх та зовнішніх джерел формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні у 2013-2016 рр. виділимо внутрішні джерела, як обсягприбутку отриманого підприємством й суму амортизаційних відрахувань та зовнішні джерела, зокрема отримані банківські кредити. На практиці даний перелік джерел формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств є значно більший, але саме зазначені джерела є найбільш характерними всім вітчизняним малим підприємствам (табл.2).

Оскільки головне джерело фінансування капітальних інвестицій малого підприємства складають власні кошти підприємств і організацій, то їх розвиток стає повністю залежним, і одночасно обмеженим її реальною прибутковістю та інвестиційною активністю[1, с. 241].Основу формування власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства, направлених на інвестування, складає прибуток, що залишається у їхньому розпорядженні, який формує переважну частину власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу в майбутньому. Прибуток малого підприємства є найбільш дешевшим джерелом фінансового потенціалу інвестиційної діяльності, оскільки при його використанні у здійсненні процесу інвестування зменшуються додаткові витрати пов'язанні з залученням фінансових ресурсів з зовнішніх джерел інвестування. Прибуток, який залишається після сплати

всіх необхідних відрахувань є джерелом покриття потреб поточного споживання та основним ресурсом для подальшого розширення й розвитку підприємств.

Таблиця 2

Динаміка зміни внутрішніх та зовнішніх джерел формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств в Україні у 2013-2016 рр. [2]

Показник	Період			
	2013	2014	2015	2016
1. Капітальні інвестиції, млн.грн	38767,1	27933,8	35906,4	59937,7
2. Внутрішні джерела формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств, з них:				
Прибуток, млн.грн	60475,1	67928,8	118973,1	150844,8
Амортизаційні відрахування, млн.грн	39640,9	49156,1	95483	107312,5
Частка трансформації внутрішніх джерел в інвестиції, %	20834,2	18772,7	23490,1	43532,3
3. Зовнішні джерела формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств, з них:				
Короткострокові кредити банків, млн.грн	64,1	41,1	30,2	39,7
Довгострокові зобов'язання і забезпечення, млн.грн	410439,6	510687,8	574921,3	550103,7
Частка трансформації зовнішніх джерел в інвестиції, %	111587,6	156393,2	156707,9	98636,9
	298852	354294,6	418213,4	451466,8
	9,4	5,5	6,2	10,9

Важливо зазначити, що прибуток, який отримують малі підприємства, а також частка прибуткових підприємств, не задовольняють нині умов, коли прибуток відіграв би належну роль в фінансуванні інвестиційної діяльності малих підприємств. Це також пов'язано з тим, що це джерело часто не ефективно використовується при фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств та призводить до зменшення ефективності використання фінансового потенціалу їх інвестиційної діяльності.

В Україні упродовж останніх років спостерігається ситуація, коли частка прибутку направлено для інвестування зменшується, тобто велика частина прибутку витрачається на виплату дивідендів власнику. Дана тенденція призводить до зменшення власних фінансових ресурсів підприємства та зменшує його фінансовий потенціал інвестиційної діяльності. Низьким також залишається рівень цільового спрямування амортизаційних відрахувань малих підприємств на відновлення основних фондів. Загалом сума внутрішніх джерел у вигляді чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, яка спрямовується на формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності малих підприємств в Україні має тенденцію до зменшення. Хоча в 2016 році частка власних коштів вкладених в капітальні інвестиції збільшилась і становила 39,7%, однак вона залишається меншою за частку у 2013 році на 24,4%.

Зрозуміло, що основним джерелом фінансування інвестицій на малих підприємствах є власні кошти, а зовнішні джерела у вигляді кредитів банків та інших позик займають незначну частку. Забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств через банківське кредитування на даний час складає незначний обсяг на рівні 17-25%. Це пояснюється складною процедурою отримання кредитних коштів та недостатнім рівнем привабливості залучення кредитних ресурсів з боку малих підприємств через низку чинників, зокрема: висока їх вартість; недооцінення

доцільності і можливості отримання кредиту з боку керівництва підприємства; критичний розгляд з боку банківської установи інвестиційного проекту, через відносно невеликий обсяг товарообороту, високі ризики неповернення коштів тощо.

Утім, в умовах обмеженості власних ресурсів банківське кредитування надасть змогу активізувати процес оновлення, модернізації та процесу розширення основних фондів й сприятиме зростанню фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств. Останнім часом лише близько 10% залучених коштів у вигляді коротко та довготермінових кредитів підприємства спрямовуються в капітальні інвестиції, а всі інші направляються на поточне споживання.

Важливим етапом при прийнятті рішення щодо вибору джерел фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності є їх вартісне оцінювання, що впливає на оптимізацію співвідношення вкладених коштів та отримання в подальшому результату від їх вкладення. Як зазначає А. Пересада, необхідно вибирати ті потенційні джерела формування інвестиційних ресурсів, які мають мінімальну вартість, а вже потім, якщо цих не вистачає, ті, вартість яких є найменшою, з джерел, що залишилися [8, с. 156]. При виборі джерела капіталу направлено на інвестування на малому підприємстві враховується наявна структура капіталу підприємства та вартість нових джерел фінансування. Величина фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємства буде більшою при зменшенні середньозваженої вартості фінансово-інвестиційних ресурсів та загальної суми ризиків, пов'язаних з використанням цих ресурсів в даному співвідношенні, та збільшенні рентабельності власних вкладених коштів за допомогою зміни структури фінансово-інвестиційних ресурсів.

Одним з важливих аспектів дослідження фінансового потенціалу інвестиційної діяльності малих підприємств є визначення інвестиційної активності в різних галузях національної економіки, яка відображається обсягом вкладених капітальних інвестицій (табл.3).

Таблиця 3

Капітальні інвестиції малих підприємств за галузями діяльності у 2016 році [2]

Галузі	млн.грн.	%, до загального обсягу
1	2	3
Сільське, лісове та рибне господарство	21993,2	36,7
Промисловість	6366,6	10,6
Будівництво	5421,8	9,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	6807,1	11,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2688,1	4,5
Тимчасове розміщування й організація харчування	405,2	0,7
Інформація та телекомунікації	1794,6	3,0
Фінансова та страхова діяльність	424,6	0,7
Операції з нерухомим майном	9170,9	15,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	2298	3,8
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1844,3	3,1
Освіта	51,9	0,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	258,2	0,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	368,8	0,6

Надання інших видів послуг	44,4	0,1
----------------------------	------	-----

Так, у 2016 році найбільш інвестиційно активними галузями економіки були: сільське, лісове та рибне господарство (36,7%), промисловість (10,6%), будівництво (9%), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (11,4%), операції з нерухомим майном(15,3%). В даних галузях спостерігаються інтенсивно - інвестиційні процеси, і їх можна умовно поділити на галузі, які для ефективного функціонування потребують постійного процесу інвестування і не здатні без нього розвиватися, та галузі, які не потребують значного вкладення інвестиційного капіталу при забезпеченні швидкої віддачі.

Особливість здійснення інвестування на малому підприємстві полягає у прийнятті самостійного рішення незалежного власника, щодо виділення вільних фінансових ресурсів, які не будуть задіяні в поточній роботі і направлятимуться на інвестиційні цілі. Також рішення про розподіл фінансових ресурсів направлених на інвестиції в активи здійснюється на основі визначення рівня прибутковості активів, в які інвестуються кошти. Як відомо, структура капітальних інвестицій в активи складається з матеріальних та нематеріальних активів (рис. 2).

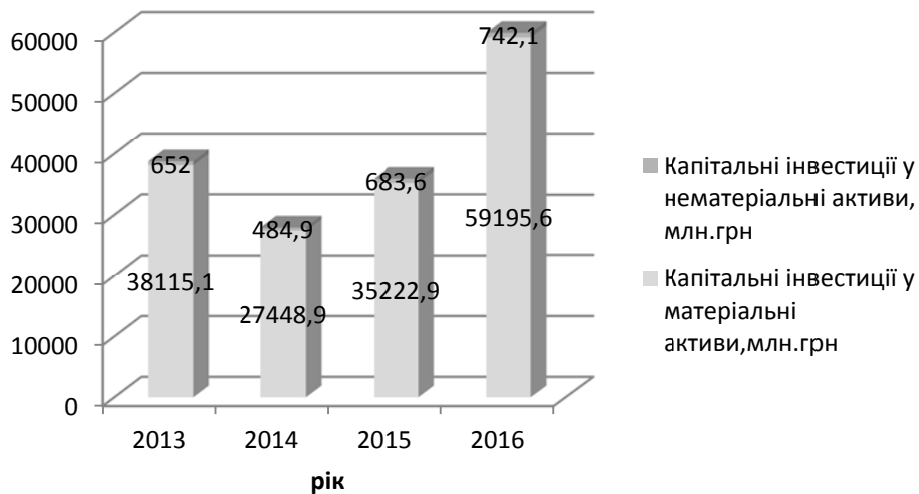


Рис.2. Структура капітальних інвестицій в активи [2]

Наведені дані на рис.2. вказують на те, що найбільший обсяг капітальних інвестицій спрямовується в матеріальні активи, а саме на капітальне будівництво і придбання машин й обладнання. Водночас, частка інвестиційних ресурсів вкладається в нематеріальні активи. Найбільший обсяг капітальних інвестицій відбувся у 2016 році, однак не можна стверджувати, що це відбулось за рахунок збільшення рівня ефективності формування фінансового потенціалу інвестиційно-інноваційної діяльності, оскільки в Україні збільшився загальний обсяг фінансових ресурсів.

Висновки. Підсумовуючи сказане вище, можна зробити висновок, що формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності характеризується використанням різноманітних джерел фінансування, основними з яких є внутрішні та зовнішні джерела. Однак, найбільшу частку яких становлять саме внутрішні фінансові ресурси малих підприємств. У сучасних умовах глибока трансформація й

модернізація економіки формують значний фінансовий потенціал для здійснення інвестиційної діяльності, але досі він є не повністю використаний.

1. Бланк И.А. Управление формирование капитала / И.А.Бланк // - К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
2. Ворсовський О. Л. Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств України / О. Л. Ворсовський // Економіка та держава. - 2009. - № 6. - С. 59-62. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2009_6_18
3. Ворсовський О. Л. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 2. - С. 14-17. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2009_2_6.
4. Крупка М.І. Інвестування / М.І. Крупка, Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак, Я.Б. Дропа, В.М. Коваленко, М.І. Кульчицький; за ред. Д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки.- Львів:ЛНУ імені Івана Франка, 2011. - 376 с.
5. Крупка М. І. Оцінка фінансового потенціалу інвестиційної діяльності / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. - 2011. - № 11. - С. 22-32.
6. Кугій А. А. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва / А. А. Кугій, С. М. Сокотенюк // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 238-245. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2015_12_36.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: [<http://www.ukrstat.gov.ua/>]
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm
9. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні // А. А. Пересада □ К.: Лібра, 1998. - 392 с., с. 156

FORMATION OF FINANCIAL CAPACITY OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE

Ruslan Yurkiv

*Ivan Franko National University of Lviv
Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

The article is devoted to studying of the peculiarities of the formation of financial capacity of investment activity of small enterprises in Ukraine.

Small business is one of the main participants in the process of investing in a market economy, so it is relevant to study the financial potential of ensuring their investment activity. It is determined that financial potential of investment activity is one of the components of financial potential as a whole. It was established that the implementation of investment activity by business entities in Ukraine is due using of various sources of financing, that is: internal and external. The main source of providing investment activity during the analyzed period is the own funds of enterprises and organizations in the form of profit and depreciation, while external sources is occupied a small share in the form of bank loans and other loans occupy.

It was stated that an important stage in deciding on the choice of sources of financing investment activity is their value assessment, which affects the optimization of the ratio of invested funds and obtaining the result of their investment in the future. It is determined that one of the important aspects of the research of the financial potential of investment activity of small enterprises is the definition of investment activity in various branches of the national economy, which is reflected by the volume of invested capital investments. It is established that the structure of capital investments in assets is consisted of tangible and intangible assets and the largest share during the investigated period is invested in tangible assets.

Key words: financial capacity, investment activity, sources of financial resources, small enterprises, profit, depreciation deductions, bank lending.

УДК 368.914

МОДЕЛЬ НАКОПИЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У КОНТЕКСТІ ЇХ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Софія Теслюк

*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
43025, м. Луцьк, пр. Волі, 13
E-mail : sofia_maslichuk@ukr.net*

У статті з'ясовано сутність та досліджено особливості фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів. Розроблено модель накопичення та використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, яка, при адаптації до специфіки їх функціонування, допоможе ефективніше розподіляти фінансові ресурси із врахуванням попередніх результатів і прогнозних оцінок їх діяльності, а також потенціалу фінансового ринку. Завдання моделі зведені до пошуку таких пропорцій, які б могли задовольняти вимоги учасників НПФ щодо виплат, при цьому отримувати прибуток для їх стабільного функціонування на засадах раціонального розподілу ресурсів.

Запропоновано стратегічні підходи до управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів, який базується на використанні MARSpline у DataMining, програми Statistica.

Ключові слова: фінансові ресурси, недержавний пенсійний фонд, управління фінансовими ресурсами, витрати недержавного пенсійного фонду, надходження недержавного пенсійного фонду.

Постановка проблеми. Недержавні пенсійні фонди є суб'єктами системи недержавного пенсійного забезпечення з високим інвестиційним потенціалом, результативність функціонування яких безпосередньо залежить від ефективності управління їх фінансовими ресурсами. Недержавні пенсійні фонди як фінансові та соціальні інститути вимагають використання особливого підходу до управління фінансовими ресурсами, оскільки саме від результатів фінансової діяльності фондів залежить їх спроможність виконувати власне соціальне призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним проблемам діяльності недержавних пенсійних фондів присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: Л. Алексєнко, І. Боднарюк, Н. Бородіна, С. Брагін, Н. Вітка, К. Грем'яцька, В. Даценко, О. Кириленко, Н. Ковальов, Н. Ковальова, Л. Козаренко, С. Коніщев, В. Корнєєв, А. Кузнецова, М. Лазєбна, Е. Лібанова, С. Макаренко, І. Малий, О. Мелешко, Л. Миргородська, А. Михайлов, С. Науменкова, О. Неліпович, В. Павлів, А. Постній, О. Соломка, Т. Стадниченко, Г. Терещенко, О. Ткач, Д. Третяк, Н. Цікановська, Т. Яворська, А. Якимів.

Незважаючи на високий інтерес вчених до теми НПФ, ще дуже мало є напрацювань стосовно їх фінансових ресурсів, а також щодо процесу управління

ними. Деякі аспекти управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів розглянуті в роботах О. Кириленко, Н. Ковальнової, І. Левченко, Н. Небаби, О. Ярошенко. Проте нинішні реалії потребують більш детального аналізу фінансових ресурсів НПФ з метою їх ефективного розподілу із врахуванням попередніх результатів і прогнозних оцінок їх діяльності.

Постановка завдання. Мета статті – розробити модель накопичення та виконання фінансових ресурсів НПФ, застосування якої дасть змогу ефективніше розподіляти фінансові ресурси із врахуванням попередніх результатів і прогнозних оцінок їх діяльності, а також потенціалу фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Недержавні пенсійні фонди як важливі фінансові посередники формують свої фінансові ресурси шляхом залучення пенсійних внесків, примножують їх за рахунок інвестування пенсійних активів, використовують їх для виконання своїх зобов'язань. Структура та специфіка фінансових ресурсів зумовлена, найперше, особливостями діяльності НПФ як суб'єкта ринку, що надає відповідні фінансові послуги.

Фінансові ресурси НПФ – це сукупність грошових коштів учасників, залучених для їх пенсійного забезпечення, які, в процесі акумулювання, використання результатів інвестиційної діяльності у відповідності до сформованих інвестиційних портфельів та розподілу (активів і пасивів), виконують важливі соціально-економічні функції на середньострокову і довгострокову перспективу та в умовах фінансової глобалізації тісно пов'язані із страховою, банківською й іншими фінансово-економічними системами, а також соціальною інфраструктурою.

Отже, НПФ, акумулюючи грошові кошти учасників у вигляді пенсійних внесків і, зобов'язуючись збільшити їх шляхом інвестування у фінансові інструменти, є інституційними інвесторами.

Враховуючи інституційну специфіку НПФ в Україні, їх фінансові ресурси характеризуються такими особливостями:

1) формування та використання фінансових ресурсів НПФ здійснюється відповідно до законодавчого та нормативно-правового забезпечення, виключно у національній валюті, окрім випадків, передбачених законодавством, шляхом мезготівкових (для юридичних осіб) та готівкових розрахунків;

2) джерелами фінансування пенсійних внесків є прибуток суб'єктів господарювання, заробітна плата фізичних осіб;

3) чітке цільове призначення фінансових ресурсів – можуть бути використані виключно для цілей інвестиційної діяльності фонду, виконання зобов'язань перед його учасниками та оплати витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення;

4) циклічність процесу надходження та вилучення фінансових ресурсів;

5) довготривалий період накопичення та зберігання фінансових ресурсів у НПФ.

6) збереження виключного права власності на фінансові ресурси за учасниками недержавних пенсійних фондів;

7) розпорядження фінансовими ресурсами недержавного пенсійного фонду компанією з управління активами НПФ. При цьому заборонено формування пенсійних активів за рахунок кредитних коштів, надання майнових гарантій, забезпечених пенсійними активами, або будь-яких кредитів (позик) за рахунок пенсійних активів. Пенсійні активи не можуть бути предметом застави, на них не може бути звернене стягнення або застосована конфіскація, якщо вони сформовані відповідно до законодавства.

Для ефективнішого розподілу фінансових ресурсів недержавними пенсійними фондами розробимо модель накопичення та використання фінансових ресурсів НПФ, яка враховуватиме попередні результати і прогнозні оцінки діяльності НПФ, а також потенціал фінансового ринку.

Відзначимо основні процеси, що будуть закладені в основу моделі накопичення та використання фінансових ресурсів: надходження, що головним чином відбуваються за рахунок пенсійних внесків від фізичних та юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; використання власного капіталу; надходження від інвестиційної діяльності, у відповідності до сформованих інвестиційних портфельів; витрати, пов'язані з діяльністю НПФ та виплати пенсійних внесків учасникам (основа створення НПФ).

Інвестиційна діяльність НПФ передбачає формування портфельів за такими об'єктами: акції, облігації підприємств, депозити, золото, нерухомість, облігації внутрішньої державної позики, інше. Хоча проблемі інвестування приділяється багато уваги як вітчизняних так і зарубіжних науковців, класичні методи часто не можуть бути придатними для використання в роботі НПФ в Україні, що ускладнюється нестабільним ринком праці, політичною ситуацією, специфікою українського ринку цінних паперів, тощо.

Для формування у даній роботі моделі накопичення та використання фінансових ресурсів зробимо наступні припущення. Інвестування розглянемо лише з сторони НПФ, причому інвестуємо у всі фінансові інструменти, що допускаються законодавством та врахуємо часовий період, щодо інвестування. Також припускаємо, що на початок періоду НПФ володіє капіталом в розмірі S_t – власний капітал, формує інвестиційний портфель на термін – T . Для його формування НПФ повинен включити такі види інвестування: цінні папери, дохід за якими гарантовано державою, облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України, акції українських емітентів, цінні папери, дохід за якими гарантовано урядами іноземних держав, цінні папери іноземних емітентів, з них: акції іноземних емітентів, облігації іноземних емітентів з інвестиційним рейтингом, іпотечні цінні папери, банківські метали, у тому числі депозитні рахунки в банківських металах, інші не заборонені законодавством сфери для інвестування. Вкладення відбуваються не лише в один із видів інвестування, якщо в акції – то різних видів, причому з різними термінами обігу.

Розглянемо основні моменти для формування портфеля:

Надходження із пенсійних внесків в період t , складається: поступлення від фізичних осіб; поступлення від юридичних осіб; поступлення від фізичних осіб-підприємців і становлять суму P_t . Витрати НПФ: винагорода за надання послуг з управління активами, витрати на оплату послуг з адміністрування, оплата послуг з проведення планових аудиторських перевірок, оплата послуг зберігача, оплата послуг, пов'язаних із здійсненням операцій з пенсійними активами, які надаються третіми особами, оплата інших послуг, які не заборонені законодавством в періоді t становлять V_t . Пенсійні виплати на визначений строк та одноразові, які здійснює НПФ в період t становлять W_t .

Для опису сфери інвестування вводимо позначення: i – індекс виду цінних паперів, дохід за якими гарантовано державою, $i = \overline{1, I}$; j – індекс виду облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України, $j = \overline{1, J}$; r – індекс виду акцій, українських емітентів, $r = \overline{1, R}$; l – індекс виду цінних паперів, дохід за якими гарантовано урядами іноземних держав $l = \overline{1, L}$; m – індекс виду цінних паперів іноземних емітентів, $m = \overline{1, M}$; n – індекс виду іпотечних цінних паперів, $n = \overline{1, N}$; k –

індекс виду банківських металів, у тому числі депозитні рахунки в банківських металах, $k = \overline{1, K}$; u – індекс інших сфер інвестування не заборонених законодавством, $u = \overline{1, U}$; x_{it} – обсяг коштів вкладених НПФ в i -й вид цінних паперів, дохід за якими гарантовано державою в період t ; y_{jt} – обсяг коштів вкладених НПФ в j -й вид облігацій підприємств, емітентами яких є резиденти України в період t ; d_{rt} – обсяг коштів вкладених НПФ в r -й вид акцій українських емітентів в період t ; z_{lt} – обсяг коштів вкладених НПФ в l -й вид цінних паперів, дохід за якими гарантовано урядами іноземних держав в період t ; h_{mt} – обсяг коштів вкладених НПФ в m -й вид банківських депозитів в період t ; q_{nt} – обсяг коштів вкладених НПФ в n -й вид іпотечних цінних паперів в період t ; g_{kt} – обсяг коштів вкладених НПФ в k -й вид банківських металів, у тому числі депозитні рахунки в банківських металах в період t ; c_{ut} – обсяг коштів вкладених НПФ в u -й вид іншого інвестування не забороненого законодавством сфери для інвестування в період t ; X_{it} – величина корисності, яку отримує НПФ від виділених одиниць коштів для i -го виду цінних паперів, дохід за якими гарантовано державою в період t :

$$X_{it} = \begin{cases} X_{it}^*, & \text{якщо від } i\text{-го виду цінних паперів, дохід за якими гарантовано державою,} \\ & \text{НПФ отримує кошти розміром } X_{it}^* \text{ у періоді } t \text{ на одиницю вкладень;} \\ 0, & \text{якщо від } i\text{-го виду цінних паперів, НПФ не отримує кошти у періоді } t \end{cases}$$

Y_{jt} – величина корисності, яку отримує НПФ від виділених одиниць коштів для вкладення в j -й вид облігацій підприємств, емітентами яких є резиденти України в період t :

$$Y_{jt} = \begin{cases} Y_{jt}^*, & \text{якщо від } j\text{-го виду облігацій підприємств, емітентами яких є резиденти} \\ & \text{України, НПФ отримує кошти розміром } Y_{jt}^* \text{ у періоді } t \text{ на одиницю вкладень;} \\ 0, & \text{якщо від } j\text{-го виду облігацій, НПФ не отримує кошти у періоді } t \end{cases}$$

За таким же алгоритмом вводимо позначення $D_{rt} Z_{lt} H_{mt} Q_{nt} G_{kt} C_{ut}$

Величина виплат:

$$W_t = P_t (1 + p)^\tau \quad (1)$$

де: p – річна відсоткова ставка, τ – термін в роках.

Враховуючи введені позначення, модель матиме вигляд.

Необхідно знайти значення

$$\left\{ \begin{array}{l} x_{it} \geq 0, y_{jt} \geq 0, d_{rt} \geq 0, z_{lt} \geq 0, h_{mt} \geq 0, q_{nt} \geq 0, g_{kt} \geq 0, c_{ut} \geq 0 \\ i = \overline{1, I}; j = \overline{1, J}; r = \overline{1, R}; l = \overline{1, L}; m = \overline{1, M}; n = \overline{1, N}; k = \overline{1, K}; u = \overline{1, U}; t = \overline{1, T} \end{array} \right\} \quad (2)$$

які забезпечать

$$F =$$

$$S_t + P_t + \sum_{i=1}^I X_{it} x_{it} + \sum_{j=1}^J Y_{jt} y_{jt} + \sum_{r=1}^R D_{rt} d_{rt} + \sum_{l=1}^L Z_{lt} z_{lt} + \sum_{m=1}^M H_{mt} h_{mt} + \sum_{n=1}^N Q_{nt} q_{nt} + \sum_{k=1}^K G_{kt} g_{kt} + \sum_{u=1}^U C_{ut} c_{ut} - V_t - W_t \rightarrow \max \quad (3)$$

при виконанні умов:

Балансова умова руху фінансових коштів НПФ на початок періоду

$$S_t + P_t =$$

$$\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^U c_{ut} \quad (4)$$

Балансова умова руху фінансових коштів НПФ на наступні періоди

$$S_t + P_t + \sum_{i=1}^I X_{it}x_{it} + \sum_{j=1}^J Y_{jt}y_{jt} + \sum_{r=1}^R D_{rt}d_{rt} + \sum_{l=1}^L Z_{lt}z_{lt} + \sum_{m=1}^M H_{mt}h_{mt} + \sum_{n=1}^N Q_{nt}q_{nt} + \sum_{k=1}^K G_{kt}g_{kt} + \sum_{u=1}^u C_{ut}c_{ut} = V_t + W_t + \sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \quad (5)$$

Умова відносно структури інвестиційного портфеля з урахуванням нормативних вимог

$$\begin{aligned} x_{it} &\leq 0,5 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ y_{jt} &\leq 0,4 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ d_{rt} &\leq 0,05 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ z_{lt} &\leq 0,2 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ h_{mt} &\leq 0,5 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ q_{nt} &\leq 0,4 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ g_{kt} &\leq 0,1 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \\ c_{ut} &\leq 0,05 \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M h_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) \end{aligned}$$

Умова відносно залишку доходу (чистий дохід НПФ)

$$\begin{aligned} \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M \square_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) &\leq 0,07F \\ \left(\sum_{i=1}^I x_{it} + \sum_{j=1}^J y_{jt} + \sum_{r=1}^R d_{rt} + \sum_{l=1}^L z_{lt} + \sum_{m=1}^M \square_{mt} + \sum_{n=1}^N q_{nt} + \sum_{k=1}^K g_{kt} + \sum_{u=1}^u c_{ut} \right) &\geq 0,06F \end{aligned}$$

Розроблену загальну модель розподілу коштів можна застосовувати до будь-якого недержавного пенсійного фонду, попередньо її адаптувавши до специфіки роботи та, відповідно, вибору сфер для інвестування.

Розробка стратегії управління фінансовими ресурсами НПФ повинна враховувати нормативно-правове поле та інституціональне середовище їх функціонування, якому притаманна мінливість. Кожен НПФ володіє певним потенціалом, що зумовлює низку особливостей у процесі їх стратегічного планування, а також мати потужний аналітичний апарат для визначення тенденцій та точних фінансово-економічних розрахунків, вагоме місце в яких повинні займати ґрунтовні прогнози на короткотермінову, середньотермінову та довготермінову перспективу.

Для цього вважаємо цілком придатну методикку Data Mining, використання якої дозволить НПФ ефективніше використовувати наявні ресурси та здійснювати комплексні прогнози їх діяльності. На основі даних НПФ «ВСІ» (табл. 1) за допомогою модуля Багатомірні адаптивні сплайни (MARSpline), що використовують у Data Mining, програми Statistica, ми зможемо отримати змістовні моделі, з достатньо точними передбаченнями, навіть у випадку, коли зв'язок між предикторними і залежними змінними є немонотонним. Оскільки алгоритм у просторі всіх змінних здійснює пошук усіх вузлових точок і встановлює взаємозв'язки між змінними, пошук базових функцій здійснюють доти, поки не буде максимізовано загальний критерій «підганання» найменших квадратів) [3].

Таблиця 1

Результати діяльності НПФ «ВСІ»*

Основні показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна сума надходжень до НПФ (тис.грн)	1814,1	2275,1	3254,3	1148,7	2858,9	3915,8	7984,7
Виплати/Зобов'язання перед учасниками НПФ (тис.грн)	2594,8	2419,7	2225,5	2566,1	1551,3	2372,6	2639,2
Витрати, пов'язані із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення (тис.грн)	1433	1261,9	1242,7	1924,3	2724,8	3461,6	3667,7
Прибуток (збиток) від інвестування активів НПФ (тис.грн)	-2391,4	-1252,3	-4665,9	12738	7478,7	6424,7	4395,3

*сформовано автором за [2]

Результати аналізу показують як виплати W залежать від x – витрат, пов'язані із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та y – загальної суми надходжень до НПФ та описується рівнянням:

$$W = 8,2 - 0,83x - 4,5y + 0,13x^2 - 0,21xy + 1,16y^2 \quad (6)$$

Із сплайнової поверхні видно (рис. +3.3), що збільшення виплат відбувається тоді, коли витрати незначні або стабільні, а сума надходжень збільшується.

Розглянемо три напрями даних виплат за трьома сценаріями: песимістичний (мінімальний), найімовірніший (реальний) та оптимістичний (максимальний). Для мінімального значення виплат, як показує поверхня, необхідно взяти найбільші витрати при найменших надходженнях:

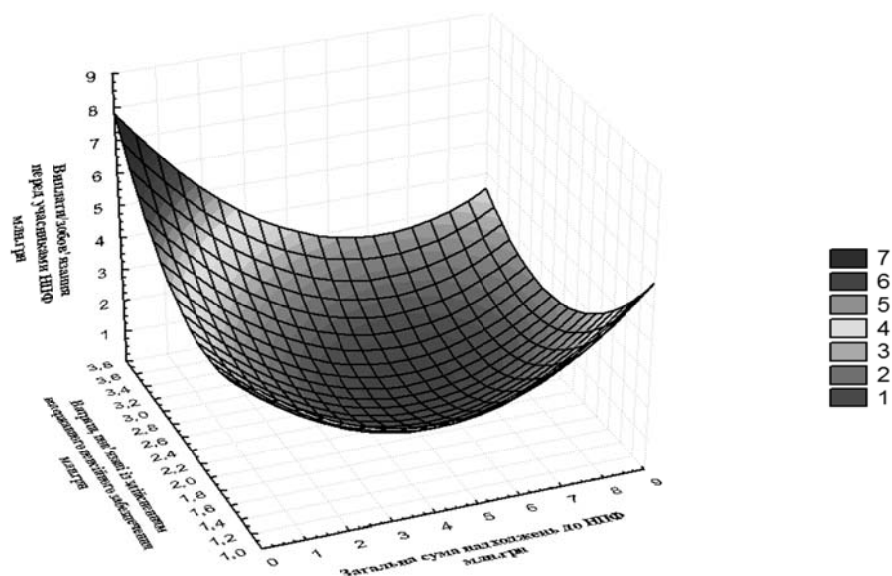


Рис. 1. Квадратична сплайнова поверхня залежності виплат НПФ ВСІ (від витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та від загальної суми надходжень до НПФ)

**побудовано автором за даними табл. 1.*

$x=3,6677$ – найбільші витрати, пов'язані із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та $y=1,1487$ – найменша загальна сума надходжень до НПФ, то:

$$W_{min} = 8,2 - 0,83 \cdot 3,6677 - 4,5 \cdot 1,1487 + 0,13 \cdot 3,6677^2 - 0,21 \cdot 3,6677 \cdot 1,1487 + 1,16 \cdot 1,1487^2 = 2,3812 \text{ (млн.грн)}$$

Середні значення покажуть певне відхилення від реального в одну та другу сторону, і НПФ оптимально буде не відхилятися в меншу сторону від даного значення. При $x=2,2451$ – середні витрати, пов'язані із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та $y=3,3216$ – середня загальна сума надходжень до НПФ, то:

$$W_{реал} = 8,2 - 0,83 \cdot 2,2451 - 4,5 \cdot 3,3216 + 0,13 \cdot 2,2451^2 - 0,21 \cdot 2,2451 \cdot 3,3216 + 1,16 \cdot 3,3216^2 = 3,9482 \text{ (млн.грн)}$$

При оптимістичному сценарії максимальні виплати будуть при найменших витратах і найбільших надходженнях: $x=1,2427$ – найменші витрати, пов'язані із здійсненням НПФ та $y=7,9847$ – найбільша загальна сума надходжень до НПФ, то:

$$W_{max} = 8,2 - 0,83 \cdot 1,2427 - 4,5 \cdot 7,9847 + 0,13 \cdot 1,2427^2 - 0,21 \cdot 1,2427 \cdot 7,9847 + 1,16 \cdot 7,9847^2 = 43,3116 \text{ (млн.грн)}$$

Розглянемо як виплати залежать від загальної суми надходжень до НПФ та прибутку (збитку) від інвестування активів НПФ (рис. 2).

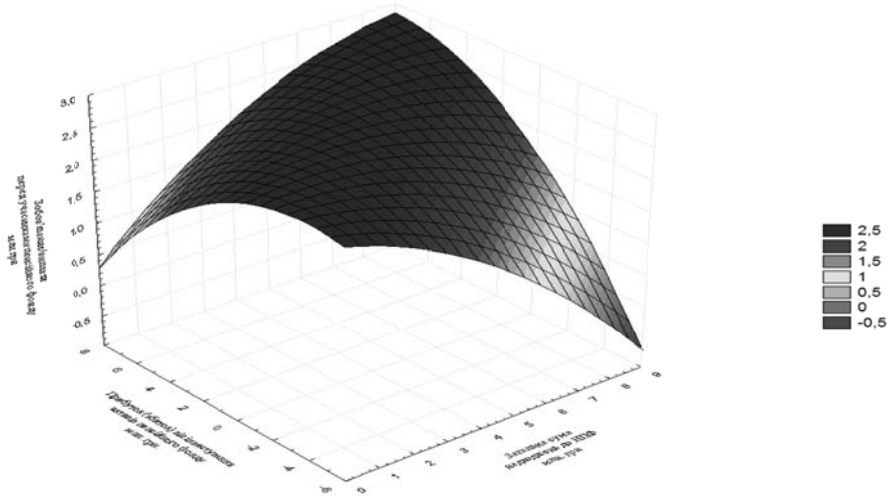


Рис. 2. Квадратична сплайнова поверхня залежності виплат НПФ ВСІ (від загальної суми надходжень до НПФ та прибутку (збитку) від інвестування активів НПФ)

*побудовано автором за даними табл. 1.

Пік можливості для виплат досягається завдяки максимальній сумі надходжень до НПФ та максимального прибутку. Рівновага коли одне із них може перекрити інше, тобто при малих надходженнях прибуток має бути максимальний або при малому прибутку надходження потрібно збільшити, щоб здійснити виплати. Хоча збільшення внесків і малий дохід показує, що це призведе до негативного результату, щоб його покращити потрібно переглянути інвестиційну політику.

Загальна сума надходжень до НПФ – x ; прибуток (збиток) від інвестування активів НПФ – y .

$$V = 2,4 + 0,14x - 0,13y - 0,03x^2 + 0,05xy - 0,02y^2 \quad (7)$$

При $x=7,9847$ та $y=7,4787$:

$$V_{max} = 2,4 + 0,14 \cdot 7,9847 - 0,13 \cdot 7,4787 - 0,03 \cdot 7,9847^2 + 0,05 \cdot 7,9847 \cdot 7,4787 - 0,02 \cdot 7,4787^2 = 2,500$$

При $x=1,1487$ та $y=-4,6659$:

$$V_{min} = 2,4 + 0,14 \cdot 1,1487 - 0,13 \cdot (-4,6659) - 0,03 \cdot 1,1487^2 + 0,05 \cdot 1,1487 \cdot (-4,6659) - 0,02 \cdot (-4,6659)^2 = 2,4244$$

Недопустимими/критичними будуть виплати при таких варіантах:

При $x=7,9847$ та $y=-4,6659$:

$$V_{крит} = 2,4 + 0,14 \cdot 7,9847 - 0,13 \cdot (-4,6659) - 0,03 \cdot 7,9847^2 + 0,05 \cdot 7,9847 \cdot (-4,6659) - 0,02 \cdot (-4,6659)^2 = -0,0865$$

При $x=1,1487$ та $y=7,4787$:

$$V_{крит} = 2,4 + 0,14 \cdot 1,1487 - 0,13 \cdot 7,4787 - 0,03 \cdot 1,1487^2 + 0,05 \cdot 1,1487 \cdot 7,4787 - 0,02 \cdot 7,4787^2 = 0,8599$$

Ще один варіант, це залежність виплат/зобов'язань від витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та від прибутку (збитку) від інвестування активів (рис. 3).

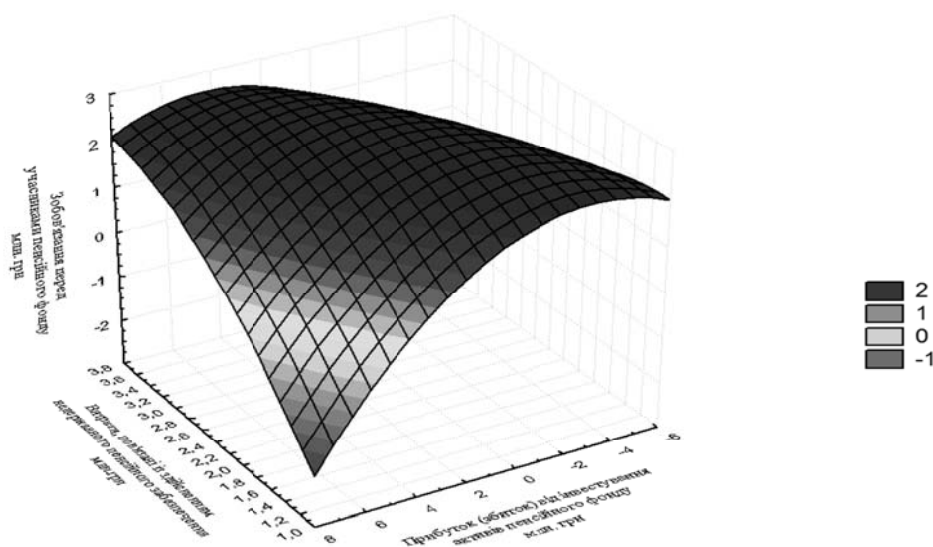


Рис. 3. Квадратична сплайнова поверхня залежності виплат НПФ ВСІ (від витрат, пов'язаних із здійсненням недержавного пенсійного забезпечення та від прибутку (збитку) від інвестування активів).

**побудовано автором за даними табл. 1.*

Сплайнова поверхня показує, що при від'ємному прибутку від інвестування НПФ не зможе здійснювати свої зобов'язання і покривати витрати. Необхідна умова для здійснення виплат є додатній прибуток, який повинен перевищувати витрати.

Рівняння мультифакторної регресії дає змогу визначити функцію виплат:

$$Z = 0,53 + 1,9x - 0,39y - 0,4x^2 + 0,18xy - 0,04y^2 \quad (8)$$

Тому для мінімальних виплат при $x=1,2427$ та $y=1,2738$:

$$Z_{min} = 0,53 + 1,9 \cdot 1,2427 - 0,39 \cdot 1,2738 - 0,4 \cdot 1,2427^2 + 0,18 \cdot 1,2427 \cdot 1,2738 - 0,04 \cdot 1,2738^2 = 1,9966$$

Для здійснення максимальних виплат витрати мають бути мінімальні $x=1,2427$ та прибуток від інвестування максимальний $y=7,4787$:

$$Z_{max} = 0,53 + 1,9 \cdot 1,2427 - 0,39 \cdot 7,4787 - 0,4 \cdot 1,2427^2 + 0,18 \cdot 1,2427 \cdot 7,4787 - 0,04 \cdot 7,4787^2 = 12,8744$$

Отже, розробляючи стратегію функціонування НПФ, необхідно пам'ятати про основну функцію їх функціонування – виплати коштів вкладникам. Наведені вище розрахунки дають можливість чітко планувати і прогнозувати основні грошові потоки та забезпечити ефективне управління фінансовими ресурсами НПФ.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Розроблена модель накопичення та використання фінансових ресурсів НПФ, при адаптації до специфіки їх функціонування, допоможе ефективніше розподіляти фінансові ресурси із врахуванням попередніх результатів і прогнозних оцінок їх діяльності, а також потенціалу фінансового ринку. Кожен фонд повинен володіти потужним аналітичним апаратом для визначення тенденцій та точних фінансово-економічних розрахунків, вагоме місце в яких повинні займати ґрунтовні прогнози на короткотермінову, середньо термінову та довготермінову перспективу. Запропонована методика Data Mining дозволить

НПФ у процесі розробки їх стратегій розвитку ефективніше здійснювати управління фінансовими ресурсами та забезпечувати ґрунтовніше прогнозування їх діяльності.

1. Небаба Н.О. Управління фінансовими потоками недержавних пенсійних фондів : автор. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Небаба Наталія Олександрівна. – С., 2015. – 20 с.
2. Офіційний сайт недержавного пенсійного фонду “ВСІ”. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.vsenpf.com.ua/ua/reporting.html>
3. Ситник В.Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг): навч. посібник / В. Ф. Ситник, М. П. Краснюк. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с.

THE MODEL OF ACCUMULATION AND USE OF NON-STATE PENSION FUNDS IN THE CONTEXT OF THEIR STRATEGIC MANAGEMENT

Sofia Tesliuk

*Lesya Ukrainka Eastern European National University
43025, 13 Volya Avenue, Lutsk, Ukraine
E-mail : sofia_maslichuk@ukr.net*

The article describes the essence and the features of financial resources of non-state pension funds in Ukraine with their institutional specificity. The model of accumulation and use of financial resources of non-state pension funds is developed, application of which, in adapting to the specifics of their functioning, will help to allocate financial resources more efficiently, taking into account the preliminary results and forecasts of their activity, as well as the potential of the financial market. The main processes based on the model of accumulation and use of financial resources are : receipts from pension contributions from individuals and legal entities and individual entrepreneurs; use of equity capital; income from investing activities, in accordance to formed investment portfolios; costs related with NPF activities and payment of pension contributions to participants (the basis of creation the NPF). The task of the model are reduced to the search for such proportions which could meet the requirements of NPF members for benefits, and making profit for their stable functioning on the basis of rational allocation of resources.

The text gives a valuable information on strategic approaches to the management of financial resources of non-state pension funds, based on the use of MARSpline in Data Mining, and the program Statistica. It should be stressed that calculations have been made to plan and forecast the main cash flows of NPFs which can be used in their strategic planning to optimize their activities and increase the efficiency of financial management in the short, medium and long term.

Keywords: financial resources; the non-state pension fund; management of financial resources; costs of non-state pension funds; receipts of non-state pension funds.

УДК 338.516: 664.1

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦУКРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Петро Островерх, Ольга Островерх

*Львівський національний університет імені Івана Франка 79008
м. Львів, проспект Свободи, 18*

Стаття присвячена аналізу новітніх тенденцій розвитку світової економіки цукру. Розглянуто систему наукових понять, з допомогою яких здійснюють дослідження відповідних складників цього сегменту світової економіки, а саме: внутрішнього, національного, міжнародного та світового ринків цукру. З'ясовано сутність ринку цукру, його основні структурні елементи та взаємозв'язки між ними. Досліджено сучасний стан світового ринку цукру, показано місце, яке посідає в його структурі національний ринок цукру України. Звернуто увагу на деякі проблеми розвитку ринку цукру ЄС, які пов'язані зі скасуванням системи квот на цьому ринку та його лібералізацією.

Ключові слова: цукрова галузь, національний ринок цукру, міжнародний ринок цукру, світовий ринок цукру, попит і пропозиція цукру, глобалізація, міжнародний поділ праці.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та інтернаціоналізації, що охопили сучасну економіку дедалі більше зміцнюють взаємозв'язки між окремими національними ринками, зокрема з допомогою системи міжнародних ринків. У цій системі чільне місце посідає міжнародний ринок цукру. В останні два-три роки Україна зробила певні кроки на шляху відновлення втрачених у 1990-х роках позицій на світовому ринку цукру, значно збільшивши обсяги його експорту за рахунок розпочатої модернізації цукрової галузі та підвищення якості її продукції. Разом з тим сьогодні з'являються нові перешкоди для нарощування експортного потенціалу вітчизняної цукрової галузі, спричинені, зокрема, неоднозначними наслідками лібералізації ринку цукру ЄС та виходом Великої Британії (Brexit) зі складу цього наднаціонального утворення тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначені процеси є об'єктом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких варто згадати публікації таких дослідників, як В.Дудар [5], Б.Я.Панасюк [9], Н.М.Ткаченко [10], К.С.Чуприн [11], К.Купер [12] та ін.

Метароботи. Метою статті є аналіз окремих складників вітчизняного та світового ринку цукру, взаємозв'язків між ними, а також оцінка перспектив розвитку експортного потенціалу вітчизняної цукрової галузі у зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке наукове дослідження потребує, насамперед, чіткого визначення тих категорій, які відображають найзагальніші й найсуттєвіші властивості явища чи процесу, який аналізують. Однією з таких

категорій при дослідженні цукрової галузі є поняття ринку. Як відомо, існують різні класифікації видів ринку. З цією метою виокремлюють певні їхні ознаки – суб'єкти ринку, ступінь конкуренції, державне регулювання тощо. Оскільки цукор є предметом зовнішньоекономічної діяльності більшості країн світу, варто згадати класифікацію ринку за простором його дії. За цією ознакою ринок сегментують на внутрішній, національний, міжнародний та світовий ринки.

Внутрішній ринок являє собою форму господарських зв'язків, за якої все що призначене для продажу збувається виробниками всередині країни, тоді як національний ринок – це внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців. Що ж стосується міжнародного ринку то він складається з тих частин національних ринків, які безпосередньо пов'язані із зарубіжними ринками. І, нарешті, світовий ринок являє собою сферу стабільних товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва [7, с. 29-30].

Отже, враховуючи цей підхід можна стверджувати, що світовий ринок цукру – це сукупність відповідних національних ринків цукру та міжнародного ринку цукру, складовою частиною якого є цукрова галузь України.

Як наголошує К.С.Чуприн, ринок цукру можна розглядати як сукупність економічних зв'язків, що виникають між виробниками, продавцями та споживачами цукру, а також виробниками та продавцями сировини для цукрового виробництва. Його учасників доцільно об'єднувати у дві основні групи. З одного боку, це суб'єкти попиту, до яких належать: кінцеві споживачі цукру (населення та відповідні державні заклади і установи), фірми, що використовують його для подальшої переробки (харчова та кондитерська промисловість тощо); експортери цукру; держава (у разі створення державних резервів). З іншого боку, це суб'єкти пропозиції, до яких належать: виробники цукру; оптові та роздрібні продавці цукру; імпортери цукру; держава (у разі реалізації державних резервів).

Головними чинниками, що визначають поточний стан та перспективи розвитку цукрової галузі України та окремих її складників є: загальногосподарська кон'юнктура вітчизняної економіки, ступінь та ефективність державного регулювання галузі (квотування виробництва цукру, застосування мінімальних цін як на цукор, так і на цукрові буряки), а також тенденції розвитку світового ринку цукру [11, с. 6-9].

Україна вже понад століття займається виробництвом та експортом цукру. Перші примітивні цукроварні запозятливі українці почали будувати ще у далекому 1824 році [9, с. 6]. Вагомий внесок у становлення цукрової галузі зробили свого часу такі відомі українські підприємці, як Терещенки, Симиренки, Яхненки Бобринські та Харитоненки. Деякі з них були відомими українськими благодійниками і меценатами. Вже на початку ХХ ст. на заводах Бродського, Терещенка, Харитоненка, Ярошинського та Бобринського виробляли 60% цукру-рафінаду Російської імперії [3, с. 286].

У 1913-1914 роках на українських землях працював 201 цукровий завод. Проте менше ніж через десятиліття (1921-1922 рр.) у колишньому СРСР працювало лише 112 цукрових заводів, із них 90 – в Україні. На цих заводах було вироблено 86,3% від загального обсягу виробництва цукру.

Після здобуття незалежності, на початку 1990-х років вітчизняна цукрова галузь володіла потужним виробничим потенціалом. В Україні вирощувалося від 42 до 48 млн тонн цукрового буряка на площі більше 1,6 млн га, що дозволяло виробляти 5,0-5,2 млн тонн цукру [10, с. 27]. Однак у наступні два десятиліття відбулося значне звуження розмірів цієї галузі.

У 2015/2016 маркетинговому році в Україні працювали 36 цукрових заводів загальною потужністю понад 134,97 тис. тоннна добу, які виготовили 1,43 млн тонн цукру; перехідні залишки цукру становили 562 тис. тонн [4]. Якщо взяти до уваги те, що, наприклад, у вересні-жовтні 2017 рокуна внутрішнє споживання було спрямовано 231 тис. тонн цукру, то річний обсяг його споживання становитиме близько 1386 тис. тонн [2]. До того ж річне споживання цукруна одну особу в Україні дещо зменшується – з 38,5 кг у 2011 до 35,7 кг у 2015 році [1].

В умовах глобальної економіки Україна належить до тих 130 країн, які є виробникамицукру зцукрової тростини та з цукрового буряку,з них десять виробляють цукор з обох культур. Виробництво з цукрової тростини в середньому складає близько 80% світового виробництва цукру [17]. Інформацію про обсяги виробництва цукру окремими країнами наведено утаблиці 1.

Цукрові культури сьогодні мають широкий спектр альтернативного їх застосування. З них, зокрема, виробляютькорм для тварин табіопаливо (етанол на основі цукру). Збільшення обсягів виробництваетанолу на основі цукру в останні десятиліття посилило зв'язок між світовим ринком цукру та цінами на нафту.

З виробництвом та переробкою цукру пов'язаний широкий спектр екологічних та соціальних проблем. Подальше збільшення обсягів виробництва цього продукту збільшуватиме навантаження на довкілля. У цьому зв'язку власники цукрових комбінатів, переробники, а також енергетичні та харчові компанії шукають шляхи вирішення проблем, що генеруються виробництвом цукру та біопалива.

Таблиця 1

Найбільші країни виробники та споживачі цукру, 2016 рік(у млн тонн)

Десять країн найбільшихвиробників цукру		Десять країн найбільшихспоживачів цукру	
1.Бразилія	38.99	1.Індія	24.76
2.Індія	24.79	2.ЄС-28	18.77
3.ЄС-28	15.47	3.КНР	15.78
4.КНР	9.99	4.Бразилія	11.10
5.Тайланд	9.26	5.США	10.33
6.США	7.75	6.Індонезія	6.43
7.Мексика	6.09	7.Росія	5.70
8.Росія	5.77	8.Пакистан	4.99
9.Пакистан	5.61	9.Мексика	4.49
10.Австралія	4.62	10.Єгипет	3.40

Джерело: [15].

Цукор – це особливий продовольчий продукт, що споживається більшістю людей і для якого практично немає близьких дешевих заміників. Найбільше його споживають родини з низькими доходами. До таких родин, на жаль, сьогодні належить значний відсоток українців.

Попит на цукор є нееластичним не лише за ціною, а й за доходами. Відтак люди схильні споживати певну його кількість незважаючи на значні коливання його ціни, це з одного боку. З іншого боку, попит на нього майже не збільшується при зростанні доходів населення у багатих країнах.

Цукор – це важливе джерело енергії у споживчому раціоні переважної більшості населення. Надмірне його споживання небезпідставно вважається причиною деяких важких захворювань.Сьогодні найбільше цукру споживають країни, що розвиваються, на які припадає 77% світового споживання цукру.За прогнозами, саме вони найбільшою мірою визначатимуть темпи зростання попиту на цукор у майбутньому,

особливо в Азії. Отож, саме на ці країни потрібно в першу чергу спрямувати експортні зусилля українським виробникам цукру.

Глобальне споживання цукру продовжує зростати, в середньому на 1,83% протягом останніх 10 років, що зумовлено, головним чином, зростанням населення, зростанням доходів бідних верств населення та зміною дієтичних моделей [17]. Інформацію про обсяги споживання цукру окремими країнами наведено у таблиці 1.

Україна, як відомо, виробляє цукор переважно з цукрового буряка. У 2016 році за обсягами його виробництва (близько 2 млн тонн) вона посідала п'яте місце в світі, дещо поступаючись Туреччині. Беззаперечним лідером з виробництва цукру з тростини є Бразилія, яка виробляє майже 40 млн тонн цього продукту (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільші країни виробники цукру з тростини та цукрових буряків, 2016 рік (у млн тонн)

Десять країн найбільших виробників цукру з тростини		Десять країн найбільших виробників цукру з буряка	
1. Бразилія	38.99	1. ЄС-28	15.24
2. Індія	24.79	2. Росія	5.77
3. Тайланд	9.26	3. США	4.24
4. КНР	9.08	4. Туреччина	2.37
5. Мексика	6.09	5. Україна	2.00
6. Пакистан	5.61	6. Єгипет.	1.38
7. Австралія	4.62	7. КНР	0.91
8. США	3.51	8. Іран	0.81
9. Гватемала	2.90	9. Японія	0.61
10. Індонезія	2.23	10. Білорусь	0.59

Джерело: [15].

Світова торгівля цукром (її ще називають міжнародним ринком цукру) становить в середньому близько 60 млн тонн на рік. Цукор-сирець складає більше 60% обсягів міжнародної торгівлі. Хоча цукор виробляється в багатьох країнах, у світовому експорті цукру-сирцю домінують десять країн. Так, на Бразилію, Тайланд, Австралію, Гватемалу, Мексику, Індію, Кубу, Свазіленд, Аргентину та Сальвадор припадає 92% світового експорту цього виду цукру. Бразилія як країна, що найбільше виробляє та експортує цукру в світі, домінує у світовій торгівлі (табл. 3). З 2000 по 2016 рік її частка у світовому експорті цукру зросла з 21% до 45%.

Таблиця 3

Десять країн найбільших експортерів цукру, 2016 рік (у млн тонн)

Усього			Цукор-сирець			Білий цукор		
1	Бразилія	28.93	1	Бразилія	23.66	1	Бразилія	5.27
2	Тайланд	6.49	2	Австралія	3.95	2	Індія	3.11
3	Австралія	4.05	3	Тайланд	3.41	3	Тайланд	3.08
4	Гватемала	2.04	4	Гватемала	1.06	4	Гватемала	0.97
5	Мексика	1.54	5	Куба	0.94	5	Мексика	0.65
6	Індія	1.06	6	Мексика	0.89	6	Україна	0.44
7	Куба	1.00	7	Сальвадор	0.47	7	Маврикій	0.42
8	Свазіленд	0.60	8	Аргентина	0.35	8	ОАЕ	0.37
9	Аргентина	0.59	9	Свазіленд	0.25	9	Пакистан	0.37
10	Сальвадор	0.50	10	Коста-Ріка	0.19	10	Алжир	0.37

Джерело: [15].

Найбільшими імпортерами цукру в 2016 році були Китай, Індонезія, США та ЄС (табл. 4) [17].

Важливими характеристиками світової економіки цукру є світове його виробництво та споживання, а також світові запаси цукру. Так, у 2016 році, після чотирьох років значного глобального профіциту цукру, світова економіка цукру перейшла до фази його дефіциту. Розрив між світовим споживанням та виробництвом цукру досяг 2,293 млн тонн.

У 2016 році світове виробництво цукру збільшилося на 0,976 млн тонн і становило 168,587 млн тонн. Україна є серед трьох країн у яких виробництво цукру зросло найбільше. Так, порівняно з 2015 роком, його виробництво у Бразилії збільшилося на 4,742 млн тонн, у Росії на 0,675 млн тонн, в Україні на 0,565 млн тонн. Тим часом значні скорочення обсягів виробництва спостерігались в Індії (-4 077 млн тонн порівняно з 2015 роком) та Тайланду (-1,741 млн тонн).

Таблиця 4

Десять країн найбільших імпортерів цукру, 2016 рік (у млн тонн)

	Усього			Цукор-сирець			Білий цукор		
1	КНР	5.91	1	Індонезія	5.12	1	КНР	3.29	
2	Індонезія	5.35	2	КНР	2.62	2	Судан	0.99	
3	США	2.82	3	ЄС-28	2.36	3	США	0.70	
4	ЄС-28	2.00	4	США	2.12	4	Шрі-Ланка	0.60	
5	Бангладеш	1.95	5	Індія	2.04	5	ПАР	0.44	
6	Малайзія	1.66	6	Бангладеш	1.93	6	Чилі	0.34	
7	Нігерія	1.56	7	Алжир	1.89	7	Республіка Ємен	0.34	
8	Північна Корея	1.55	8	Малайзія	1.86	8	В'єтнам	0.34	
9	Алжир	1.53	9	Північна Корея	1.77	9	Кенія	0.33	
10	Японія	1.26	10	Нігерія	1.56	10	Гана	0.32	

Джерело: [15].

Загальне світове споживання цукру у 2016 році склало 170,880 млн тонн, що на 3,772 млн тонн більше, ніж за попередній рік. Середнє світове споживання на душу населення також збільшилося до 23,0 кг проти 22,8 кг у 2015 році.

До кінця 2016 року світові запаси цукру скоротились на 2,294 млн тонн до 108,738 млн тонн. Це дорівнює 63,6% річного світового його споживання.

Темпи зростання світового виробництва та споживання цукру, а також зміни у світових запасах цукру – це головні чинники, що визначають динаміку світових цін на цей продукт. Упродовж 2016 року світові ціни на цукор демонстрували значне зростання. *ISA Daily Price* (щоденний показник цін цукру, який розраховує Міжнародна організація з цукру (МОЦ)) на початку 2016 року був дещо нижче 15.00 центів за фунт, але потім піднявся до 23.30 центів за фунт (станом на 28 вересня) і завершив рік на рівні 19.20 центів за фунт, що призвело до середньорічного його зростання до 18.06 центів за фунт, проти 13.83 центів за фунт в 2015 році.

Індекс цін на білий цукор в Україні збільшився з 373,25 долара за тону у 2015 році до 498,13 долара за тону у 2016 році [15].

В Україні на початок січня 2017 року виробничий сезон, який розпочався 20 серпня 2016 року, завершили всі цукрові заводи (працювали 42 заводи). Від початку виробництва вони виготовили 2 млн тонн цукру з понад 13 млн тонн цукрового

буряку, що на 40,5% більше за показник попереднього року. У 2016 році експорт цукру склав 465,9 тис. тонн, що є рекордним показником за всю історію незалежності України. Відтак, присутність українського бурякового цукру на світовому ринку збільшилася у чотири рази у порівнянні із попереднім роком.

Лише у вересні – грудні 2016/2017 маркетингового року Україна експортувала 344,1 тис. тонн цукру. За ці чотири місяці вітчизняний цукор уперше потрапив на ринки таких країн, як Китай, М'янма, Шрі-Ланка, Афганістан, Сомалі, Ефіопія, Південноафриканська Республіка, Македонія та Судан. Відкриття нових ринків збуту для українських цукроварів відбулося за рахунок підвищення якості цукру [8].

Сьогодні важливими проблемами, пов'язаними з розвитком світового ринку цукру, які до певної міри зачіпають і Україну є такі:

По-перше, країни-виробники цукру, що є членами Європейського Союзу, а це передусім Франція, Німеччина та Польща, з осені 2017 року відмовилися від багатолітньої практики регулювання ринку цукру з допомогою квот та започаткували політику лібералізації цього ринку. Ця політика, з одного боку, створює нові можливості для українських цукроварів щодо експорту їхньої продукції в ЄС. З іншого боку, вона, як очікують експерти, стимулюватиме збільшення обсягів виробництва цукру всередині ЄС, а відтак зменшить потребу в імпорті цього продукту.

По-друге, вихід Великої Британії зі складу ЄС (так званий Brexit) суттєво зменшує розміри цукрової галузі цього наднаціонального утворення і потягне за собою перегляд умов торгівлі між ними. Як зазначає Колін Купер, величезна кількість гравців на міжнародному цукровому ринку та різні економічні програми, яких вони дотримуються, створили торговельне середовище з незліченними рухомими сегментами. Brexit і відмова від квот на ринку цукру ЄС прискорюють швидкість руху цих частин. На цій «шахівниці» є так багато фігур, що сьогодні надзвичайно складно спрогнозувати можливі наслідки цих процесів як для світового ринку цукру в цілому, так і для ринку цукру ЄС [12]. Ці процеси привертають до себе увагу українських дослідників ринку цукру, адже Україна, на відміну від Великої Британії, прагне стати членом ЄС.

Європейський Союз – найбільший у світі виробник бурякового цукру та головний імпортер цукру-сирцю з тростини для переробки. Хоча країни ЄС мають спільну ринкову організацію для цукру, ЄС має угоди з іншими країнами світу щодо імпорту та експорту цукру. ЄС є провідним світовим виробником цукру з цукрового буряку, і він забезпечує близько 50% загального обсягу його виробництва [16]. Більшість цукрових буряків в ЄС вирощують у північній частині Європи, де клімат більше підходить для вирощування буряків. Найбільш конкурентоспроможні виробничі площі знаходяться на півночі Франції, Німеччини, Великобританії та Польщі. У ЄС також є потужна переробна промисловість, яка обробляє імпортований цукор з тростини. З метою підтримки власних виробників та переробників цукровий сектор ЄС спочатку регулювався з допомогою квот на виробництво цукру та мінімальних цін на цей продукт. Проте цю систему квотування було скасовано 30 вересня 2017 року [13]. Зауважимо, що система квот та підтримка цін для цукру були введені у далекому 1968 році, щоб допомогти Спільній аграрній політиці (САР) досягти однієї з її початкових цілей, а саме підняти рівень споживання їжі.

Оцінюючи перспективи збільшення експорту українського цукру до ЄС необхідно звернути уваги на те, що тут існують два види обмежень.

По-перше, частина цукру експортується в межах виділеної Україні Європейським Союзом тарифної квоти. Сьогодні вона становить усього 20 тис. тонн

на рік. Так, у 2016 році українські виробники закрили цю квоту упродовж перших двох місяців від початку поставок[4]. Проте, як домовлено, через п'ять років після започаткування ЗВТквоту нацукор буде збільшено до 40 тис. тонн[5, с. 12]. Водночас уже сьогодні Україна намагається домовитися з ЄС про збільшення квоти на експорт цукру. Наприклад, з проханням збільшити квоти на поставки цукру в ЄС в 15 разів неодноразово зверталась Асоціація «Укрцукор», але поки що ніяких змін не відбулося [4].

По-друге, вітчизняні цукровари можуть експортувати свій продукт до ЄС поза тарифною квотою, проте тоді їм доводиться сплачувати ставку митного тарифу у розмірі 419 євро за тонну[6, с. 56].

Виробництво цукру в ЄС у 2016/2017 маркетинговому році склало 16,84 млн тонн [16]. Згідно з прогнозом його виробництво може зрости до 20,1 млн тонн. Очікується, що після скасування квот на цукор та збільшення обсягу його виробництва в 2017/2018 роках відбудеться подальше зниження його імпорту до 1,5 млн тонн, тоді як експорт збільшиться більш ніж удвічі – до 2,8 млн тонн [14]. Звісно, що усе це є обмежувальними чинниками збільшення експорту українського цукру в ЄС. У цьому зв'язку більш перспективними для вітчизняних цукроварів є азійські ринки.

Висновки. Модернізація цукрової галузі України, здійснена за останні кілька років сприяла покращенню показників її діяльності. Проте, у зв'язку з загостренням конкуренції на міжнародному ринку цукру, збільшення експортного потенціалу вітчизняної галузі вимагає подальшого її реформування з урахуванням тенденцій, що спостерігаються як у Європейському Союзі, так і на світовому ринку цукру, і які направлені на утвердження принципів вільного ринку на основі саморегуляції. Серед важливих питань, що обговорюються сьогодні є доцільність лібералізації вітчизняного ринку цукру, зокрема, шляхом скасування Закону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» (від 17.06. 1999 р.). Натомість важливим інструментом державного регулювання цукрової галузі може стати модерна система надання дотацій українським виробникам на зразок тієї, яку використовують сьогодні у зарубіжних країнах.

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. К., 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>
2. Баланс попиту і пропозиції цукру в Україні (уточнений станом на 01.11.2017 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/balansy-popytu-i-propozyciyi-osnovnyh-vydiv-prodovolchyh-resursiv-stanom-na-01112017>
3. Бойко О.Д. Історія України: Посібник / О.Д. Бойко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 656 с.
4. Дикун А. Чи зможе Україна повернути статус провідного експортера цукру / А. Дикун. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsugar.com/uk/post/ci-zmoze-ukraina-povernuti-status-providnogo-eksportera-cukru>
5. Дудар В. Інтеграція аграрного сектору економіки України з європейським союзом у контексті функціонування зони вільної торгівлі / В. Дудар // Вісник ТНЕУ. – 2015. - № 2 – С. 7-17.
6. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості : наукова доповідь. – К., 2016. – 184 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ief.org.ua/docs/sr/293.pdf

7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.
8. Мінагрополітики: Україна встановила рекорд з експорту цукру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/24965147>
9. Панасюк Б.Я. XXI вік: минуле, сучасне і перспективи цукрового виробництва / Б.А. Панасюк // Цукрові буряки. – 2013. - №6. – С. 6-7.
10. Ткаченко Н. М. Цукрова промисловість України: минуле і сучасне; шляхи відновлення галузі / Н. М. Ткаченко, І. Й. Кравченко // Цукор України : науково-практичний галузевий журнал. - 2014. - № 4 (100). - С. 24-28.
11. Чуприн К. С. Статистичний аналіз ринку цукру в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук / К.С. Чуприн. – К., 2006. – 21 с.
12. Cooper C. Don't sweat the sweet stuff: how to manage in the new sugar order /C. Cooper [Electronic resource]. – Access mode: <https://internationalsugarjournal.com/paper/dont-sweat-the-sweet-stuff-how-to-manage-in-the-new-sugar-order/>
13. Factsheet on the end of EU sugar production quota. / European Commission website. [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/agriculture/sugar_en
14. Short-term outlook for EU agricultural markets in 2017 and 2018 (05 oct 2017) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.agripressworld.com/start/artikel/597652/en>
15. Sugar year book 2017 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.google.com/search?q=Sugar+Yearbook&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab>
16. The end of the sugar production quotas in the EU [Electronic resource]. – Access mode: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-3488_en.htm
17. The Sugar Market. New Information from the Institute of Food Science and Technology provides technical analysis on dietary sugars [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.isosugar.org/sugarsector/sugar>

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF UKRAINE'S SUGAR MARKET DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Peter Ostroverh, Olga Ostroverh

Ivan Franko National University of Lviv, 18Svobody ave.,Lviv, Ukraine, 79008

The article is devoted to the analysis of the latest trends of the world sugar economy development. The system of scientific concepts for researching the corresponding components of this segment of the world economy is carried out, namely: internal, national, international and world sugar markets. The essence of the sugar market, its main structural elements and the interrelations between them are found out. The present state of the world sugar market is investigated, and the place occupied in its structure by the national sugar market of Ukraine is shown. The attention is paid to some problems of the EU sugar market development, related to the abolition of the quota system in this market and its liberalization.

Key words: sugar industry, national sugar market, international sugar market, world sugar market, sugar supply and demand, globalization, international division of labor.

УДК 336.1:352

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Олексій Ковалюк, Юрій Раделицький

Львівський національний університет імені Івана Франка

Розглянуто особливості організації місцевих бюджетів в країнах Європейського Союзу в умовах реформи місцевого самоврядування. Досліджено особливості формування дохідної частини місцевих бюджетів у країнах ЄС. Визначено основні проблеми цього процесу. Досліджено місце та роль податкових надходжень, зокрема місцевих податків, а також міжбюджетних трансфертів в складі доходів місцевих бюджетів. Зроблено загальні висновки в результаті проведеного дослідження.

Ключові слова: країни-члени ЄС, система місцевих бюджетів, доходи місцевих бюджетів, податкові надходження, міжбюджетні трансферти, фінансова децентралізація.

Постановка проблеми. Дослідження формування та організації місцевих бюджетів в країнах Європи є важливим етапом створення ефективної системи місцевих бюджетів в Україні в умовах децентралізації. Враховуючи те, що досвід європейських держав у формуванні системи місцевих бюджетів побудовано на основі реформи адміністративно-територіального устрою та перерозподілу повноважень і передачі ресурсів на місцевий рівень, для України він особливо важливий в умовах реформ сьогодення та передачі повноважень та ресурсів на рівень місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем та особливостей формування системи місцевих бюджетів в країнах Європи та можливостями запровадження їх досвіду в Україні займаються такі вчені: І. Боярко, Б. Данилишин, О. Корієва, О. Люта, Ж. Марку, В. Пилипів, В. Письменний, Н. Пігуль, В. Пігенко. Попри це, в умовах змін до бюджетно-податкового законодавства та адміністративно-територіальної реформи дане питання набуває особливої актуальності та потребує широкого дослідження.

Метою статті є дослідження особливостей формування доходів місцевих бюджетів в країнах ЄС та визначення впливу таких особливостей на забезпечення їх спроможності.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на особливості побудови бюджетної системи країн ЄС, науковці виділяють три моделі розподілу доходів бюджетів різних рівнів, а саме:

- розподіл податкових надходжень та інших доходів між різними рівнями бюджетної системи країни – модель, частково характерна для США;

- розщеплення доходів від оподаткування через закріплення за бюджетами різних рівнів конкретно визначених часток податкових надходжень в межах єдиної податкової ставки – модель, частково характерна для Німеччини;

- встановлення на рівні адміністративно-територіальних утворень надбавок до загальнодержавних податків – модель, характерна для Швеції.

Досліджуючи формування доходів місцевих бюджетів, доцільно звернути увагу на те, що серед країн ЄС є і країни, місцеві бюджети яких характеризуються високим рівнем фіскальної автономії, і країни, формування доходів місцевих бюджетів яких більшою мірою залежать від трансфертів, розподіл яких відбувається на центральному рівні. Причиною різних підходів до формування дохідної частини місцевих бюджетів країн-членів ЄС є їх орієнтованість в цьому питанні на один з двох принципів:

- принцип бюджетної еквівалентності, в основі якого лежить ідея фіскальної справедливості: доходи місцевих бюджетів мають бути пропорційними рівню податкового навантаження на жителів регіону чи адміністративно-територіальної одиниці;

- принцип національної солідарності, в основі якого лежить ідея фінансового вирівнювання на центральному рівні можливостей регіонів. Необхідність вирівнювання продиктована тим, що, по-перше, державою гарантоване надання соціальних послуг своїм громадянам на однаковому рівні, по-друге, низький рівень розвитку регіону тягне за собою зниження рівня ефективності переміщення капіталу, використання праці та інших економічних факторів. Окрім того, внаслідок існування особливостей стягнення податкових платежів до місцевих бюджетів в різних регіонах, виникає необхідність фінансового вирівнювання з центру регіональної диференціації податкових доходів.

Країнами, формування доходів місцевих бюджетів яких залежить від міжбюджетного вирівнювання, є Ірландія, Італія, Португалія, в яких трансферти становлять 60-80% в структурі доходів місцевих бюджетів. Так, в Італії та Нідерландах муніципалітети на 80% залежні від перерозподілу коштів з державного бюджету. При цьому, в країнах ЄС державні трансферти надаються в трьох формах, а саме: у вигляді дотацій, цільових субсидій (субвенцій) та через перерозподіл податкових доходів. При цьому, аналізуючи особливості фінансового вирівнювання в країнах Заходу, можна виділити такі підстави до запровадження міжбюджетних трансфертів:

- вертикальна фінансова розбалансованість;
- потреба забезпечення горизонтального балансу фіскальних надходжень;
- необхідність гарантованого надання суспільних благ;
- забезпечення політичної та макроекономічної стабільності.

Одним з важливих джерел наповнення місцевих бюджетів є субсидії, на які у Бельгії та Великобританії припадає 60 % доходів місцевих бюджетів, в Данії та Німеччині – 45 %, а у Франції – 30 %. Слід зауважити, що цільові субсидії призначені для фінансування конкретно визначених проектів та планів, тому можна говорити про контроль розвитку території (субвенції на фінансування проектів розвитку соціальної та економічної інфраструктури в Італії та Німеччині) або конкретної сфери (субвенції на фінансування програм у сфері охорони здоров'я та освіти в скандинавських країнах, розвитку та підтримки поліції та виправних установ в Італії та Німеччині) з боку держави [1, 2, 3].

Трансфертом, який дозволяє знизити рівень фінансової залежності органів місцевого самоврядування від управління з центру, є дотація, яка надається для

покриття дефіциту місцевого бюджету. Цей вид трансферту широко використовується у функціонуванні бюджетної системи Бельгії, Великобританії, Німеччини та Франції. Зокрема, бюджети комун у Франції на 35% забезпечені за рахунок дотацій, департаментів – на 42% [3].

Країнами з високим рівнем фінансової автономії місцевих бюджетів є Австрія, Іспанія, Швейцарія та Швеція – 98-70%, в Фінляндії та Франції рівень фінансової автономії становить 55-70%. Фундаментом фінансової автономії місцевих бюджетів цих країн є місцеві податки та збори, а також надбавки до загальнодержавних податків, встановлених на місцевому рівні.

Якщо проаналізувати основні аспекти, які впливають на рівень податкової автономії місцевих бюджетів країн Європи, можна дійти таких висновків [4, 5]:

- лише у восьми країнах органи місцевого самоврядування мають право самостійно встановлювати податкові ставки та визначати базу оподаткування при оподаткуванні окремими податками та зборами. При цьому, в податкових системах цих країн низька питома вага місцевих податків;

- натомість, органи місцевого самоврядування в більшості європейських країн самостійно визначають граничні ставки податків на місцевому рівні (у Бельгії, Іспанії, Великобританії, Данії, Нідерландах, Швеції, Швейцарії та Фінляндії такі надходження забезпечують близько 84% податкових надходжень місцевих бюджетів, у Польщі, Норвегії, Чехії та Угорщині – 45%);

- практично у всіх країнах Європи існує практика пропорційного розподілу локальних податкових доходів між місцевими та центральним бюджетом, проте, держави, в якій пропорцію розподілу визначають органи місцевого самоврядування, немає. Натомість, в чотирьох країнах Європи така пропорція може бути змінена лише за умови погодження цих змін з місцевими органами влади;

- тільки в одній країні Європи (Португалії) на центральному рівні встановлюються граничні ставки локальних податків та визначається база оподаткування цими податками.

Слід зауважити, що формування податкової політики на місцевому рівні в країнах Європи побудоване на основі досягнення консенсусу при поєднанні двох цілей:

- забезпечення сприятливого податкового клімату для можливості ефективної діяльності суб'єктів господарювання;

- забезпечення надходження до місцевих бюджетів відповідних податкових доходів для надання населенню суспільних послуг відповідної якості.

Оскільки основним джерелом доходів місцевих бюджетів є податкові надходження, важливо звернути увагу на особливості їх формування. Структура доходів місцевих бюджетів в країнах Європи показано у табл. 1.

Якщо проаналізувати дані, що наведені у табл. 1, видно можливість поділу країн за критерієм формування податкових доходів місцевих бюджетів на три групи:

- країни з високим рівнем надходжень від оподаткування майна (Великобританія, Франція, окрім того, Ірландія, Люксембург, Нідерланди та Португалія);

- країни з високою питоною часткою податків на прибуток (Данія, Норвегія, Швеція);

- країни зі змішаними податковими доходами (Іспанія, Бельгія, Італія).

Ключовим податком, який надходить до місцевих бюджетів в країнах Європи, є податок на доходи фізичних осіб. Так, у країнах Північної Європи питома вага податку становить 1/3 всіх податкових надходжень місцевих бюджетів, в Люксем-

бурзі – 93%, у Чехії – 82%, в Німеччині – 80%, у Бельгії – 62% [Помилка! Джерело посилання не знайдено.]. Вчені виокремлюють його характеристику як справедливого з точки зору податкоспроможності платників податку, а також можливість застосування прогресивних податкових ставок при оподаткуванні осіб, які мають високі доходи. При цьому, основною проблемою, яка виникає у випадку справляння цього податку є невідповідність в окремих випадках місця роботи та місця проживання особи. В такому випадку громадяни отримують суспільні послуги на території проживання, а податок сплачують, в основному, за місцем праці. Відтак, доцільно звернути увагу на думку В.А. Пігенка: «Ця проблема не так гостро стоїть, коли оподаткування здійснюється не муніципалітетами, а проміжними рівнями урядування, наприклад, штатом або провінцією, адже людей, що живуть і працюють у різних штатах, у них відносно менше» [6].

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів в країнах Європи станом на 1.01.2016 р.

Країна	Податкові надходження				Неподаткові надходження	Доходи від операцій з капіталом	Гранти
	Всього	з них:					
		податки на прибуток, доходи, заробіток	майно	товари і послуги			
Австрія	59,9	22,8	4,9	19,3	18,8	1,6	19,7
Великобританія	13,7	-	13,6	-	12,9	2,8	70,6
Данія	46,7	43,3	3,3	-	8,0	0,8	44,5
Іспанія	50,1	9,8	15,1	22,2	13,0	2,2	34,7
Італія	38	11,6	1,6	48,8
Німеччина	39,9	20,9	4,6	34,6
Норвегія	44,3	39,8	4,2	0,3	17,4	0,7	37,6
Фінляндія	46,6	30,2	2,0	21,2
Франція	47,2	7,2	16,8	5,1	18,1	0,5	34,2
Швеція	70,1	70,1	...	-	10,5	0,3	19,1

Джерело: [4].

На окрему увагу заслуговує справляння майнових податків, зокрема, податку на нерухомість. Питома вага даного податкового платежу в структурі доходів місцевих бюджетів в унітарних державах Європи становить в середньому 30%, у федераціях – 50%. Основними причинами доцільності введення даного податкового платежу є постійність надходжень від його справляння, оскільки об'єкти нерухомості неможливо вивести за межі певної юрисдикції, а обсяги надходжень від оподаткування цим платежем можна легко передбачити через щорічну зміну реєстру нерухомості. Проте, як звертає увагу І.О. Луніна, оподаткування податком на нерухомість має свої вагомні недоліки. По-перше, негативним є вплив на заощадження та інвестиції, оскільки збільшується податкове навантаження на платників податків, і фізичних, і юридичних осіб. По-друге, негативним є вплив на розвиток підприємств з високою матеріаломісткістю виробничого процесу.

Щодо іншого майнового податку, земельного, слід зазначити, що питома вага цього платежу в складі податкових доходів місцевих бюджетів поступово знижується в країнах Європи. Так, у Бельгії цей податковий платіж становить 17% податкових

доходів місцевих бюджетів, в Італії та Іспанії – 14%, у Франції – 10%, у Нідерландах – 8%.

Окрему увагу слід звернути на питання ролі органів місцевого самоврядування в визначенні механізму стягнення непрямих податків. В окремих країнах Європи органи місцевого самоврядування можуть самостійно визначати товари та послуги, які звільнюються від оподаткування. Такими товарами, в основному, виступають товари першої необхідності, такі як продукти харчування та медикаменти. Таким чином, органи місцевого самоврядування мають можливість контролювати споживання товарів та податкове навантаження на малозабезпечені верстви населення, що є особливо важливим аспектом при формуванні ефективної системи непрямого оподаткування.

Досліджуючи податкову систему країн Європи на локальному рівні, доцільно звернути увагу на роль та місце місцевих податків та зборів в цій системі. Так, у Франції за рахунок місцевих податків та зборів дохідна частина місцевих бюджетів наповнюється на 60%, у Німеччині – на 45%, у Великобританії – на 36%. При цьому, в європейських країнах розгалужена система місцевих податків та зборів: у Бельгії їх налічується близько ста, в Італії – 70, а у Франції – 50. А у Великобританії існує лише один місцевий податок – подушний, проте, зважаючи на питому частку в доходах місцевих бюджетів, це один з найважливіших бюджетоутворюючих податків країни. В загальному систему локального оподаткування країн Європи можна показати на рис. 1.

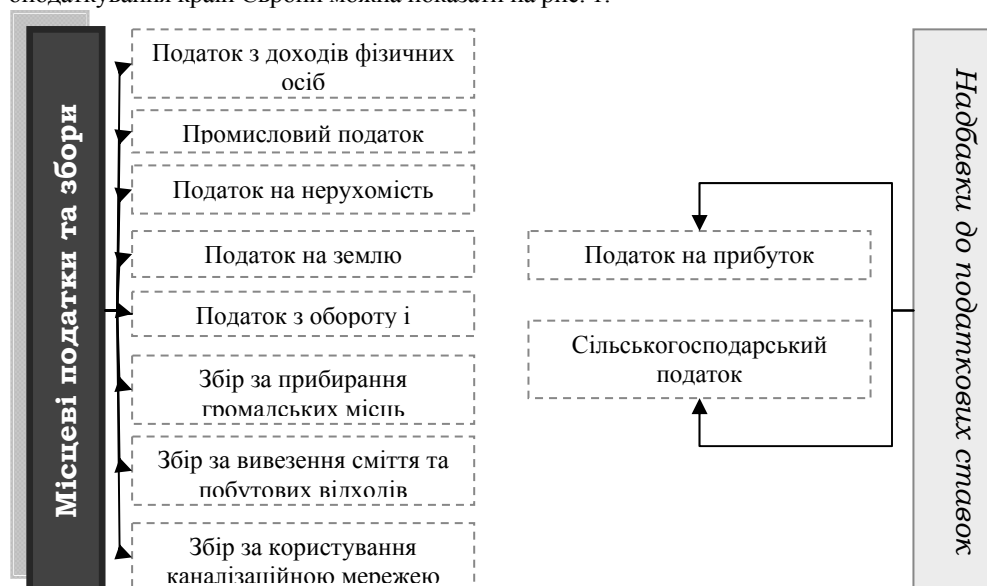


Рис. 1. Система оподаткування на місцевому рівні в країнах Європи

Джерело: [5].

Окремим аспектом дослідження є поділ місцевих бюджетів на самостійні функціональні види. Для країн Європи закономірним є існування поточного бюджету та бюджету розвитку або інвестиційного бюджету. При цьому, доходи поточного бюджету сформовано за рахунок податків та зборів, платежів та наданих трансфертів. Доходи бюджету розвитку сформовано за рахунок муніципальних позик, інвестиційних субсидій, банківських кредитів тощо. Як і в Україні, в країнах Європи на

законодавчому рівні заборонено використання коштів бюджету розвитку на забезпечення поточних видатків місцевих бюджетів. Окрім поділу на поточний та інвестиційний бюджети, в окремих країнах існує поняття додаткового або приєданого бюджету. Так, у Франції додатковий бюджет є уточнювальним по відношенню до поточного бюджету та забезпечує зв'язок між бюджетами різних періодів.

Висновки. Формування системи місцевих бюджетів в країнах Європи відбувалося на тлі децентралізаційних процесів, що забезпечило безпосередній вплив на рівень фінансової автономії таких бюджетів. Незважаючи на особливості організації системи місцевих бюджетів (формування їх дохідної частини та визначення видаткових повноважень, організація системи міжбюджетних трансфертів тощо), вона побудована на основі максимального наближення суспільних послуг до їх споживачів.

Досліджуючи особливості міжбюджетних відносин в різних країнах ЄС, можна виокремити формування місцевих бюджетів на основі різних підходів. Серед країн ЄС є країни, місцеві бюджети яких характеризуються високим рівнем фіскальної автономії, і країни, формування доходів місцевих бюджетів яких більшою мірою залежать від трансфертів, розподіл яких відбувається на центральному рівні. Відтак різною є організація податкової системи на локальному рівні в країнах Європи. Кожна країна характеризується притаманними їй особливостями стягнення податкових платежів до місцевих бюджетів. Так, як і в Україні, справляння податку на доходи фізичних осіб є одним з основних джерел доходів місцевих бюджетів у таких європейських країнах як Австрія, Бельгія, Данія, Норвегія, Польща та Швейцарія. Натомість, у Великобританії та Нідерландах, цей бюджетотворюючий податок не надходить до місцевих бюджетів. Схожа ситуація і з іншими податками: в одних країнах вони є одними з ключових у формуванні доходів місцевих бюджетів, в інших – не відіграють жодної ролі в розвитку муніципалітетів.

Таким чином, формування різних моделей місцевих бюджетів в різних країнах ЄС пов'язане з обранням цілей розвитку адміністративно-територіальних одиниць локального рівня, особливостями розвитку на центральному рівні, а також історичними та соціальними аспектами, в яких розвивалася система місцевого самоврядування країни. Відтак для України використання досвіду європейських країн можливе лише до певного рівня, оскільки формування системи місцевого самоврядування має базуватися на врахуванні особливостей соціально-економічного та культурного розвитку нашої держави.

1. Б.М. Данилишин, В.В. Пилипів. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України. Регіональна економіка. № 1. 2016. С. 5-11.
2. Н.Г. Пігуль, І.М. Боярко, О.В. Люта. Європейський досвід формування доходів місцевих бюджетів. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2012. № 5 (192), т.2. С. 138-142.
3. Кориєва О.В. Європейський досвід формування матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування. Юридичний науковий електронний журнал. 2015. №1. С. 20-24.
4. Н.І. Полинюк. Зарубіжний досвід міжбюджетних відносин та можливість його використання в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.6. С. 269-275.
5. Письменний В.В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України : монографія. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», 2011. 196 с.

6. Пігенко В. Нотатки щодо оподаткування на місцевому рівні. К.: Фонд «Україна – США». Програма сприяння парламентам України. С. 2.

References

1. Danylyshyn, B.M. & Pylypiv, V.V. (2016). Detsentralizatsiia u krainakh YeS: uroky dlia Ukrainy [Decentralization in EU countries: lessons for Ukraine]. *Rehionalna ekonomika - Regional economy*, 1, 5-11. [in Ukrainian].
2. Pihul, N.H. & Boiarko, I.M. & Liuta, O.V. (2012). Yevropeiskyi dosvid formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhativ [European experience in generating revenues from local budgets.]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky - Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 5 (192), 138-142. [in Ukrainian].
3. Koryieva, O.V. (2015). Yevropeiskyi dosvid formuvannia materialno-finansovoi osnovy mistsevoho samovriaduvannia [European experience of the formation of the financial and financial basis of local self-government.]. *Yurydychnyi naukovi elektronnyi zhurnal - Legal scientific electronic journal*, 1, 20-24. [in Ukrainian].
4. Polyniuk, N.I. (2016). Zarubizhnyi dosvid mizhbiudzhetnykh vidnosyn ta mozhlyvist yoho vykorystannia v Ukraini [Foreign experience of inter-budgetary relations and the possibility of its use in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy- Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 26.6, 269-275. [in Ukrainian].
5. Pysmennyi, V.V. (2011). Mistseve opodatkovannia v umovakh reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy [Local taxation in the context of reforming the tax system of Ukraine]. Ternopil: Publishing and Printing Center "Economic Thought". [in Ukrainian].
6. Pigenko, V. Notatky shchodo opodatkovannia na mistsevomu rivni [Notes on taxation at the local level]. K.: USA Foundation. Program of assistance to the Parliament of Ukraine. [in Ukrainian].

MODELS OF FORMATING LOCAL BUDGET SYSTEMS IN THE EUROPEAN COUNTRIES

Oleksiy Kovalyuk, Yuriy Radelytskyy

Ivan Franko National University of Lviv

The peculiarities of organization of local budgets in the countries of the European Union in conditions of local self-government reform are considered. The peculiarities of forming of revenue part of local budgets in the EU countries are investigated. The main problems of this process are determined. The place and role of tax revenues, in particular local taxes, as well as interbudgetary transfers in the system of local budget revenues, are explored. General conclusions of the conducted research are made.

Key words: EU member states, local budget system, local budget revenues, tax revenues, intergovernmental transfers, financial decentralization.

УДК 368.08: 351.863

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Леся Омельчук

Львівський державний університет внутрішніх справ

Визначено концептуальні засади формування системи управління економічною безпекою страхової компанії, розкрито її організаційну структуру та характерні властивості з урахуванням авторського підходу до тлумачення поняття «економічна безпека страхової компанії». Обґрунтовано сутність, принципи та ключові аспекти функціонування системи у розрізі чотирьох взаємопов'язаних блоків – формування страхових тарифів; формування системи ризик-менеджменту; управління страховим портфелем; управління інвестиційною діяльністю. Доведено, що досягнення вищого рівня економічної безпеки страхової компанії залежить від виконання послідовних, чітко структурованих управлінських рішень.

Ключові слова: страхова компанія, ризик-менеджмент, страхові тарифи, страховий портфель, інвестиційна діяльність, система управління економічною безпекою страхової компанії.

Постановка проблеми Сучасний стан вітчизняного ринку страхових послуг вимагає від керівників та менеджерів страхових компаній прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, коли діяльність організацій перебуває під впливом загроз внутрішнього та зовнішнього характеру. Наявність жорсткої конкурентної боротьби на страховому ринку України загострює ці проблеми. Тому актуальним на сьогодні постає питання формування системи управління економічною безпекою страхових компаній як запоруки ефективного їх функціонування.

Аналіз останніх джерел та публікацій Теоретичні і практичні аспекти управління економічною безпекою вітчизняних компаній досліджували Л. Абалкін, С. Ілляшенко, О. Коробчинський, О. Ляшенко, Г. Козаченко, Ю. Погорелов, Л. Шемаєва, В. Франчук та ін. Питаннями безпеки страхових компаній займалися такі науковці як М. Дибя, О. Жабинець, В. Кравченко, Л. Матвійчук, В. Олійник, Р. Тринько, Т. Яворська. Значний внесок у теорію економічного та страхового ризику зробили А. Апопій, І. Астахова, Т. Васильєва, О. Гаманкова, І. Герасимова, Л. Донець, А. Мазаракі, Б. Мізюк, І. Черкаський та ін. Водночас, незважаючи на вагомий внесок учених, не до кінця дослідженими залишаються практичні аспекти оцінки економічної безпеки страхових компаній, відсутні системні дослідження, присвячені проблемам формування системи управління економічною безпекою страхових компаній.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад формування системи управління економічною безпекою страхової компанії, аналіз її організаційної структури та характерних властивостей.

Виклад основного матеріалу Надійні позиції страхових компаній на ринку страхових послуг в умовах поглиблення світових інтеграційних процесів здатна забезпечити ефективна система управління економічною безпекою. Авторські наукові розвідки в контексті безпекового середовища функціонування страхових компаній дозволили сформулювати такі постулати. Економічну безпеку страхової компанії тлумачимо як: по перше, здатність страховика вчасно й у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, зокрема фінансові, провадити адекватну тарифну політику; по друге, стан захищеності усіх видів діяльності страховика від різного роду загроз та ризиків з метою недопущення (уникнення) їх реалізації, вміння професійно управляти страховими ризиками; по третє, досягнення оптимального співвідношення між видами страхування у збалансованому портфелі, тобто забезпечення ринкового рівня дохідності за помірною ризику; по четверте, процес забезпечення приросту інвестиційного капіталу.

З урахуванням наведених визначень поняття «економічна безпека страхової компанії» система управління економічною безпекою страхових компаній включатиме чотири основних блоки – I формування політики страхових тарифів, II – формування системи ризик-менеджменту, III – управління страховим портфелем, IV – управління інвестиційною діяльністю страховика (див. рис. 1).

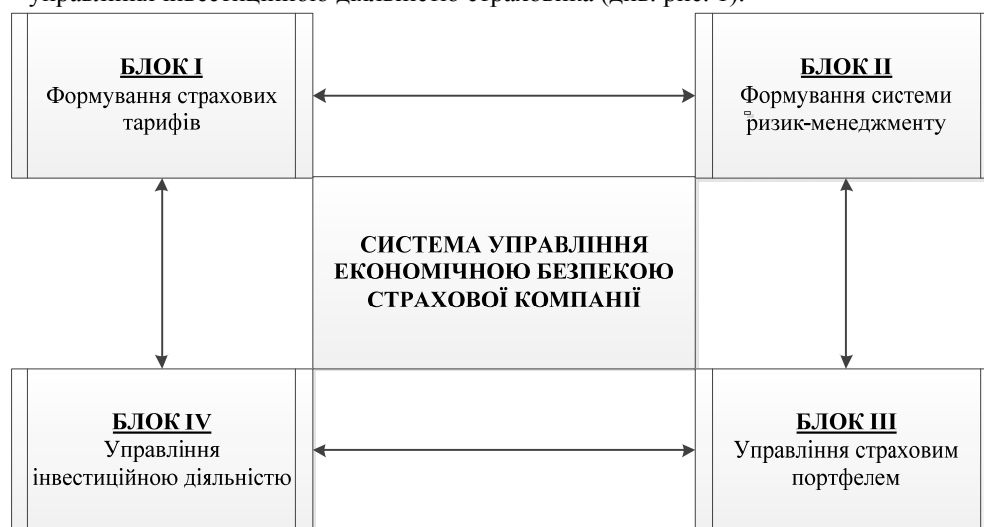


Рис. 1. Система управління економічною безпекою страхової компанії

Джерело: розроблено автором

На нашу думку, система управління економічною безпекою страхової компанії – це сукупність підсистем, елементів, блоків (разом з їх зв'язками, взаємодіями), що входять в систему і визначають її функціональність, стійкість, маневреність, адаптивність та комунікативність. Під функціональністю системи розуміємо її здатність підтримувати внутрішньосистемні зв'язки на такому рівні, який би забезпечував належне виконання конкретних функцій. Стійкість системи управління економічною безпекою страхової компанії передбачає здатність такої системи стримувати дію дестабілізуючих чинників. Маневреність та адаптивність забезпе-

чують спроможність системи швидко реагувати на зміни навколишнього середовища та при потребі адаптуватися до нових модифікованих умов. Комунікативність системи характеризує її здатність налагоджувати та підтримувати взаємозв'язки з іншими структурними підрозділами страхової компанії або із зовнішніми агентами.

Структурними елементами системи управління економічною безпекою страхової компанії є окремі блоки, на яких зупинимось детальніше.

Блок I. Формування страхових тарифів Політика страхових тарифів визначає ефективність страхових відносин між страховиком і страхувальником, впливає на фінансовий стан страхової компанії, зокрема її фінансову стійкість, оскільки обсяги акумульованих страхових премій залежать від встановлених страхових тарифів. Саме вони формують страховий фонд для забезпечення виплат, відшкодування витрат на ведення страхової справи та отримання прибутку.

У наукових джерелах поняття «страховий тариф» тлумачать як ставку платежу (страхової премії) з одиниці страхової суми, або ж як ціну страхового ризику та інших обов'язкових витрат, необхідних для виконання зобов'язань страховика перед страховиком. Згідно статті 10 Закону України «Про страхування» страховий тариф визначається як ставка страхового внеску з одиниці страхової суми за визначений період страхування [1].

Отже, поняття страхового тарифу можна визначити як ставку платежу застрахованого об'єкта за договорами страхування на визначений період, що визначає ціну страхового ризику та витрат, необхідних для здійснення страхової діяльності. Формування оптимального страхового тарифу досить складна та відповідальна робота, а правильно розрахований тариф є однією з найважливіших завдань актуарія. Страхові тарифи обчислюються окремо для кожного об'єкта страхування залежно від виду і форми та вимагають спеціальних знань із теорії ймовірностей та теорії великих чисел, математичної статистики з використанням часових рядів, високого рівня професіоналізму та значного інформаційного забезпечення. При добровільній формі страхування тарифи обчислюються актуарно на підставі відповідної статистики настання страхових випадків, а за договорами страхування життя – також з урахуванням величини інвестиційного доходу, яка повинна зазначатися у договорі страхування [2, с 282]. До розробки тарифної політики, як правило, залучаються професіонали – актуарії, андерайтери, фінансисти, топ-менеджери, фахівці з питань стратегічного та оперативного планування, адже визначення страхових тарифів безпосередньо впливатиме на вартість страхової компанії та її фінансові результати.

Забезпечення правильності розрахунку страхового тарифу, що відповідає прийнятому рівню ризику та організація ефективної тарифної політики, повинні здійснюватися за умов активного використання вдосконалених методів актуарних розрахунків. Виважена тарифна політика повинна враховувати інтереси і страховика, і страхувальника, бо не забезпечуючи реалізацію уподобань останніх, така політика навряд чи призведе до позитивних результатів. Тарифна політика є невід'ємною складовою системи управління економічною безпекою страхової компанії і повинна бути спрямована на підвищення вартості компанії та забезпечення беззбитковості страхових продуктів у майбутньому.

Поділяємо позицію А. Баранова, на думку якого, тарифна політика повинна відповідати кільком принципам, а саме: еквівалентності страхових відносин страхувальника та страховика; доступності страхових тарифів для широкого кола страхувальників; стабільності розмірів страхових тарифів протягом тривалого

періоду; розширення обсягу страхової відповідальності, якщо це дозволяють діючі страхові ставки; забезпечення рентабельності страхових операцій [3, с. 15].

Загалом політику формування страхових тарифів варто розглядати з позиції системності і комплексності, тобто як невіддільну складову загальної системи управління економічною безпекою страхової компанії.

Блок II. Формування системи ризик-менеджменту В умовах нестабільності економічних процесів управління страховими ризиками набуває все більшої актуальності. Політика управління ризиками ґрунтується на ключових засадах системи ризик-менеджменту як системи управління ризиками, яка включає стратегію та тактику управління, направлену на досягнення визначених цілей. Основними завданнями ризик-менеджменту є правильна ідентифікація страхових і нестрахових ризиків з метою формування оптимального страхового портфеля, що мінімізує страхові ризики. У теорії ризик-менеджменту виділяють дві групи ризиків – ризики, передані страхувальником і водночас прийняті страховиком при укладанні договору страхування та власні ризики, зумовлені ризиковою діяльністю страхової компанії. Виокремлення цих груп ризиків зумовило появу двох напрямів ризик-менеджменту страхової компанії: 1) управління страховими ризиками, які приймає страхова компанія на страхування з метою зменшення страхових виплат у майбутньому; 2) управління ризиками господарської діяльності страхової компанії задля мінімізації можливих втрат від непередбачених рішень [4, с. 19].

Варто наголосити, що у випадку прийняття страховою компанією ризиків за договорами страхування, ключовим завданням ризик-менеджменту є процедура ідентифікації небезпечних ризиків та відхилення тих, реалізація яких може завдати збитків. В іншому випадку завдання ризик-менеджменту полягає у відстеженні рівня доходів і витрат страхової компанії та коригуванні тарифної політики.

Окремі дослідники під ризик-менеджментом розуміють комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію можливих збитків, які може понести бізнес у зв'язку з настанням негативних подій, та реалізується через: ідентифікацію окремих видів ризиків; оцінку повноти і достовірності інформації, необхідної для визначення рівня ризиків; дослідження впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів; вибір і використання методів оцінки ймовірності настання ризикової події за окремими видами ризиків; визначення розміру можливих втрат при настанні ризикової події за окремими видами ризиків; встановлення гранично допустимого рівня ризиків за окремими видами діяльності (подіями, операціями); визначення напрямів нейтралізації негативних наслідків окремих видів ризиків; вибір і використання внутрішніх і зовнішніх механізмів нейтралізації негативних наслідків окремих видів ризиків; оцінку результативності нейтралізації й організацію моніторингу ризиків підприємства [5, с. 283].

На нашу думку, важливу роль в системі ризик-менеджменту відіграє механізм управління страховими ризиками як сукупність інструментів, методів та прийомів зменшення страхових ризиків при розробці стратегії ризик-менеджменту та прийнятті управлінських рішень. Структурну композицію механізму управління страховими ризиками подано на рис. 2.

У найзагальнішому розумінні поняття «механізм» означає «систему, що визначає порядок певного виду діяльності» та характеризує «послідовність станів і процесів, які складають будь-яку дію» [7, с. 354]. Що ж до терміну «управління», то енциклопедичні джерела тлумачать його як дію щодо забезпечення спрямованості певної діяльності [7, с. 836], або «як поняття, що характеризує впорядкування

взаємодії множини елементів або складових природи, суспільства, самої людини» [8, с. 22]. В економічному словнику поняття «управління» тлумачиться як «свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів на економічні об'єкти, який здійснюється з метою спрямування їхніх дій та отримання бажаного результату» [9, с. 408].



Рис. 2. Механізм управління страховими ризиками

Джерело: систематизовано автором за [4, с. 21; 5, с. 286; 6, с. 122–123]

На нашу думку, механізм управління страховими ризиками – це функціональний інструментарій, дія якого спрямована на недопущення реалізації страхових ризиків (або ж нейтралізацію, мінімізацію, ліквідацію загроз). Наголосимо, нейтралізація загроз означає послаблення дії дестабілізуючих чинників на ефективне функціонування об'єктів управління (безпеки); мінімізація загроз – зведення до мінімуму, або максимальне зменшення їх негативного впливу; ліквідація загроз передбачає припинення (відвернення) деструктивного впливу руйнівних чинників. Важливим, на нашу думку, є процес недопущення загроз, тобто створення перешкод, або неможливості для їх здійснення, появи, чи реалізації.

Блок III. Управління страховим портфелем Перманентний та трудомісткий процес діагностики та аналізу сегментів страхового ринку, моніторинг фінансово-економічних показників, контроль за структурою ризиків, дослідження тенденцій розвитку ринку страхування в цілому є основною метою професійної діяльності страховика. Управління портфелем ризиків – система взаємопов'язаних методів,

спрямованих на формування збалансованого портфеля ризиків і забезпечення ефективності діяльності страхової компанії [10, с. 94].

Управління страховим портфелем як невіддільна складова системи управління економічною безпекою страхової компанії передбачає формування такого страхового портфеля, який би забезпечив якнайкраще поєднання дохідності та ризику. З урахуванням теорії портфельного інвестування оптимальне співвідношення між видами страхування та прийнятним ризиком можливе у збалансованому страховому портфелі. Вміле управління страховим портфелем охоплює конкретні стратегічні і тактичні кроки та впливає на стан фінансової стійкості страхової компанії. Спектр такого роду завдань подано на рис. 3.



Рис. 3. Управління страховим портфелем

Джерело: розроблено автором

Дотримання рекомендованих вимог щодо структури страхового портфеля з позиції концентрації видів страхування, диверсифікації зароблених премій, ступеня агресивності страхової політики безумовно позначаються на стані економічної безпеки страхової компанії. Вищий рівень економічної безпеки забезпечить динамічний страховий портфель, а інструментами його оптимізації можуть стати:

1) політика андеррайтингу, спрямована на формування надійних умов страхування, встановлення адекватних тарифів, оцінку прийнятних ризиків, їх перевірку на відповідність стратегічним цілям страховика. Варто зауважити, що андеррайтинг є одним із найважливіших інститутів в управлінні страховим портфелем страхової компанії, а наявність в організаційній структурі такого відділу вирішує

низку ключових завдань щодо формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів з метою підтримки платоспроможності компанії;

2) політика перестраховування передбачає чітке розмежування частки ризику, що буде передаватися у перестраховування та частки ризику власного утримання. Практикою напрацьовано два способи управління страховим портфелем з часткою ризиків, переданих у перестраховування, – активний, що охоплює скрупульозний аналіз страхового ринку, відбір ризиків, формування асортименту страхових послуг і відповідної тарифної політики та пасивний, обираючи який, страховик на довгострокову перспективу прораховує рівень прийняттого ризику і таким чином формує диверсифікований страховий портфель. Безумовно рівень дохідності при обранні другого варіанту буде нижчим, проте надійним;

3) політика врегулювання страхових збитків, основне завдання якої – об'єктивно оцінити можливі страхові збитки та розробити алгоритм дій у випадку настання ризику або реалізації реальних загроз. Ключовим елементом у забезпеченні фінансової стійкості страховика виступає аналіз структури страхового портфелю, його оптимізація з урахуванням норми збитковості на прийнятному рівні.

Таким чином, управління страховим портфелем – це формування такої його структури, за якої обсяг прийнятих на страхування ризиків не стояв на заваді якісного обслуговування клієнтів страхової компанії.

Блок IV. Управління інвестиційною діяльністю Гарантування страхових виплат поряд з накопиченням фінансових ресурсів у вигляді страхових премій та формування достатніх обсягів страхових резервів є можливим завдяки активній та продуманій інвестиційній політиці. У сучасних умовах суб'єкти страхового ринку надійно конкурують з банківськими установами та інвестиційними фондами за розмірами інвестиційних вкладень в національну економіку, оскільки одночасно виступають в якості потенційних інвесторів та гарантів реалізації інвестиційних проектів.

В Україні страхові компанії самостійно визначають інвестиційну політику, а інвестиційний портфель формують з урахуванням ст. 31 Закону України «Про страхування» [1]. Державне регулювання стосується вимог щодо дотримання принципів інвестиційної діяльності, економічних нормативів, що висуваються до активів, прийнятих на покриття страхових резервів. Джерелами інвестиційних ресурсів виступають страхові резерви, які повинні бути сформовані в обсягах, достатніх для виплати страхового відшкодування чи страхової суми, а їх структура відповідати оптимальному співвідношенню. Одним із правил управління процесом формування страхових резервів є створення передумов і можливостей ефективного використання тимчасово вільних коштів страхових резервів.

Об'єктом управління інвестиційної діяльності страхових компаній виступає система соціальних та економічних відносин, які виникають в процесі страхової інвестиційної діяльності між страховиками й іншими суб'єктами інвестиційних процесів. Суб'єктами управління інвестиційною діяльністю, як правило, є сторони управління, зокрема керівні органи Правління страхової компанії, топ-менеджмент, державні регулятори тощо. Головною метою управління інвестиційною діяльністю страховика є збільшення ринкової вартості компанії, тоді як проміжними цілями вважаємо гарантію безпеки і прибутковості вкладень, реалізацію інвестиційного потенціалу, забезпечення фінансової стійкості, прибутковості, платоспроможності, підвищення конкурентоспроможності на ринку страхових послуг, досягнення соціального ефекту тощо.

Успішний зарубіжний досвід управління інвестиційною діяльністю пропонує дві моделі управління: 1 – модель створення окремого інвестиційного підрозділу чи департаменту фахівців та професіоналів у сфері інвестиційної діяльності із залученням актуаріїв, 2 – модель передання активів на аутсортинг, причому остання виправдана для невеликих страхових компаній. Окрім спеціалізованих утворень чи передачі конкретних завдань на умовах субпідряду, управління інвестиційною діяльністю може здійснюватися на підставі прийнятої інвестиційної програми, розробленої інвестиційної політики або ж побудови механізму управління інвестиційною діяльністю. У сучасних умовах оптимальну структуру інвестиційного портфеля професійні учасники страхового ринку будують з використанням математичних методів та моделей, зокрема математичного програмування.

Не менш важливою в управлінських процесах є практика дотримання вихідних положень, зокрема принципів безпечності, прибутковості, ліквідності, повернення, диверсифікації. Принцип безпечності передбачає максимально надійне розміщення активів, що забезпечує їх повернення своєчасно та в повному обсязі. Принцип прибутковості означає здатність активів приносити постійні та достатньо високі прибутки, а страховій компанії – приріст її вартості. Відповідно до принципу ліквідності страхова компанія повинна мати у власному розпорядженні достатньо коштів та забезпечувати страхувальникам виплату обумовлених договором сум у встановлені терміни. Принцип повернення характеризує здатність страховика вчасно розрахуватися за всіма видами зобов'язань. Згідно принципу диверсифікації страховики зобов'язані розподіляти інвестиційні ризики серед різних видів вкладень і таким чином забезпечити фінансову стійкість інвестиційного портфеля.

Загалом на інвестиційну активність страховика суттєво впливають розміри та структура страхового портфеля, величина акумульованих резервів і терміни розпорядження ними. Стимулюючий фіскальний вплив на процеси управління інвестиційною діяльністю страхової компанії забезпечується завдяки сприятливому інвестиційному податковому регулюванню, своєчасній реструктуризації боргових зобов'язань, нетарифному регулюванню економічних відносин.

Висновки. Отже, формування системи управління економічною безпекою страхової компанії – відповідальний та копіткий процес, від результативності якого залежить стійка позиція страховика на ринку та надійний рівень його безпекового захисту. Структурно система включає чотири блоки, репрезентуючи найважливіші види діяльності страхової компанії, а узгоджена взаємодія між ними підтверджує надійність страхової компанії. Досягнення вищого рівня економічної безпеки страхової компанії передбачає прийняття правильних управлінських рішень та виконання послідовних, чітко структурованих управлінських заходів. Система управління економічною безпекою є динамічною, оскільки має здатність швидко адаптуватися до конкретної ситуації. При цьому набір спеціальних знарядь є індивідуальним та залежить від поставлених цілей та завдань.

1. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. Режим доступу: Електронний ресурс: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80/page>
2. Греджева Т. В. Особливості формування та обліку страхових платежів / Т. В. Греджева // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(1). – С. 281–286.

3. Баранов А. Л. Тарифна політика в системі управління вартістю страхової компанії / А. Л. Баранов // *Фінанси, облік і аудит*. – 2014. – Вип. 2. – С. 9–19.
4. Черкаський І. Б. Управління ризиками діяльності страхових компаній в контексті економічної безпеки / І. Б. Черкаський, Л. М. Ремньова, Л. Д. Лебединська // *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка*. – 2013. – Вип. 4. – С. 16–23.
5. Вербіцька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур / І. І. Вербіцька // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 5. – С. 282–291.
6. Герасимова І. Ю. Управління фінансовими ризиками страхових компаній з метою забезпечення економічної безпеки / І. Ю. Герасимова // *Економічний простір*. – 2016. – № 115. – С. 112–125.
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
8. Державне управління: Навч. посіб./ За ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2004. – 342 с.
9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: Инфра-М, 2001. – 480 с.
10. Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду / [О.М. Гончаренко ... [та ін.]; за редакцією І.М. Ненно. Одеса : Астропринт, 2015. – 204 с.

FORMATION OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES

Lesya Omel'chuk

Lviv State University of Internal Affairs

The conceptual foundations of the formation of an insurance company's economic security management system are defined, its organizational structure and characteristic properties are considered, taking into account the author's approach to the interpretation of the concept "economic safety of an insurance company". The essence, principles and key aspects of functioning of the system are substantiated in the context of four interconnected blocks – formation of insurance tariffs; formation of risk management system; management of insurance portfolio; management of investment activity. It is proved that achievement of a higher level of economic safety of an insurance company depends on the implementation of consistent, well-structured management decisions.

Keywords: insurance company, risk-management, insurance tariffs, insurance portfolio, investment activity, system of management of economic safety of the insurance company.

УДК 331.5.024.5

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Ростислав Михайлишин, Ірина Навроцька

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, просп. Свободи, 18*

У статті проаналізовано стан ринку праці в Україні в умовах трансформаційного періоду. Проаналізовано динаміку кількості осіб, залучених до програм пасивної та активної політики зайнятості та її роль у працевлаштуванні безробітних. Досліджено діяльність державної служби зайнятості на ринку праці щодо зниження безробіття серед молоді. Запропоновано шляхи підвищення ефективності державної політики зайнятості в Україні.

Ключові слова: державна політика зайнятості, сфера зайнятості, безробіття, ринок праці.

Постановка проблеми. Україна, поряд із іншими країнами СНД, опинилась перед докорінними змінами у сфері зайнятості. Як і для решти країн з перехідними економіками проблема безробіття із початком економічних реформ гостро постала в Україні. Причиною цьому стали тривалі рецесійні процеси упродовж 1990-х років, коли обсяг ВВП скоротився на 62 %. На відміну від більшості країн Центральної і Східної Європи, де рівень безробіття становив понад 10 %, в Україні цей показник зростав повільніше. Зростання рівня безробіття на українському ринку праці припадає на три ключові події у історії, а саме: початок ринкової трансформації (1991 р.), світова фінансова криза (2008 р.) та російсько-українська війна (2014 р. – дотепер). Ефективність державної політики зайнятості в Україні є вкрай низькою і потребує підвищення.

Постановка завдання. Проаналізувати стан ринку праці в Україні, оцінити ефективність діяльності державної служби зайнятості та запропонувати шляхи підвищення ефективності державних програм зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу. Перехід від централізованого розподілу трудових ресурсів до ринкового механізму передбачає створення інфраструктури ринку праці, інститути якої усуватимуть диспропорції між попитом і пропозицією. Головним інститутом і стрижнем інфраструктури ринку праці України є державна служба зайнятості, яку було створено у грудні 1990 р., а починаючи з 1 липня 1991 року розпочалася реєстрація безробітних, що вважається датою створення офіційного ринку праці в Україні.

Однією з головних проблем в Україні є недосконала професійно-кваліфікаційна структура робочої сили, значна кількість працівників не відповідає кваліфікаційним вимогам, які ставить ринок. Це зумовлює потребу у реалізації програм активної політики зайнятості на вітчизняному ринку праці. Завдання, що лягли в основу активної політики зайнятості, полягають у наданні громадянам допомоги у пошуку

роботи та послуг із працевлаштування, підготовці програм зайнятості – ці та решта завдань є ключовими у діяльності державної служби зайнятості в Україні.

Динаміку залучених осіб до програм державної служби зайнятості України із початком трансформаційних реформ зображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Число осіб, залучених Державною службою зайнятості України до різних програм у 1991-2016 рр., тис. осіб

Вид програм		1991	1996	2001	2006	2011	2014	2015	I кв. 2016
Активна політика зайнятості	Кількість осіб, які проходили професійне навчання	1,9	68,0	203,4	137,0	215,6	202	178	70,6
	Кількість осіб, які брали участь в оплачуваних громадських роботах	0,1	29,7	437,4	251,0	363	230,4	227	58,2
	Працевлаштовано	460	983	2760	2701	1855	495	445	172
Пасивна	Кількість осіб, які отримали допомогу по безробіттю	–	436,7	1594	1659	1202	408	398,2	377

Джерело: складено автором на основі даних [1].

Помітною є тенденція до зростання кількості безробітних, залучених до активних програм зайнятості. Якщо у 1994 році їх кількість становила лише 508,1 тис. осіб, у 2000 році – 2,51 млн. осіб, у 2012 році – 4,68 млн. осіб. Відсоток працевлаштованих осіб, які були залучені до програм зайнятості змінюється з року у рік. Так, у 1991 році завдяки активній політиці зайнятості було працевлаштовано 55 % незайнятих громадян України, у 2001 році – 28 %, у 2006 році – 40 %, у 2015 році – 59 % та у I кварталі 2016 року – 64 %. Найбільшу частку серед осіб, які залучені до активних програм зайнятості становлять безробітні, охоплені проф-орієнтацією (понад 75% у 2012 році). З 2005 року в Україні зменшується кількість осіб, що отримують допомогу з безробіття. У порівнянні з піком виплат у 2006 році (1659 тис. осіб), станом на кінець 2015 року кількість таких осіб скоротилася на 76 % [1].

Для забезпечення високого професійно-кваліфікаційного рівня безробітних, служба зайнятості організовує їхнє професійне навчання, після закінчення якого рівень працевлаштування у I кварталі 2016 року становить 64 %, що на 5 % більший за минулорічний показник. Зростання цього показника відбулося у більшості регіонів, за винятком Вінницької, Київської, Кіровоградської, Полтавської, Черкаської областей. Найвищий рівень працевлаштування після професійного навчання зафіксовано у Закарпатській (89,8 %), Івано-Франківській (85,8 %) та у Львівській (80,9 %) областях [2].

Система соціального захисту, що є пасивною політикою зайнятості, формувалась у країнах колишнього СРСР за рахунок платежів підприємств і коштів державного бюджету. Із 2000 року державні соціальні фонди відокремилися від державного бюджету, а система соціального страхування формується із обов'язкових страхових внесків. Роль роботодавців і працівників в системі соціального захисту при цьому істотно зросла, а держава уможливила соціальні виплати незалежно від стану держбюджету.

У 2010 році в Україні набув чинності Закон України „Про збір та облік єдиного соціального внеску (ЄСВ)”, за яким середньозважена ставка ЄСВ для роботодавців становила 41 %. З метою виведення бізнесу і заробітної плати з тіні Верховна Рада України запропонована реформу поетапного зниження соціального внеску до 16 %. З 1 січня 2016 року ставку нарахування для підприємств ЄСВ знижено до 22 % на усі види доходів.

Завдяки фонду, що акумулюється із внесків роботодавців, працівники отримують право на допомогу по безробіттю. За I квартал 2016 року розподіл допомоги по безробіттю (рис. 1) показує, що пасивна політика реалізується на ринку праці у межах від 49 % (у Луганській та Донецькій областях) до 63 % (у Вінницькій області), тоді ж як по Україні допомогу по безробіттю отримують 55 % зареєстрованих безробітних.



Рис. 1. Розподіл допомоги з безробіття за областями України I кварталі 2016 року, % до зареєстрованих безробітних

Джерело: сформовано автором на основі даних [2].

Кількість безробітних, які започаткували власну справу за рахунок отримання одноразової допомоги з безробіття у січні-березні 2016 року становила 2,9 тис. осіб, що є на 30 % нижчим за відповідний період минулого року. Крім того, державна служба зайнятості надає інформаційні та консультаційні послуги із ведення підприємницької діяльності і за 2015 рік в Україні було проведено 38,7 тис. безоплатних індивідуальних та групових консультацій з питань підприємницької справи [2]. З метою працевлаштування зареєстрованих безробітних держава також може компенсувати роботодавцям сплату єдиного соціального внеску. У результаті в Україні за I квартал 2016 року за допомогою даного інструменту було працевлаштовано 2985 безробітних осіб.

Динаміку щоквартального рівня безробіття в Україні зображено на рисунку 2. Пік рівня безробіття зафіксований у першому кварталі 1999 року (14 %). Уже у третьому кварталі цього ж року показник скоротився на 27 %. Із початком 2005 року рівень безробіття почав скорочуватися до рекордного для України рівня, показник знизився на 41 % і становив 5,2 %. Світова фінансово-економічна криза 2008-2010 років призвела до помітного зростання рівня безробіття в Україні. Рівень безробіття зріс на 72 % до 9,5 % на початку 2009 року.

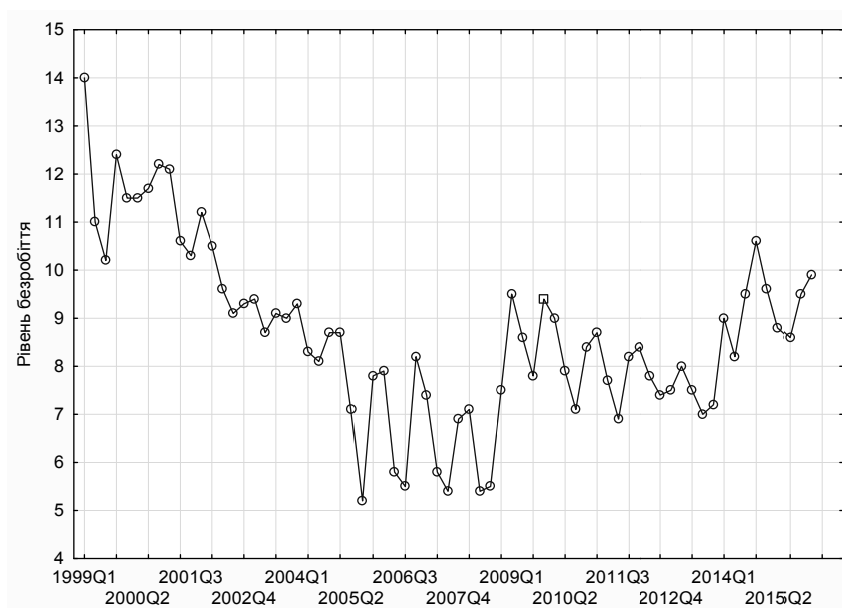


Рис.2.Динаміка щоквартального рівня безробіття в Україні, 1999-2016 (I кв.) рр., %.

Джерело: сформовано автором на основі даних [3].

В оцінці рівня безробіття важлива роль належить розподілу показника зарегіонами країни. Аналіз розподілу рівня безробіття дозволяє сформулювати уявлення про стан конкретних областей, про рівномірність розподілу робочої сили, про доцільність застосування програми географічної мобільності у областях.

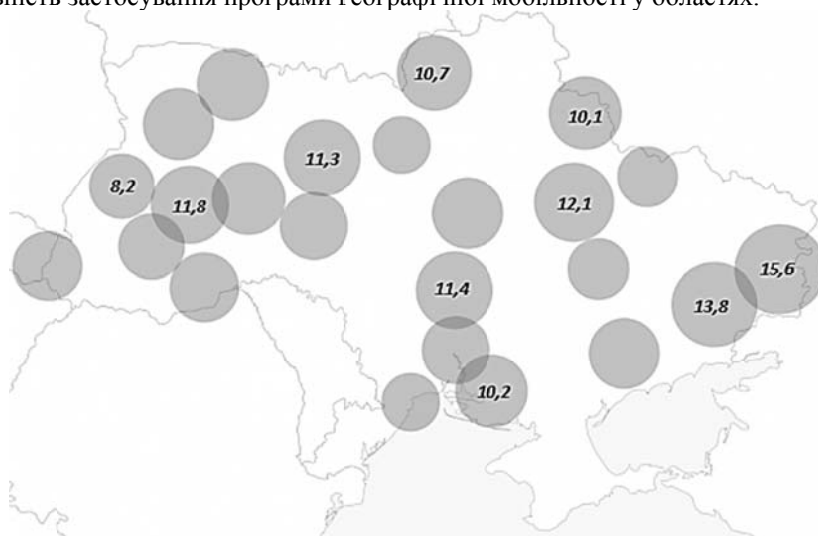


Рис.3. Розподіл безробітних за регіонами України у 2015 році.

Джерело: сформовано автором на основі даних [4].

Як видно із розподілу безробітних у 2015 рік (рис. 4), найбільше їх зосереджено у Східному регіоні України (Луганська область – 15,6 %, Донецька область – 13,8 %). На Заході України кількість безробітних переважає у Тернопільській області (11,8 %), на Півночі у Житомирській області (11,3) а у Центральній частині – у Кіровоградській (11,4 %) та Полтавській областях (12,1 %).

Такий розподіл дає підстави зробити висновок про доцільність запровадження програм географічної мобільності, які б спрямовували безробітних осіб із працenaдлишкових регіонів у ті регіони, де попит на трудові ресурси перевищує пропозицію. В межах цих програм вартувало б передбачити надання безробітним грошових виплат, які повинні стимулювати переміщення безробітних між регіонами. Ці програми активної політики зайнятості ще не практикуються на українському ринку праці, але європейський досвід демонструє їхню позитивну дію у вирівнюванні трудових ресурсів в межах ринку праці країни.

Доцільно також проаналізувати вплив державної політики зайнятості на рівень безробіття серед молоді, яка є найбільш економічно активною частиною населення. Недостатня націленість державних програм на стимулювання зайнятості молоді, призводить до посилення трудової молодіжної міграції за кордон, адже йдеться про найбільш активну та мобільну частину суспільства.

Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», до молоді відносяться громадяни України віком від 14 до 35 років. У I кварталі 2016 року Державною службою зайнятості зареєстровано 282 тис. осіб у віці до 35 років, що на 11 % нижче, ніж кількість безробітних у 2015 році. Як свідчать дані рисунка 4, рівень безробіття серед молоді, до якої відносять перші три групи, є доволі високим.

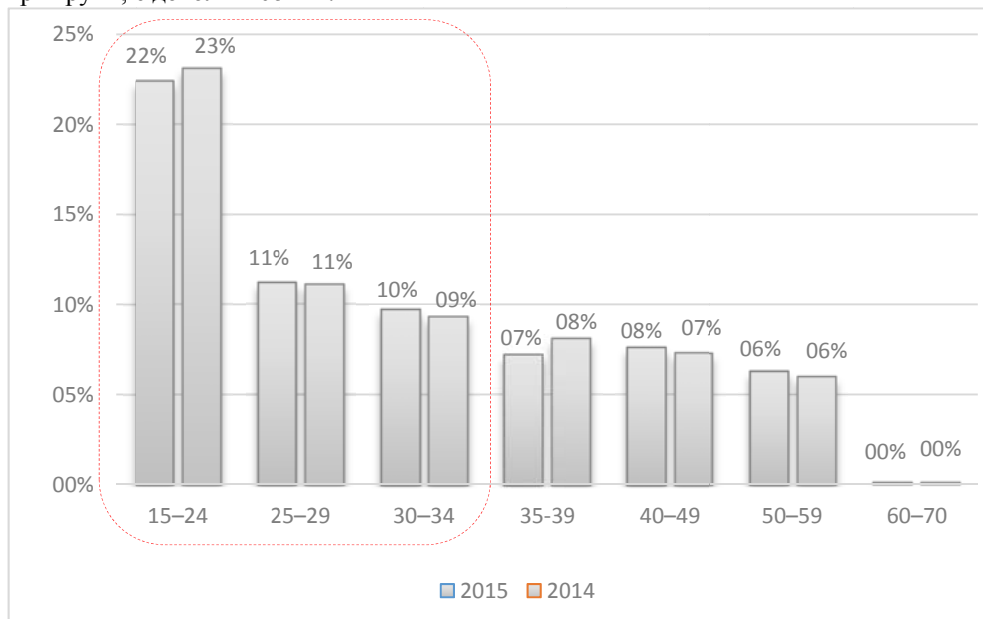


Рис.4. Рівень безробіття в Україні за віковими групами у 2014-2015 рр. (за методологією МОП, у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи).

Джерело: сформовано автором на основі даних [5].

Зважаючи на той факт, що середній рівень безробіття в країнах Європейського Союзу (2014 р. – 10,2 %; 2015 р. – 9,4 %) перевищує український показник (2014 р. – 9,3 %; 2015 р. – 9,1 %), тенденція на ринку праці молоді є протилежною. Рівень безробіття для вікової групи віком до 25 років у 2015 році в Україні зафіксований на рівні 22,4 %, тоді як у країнах ЄС – 20,4 %. Порівнюючи рівень безробіття для різних вікових категорій, бачимо, що для молоді у віці від 15 до 24 років рівень безробіття є найвищим. Він удвічі перевищує рівень безробіття вікової групи 25-29 років і у 2015 році практично наблизився до чверті робочої сили у своїй віковій категорії.

З початком переходу до ринкової економіки в Україні створено цільову програму сприяння зайнятості молоді на 1994 – 1995 рр., мета якої полягала у створенні соціально-економічних, організаційних і правових умов та гарантій для реалізації права працездатних молодих громадян на працю, посилення їх соціального захисту від безробіття.

За останні два роки кількість молоді, що отримала профорієнтаційні послуги від державної служби зайнятості, становить 265 тис. осіб (2014 р.) та 250,7 тис. осіб (2015 р.). Поряд із скороченням залучених осіб, рівень працевлаштування у 2015 році зріс до 14,5 %, що становить 41 тис. осіб у віці до 35 років. У 2016 році у більшості областей України спостерігається зростання чисельності працевлаштованих осіб у віці до 35 років. Найбільше скорочення простежується у Івано-Франківській області (-22,8 %), тоді ж як найбільший приріст працевлаштувань – у Рівненській області (+24,4 %) (рис. 5).

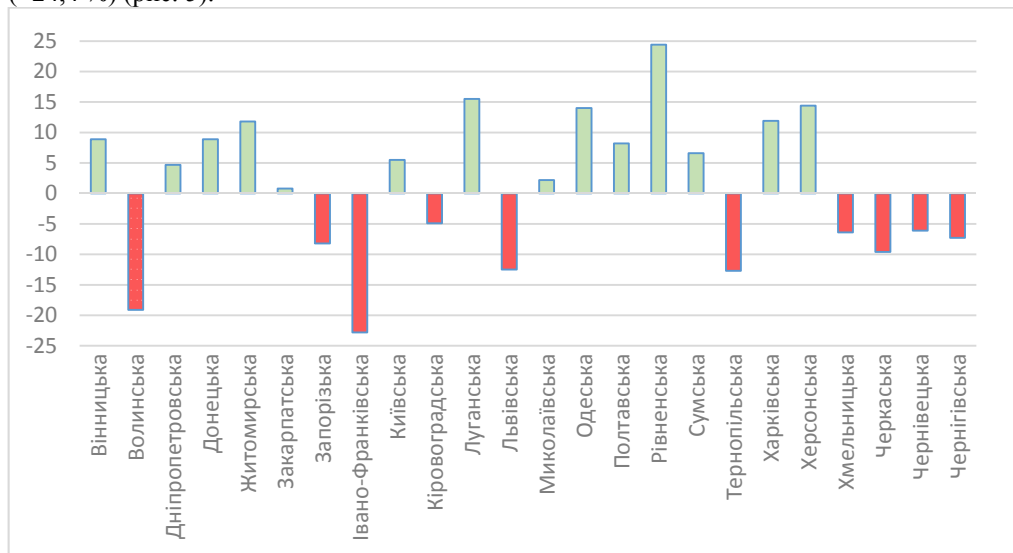


Рис.5. Темпи збільшення (+) / зменшення (-) чисельності працевлаштованих осіб у віці до 35 років за направленням ДСЗ, 2015-2016 роки, %.

Джерело: сформовано автором на основі даних [5].

Однією з причин низької ефективності програм державної політики зайнятості є недостатній обсяг їхнього фінансування. Питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення впродовж 2011-2014 років коливалася в межах від 2,14 % до 6,08 % від ВВП [7, С. 4]. У зв'язку із фінансовою кризою та дефіцитом державного

бюджету, реалізація окремих програм в Україні є затратною і, на жаль, не завжди можливою.

Слід також відзначити недостатню націленість державних програм зайнятості на подолання кризових явищ у аграрному секторі. Стан аграрного сектору економіки відзначається високим рівнем зайнятості (2013 р. – 63,5 % у сільській місцевості та 58,9 % у містах) і низькою продуктивністю праці, що означає низьку ефективність сільськогосподарського виробництва. Як наслідок, високий рівень прихованого безробіття у сільській місцевості, максимальний рівень якого в останні роки становить приблизно 1,4 млн. осіб, або майже 50 % від загального числа зайнятих у аграрній галузі. У регіональному ж розрізі цей показник коливається від 36 % до 70 % [8].

Ще однією причиною низької ефективності державної політики зайнятості є регіоналізація та замкненість локальних ринків праці України. Регулювання відносин зайнятості здійснюється в Україні на трьох рівнях: державному, регіональному та рівні підприємств. Поєднання цих рівнів – ієрархія державної політики зайнятості. Слід погодитися з думкою про важливість регіонального управління, адже, держаний рівень політики зайнятості не спроможний охопити усю сукупність ринків праці областей країни, а безпосередній вплив регіонального управління пришвидшує взаємодію і зворотній зв'язок між суб'єктами ринку праці. Управління замкненими локальними ринками праці не може набути достатньої ефективності без децентралізації у виконанні державних програм між адміністративними одиницями на регіональному рівні [9, С. 5].

Отже, пріоритетним напрямом підвищення ефективності державної політики зайнятості в Україні є реалізація програм активної політики. Активні програми зайнятості – важливий напрям подолання структурного безробіття у вітчизняній економіці. Недостатньо поширеними на ринку праці України є програми географічної мобільності, вимагає удосконалення механізм впровадження програм зайнятості для молоді та у аграрному секторі економіки. Високим є рівень безробіття серед молоді, що зумовлює потребу у спрямуванні цих програм на цю цільову аудиторію. Покращення вимагає система фінансового забезпечення активних програм зайнятості на ринку праці України та децентралізація в управлінні цими програмами між загальнодержавним рівнем та регіональними ринками праці.

1. Державна служба зайнятості України Динаміка основних показників 1991-2012 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350880>.
2. Державна служба зайнятості України Надання послуг державною службою зайнятості за I квартал 2016 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350804>.
3. IMF eLibrary Data. (2016). Prices, Production, Labor & Population. [online] Available at: <http://data.imf.org/?sk=6AC22EA7-E792-4687-B7F8-C2DF114D9FDC&ss=1439776636454> [Accessed 2 Jul. 2016].
4. Державна служба зайнятості України. Економічна активність населення віком 15-70 років у 2015 р. [Електронний ресурс] / Державна служба зайнятості України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350870>.
5. Державна служба зайнятості України. [Електронний ресурс] / Державна служба зайнятості України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350806>

6. Бражко О.В. Державне регулювання зайнятості населення в умовах соціально-економічного розвитку України : монографія / О.В. Бражко. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
7. Сидор І. П. Бюджетне забезпечення соціального захисту населення: теоретичні аспекти і вітчизняна практика / І.П. Сидор // Ефективна економіка. – 2015. – № 9.
8. Аграрний сектор України. Трудові ресурси села, зайнятість та ринок праці [Електронний ресурс] / Аграрний сектор України – Режим доступу до ресурсу: <http://agro.ua.net/economics/documents/category-58/doc-8/>.
9. Качан Л. Н. Пенсійні виплати: стан, проблеми, перспективи / Л.Н. Качан // Соціальний захист. – 2005. – №1. – С. 4-6.

PECULIARITIES OF THE STATE EMPLOYMENT POLICY IN UKRAINE

Rostyslav Mykhailyshyn, Iryna Navrotska

Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine

The condition on Ukrainian labor markets since the beginning of transformation period is analyzed. The dynamics of number of unemployed that are involved in the programs of passive and active employment policies as long as employment index are presented. The activity of the state employment service with the youth is investigated. Ways to overcome the disadvantages of the Ukrainian labor market are proposed.

Keywords: state employment policy, employment, unemployment, labor market.

УДК 351.861

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Світлана Урба

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
E-mail: urb25@ukr.net*

У статті уточнено поняття продовольчої безпеки та визначено сутність і призначення механізму забезпечення продовольчої безпеки України. Запропоновано структуру механізму забезпечення продовольчої безпеки та розкрито сутність його елементів. Проаналізовано принципи та основні функції механізму забезпечення продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, аграрний сектор, система продовольчої безпеки держави, механізм забезпечення продовольчої безпеки.

Постановка проблеми. В сьогоденних економічних умовах, які супроводжується інфляцією, падінням рівня життя населення, зростанням соціальних конфліктів у суспільстві особливої гостроти набула проблема продовольчої безпеки держави. Продовольча безпека виступає стратегічно важливим та головним питанням досягнення конкурентоспроможності національної економіки, збереження економічної стабільності, соціальної стійкості й суверенітету держави. Забезпечення продовольчої безпеки є пріоритетною метою аграрної політики й одним із основних елементів системи економічної безпеки України.

Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що на сучасному етапі розвитку національної економіки формування продовольчої безпеки значною мірою визначається здатністю й умінням країни максимально ефективно використовувати наявні ресурси аграрного сектора економіки, забезпечувати національну конкурентоспроможність та економічну безпеку держави. Практична значущість і необхідність проведення наукового аналізу та дослідження проблем забезпечення продовольчої безпеки держави, недостатня розробка методики забезпечення продовольчої безпеки і відсутність рекомендацій вказують на актуальність такого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання продовольчої безпеки активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зокрема, фундаментальні основи аналізу цієї проблематики викладені у працях Т.Г. Васильціва, В.І. Власова, Т.Т. Ковальчука, Т.М. Лозинської, М.Й. Маліка, В.І. Мунтіяна, Т.О. Осташко, Б.Й. Пасхавер, В.П. Руликівського, П.Т. Саблука, А.Ю. Тригуба, А.Ю. Фролова, В.П. Щербаня, А.В. Яцика та інших.

Критичний аналіз наукових досліджень у сфері продовольчої безпеки дав змогу зробити висновок про необхідність наукового обґрунтування теоретичних засад формування механізму забезпечення продовольчої безпеки України.

Мета і завдання статті. Метою дослідження є наукове обґрунтування теоретичних основ механізму забезпечення продовольчої безпеки України, розкриття сутності його елементів, принципів та функцій.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека держави сьогодні є актуальною проблемою, оскільки в цьому процесі мають місце реальні тенденції сучасного розвитку аграрного виробництва, стану внутрішнього ринку і становища на ньому споживачів, визначається ступінь залучення і залежності національної економіки від світового продовольчого ринку, використовується механізм державної стратегії з врахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку держави.

В Україні досі не сформувалася єдина думка ані щодо визначення самого терміна «продовольча безпека», ані до його змісту. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», продовольча безпека – це захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [3].

На нашу думку, характеризуючи категорію продовольчої безпеки доцільним є виділення чотирьох її аспектів:

1) політичного – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм;

2) економічного – розглядається як здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів та агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції, постачання населення продовольством переважно завдяки власному виробництву, гарантуючи економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків;

3) соціального – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, із передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів [2];

4) екологічного – характеризує здатність держави забезпечувати своїх громадян екологічно чистими продуктами харчування в необхідному асортименті та якості на рівні, достатньому для забезпечення життя, здоров'я й розвитку населення.

Продовольча безпека держави гарантується сукупністю економічних і соціальних умов, які забезпечують розвиток не тільки сільського господарства і продовольчого комплексу, але і стабільність усієї економіки. Відповідно до цього, вона передбачає реалізацію таких заходів:

– проведення ефективної аграрної політики, створення економічних передумов забезпечення стабільних способів господарювання;

– досягнення раціональної зайнятості населення, соціальна політика, спрямована на подолання бідності та нерівності за доступу до основних продуктів харчування;

– впровадження комплексних стратегій розвитку аграрного сектору економіки з метою нарощення виробництва продуктів харчування та підвищення його ефективності;

– поставки продовольства для задоволення потреб населення, гарантія безпеки продуктів харчування;

– здійснення активної зовнішньоекономічної діяльності, оптимізація експортно-імпортних поставок;

– удосконалення механізму реагування за надзвичайних ситуацій на продовольчому ринку [6, с. 99-100].

Продовольча система сьогодні знаходиться в стадії формування і значною мірою залежить від розвитку та взаємодії всіх її складових. Слід зазначити, що ефективне функціонування системи продовольчої безпеки здійснюється через механізм забезпечення продовольчої безпеки. У дослідженнях вітчизняних науковців порізному трактується сутність механізму та його структури.

Механізм будь-якого явища розглядають як сукупність державних інститутів та структур громадянського суспільства, а також практичних заходів, важелів, стимулів, способів дій з визначення та організації (залучення) необхідних і достатніх матеріальних, духовних, людських ресурсів, інтеграції різних сфер суспільства з метою досягнення певних завдань забезпечення національної безпеки України [7].

За визначенням В.І. Абрамова, у найзагальнішому вигляді алгоритм механізму забезпечення національної безпеки виглядає так: суб'єкти системи національної безпеки, дії яких визначаються національними інтересами, встановлюють цілі цього механізму, необхідні шляхи, сили, засоби, форми і способи діяльності функціональних суб'єктів, організують їх взаємодію, контроль, корекцію [1, с. 200-204].

В науковій літературі відсутній єдиний комплексний підхід до побудови механізму забезпечення продовольчої безпеки держави. Комітет ООН з всесвітньої продовольчої безпеки, при визначенні основних компонентів механізму, продовольчу безпеку трактує як стан, при якому всі люди в будь-який час мають фізичний, соціальний та економічний доступ до безпечної та поживної їжі в кількості достатній для задоволення їх харчових потреб і смакових переваг для ведення активного та здорового способу життя [8].

Заслуговує на увагу позиція Г. Прунцевої, за якою механізм забезпечення продовольчої безпеки країни слід розглядати як систему взаємопов'язаних елементів (компонентів механізму), що функціонують на основі єдиних принципів для реалізації основних функцій системи забезпечення продовольчої безпеки. При дослідженні сутнісної основи системи забезпечення продовольчої безпеки науковець дотримується концепцію «сталого розвитку». Виходячи з основ теорії сталого розвитку, автор робить висновок щодо необхідності функціонування механізму продовольчої безпеки на принципах інваріантності та відтворюваності. Щодо структури механізму продовольчої безпеки в країні, то вона включає інституційний, організаційний, нормативно-правовий, фінансово-економічний, інфраструктурний, науково-методичний, соціально-трудовий механізми [5, с. 38].

Слід зазначити, що Концепція «сталого розвитку» передбачає такий стан задоволення життєво-важливих потреб людства при якому масштаби експлуатації ресурсів, орієнтація технічного розвитку, напрями капіталовкладень та інституціональні зміни узгоджуються з теперішніми та майбутніми потребами, а діяльність людини не спричинює негативний вплив на функціонування оточуючого середовища та природну основу для відтворення життя людини.

На думку С. Шевченка, комплексний механізм забезпечення продовольчої безпеки має декілька основних складових, що представляють собою окремі механізми, об'єднані в систему правових, інституційних, організаційних, фінансових, соціальних, інформаційно-аналітичних та науково-методологічних засобів, які повинні використовуватись у комплексі. Це дозволить досягнути цілі державної аграрної політики в контексті забезпечення продовольчої безпеки й сприятиме підвищенню її ефективності [7, с. 100].

Погоджуємося з думкою науковців, що реалізація комплексного механізму забезпечення продовольчої безпеки, виходячи з окреслених складових можлива за умови використання відповідних інструментів, до яких відносять: інституційні (закони, укази, постанови, розпорядження); фінансово-економічні (податки, пільги, дотації, мито, акцизи, цінова політика, розподіл ресурсів); соціально-економічні (задоволення потреб населення у харчових продуктах, збільшення його купівельної спроможності, забезпечення якості продовольства тощо); адміністративні (контроль, обмеження, дозволи, держзамовлення, захист, конкуренції тощо); інвестиційно-інноваційні (галузеві цільові та інвестиційно-інноваційні програми, фінансування інновацій та пріоритетних напрямів розвитку продовольчої галузі, контроль за використанням інвестицій, координація реалізації інноваційних програм) [1, с. 199].

На нашу думку, механізм забезпечення продовольчої безпеки України слід розуміти як сукупність економічних методів та важелів забезпечення продовольчої безпеки держави, визначення та конкретизації інтересів, систематизації загроз на основі відповідних принципів. Саме тому, дослідження механізму забезпечення продовольчої безпеки слід здійснювати в межах єдиного концептуального підходу для розкриття напрямів та умов його ефективного впливу.

Розробка механізму забезпечення продовольчої безпеки України повинна здійснюватися відповідно до поставлених цілей та завдань. Основна мета такого механізму повинна полягати насамперед у захисті національних інтересів, недопущенні втрати продовольчої незалежності, забезпеченні фізичної та економічної доступності життєво важливих продуктів харчування для населення, гарантування їхньої якості та безпеки для здоров'я і життя кожної людини.

Реалізації зазначеної мети потребує вирішення цілого ряду завдань, зокрема: сприяння динамічному розвитку всіх компонентів аграрного сектора економіки, підтримання високого рівня їх конкурентоспроможності; створення ефективної системи охорони родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення; забезпечення виробництва якісного та безпечного продовольства в обсязі, необхідному для гарантування продовольчої безпеки; підтримання стабільності вітчизняного продовольчого ринку шляхом формування державних продовольчих ресурсів; запобігання виникненню загроз продовольчій безпеці, мінімізація їх негативних наслідків; пропаганда серед населення принципів раціонального харчування; удосконалення системи державного регулювання та управління у сфері продовольчої безпеки [4].

Слід зазначити, що продовольча безпека досягається шляхом проведення виваженої аграрної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у всіх сферах суспільства, зокрема в аграрній сфері. В цьому аспекті розробка механізму забезпечення продовольчої безпеки потребує визначення критеріальних вимог до неї.

Механізм забезпечення продовольчої безпеки України, на наш погляд, повинен включати такі основні елементи: об'єкти безпеки, суб'єкти безпеки, методи, важелі, загрози, а також нормативно-правове та інформаційно-аналітичне забезпечення.

Відповідно до проекту Закону України «Про продовольчу безпеку» об'єктами продовольчої безпеки є [4]:

- людина – її конституційні права на життя і здоров'я, право на достатнє харчування;
- суспільство – його матеріальні цінності, інформаційне і навколишнє природне середовище і продовольчі ресурси;

– держава – її обов'язок забезпечити загальний добробут, належний рівень продовольчого забезпечення харчування громадян і її відповідальність за свою діяльність.

Суб'єктами продовольчої безпеки виступають органи державної влади особи законодавчої, виконавчої, судової влади та органи місцевого самоврядування, громадяни України та об'єднання громадян.

Дія механізму забезпечення продовольчої безпеки повинна ґрунтуватися на певних принципах. Виділяють такі принципи формування продовольчої безпеки, як: забезпечення захисту інтересів держави у системі міжнародної продовольчої безпеки в умовах глобалізації та регіональної економічної інтеграції; продовольча незалежність; економічна обґрунтованість загальнодержавних потреб, пов'язаних із забезпеченням населення продовольством, достатність і стабільність запасів продовольства; своєчасність проведення заходів щодо формування продовольчої безпеки та їх відповідність реальним і потенційним внутрішнім і зовнішнім загрозам; фізична та економічна доступність якісних і безпечних основних харчових продуктів для населення в кількості та асортименті, що необхідні для забезпечення раціонального харчування.

Для повноти характеристики механізму забезпечення продовольчої безпеки держави слід виділити функції, які ним виконуються. Отже, до основних функцій, на нашу думку, можна віднести такі:

– гарантуючу – гарантування достатньої кількості продуктів харчування, необхідних для забезпечення життєдіяльності кожної людини;

– забезпечувальну – забезпечення потреб усіх верств населення у безпечних та якісних продуктах харчування у кількості, необхідній для підтримання їхньої життєдіяльності;

– стабілізаційну – забезпечення безпеки на рівні, що сприятиме посиленню економічної безпеки, і як наслідок – зміцненню політичної та соціально-економічної стабільності в суспільстві;

– природно-охоронну – орієнтація на безпечне виробництво продуктів харчування, розширення органічного виробництва та захист довкілля;

– соціальну – зміцнення фізичного стану громадян, забезпечення працездатності населення, збільшення тривалості життя, підвищення рівня продуктивності праці та розвиток сільських територій;

– інтегруючу – посилення впливу держави на міжнародній арені на основі зміцнення експортного потенціалу аграрного сектора економіки;

– контрольну – постійний моніторинг рівня забезпеченості продовольчими товарами відповідно до раціональних норм і вжиття заходів для врегулювання існуючих диспропорцій, а також недопущення недоїдання серед соціально-незахищених верств населення.

В сьогоденних умовах економічної нестабільності актуальним є своєчасне виявлення, оцінка та прогнозування зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчої безпеки з метою вироблення адекватних механізмів попередження. Особливої уваги вимагає моніторинг продовольчої безпеки, який доцільно проводити щорічно з охопленням двох рівнів аналізу, зокрема, стратегічного і тактичного. Стратегічний моніторинг слід здійснювати з метою виявлення і класифікації внутрішніх і зовнішніх загроз продовольчої безпеки, розробки дієвих механізмів та використання ефективних інструментів. В результаті це допоможе розробити відповідну стратегію розвитку продовольчої системи в державі. Тактичний моніторинг повинен включати

оцінку наслідків прояву загроз для прогнозування їхнього впливу на рівень і якість харчування населення.

Прямий вплив на механізм забезпечення продовольчої безпеки мають нормативно-правове та інформаційне забезпечення, які спрямовані на регулювання усіх його елементів для запобігання зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці України. Так, нормативно-правове забезпечення охоплює законодавчі акти, постанови, накази, інструкції, нормативи та інші документи. Інформаційне забезпечення складається з різного роду інформації, зокрема, дані про стан розвитку аграрного сектора економіки та рівень забезпечення населення основними продуктами харчування.

Висновки. Отже, створення ефективної системи продовольчої безпеки передбачає чітке визначення потенційних загроз у тій чи іншій сфері аграрного сектора економіки, а також наявних і необхідних ресурсів для їх нейтралізації. З цією метою для підвищення рівня продовольчої безпеки держави потрібно здійснювати системні дії, які мають формувати основу механізму забезпечення продовольчої безпеки України.

1. Государственное управление в сфере национальной безопасности: словарь-справочник / состав.: Г.П. Ситник, В.И. Абрамов, В.Ф. Смолянюк и др.; под общ. редакцией Г.П. Сытника. – К.: НАДУ, 2012. – 496 с.
2. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА». – 2000. – 252 с.
3. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.04 № 1877-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Про продовольчу безпеку в Україні: проект Закону України від 28.04.2011р. №8370-1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2/JF6GI01A.html
5. Прунцева Г. Основні засади ефективного функціонування механізму забезпечення продовольчої безпеки країни/ Г. Прунцева // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2017. – 4(193). – С. 38-43.
6. Скрипчук П.М., Хоменко А.Є. Концептуальні засади продовольчої безпеки національних економік / П.М. Скрипчук, А.Є. Хоменко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Випуск 119 (ч. I). – С. 96-106.
7. Шевченко М.М. Теоретико-методологічні засади розроблення та функціонування механізмів забезпечення продовольчої безпеки України на сучасному етапі державного будівництва / М.М. Шевченко, З.К. Бондар // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 17. – с. 96-103.
8. Food security, International food policy research institute. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifpri.org/topic/food-security>

**MECHANISM OF IMPLEMENTATION FOOD SECURITY OF UKRAINE:
THEORETICAL ASPECTS**

Svitlana Urba

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
E-mail: urb25@ukr.net*

In the article clarified the notion of food security and defined the nature and purpose of the mechanism of implementation food security of Ukraine. The structure of the food safety mechanism is proposed and the essence of its elements is disclosed. Principles and basic functions of the food security mechanism are analyzed.

Key words: food security, agricultural sector, system of state's food security, mechanism of implementation food security.

УДК 658.0

РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Ігор Лисий, Юлія Ковалко

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79004, Львів, проспект Свободи, 18*

Дослідженію особливості формування і розвитку потенціалу торговельних підприємств на внутрішньому ринку в Україні та обґрунтовані можливості застосування сучасних маркетингових інструментів для розвитку цього потенціалу в умовах реформування вітчизняної економіки. Головний наголос зроблений на формуванні і реалізації маркетингової стратегії для торговельних підприємств, що зумовило необхідність дослідження нових тенденцій розвитку маркетингу, характерних рис маркетингової стратегії у сфері торговельної діяльності, ключових показників і чинників її ефективності, а також етапів розробки маркетингової стратегії та їхнього аналізу. Результатом проведеного дослідження стало формулювання напрямків і підходів для забезпечення ефективного впливу механізмів формування і реалізації маркетингової стратегії на розвиток потенціалу торговельних підприємств на внутрішньому ринку в Україні.

Ключові слова: торговельне підприємство, потенціал торговельного підприємства, управління потенціалом торговельного підприємства, внутрішній ринок, інфраструктура ринку, маркетингова стратегія, компоненти маркетингової стратегії, етапи маркетингової стратегії, види маркетингової стратегії.

Існуючий сьогодні стан імпортозалежності України змушує не лише переглядати державну економічну політику, спрямовану, у тому числі, на розвиток національних галузей з потенціалом імпортозаміщення, а й формувати ефективні механізми розвитку внутрішнього ринку, де вітчизняні товаровиробники могли б відігравати провідну роль у задоволенні зростаючого попиту українського населення та фірм на якісні і конкурентні товари. Нажаль, цілий ряд об'єктивних чинників, пов'язаних часто з нецивілізованістю й недостатньою раціональністю виробничо-комерційних відносин між вітчизняними господарюючими суб'єктами, невисоким рівнем платоспроможності українських споживачів та загальною складною економічною ситуацією в нашій державі, яка, значною мірою, є наслідком гібридної агресії Російської федерації проти України, – суттєво сповільнюють темпи реформування й розвитку інфраструктурної складової ринків багатьох товарів, а також формування їхньої раціональної структури з позицій імпортозаміщення.

Звісно ж, що в таких несприятливих умовах вітчизняним торговельним підприємствам складно розвиватися, а тому їм доцільно розширювати коло інструментів,

які здатні ефективно забезпечити зміцнення власних конкурентних позицій, більш повно задовольняти ринковий попит, оперативно й точно доносити інформацію до споживачів та гнучко реагувати на зміни в мезосередовищі. Таким інструментом може стати маркетинг, який напряму впливатиме на розвиток потенціалу торговельного підприємства. Однак підходи до організації маркетингової діяльності на підприємстві повинні носити системний характер і вирішувати не стільки питання поточного збуту, скільки формування ринкових стратегічних орієнтирів і реалізації затвердженої маркетингової стратегії.

Зрозуміло, що вибір стратегії залежатиме від ситуації, у якій знаходиться підприємство, тому маркетингові програми, як короткострокові, так і довгострокові, потребуватимуть розроблення і застосування такої стратегії, яка б за заданих умов забезпечувала торговельному підприємству необхідну ефективність (рентабельність). Завдяки останній, керівництво зможе визначитися з відповідними спеціалізаціями бізнесу товарами та ринками, на яких вони будуть пропонуватися. Стратегія окреслить найефективніший, з точки зору бізнес-стратегії, зміст комплексу маркетингу підприємства, а саме: товарної та цінової політики, ринкової політики, поведінки щодо конкурентів, каналів розподілу, стимулювання збуту, підтримки продукту тощо [7, с. 36].

Серед таких відомих вчених-економістів як Г. Ассель, Ф. Котлер, Г. Армстронг, Г. Багієв, В.Тарасевич, М. Мак-Дональд, О. Панкрухін, Х. Хершген, О. Уолкер, Х. Байд, Є. Уткін та ін. можна спостерігати значну поліваріантність трактування поняття «маркетингова стратегія», проте у нашому випадку більш цікавими є прикладні аспекти забезпечення ефективності маркетингової стратегії торговельного підприємства [10; с. 22-29]. Тому, саме аналіз праць таких науковців як Н. Куденко, С. Гаркавенко, Р. Фатхудинов дозволяє деталізувати ключові характеристики ефективної маркетингової стратегії, яка:

- повинна бути довгостроково орієнтованою, проявлятися у довготривалому терміні реалізації, тобто бути націленою на довгострокове ринкове зростання підприємства, а не на отримання короткострокового прибутку;
- має стати засобом реалізації маркетингових цілей підприємства;
- повинна базуватися на результатах маркетингового стратегічного аналізу, який пов'язаний із дослідженням маркетингового середовища, тому основою і необхідною передумовою її формування є саме маркетинговий стратегічний аналіз;
- мусить мати певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства, тобто, бути складовою частиною стратегічної піраміди підприємства, а, отже, узгоджуватися як із завданням підприємства та загальнокорпоративною стратегією, так і зі стратегіями нижчих стратегічних рівнів підприємства;
- повинна визначати ринкове спрямування діяльності підприємства, тобто ринкові напрями його діяльності (щодо споживачів або/та щодо конкурентів);
- зобов'язана виявляти сильні сторони підприємства, які дозволяють йому отримати перемогу в конкурентній боротьбі, тобто визначати конкурентну перевагу підприємства;
- має стати складовою частиною процесу формування корпоративної стратегії, який має певну логіку, послідовність і циклічність [4, 5; с. 62].
- повинна бути довгостроково орієнтованою, проявлятися у довготривалому терміні реалізації, тобто бути націленою на довгострокове ринкове зростання підприємства, а не на отримання короткострокового прибутку;
- має стати засобом реалізації маркетингових цілей підприємства;

– повинна базуватися на результатах маркетингового стратегічного аналізу, який пов'язаний із дослідженням маркетингового середовища, тому основою і необхідною передумовою її формування є саме маркетинговий стратегічний аналіз;

– мусить мати певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства, тобто, бути складовою частиною стратегічної піраміди підприємства, а, отже, узгоджуватися як із завданням підприємства та загальнокорпоративною стратегією, так і зі стратегіями нижчих стратегічних рівнів підприємства;

– повинна визначати ринкове спрямування діяльності підприємства, тобто ринкові напрями його діяльності (щодо споживачів або/та щодо конкурентів);

– зобов'язана виявляти сильні сторони підприємства, які дозволяють йому отримати перемогу в конкурентній боротьбі, тобто визначати конкурентну перевагу підприємства;

– має стати складовою частиною процесу формування корпоративної стратегії, який має певну логіку, послідовність і циклічність [4, 5; с. 62].

Слід розуміти, що подібність торговельних підприємств на ринку за бажанням максимальної прибутковості може суттєво дисонувати з їхніми маркетинговими стратегіями для досягнення цієї мети. І тут можна буде зустріти значну різноманітність маркетингових стратегій як за глибиною прорахунку перспектив діяльності підприємства, так і зосередженням на конкретному стратегічно важливому для кожного суб'єкта сегменті ринку:

– глобальні маркетингові стратегії, які визначають принципові рішення щодо вибору напрями розвитку фірми;

– базові стратегії, які ґрунтуються на певних конкурентних перевагах фірми;

– стратегії росту, що визначають напрямок розширення масштабу фірми;

– стратегії обрання цільового ринку, що дозволяють визначити, які товари й для яких сегментів ринку буде продавати фірма;

– стратегії сегментування ринку, тобто стратегії вибору комплексу маркетингових засобів (маркетинг-міксу) для певних сегментів споживачів [8, с. 13].

Та кожна із них в тій чи іншій мірі повинна ґрунтуватися на виборі і формуванні таких елементів як:

- 1) цільовий ринок;
- 2) номенклатура та асортимент товарів;
- 3) цінова політика;
- 4) організація збуту;
- 5) забезпечення рекламної підтримки.

Натомість ключові компоненти, які повинні розглядатися і затверджуватися керівництвом торговельного підприємства при розробці маркетингової стратегії, є наступні (див. табл. 1):

Як і будь-яка інша стратегія, маркетингова стратегія в процесі розробки проходить багато етапів. Визнані фахівці в галузі маркетингових стратегій І. Ансофф, М. Мак-Дональд, М. Портер по-різному висвітлюють структуру процесу і послідовність етапів розробки маркетингової стратегії [3]. Та особливості функціонування торговельних підприємств дозволяють оптимізувати цей процес і сформулювати чотири найважливіші етапи послідовної розробки маркетингової стратегії торговельного підприємства:

- 1) аналіз-діагностика;
- 2) визначення цілей і задач;
- 3) вибір фундаментальних стратегічних напрямів;
- 4) визначення і формулювання маркетинг-міксу.

Таблиця 1

Ключові компоненти маркетингової стратегії підприємства [2; с. 27-29]

Компоненти стратегії	Маркетингова стратегія
Масштаб	визначення цільового ринку; глибина і ширина товарної номенклатури; політика в сфері брендингу; план розвитку товарних ринків; плани щодо розширення товарів і елімінації.
Цілі і завдання	обмежені загальнокорпоративними цілями і цілями бізнес-одиниць; завдання щодо конкретної позиції товару; обсяг продажів; частка ринку; прибуток; задоволеність покупців.
Розподіл ресурсів	розподіл ресурсів між компонентами маркетингового плану (елементами маркетинг-міксу) щодо визначеного товару/ринку
Джерело конкурентної переваги	ефективне позиціонування товарів; перевага за одним чи декількома елементами маркетинг-міксу у порівнянні з конкурентами щодо визначеного товару/ринку.
Джерело синергізму	маркетингові ресурси і ділові здатності, що спільно використовуються в рамках окремої товарної категорії чи ринку.

Всі етапи схематично зображені на рис. 1.



Рис. 1. Основні етапи розробки маркетингової стратегії торговельного підприємства

На першому етапі необхідно здійснити аналіз-діагностику ринку, конкурентів і самої компанії. Формування маркетингової стратегії повинно випереджатися

глибоким аналізом ситуації, який повинен призвести до формулювання того чи іншого діагнозу щодо стану ринку. Аналіз-діагностику слід розділити на три основні частини, а саме: зовнішній аналіз (навколишнє середовище, ринок, споживачі, конкуренти), внутрішній аналіз (баланс компанії та її становище на ринку) і формулювання діагнозу (висновку)[1].

Зовнішній аналіз підсумовує важливі дані, необхідні для того, щоб дізнатися і зрозуміти ситуацію на ринку, де працює підприємство, а також виділяє основні тенденції, які прослідковуються на ринку. Друга частина аналізу, яка називається «внутрішнім аналізом», або «переглядом позиції і оцінкою її ефективності», повинна описати і оцінити існуючі стратегію і позицію підприємства на досліджуваному ринку. У відповідності із зовнішнім і внутрішнім аналізом необхідно зробити загальні висновки щодо поточної ситуації і її можливого розвитку. Діагностика зможе привнести додаткову цінність в аналіз, готуючи основу для прийняття оперативних і стратегічних рішень [6].

На другому етапі варто чітко сформулювати цілі і задачі стратегії підприємства. Оскільки мова йде про маркетингову стратегію, то особливо важливим є попередній вибір цілей. Майже завжди маркетингова стратегія одночасно переслідує ряд цілей: щодо обсягу і частки ринку, рентабельності, якості продукції реалізовуваної продукції.

Ці різні цілі можуть бути суперечливими: для того щоб суттєво збільшити обсяг продаж і частку ринку, можливо, доведеться знизити відпускну ціну і збільшити витрати на рекламу і просування, але подібні заходи можуть в результаті знизити отримувани торговельним підприємством доходи; кращим способом зростання задоволення споживачів часто є підвищення якості товару, але це може призвести до зниження рентабельності його продажу не лише для торговельного підприємства, а й для виробника [9].

На третьому етапі важливо встановити фундаментальні стратегічні напрями, здійснити сегментацію і позиціонування та визначити політику торговельного підприємства. Було б небережно одразу після завершення аналізу-діагностики ситуації і встановлення загальних цілей маркетингової стратегії формувати маркетинг-мікс, тобто визначати цінову, збутову і комунікаційну політику для різних типів товарів, що продає підприємство.

Для того, щоб маркетинг-мікс був ефективним, потрібно, щоб він був взаємопов'язаним, тобто його елементи були пройняті загальними основними ідеями. Ці ідеї, які складають п'ять фундаментальних елементів маркетингової стратегії, стосуються вибору джерел, обсягу продажів, цільових груп, позиціонування, пріоритетних стратегічних напрямків розвитку.

Четвертий етап передбачає чітке визначення фундаментальних напрямів на основі всього вищеперерахованого і остаточне формулювання так званого маркетинг-мікс, тобто сукупності товарної, цінової, збутової і комунікаційної політики. Оцінити маркетинг-мікс – означає виявити чи дозволить він досягти загальних цілей, які стояли перед підприємством в рамках маркетингової стратегії. Ця оцінка повинна проводитися якісним і кількісним методами. [12]

Слід пам'ятати, що процес формування маркетингової стратегії займатиме тривалий час, коли необхідно буде провести глибокий аналіз і систематизувати отримані відомості. Зате, розробка маркетингової стратегії дозволить торговельному підприємству:

- значно розширити клієнтську базу і збільшити обсяг продаж;
- створити інструменти масового залучення клієнтів;

- вибрати ефективну цінову політику;
- створити механізми контролю маркетингових заходів;
- підвищити якість обслуговування клієнтів; [11]
- зміцнити і розвинути потенціал підприємства у конкурентній боротьбі на ринку.

Кожне підприємство зацікавлене в ефективному управлінні своєю маркетинговою діяльністю, зокрема, йому необхідно знати як аналізувати ринкові можливості, обирати перспективні цільові ринки, ефективно розробляти комплекс маркетингу і успішно управляти втіленням в життя маркетингових зусиль. Нажаль, керівники вітчизняних торговельних підприємств ще не мають достатнього досвіду у розробці і застосуванні маркетингової стратегії як наслідок тривалого функціонування в плановій закритій економіці без існування вільних конкурентних ринкових відносин. Та в умовах nereформованості вітчизняної економіки маркетинговий інструментарій залишається чи не єдиним засобом забезпечення реального зростання потенціалу торговельних підприємств на внутрішньому ринку і тому його потрібно вчитися активно застосовувати.

1. Багієв Г. Л., Тарасевич В. М. Маркетинг: підручник для вузів / Під заг. ред. Г.Л. Багієва. – 2-е вид., перероб. і доп. – М: Видавництво «Економіка», 2001. – 18 с.
2. Вернигор Є. В. Маркетингова стратегія підприємства / Є. В. Вернигор // Управління розвитком. – 2014. - №5 – С. 27-28.
3. Гетьман О. О. Економіка підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Гетьман. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/14872-lnyniy-tip-organzatsynostrukturni-upravlnnya-pdprimstvom.html>.
4. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз [Електронний ресурс] / Б. Є. Грабовецький – Режим доступу: http://pidruchniki.com/16011013/ekonomika/analiz_finansovoyi_stiykosti_pidpriyemstva.
5. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [Електронний ресурс]: навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 62 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-413.html>.
6. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика [Електронний ресурс]: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В. Я. Кардаш – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/112/44/1/10/>.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 36 с.
8. Куденко Н. В. Дискусійні проблеми сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства / Наталія Куденко // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика». – 2004. – № 499. – С.13.
9. Набока Р. М., Коренко З. В. Проблеми застосування стратегічного маркетингу на підприємствах України [Електронний ресурс] / Р. М. Набока, З. В. Коренко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70722.doc.htm.
10. Наумова В. С. Оцінка ефективності стратегії міжнародного маркетингу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В. С. Наумова. – Київ, 2002. – 22 с.
11. Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг [Електронний ресурс] / О. Ф. Оснач, В. П. Пилипчук, Л. П. Коваленко. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12120124/marketing/kanali_rozpodilu.
12. Офіційний сайт агентства стратегічного мислення «Маркеторіка» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://marketorica.ru/uslugi/strategiya/razrabotka-marketingovoj-strategii-kompanii/>.

DEVELOPMENT OF THE POTENTIAL OF COMMERCIAL ENTERPRISES AT THE INTERNAL MARKET THROUGH THE USAGE OF MECHANISMS FOR THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGY.**Igor Lysyi, Yuliya Kovalko***Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine*

The current state of Ukraine's import dependence forces not only to review the state economic policy aimed at including the development of national industries with the potential of import substitution, but also to create effective mechanisms for the development of the domestic market, where domestic producers could play a leading role in meeting the growing demand of the Ukrainian population and companies for high-quality and competitive goods.

Unfortunately, a number of objective factors, often associated with non-civilizational and lack of rational industrial-commercial relations between domestic business entities, a low level of solvency of Ukrainian consumers and the general difficult economic situation in our state, which is the consequence the hybrid aggression of the Russian Federation against Ukraine – significantly slow down the pace of reforms and development of the infrastructural components of markets for many goods, as well as the formation of their rational structure from the point of import substitution.

There are significant multivariate interpretations of the concept of "marketing strategy" among such well-known economists as G. Assel, F. Kotler, G. Armstrong, G. Bagiev, V. Tarasevich, M. McDonald, O. Pankrukhin, H. Herschgen, O. Walker, H. Baid, E. Utkin and others, but in our case there are more interesting the applied aspects of ensuring the effectiveness of the marketing strategy of a commercial company. There are famous scholars N. Kudenko, S. Harkavenko and R. Fatkhudinov who set the key characteristics of an effective marketing strategy, which should be long-term oriented, manifest in a long-term implementation period, that is, be aimed at long-term market growth of the enterprise, rather than short-term profit.

We should remember that the process of forming a marketing strategy takes long time, when thorough analysis and the information received systematization has to be made. Nevertheless, the development of a marketing strategy gives to a commercial enterprise many advantages in the market competitiveness and growth of its economic potential.

Each company is interested in the effective management of its marketing activities, in particular, it needs to know how to analyze market opportunities, select perspective target markets, effectively develop a marketing mix and successfully manage the implementation of marketing efforts. Unfortunately, managers of domestic trading enterprises do not have sufficient experience in developing and applying a marketing strategy as a consequence of long-term functioning in a planned closed economy without the existence of free competitive market relations.

Nevertheless, in the conditions of the non-reformed domestic economy, marketing tools remain the only means of ensuring the real growth of the potential of domestic commercial enterprises in the internal market and therefore they should use them actively.

Key words: a commerce enterprise, a potential of a commerce enterprise, management of a potential of a commerce enterprise, an internal market, market infrastructure, marketing strategy, components of marketing strategy, stages of marketing strategy, types of marketing strategy.

УДК [330.341.1: 338.45]:664
JEL : L66, O31

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ І СИСТЕМНІСТЬ

Ігор Алексєєв, Владислав Алексєєв

Національний університет «Львівська політехніка»

З позицій концепції Industry 4.0 розглядаються проблеми забезпечення інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості, зокрема аналіз та рекомендації українських науковців щодо проблем і напрямів реалізації інноваційного розвитку підприємств харчової галузі. Зазначаються проблеми системності у наукових дослідженнях, організаційно-економічній побудові підприємств, впровадженні технологій на базі штучного інтелекту для розроблення технологічних процесів, безпосереднього виробництва харчових продуктів задля забезпечення інноваційного розвитку і досягнення конкурентоспроможності на вітчизняних і світових ринках.

Ключові слова: харчова промисловість, Індустрія 4, підприємства харчової промисловості, штучний інтелект, інновації, системність, принцип неперервності діяльності.

Сучасні світові й, зокрема, європейські підходи до інноваційного розвитку значною мірою спираються на концепцію четвертої індустріальної революції «Індустрія 4.0» (Industry 4.0). Ключові постулати цієї концепції свідчать про перехід до таких виробничих систем, які можуть повністю керуватися системами штучного інтелекту. При цьому важливим є охоплення автономним роботизованим управлінням не лише самих виробничих процесів щодо вироблення продуктів та послуг, але й виконання робіт науково-технічної підготовки виробництва, з подальшої експлуатації та обслуговування складних технічних систем, з утилізації тих виробів (у тому числі машин, механізмів, апаратів тощо), які вже вичерпали свій ресурс. Автоматизація виробничих процесів, що заснована на новітньому застосуванні потоків даних і систем штучного інтелекту для забезпечення усіх без винятку технологічних процесів, передбачає, зокрема, перехід на використання інтелектуальних роботів там, де попередні концепції виробництва передбачали лише використання автоматів. Особлива увага у концепції Industry 4.0 приділяється створенню єдиних сховищ знань для інтелектуальних роботів, роботизованих систем постачання та здатності забезпечити повний виробничий цикл без жодного втручання людини, роль якої має обмежитися лише постановкою завдань виробництва. Вочевидь, що такий підхід також унеможливить використання й застосування засобів виробництва понад термін їх придатності, оскільки застаріле морально й зношене фізично обладнання не може забезпечувати випуск продукції високої якості. Сказане відноситься не лише до засобів виробництва, а також до харчових продуктів. При цьому слід зауважити, що європейський досвід свідчить про випереджаюче впровадження таких технологій

саме у галузі харчового виробництва. Саме харчова промисловість Європейського Співтовариства веде перед у застосуванні технологій, що вже спираються на використання штучного інтелекту і високий рівень автоматизації на майже усіх технологічних переділах. Ще у 2016 році заснований ЄС у Будапешті Європейський інститут інновацій і технологій (EIT), який оголосив підсумки європейського конкурсу щодо створення «співтовариства знань і інновацій», покликаною сфокусувати зусилля на харчуванні майбутнього. Як відомо, переможцем став консорціум FoodConnects. Зазначений приклад є приводом для аналізу стану вітчизняної харчової промисловості, порівняння цього стану з європейським інноваційним прикладом і можливим формулюванням цілей і напрямків розвитку харчової промисловості в Україні. Інновації вже розглядаються не лише як нові технології на окремих операціях і нові за своїм змістом і вмістом харчові продукти. Інновації в європейському погляді вже тісно переплітаються із знаннями, тобто з тими науковими досягненнями, які забезпечують конкурентоспроможність виробленої продукції за багатьма критеріями: споживчі якості, гарантування натуральності походження та безпечності харчового продукту з огляду на сировину та додаткові інгредієнти, можливість утилізації з урахуванням вимог екології та енергозбереження, ціни тощо.

Інноваційному розвитку харчової промисловості України присвячено багато наукових публікацій, у яких наводяться достатньо точні характеристики стану справ у галузі, пропонуються різноманітні рекомендації щодо напрямків і засобів забезпечення інноваційного розвитку. Серед таких публікацій наведемо лише декілька [1-9].

Так, Радкевич Л.А. зазначає що в цілому інновації у харчовій промисловості у більшості випадків мають косметичний характер, тобто є псевдоінноваціями, хоча технологічні інновації виступають каталізатором продуктивних, інфраструктурних, маркетингових інновацій і тим самим надають деякої системності інноваційному процесові на підприємствах. Натомість, за висновком дослідника, на підприємствах харчової промисловості найбільшого розповсюдження набули короткотермінові та середньотермінові інновації [1].

Говорячи про перспективи розвитку харчової промисловості, Лендел М.А. і Швардак С.В. відзначають: «... інноваційні процеси харчової промисловості мають багато перешкод, подолання яких пов'язане з вирішенням соціальних, економіко-правових та інших питань. Інноваційній діяльності притаманна структурна деформованість, незбалансованість між потенціалом харчової промисловості та можливостями його фінансування» [2].

У своїй роботі Крисанов Д.Ф. і Водянка Л.Д., розглядаючи перспективи розвитку харчової промисловості України у зв'язку з розширенням співпраці вітчизняних підприємств з європейськими партнерами і ширшим виходом наших продовольчих товарів на європейські ринки зазначають, що ратифікація Угоди про асоціацію Україна – ЄС поставила національне господарство перед низкою нових викликів, загроз, небезпек і ризиків, адже на продовольчих ринках Євросоюзу вимагають дотримання вимог європейських і міжнародних стандартів з безпечності та якості. Для цього автори пропонують розробляти й реалізовувати стратегію формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості [3].

В публікації Божидарніка Т.В. і Божидарнік Н.В. відзначаються основні напрями інноваційної діяльності для виробництва молочної продукції (автоматизацію процесів, встановлення сучасного технологічного обладнання; впровадження сучасних систем фільтрації, знищення мікроорганізмів у зовнішньому середовищі та пакування тощо) [4].

На підставі порівняння показників розвитку харчових галузей різних країн, а також з урахуванням висновків вітчизняних експертів, Мініна О.В. і Шадура-Никипорець Н.Т. роблять висновок, що в Україні існуючий рівень, і технологічних, і нетехнологічних інновацій суттєво відстає від показників розвинених країн світу. Вони посилаються на публікацію Мамочки А.Ю., в якій вказується на мінімальні показники інноваційної активності підприємств харчової промисловості Португалії (26%) і Греції (29%) серед країн ЄС і називаються лідерами щодо інноваційної активності в цій царині Нідерланди – 62%, Австрія – 67%, Німеччина – 69%, Данія – 71%, Ірландія – 74%, які мають набагато вищі показники [6]. Також Мініна О.В. і Шадура-Никипорець Н.Т. наводять думку П.М. Купчак щодо передумови ефективного розвитку харчової галузі в Україні на сучасному етапі, визначаючи необхідний рівень зростання частки підприємств, які впроваджують інновації, у 40-45% [7].

Таким чином, огляд наведених наукових публікацій показує необхідність впровадження інновацій у харчовій промисловості. Дослідники наголошують на різних чинниках повільного впровадження інновацій у галузі, на різноманітних аспектах і напрямках реалізації інновацій. Натомість усі підтверджують нагальну потребу реалізації інноваційного розвитку харчової промисловості задля забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних харчових підприємств та їхньої продукції, як на вітчизняному, так і на світових ринках.

Метою статті є аналіз ідей щодо інноваційного розвитку харчової промисловості з точки зору неперервності здійснення усього науково-технологічного процесу від стадії зародження ідеї нового продукту до стадії споживання й утилізації харчових продуктів і невикористаних інгредієнтів їхнього виробництва.

Висвітлення у публікаціях ідей ЕІТ та досвіду зазначеного консорціуму FoodConnects показує, що домінантою у процесі створення відповідних технологій є створення програмних продуктів і технічних засобів, здатних в автоматичному режимі відтворювати не лише технологічні операції, але й впроваджувати необхідні раціональні інновації. Аспекти організації підготовки і безпосереднього ведення виробництва стають похідними, оскільки зміст і послідовність технологічних операцій визначаються відповідним програмним забезпеченням, яке включає також програми вдосконалення попередньо розробленого процесу, тобто інтелектуальну складову, що визначає не лише необхідність впровадження змін – інновацій, але й характер і зміст таких змін. Інакше кажучи, на новому, вищому рівні реалізується принцип неперервності: вже не лише суто просування предмету праці за технологічними переділами, а трансформація предмета праці від інтелектуальної ідеї, через інженерну розробку засобів виробництва і технології переробки сировини і відповідних інгредієнтів до споживання і утилізації, як відходів виробничого процесу, так і неспожитих продуктів. Звичайно, реалізація за таким принципом неперервності вимагає наявності науково-технологічних структур здатних до реалізації відповідної програми дій. Це означає потребу у створенні інтегрованих структур бізнесу, зокрема у харчовій промисловості, які за змістом діяльності відповідають усім зазначеним нами, нехай досить укрупнено, функціям. Адже створення програмного забезпечення щодо формування технології означає, і програми створення оригінальної технології, і програми вибору й оптимізації складу технологічного обладнання, і програми маркетингу і логістики для вироблених продуктів, нарешті програми утилізації тих компонентів, які виявилися зайвими в процесі виробництва, реалізації та споживання.

Досвід вітчизняних підприємств харчової промисловості – це досвід виробників з дискретним характером виробництва, де майже не реалізуються ті ідеї, які закла-

дено згаданими європейськими інституціями. Ідеї вітчизняних дослідників все ще тримаються на традиційних принципах побудови виробничого процесу на підприємствах харчової промисловості [8; 9].

Так, Л.В. Дейнеко, В.Л. Троян, Е.І. Шелудько правильно пропонують вдосконалення виробничої бази й наближення якості продукції продовольчого комплексу до європейських стандартів. Натомість і надалі адресують свої рекомендації для малих і середніх підприємств [8], які навряд чи можуть розглядатися в контексті європейських підходів ЕІТ та консорціуму FoodConnects. Малі та середні підприємства звичайно мають право на існування, оскільки продукти харчування мають, як правило, невеликий термін зберігання. Особливо це стосується натуральних продуктів. Проте, необхідність постачання у віддалені куточки країни вимагає наближення підприємств-виробників до споживачів і водночас співпрацю з такими підприємствами, які можуть вести науково-технологічні роботи, а потім адаптувати їх до віддалених підприємств-філій. Альтернативою таким малим підприємствам-філіям є лише оптимальна логістична система, яка би дозволяла постачати навіть у віддалені місця свіжі натуральні харчові продукти. Справді, у контексті цієї альтернативи концепція Industry 4.0 надважливим аспектом визначає розвиток інтелектуального автономного транспорту [10], здатного забезпечити швидке і надійне переміщення матеріалів, продукції чи ресурсів будь-якого характеру у необхідний пункт призначення у визначений час.

Автори деяких публікацій зупиняються на характеристиці загальних тенденцій розвитку харчової галузі і дослідженні статистичних показників впровадження інновацій [9]. Загалом такі дослідження дають можливість побачити деяку узагальнену картину інноваційної діяльності підприємств, натомість не розкривають змісту і реальних перспектив тих зрушень, які можуть забезпечити прорив харчової галузі на європейський та світові ринки.

Вирішення проблем інноваційного розвитку підприємств харчової галузі вимагає концентрації різнобічних зусиль розрізаних нині багатьох підприємств і організацій. Так, якщо подивитися на склад підприємств, які безпосередньо виробляють харчові продукти і ті, що забезпечують їх необхідним обладнанням, ремонтують таке обладнання, то стає зрозумілим певний розрив в інтересах відокремлених товаровиробників. Статистичний аналіз чисельності підприємств харчової галузі львівщини показує декілька десятків товаровиробників. Зокрема за виробничою спрямованістю можна констатувати, що виробництвом молока, масла та сиру займаються 12 підприємств, виробництвом м'ясних продуктів – п'ять комбінатів, хлібобулочних виробів – вісім комбінатів і заводів. Натомість, виробництво та ремонт обладнання для харчової промисловості здійснюють два підприємства.

Технології для багатьох підприємств є придбаними. Розробляння технологічних процесів власними лабораторіями, зазвичай, не може відповідати європейським стандартам. Така діяльність має здійснюватися науково-дослідними інститутами з потужною базою лабораторного обладнання, належним фінансуванням висококваліфікованих кадрів і придбанням необхідних сировини, матеріалів, інгредієнтів тощо. Безперечно, у ринкових умовах автономізація виробничої діяльності кожного товаровиробника є позитивною в сенсі диверсифікації і мінімізації ризиків. Однак, загальновідомо, що тільки великі корпорації, або підприємства об'єднані в асоціаціях, холдингах, в інших видах виробничо-господарських структур (інтегрованих структурах бізнесу) мають достатні фінансові, організаційно-економічні і технічні можливості для реалізації масштабних планів. Це особливо важливо розуміти, коли

мова йде про впровадження таких інновацій, які спираються на науково-технологічні розробки, що передбачають наявність не просто програмних продуктів для керування обладнанням в автоматичному режимі, а створення систем управління на базі штучного інтелекту. Тим паче, якщо інновації стосуються також процесів розроблення й впровадження технологій. Об'єднання таких зусиль здійснюється у глобальному масштабі на основі технологічних платформ, що ефективно взаємодіють між собою. Прикладами таких платформ є Німецька «Plattform Industrie 4.0», за словами генерального секретаря якої, Хеннінга Бантієна, міжнародна співпраця є незамінною для багатьох проблем концепції Industry 4.0 [11]. Зокрема, він визначив міжнародну співпрацю необхідною передумовою для вирішення проблем стандартизації та регуляторного впливу. Для України, як однієї із країн, що спирається, значною мірою, на аграрне виробництво та харчову промисловість, надзвичайно важливими стають не лише дотримання європейських стандартів, але й інтеграція у міжнародні структури, що забезпечуватимуть функціонування виробництв в рамках концепції Industry 4.0.

Навіть поверхневий SWOT-аналіз (див. Табл.) проблематики впровадження ідей Industry 4.0 у харчовій промисловості в Україні вказує на ті самі аспекти водночас і як на сильні, і як на слабкі сторони. Однією із визначальних проблем для забезпечення успішної інтеграції харчової промисловості України в простір Європейського Співтовариства буде, щонайменше у найближчі роки, відсутність транспортної інфраструктури належного рівня. Специфіка виробництва і споживання продуктів харчування передбачає жорстку систему у дотриманні термінів придатності та ефективного транспортування і зберігання продукції. Це, очевидно, неможливо без належного рівня транспортної інфраструктури. Водночас, сучасний стан українських автомобільних шляхів вказує на тотальну неготовність до впровадження в експлуатацію автономного роботизованого транспорту. Виходом із ситуації міг би стати залізничний транспорт, який має власні окремі транспортні лінії та порівняно легко може бути забезпечений автономним роботизованим керуванням рухомим складом. Проте тут Україні на заваді стає проблема із різною шириною залізничних колій в Україні та ЄС, а також проблема якості колій для забезпечення швидкісного руху. Фактично жодна із згаданих проблем не може бути вирішена без прямої участі держави та уряду у цих процесах.

На початковій фазі вирішення завдань впровадження ідей Industry 4.0 у харчовій промисловості України можна виділити такі етапи:

Розташування складів або виробництв харчової промисловості у безпосередній близькості до кордону з ЄС, що може зменшити витрати на подолання проблем транспортної інфраструктури.

- Модернізація виробництв із використанням стандартів, технологій і систем штучного інтелекту рівня Industry 4.0, патентування та отримання авторських прав на вітчизняні розробки програмного забезпечення та інтелектуальних роботів, що реалізовуватимуть системи штучного інтелекту на відповідних виробництвах.

- Розвиток транспортної інфраструктури і систем постачання сировини з інших регіонів України (зокрема тут може бути використана існуюча транспортна мережа, у т.ч. мережа залізниць, що дозволить розвивати її як внутрішню і незалежно від ЄС).

- Розповсюдження систем штучного інтелекту на виробництва, розміщені у безпосередній близькості до сировинної бази (посівних площ, агропідприємств тощо).

Реалізація вказаних етапів може дозволити Україні швидко і безболісно інтегруватися у простір аграрної та харчової промисловості Європейського Співтовариства і, водночас, забезпечити сталий розвиток на рівні інтеграції у глобальну економіку.

Таблиця

SWOT-аналіз інтеграції харчової промисловості України у простір ЄС в рамках концепції Industry 4.0.

SWOT-аналіз	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішні фактори	<p>Strengths Значна кількість посівних площ і, відповідно, широка сировинна база, у яких надзвичайно зацікавлені зарубіжні партнери. Географічна близькість до країн ЄС. Значний інтелектуальний потенціал в галузі інформаційних технологій. Наявність досвіду розробки та впровадження необхідних інформаційних технологій. Відсутність необхідної транспортної інфраструктури та можливість її створення і розвитку одразу відповідно до потреб Industry 4.0.</p>	<p>Weaknesses Технологічне відставання України від конкурентів з ЄС. Відсутність технологічної бази і виробництв для створення власних роботів. Відсутність потужних дата-центрів, здатних забезпечувати технологічні процеси рівня Industry4.0. Відсутність авторських прав чи патентів для впровадження необхідних інформаційних технологій. Відсутність необхідної транспортної інфраструктури та можлива нездатність створити необхідні можливості належного транспортування продукції.</p>
Зовнішні фактори	<p>Opportunities Комплексний розвиток вітчизняної економіки та можлива зацікавленість іноземних партнерів, зокрема сусідів з ЄС, у інтеграції України в єдину мережу європейських виробництв згідно концепції Industry 4.0. Можливість виходу на передові технологічні ринку світу із забезпеченням конкурентної переваги у новому глобалізованому світі.</p>	<p>Threats Залежність від закордонних технологічних досягнень для забезпечення виробництв. Залежність від іноземних дата-центрів та необхідність передачі власних інноваційних технологій для розміщення у зарубіжні дата-центри. Судові позови через можливе нелегальне впровадження необхідних інформаційних технологій.</p>

Підбиваючи підсумки слід констатувати таке. Харчова промисловість має спиратися в процесі розроблення і впровадження інновацій на кращий досвід інституцій Європейського Союзу. Це означає, що необхідно переходити до нових форм господарювання, до таких виробничо-господарських структур, які здатні за рахунок включення до них фінансово-кредитних установ, страхових компаній, науково-дослідних інститутів з потужними дослідними виробництвами і безпосередньо товаровиробниками відповідного асортиментного ряду, вирішувати завдання на рівні світових стандартів. Тільки за таких умов стає можливим формування виробничих потужностей харчових підприємств на базі не лише автоматизації, але й на впровадженні можливостей систем штучного інтелекту.

1. Радкевич Л.А. Технологічні інновації у харчовій промисловості та проблеми їх впровадження / Л. А. Радкевич // Економіка харчової промисловості. - 2009. - № 2. - С. 5-10. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2009_2_2

2. Лендел М.А., Швардак С.В. Перспективи розвитку інноваційної діяльності у галузі харчової технології /М.А. Лендел, С.В. Швардак// Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10 – С. 222-227.
3. Крисанов Д.Ф., Водянка Л.Д. Стратегії нарощування інноваційного потенціалу підприємствами харчової промисловості / Д.Ф. Крисанов, Л.Д. Водянка// Економіка і прогнозування. 2015. № 1. – С. 89-104.
4. Божидарнік Т.В., Божидарнік Н.В. Інноваційна діяльність підприємств молочної промисловості, як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку / Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік// Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011. № 3. Т. 2. – С. 85-89. <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
5. Мініна О.В., Шадура-Никипорець Н.Т. Інноваційний аспект діяльності підприємств харчової промисловості України: аналітична оцінка /О.В. Мініна, Н.Т. Шадура-Никипорець// Економіка і суспільство, 2016. Випуск № 7. – С. 101-106.
6. Мамочка А.Ю. Інноваційний розвиток харчової промисловості в Україні // А.Ю. Мамочка / Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 1. – С. 216-220.
7. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. д. е. н., проф. Л.В. Дейнеко. – К.: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 120 с.
8. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу: монографія / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України» – К., 2013. – 120 с.
9. Васильченко К. Г. Стан, проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності у харчовій промисловості України : Стратегія економічного розвитку України. № 33 (2013). – С. 166 – 173.
10. What does Industry 4.0 mean for the future of logistics? / Steve Twydell // IT Pro Portal[Електронний ресурс] – 04.09.2017. – Режим доступу: <https://www.itproportal.com/features/what-does-industry-40-mean-for-the-future-of-logistics/> – Заголовок з екрану.
11. Implementation of an Industry 4.0 Strategy – The German PlattformIndustrie 4.0 / Henning Banthien // European Commission, Digital Single Market[Електронний ресурс] – 25.01.2017. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/blog/implementation-industry-40-strategy-german-plattform-industrie-40> – Заголовок з екрану.

INNOVATION IN THE FOOD INDUSTRY: INTELLECTUALIZATION AND SYSTEMATICITY

Ihor Aliksieiev, Vladyslav Aliksieiev

Lviv Polytechnic National University

Based on Industry 4.0 concepts there were discussed some problems of innovative support for food industry in Ukraine. There was made an analysis of recommendations of Ukrainian scientist dedicated to problems and directions of development of food industry. There were mentioned some problems of systematicity in scientific researches, in organizational and economic development of enterprises, in implementation of technologies of artificial intelligence for development of food production technologies, and in provisioning to achieve innovative development with respect to compete at national and global markets.

Keywords: food industry, Industry 4.0, food industry enterprises, artificial intelligence, innovations, systematicity, principle of continuity of activity.

УДК 338.2

ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СТАРТАП-БІЗНЕСУ У СТРУКТУРІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ

Тетяна Моряк, Ольга Сюта

*Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, просп. Свободи, 18
tmoryak@gmail.com*

У статті здійснено порівняльний аналіз системи фіскальних стимулів розвитку інноваційного стартап-бізнесу у структурі конкурентного середовища країн ЄС та України. Структуризовано та охарактеризовано фінансовий експансіоністський інструментарій активізації діяльності стартапових структур у конкурентній політиці низки країн Європейського Союзу. Виявлено, що найбільшим фіскальним протекторатом користуються суб'єкти підприємницької діяльності, які займаються реалізацією ризикових інноваційних проектів. Акцентовано на низькій ефективності прямих та непрямих заходів фінансової підтримки стартапових компаній в Україні та декларативному характері відповідних урядових ініціатив. На основі аналізу європейського досвіду державної підтримки інноваційних підприємницьких структур запропоновано заходи підвищення ефективності бюджетно-податкової інструментарію конкурентної політики задля посилення конкурентоспроможності інноваційного стартап-бізнесу в Україні.

Ключові слова: *стартапи, інноваційний бізнес, конкурентна політика, бізнес-середовище, бюджетно-податкова політика, фіскальні стимули, податкові пільги, фінансова підтримка, державне фінансування.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Циклічність та прогресуюча нестабільність розвитку національних економічних систем індукують виникнення та активізацію новітніх форм підприємницьких структур – стартапів, здатних швидко адаптуватись до динамічного макроекономічного середовища та ефективно функціонувати в умовах підвищеного ризику. Націленість на прискорені темпи зростання та отримання прибутку скеровують стартапові структури на створення унікального продукту, пошук оптимальних інноваційних бізнес-ідей з урахуванням потреб ринку за мінімізації власних витрат. Генерування нових робочих місць, впровадження конкурентної динаміки в економічну систему, залучення та ефективного використання передусім інтелектуальних ресурсів, сприяння гармонізації суспільства формуванням людських цінностей, заснованих на знаннях та творчості, роблять стартапи потужним каталізатором економічного зростання країни.

Вагомим чинником стимулювання розвитку стартапів, збільшення рівня виживання нових інноваційних підприємств та підвищення їх ефективності є сприятливе конкурентне середовище. Забезпечення співвимірних конкурентних можливостей ризикових стартапових структур поряд з потужними домінуючими агентами ринку

шляхом імплементації у фіскальне законодавство податкових та фінансових інноваційних стимулів для стартап-бізнесу стає невід'ємним атрибутом конкурентної економічної політики розвинутих країн світу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Останніми роками проблематиці функціонування стартапів та створення сприятливого конкурентного бізнес-середовища для розвитку нових інноваційних підприємств присвячено публікації багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників-економістів. Особливу наукову цінність представляють роботи В.Г. Герасимчука, С.Ф. Покропивного, В.М. Геєця, А.С. Гальчинського, М.І. Долішнього, В.М. Колота, З.С. Варналія, А.І. Мокія, О.Є. Кузьміна, М.А. Козоріз, П.Н. Шихірева, А. Шулуса, А. Хоскінг, Г. Шмоллера, М. Портера, Р. Коуза, Д. Норта, Е. Нікбахта, Й. Шумпетера, А. Гроппеллі та ін. Однак виникає потреба ґрунтовнішого дослідження ефективності бюджетно-податкових механізмів та стимулів забезпечення конкурентноспроможності функціонування стартапів у світовій фіскальній практиці, а також виявлення можливостей використання відповідного передового зарубіжного досвіду у вітчизняній конкурентній політиці.

Метою статті є порівняльний аналіз та оцінка ефективності фіскального інструментарію стимулювання розвитку інноваційного стартап-бізнесу у структурі конкурентного середовища країн ЄС та України.

Виклад основного матеріалу. Бюджетно-податкове законодавство європейських країн постійно розвивається, забезпечуючи щоразу сприятливіші конкурентні умови активізації інноваційного стартап-бізнесу. Для порівняльного аналізу ефективності фіскального інструментарію регулювання діяльності новітніх форм підприємницьких структур вважаємо за доцільне обрати чотири європейські країни: дві пострадянські – Естонію та Польщу, і дві західноєвропейські – Німеччину та Нідерланди.

Одним із лідерів забезпечення конкурентності європейського інноваційного бізнес-середовища в ЄС експерти вважають Естонію, відому як Балтійська Силіконова Долина. Світовий банк визнав Естонію однією з найбільш підприємливих країн в ЄС, яка, окрім того, є третьою в Європі за кількістю стартапів на душу населення (5 стартапів на 100.000 населення) [18].

Німеччина – ще одна європейська країна, конкурентне бізнес-середовище якої порівнюють з середовищем Силіконової долини. Країна відома багатьом як Силіконова Алея (Silicon Allee). Назва відображає динамічну природу розвитку німецького стартап-ринку (1,271 нових інноваційних компаній за 2016 рік за даними Startup Ranking) [22].

Останніми роками справжній прорив у підвищенні рівня конкурентності інноваційного бізнес-середовища, що знайшло своє відображення у зростанні кількості стартапових структур (543 нові інноваційні компанії за 2016 рік за даними Startup Ranking), здійснили Нідерланди. Країна з 17 мільйонним населенням продемонструвала свою цінність як місце для створення інноваційного бізнесу, насамперед завдяки створенню сприятливих фіскальних умов для ведення ризикового бізнесу і активного створення венчурних підприємницьких структур [15].

Конкурентне інноваційне середовище функціонування стартапів у Польщі видається менш ефективним порівняно з іншими інноваційними європейськими центрами (300 нових стартапів за 2016 рік за даними Startup Ranking), проте в країні спостерігаються позитивні зміни у фіскальному бізнес-кліматі, що робить її цікавою для аналізу [20].

В країнах ЄС прийнято Стартап Маніфест, який спонукає активно використовувати конкурентну економічну політику, і зокрема, бюджетно-податковий її інстру-

ментарій, для забезпечення сприятливого підприємницького середовища створення та розвитку стартапів. Лідером в імплементації кращих конкурентних умов для інноваційних ризикових підприємств вважають Нідерланди. У країні реалізовано комплекс заходів активізації науково-технічної стартап-діяльності: податкові та підприємницькі програми для інноваторів, запуск StartupDelta для підвищення рівня конкурентності інноваційного середовища стартапів, консультації для стартаперів щодо можливостей розвитку їхнього бізнесу тощо [19].

Уряд Нідерландів, реалізуючи конкурентну політику, підтримує стартапи через свій Амбіційний План дій щодо підприємництва, покращуючи їм доступ до капіталу, знань, технологій та світового ринку. З цією метою у 2016р. було виділено 75 мільйонів євро, насамперед, на забезпечення фінансової підтримки підприємців на ранньому етапі їх діяльності – стадії дослідження можливості реалізації бізнес-ідеї, технічної можливості реалізації продукту та його придатності для ринку, посилення міжнародної позиції стартапів, залучення іноземних стартапів до Нідерландів за допомогою ініціативи StartupDelta, а також розробку ініціативи NLevator – платформи, створеної для амбіційних підприємців, яка має на меті допомогти бізнесу розвиватися швидше [15].

Держава також впровадила низку фіскальних схеми конкурентної підтримки підприємців-інноваторів, компанії яких зареєстровані в Нідерландах, зокрема:

- Кредитні гарантії за схемою ВМКВ. Підприємець-інноватор, що має право на початковий кредит у розмірі до 266667 євро в одному з місцевих банків, але не має необхідної застави, може отримати від уряду Нідерландів гарантію на 67,5%. Якщо стартапер відчуває потребу у більших фінансових ресурсах – він може скористатися схемою регулярних кредитних гарантій, що становить 60% для інноваційних стартапів, максимальний розмір якої становить 1,5 млн. Євро. Такі кредитні гарантії дають змогу стартапам отримати більшу величину позики, ніж наявна застава.

- Фінансування для підтвердження концепції. Інноваційні підприємці можуть отримати фінансування на прискорення розробки мінімальних життєздатних продуктів на ранній стадії, проведення дослідження ринку задля моніторингу платоспроможного попиту клієнтів, розроблення перевірки бізнес-моделі та залучення потенційних інвесторів.

- Інноваційний кредит. Міністерство економіки Нідерландів надає прямий кредит, який дозволяє підприємцям фінансувати частину витрат на розробку проекту з високим ризиком. Відсоток кредитів, наданих урядом, залежить від розміру компанії. Наприклад, невеликі стартапи можуть застосовувати для покриття до 45% витрат на розробку проекту, включаючи витрати на оплату праці, матеріали, амортизацію, транспортування, а також витрати на патентні заявки.

- Схема «посівного співінвестування». Уряд реалізує практику надання коштів для приватних фондів для здійснення приватно-державного співфінансування ризикових проектів, заохочуючи інвесторів вкладати власні ресурси у ризикові проекти.

- Податковий кредит на НДДКР (WBSO). Схема WBSO дозволяє технологічним стартапам, що здійснюють НДДКР, вимагати зменшення податку на фонд заробітної плати для людей, зайнятих у сфері НДДКР та зниження інших витрат на НДДКР. Приватні працівники, що витрачають щонайменше 500 годин на рік для досліджень і розробок, можуть відраховувати фіксовану суму на НДДКР при подачі податкової декларації до податкової та митної адміністрації [16].

Згідно з висновками дослідження, зробленого Європейською Комісією, програма стимулювання НДДКР в Нідерландах довела свою ефективність у зниженні витрат на

НДДКР для малих інноваційних підприємств та стимулювала подальший конкурентний розвиток інноваційного стартап-бізнесу в країні [14].

Нідерландське агентство підприємництва (RVO) також пропонує підприємцям-інноваторам безкоштовні індивідуальні консультації для обговорення шляхів запуску бізнесу, можливих проблем пов'язаних з цим та напрямів їх вирішення [15].

Ще одним лідером імплементації ефективніших конкурентних умов для інноваційних ризикових підприємств в межах бюджетно-податкової політики є Німеччина. Держава пропонує широке коло програм фінансової підтримки новостворених стартапів, найпопулярнішими серед яких є Exist та Industrie 4.0. Програма Exist передбачає надання фінансування німецьким студентам, випускникам та вченим з університетів та науково-дослідних інститутів, які хочуть трансформувати свою бізнес-ідею у бізнес-план. В рамках програми Industrie 4.0 держава запровадила дві програми фінансування – "Автоматизація для промисловості 4.0" та "Світ розумних технологій". Уряд вже надав майже 100 млн. євро підприємцям-інноваторам, що здійснюють дослідження та пропонують інноваційні рішення у галузі "Індустрія 4.0". Крім вищезазначених програм фінансування стартапи можуть отримати інноваційні кредити в державних банках Німеччини за низькими ставками.

Уряд Німеччини також запровадив податковий кредит за схемою "INVEST - Venture Capital Grant". Схема пропонує як приватним, так і корпоративним інвесторам початкову допомогу у вигляді гранту в розмірі 20% від інвестиційної суми на придбання акцій у стартапах. Існує також режим звільнення від сплати податку, який застосовується тільки для окремих інвесторів. Ця схема доступна в Інтернеті та надає онлайн-посібники з адміністративних вимог для інвесторів [22].

За даними німецьких дослідників Карстена Рюсса та Юргена Егельна з травня 2013 р. до середини листопада 2015 р. уряд Німеччини надав гранти в рамках програми „INVEST“ 888 інвесторам, що вклали кошти у 1,515 нових інноваційних компаній (536 з яких мали лише одного інвестора). У своєму дослідженні вчені виділили два ефекти урядової програми: ефект для інвесторів та ефект для молодих компаній. Виявлено, що загальний чистий ефект від інвестицій для бізнес-ангелів та досвідчених інвесторів є позитивним: кожне євро отриманого гранту спонукало здійснювати додаткові інвестиції на 50 євроцентів. Для молодих компаній (переважно тих, які знаходилися на останніх стадіях розвитку) програма полегшила доступ до залучення масштабнішого фінансування. Щодо загального ринкового ефекту, то Карстен Рюсс та Юрген Егельн підсумували, що незважаючи на короткий період реалізації програми вона помітно активізувала ринок венчурного капіталу в Німеччині та сприяла підвищенню як рівня його конкурентності, так і конкретно-спроможності. [17, с. 1-17]

Для інтернаціоналізації стартапів уряд Німеччини ініціював та фінансує три акселератори: German Tech Accelerator, German Life Science Accelerator та German Asian Accelerator. Основна мета функціонування цих акселераторів (два з яких знаходяться у США та один у Азії) полягає у полегшенні виходу на міжнародні ринки німецьких стартапам [22].

Основними характеристиками і фундаментальними принципами конкурентної економічної політики Естонії є гнучкість і відкритість. Уряд цієї країни активно підтримує ризиковий інноваційний бізнес, що підтверджується такими заходами як заснування Startup Estonia (організації, що сприяє розвитку стартапів в Естонії та на міжнародних ринках), імплементація податку на розподілений прибуток, запровадження електронних сервісів реєстрації бізнесу та адміністрування податків та ін.

В Естонії скасовано традиційний податок на прибуток та запроваджено податок на розподілений прибуток. Відповідно до цієї моделі, прибуток, скерований на розвиток бізнесу, не оподатковується, а підлягає оподаткуванню лише при розподілі у вигляді дивідендів. Таким чином, податок на виведений капітал стимулює реінвестиції підприємств в Естонії. За даними Державної служби статистики Естонії, введення податку на нерозподілений капітал упродовж перших двох років негативно вплинуло на стан державних фінансів (надходження до державного бюджету зменшилися вдвічі), однак, уже починаючи з третього року дії податку, акумульовані бюджетні кошти почали швидко збільшуватися. Аналізовані фіскальні ініціативи уряду істотно активізували інвестиційну діяльність, проте з часом спостерігалась і зворотня динаміка [13]. Функціонують в Естонії також державні фонди та організації, які фінансують розвиток стартапів, зокрема: SmartCap, Kredex, EAS, StartupEstonia.

Використання фіскального інструментарію для забезпечення сприятливого конкурентного середовища для стартап-бізнесу у Польщі менш активно порівняно з іншими європейськими країнами, проте уряд також реалізує низку фінансових ініціатив для розвитку нових інноваційних підприємств. Зокрема, показовою є схема створення венчурних фондів за програмою Start In Poland. Кооперуючись з приватними інвесторами, уряд створює венчурні фонди, які фінансують стартапи на різних стадіях розвитку. Причому держава вкладає більшу частку коштів у венчурні фонди, покликані фінансувати стартапи на ранніх стадіях розвитку, приймаючи на себе істотніший рівень ризику [20].

Оцінка ефективності конкурентного середовища розвитку інноваційного стартап-бізнесу в Україні вимагає детального аналізу відповідного експансіоністського фіскального інструментарію. Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» держава сприяє становленню та розвитку ефективного інноваційного підприємництва за рахунок інструментів фінансової підтримки наданням: повного безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проєктів; часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування інноваційних проєктів за умови залучення до фінансування проєкту решти необхідних коштів виконавця проєкту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проєктів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проєктів тощо [1].

Правонаступницею державного інноваційного фонду в Україні, в тому числі за договорами про надання інноваційних позик, є створена, відповідно до постанови КМУ від 13 квітня 2000 року № 654, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДІФКУ). Метою ДІФКУ є здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання різних форм власності в рамках державної конкурентної інноваційної політики. Серед інших функцій, ДІФКУ здійснює консорціумне кредитування, покликане підвищити ефективність механізму розподілу кредитного ризику між прямими інвесторами та державою, а також дає змогу уникнути недофінансування проєкту через проблеми з ліквідністю у кредитора.

За даними ДІФКУ профінансовано 5 проєктів, причому середня вартість проєкту становить 20-30 млн. грн. На розгляді перебувають ще 4 проєкти кредитування у сферах енергозбереження, охорони здоров'я, енергетики та інфраструктури [5]. Аналіз вищезазначених даних дає підстави для висновку, що ДІФКУ надає позики лише інноваційним проєктам великих компаній, що підвищує рівень монополізації

відповідних ринків, а суб'єкти стартапового бізнесу практично не мають можливості скористатися цим джерелом фінансування.

Зауважимо, що наміри держави сприяти фінансовій підтримці стартапів, реалізуються, як правило, лише у декларативній формі. Так, у 2017 році уряд заявляв про створення великого фонду – Фонду фондів – для підтримки українських стартапів та готовність співфінансувати цю структуру за рахунок державної скарбниці разом з великими міжнародними інвесторами. За даними НВ Бізнес, внесок КМУ у майбутній фонд мав скласти щонайменше 10 млн. доларів. Уряд висловив особливу зацікавленість в розвитку галузей вітчизняної економіки за допомогою новітніх технологій в ІТ-сфері, кібербезпеці, військовій сфері та технологіях подвійного призначення. Проте донині створення такої структури не відбулося [8].

Ефективність конкурентного середовища розвитку інноваційного стартап-бізнесу опосередкована обсягами та динамікою приватних та державних витратків на НДДКР. Статистичні дані засвідчують, що в Україні частка витратків держави як відсотка ВВП на НДДКР є не лише найменшою порівняно з досліджуваними країнами ЄС, а й демонструє тенденцію до зниження. (див. рис.1 та рис.2).

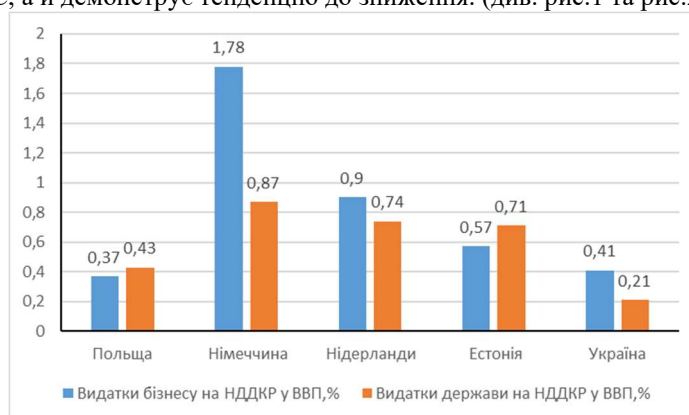


Рис. 1. Частка витратків держави та бізнесу на НДДКР в Україні та країнах ЄС у 2015 році

Складено за: Eurostat. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [\[http://ec.europa.eu/eurostat\]](http://ec.europa.eu/eurostat); Державне агентство України з питань науки, інновацій та інформатизації. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkni.gov.ua>

Конкурентне фіскальне законодавство України не передбачає існування спеціальних податкових стимулів для інноваційного стартап-бізнесу. Низка інструментів податкового стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності вмонтована в окремі податкові законодавчі акти, зокрема «Про плату за землю» (звільнено від сплати податку вітчизняні дослідні господарства науково-дослідних установ, підприємства у сфері літакобудування та космічної промисловості), «Про податок на додану вартість» (звільнено від сплати податку при оплаті вартості фундаментальних досліджень на НДДКР особу, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунку Державного казначейства України), «Про оподаткування прибутку підприємств» (визначено пільги у сфері літакобудування), «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків». Окрім того, суб'єктам інноваційної діяльності технологічних парків надано можливість застосування 20-відсоткової норми прискореної амортизації основних фондів груп три і чотири, а також звільнено від перерахування до бюджету сум ввізного мита [2].

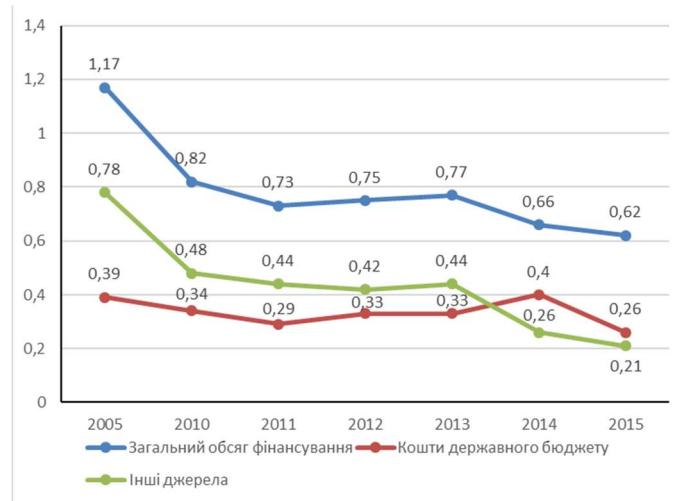


Рис. 2. Динаміка частки видатків на НДДКР у ВВП у 2005-2015 рр., %

Джерело: Аналітична довідка про стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua>

ІТ-стартапи також можуть користуватися податковими пільгами, які уряд запровадив для ІТ-компаній та платити корпоративний податок за ставкою 5% від прибутку. Ця ініціатива уряду діятиме до 2023 року [7].

Хоча, слід зазначити, що існують певні позитивні зрушення у конкурентній політиці підтримки стартапів. Так, український уряд декларує наміри створити Раду інновацій і фонд для підтримки стартапів, Міністерство освіти і науки розробляє проект щодо стартапів, що дозволить збільшити комерціалізацію українських розробок та кількість малих інноваційних підприємств. Для інноваційних підприємств Законопроектом передбачено встановлення нижчої ставки податку на прибуток. Зокрема, у перші два роки – 30% від існуючої податкової ставки, у третьому році – 50%, четвертому – 60%, п'ятому – 70%. Заплановано також заміну внесків на соціального страхування працівників фіксованим платежем у розмірі двох мінімальних внесків соціального страхування без прив'язування до суми заробітної плати [6].

Для технологічних парків визначено особливий режим інноваційної діяльності, який передбачає застосування повного або часткового безвідсоткового кредитування та повну або часткову компенсацію банківських процентів, а для наукових парків – безпосереднє фінансування виконання інноваційних проектів та першочерговий порядок розгляду звернень наукових парків щодо держзамовлення на постачання продукції, виконання робіт і надання послуг з метою задоволення пріоритетних потреб держави.

Для порівняльної характеристики фіскальних конкурентних стимулів стартапових структур у системі бізнес-середовища країн ЄС та України було використано дані Global Competitiveness Report 2016-2017 та Doing business 2017 за наступними показниками: захист інтелектуальної власності, рівень корупції, індекс легкості ведення бізнесу, вплив оподаткування на стимули для інвестування, загальна податкова ставка (% від прибутку), кількість днів, необхідних для початку бізнесу, кількість процедур, необхідних для початку бізнесу. Результати продемонстровано в таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика бізнес-середовища розвитку стартапів в Україні та країнах ЄС у 2016 р.

	Польща	Німеччина	Нідерланди	Естонія	Україна
Рівень захисту інтелектуальної власності*	4.1	5.8	6.2	5.5	3.2
Рівень корупції в країні*	4.8	5.5	6.2	6.1	2,9
Позиція країни у міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу	27	20	32	12	76
Вплив оподаткування на стимули до інвестування*	3.3	3,9	4,6	4.5	2.5
Загальна податкова ставка,% від прибутку	40.3	48.8	41,0	49.4	52,2
Кількість днів, необхідних для початку бізнесу	37.0	10.5	3,5	3.5	6,5
Кількість процедур, необхідних для початку бізнесу	5	9	4	3	6

*Значення показників розраховується в 7-бальній шкалі, де сім – максимальне (сприятливе) значення, а один-це мінімальне (несприятливе) значення.
Джерело: Складено за: *The Global Competitiveness Report 2017*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf; *Doing Business*. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>

Передусім зазначимо, що в країнах ЄС, на відміну від України, поняття стартапів визначено на законодавчому рівні, а підприємці-інноватори отримують спеціальний статус відповідно до законодавства. Такі кроки свідчать про націленість європейських країн створити сприятливі конкурентні умови для розвитку ризикового інноваційного бізнесу.

За даними *Doing business 2016-2017* Естонія має одне з найкращих конкурентних бізнес-середовищ для розвитку стартапів серед країн ЄС. Також Естонія посідає друге місце у Європі та шосте у світі у рейтингу свободи підприємництва та утримує першість за конкурентоздатністю і прозорістю податкової системи. Податкова система легка для розуміння: податок на прибуток складає 20%, а у випадку якщо компанії реінвестують прибуток, вони не сплачують податок на прибуток взагалі. Ставка ПДВ складає 20%, що повністю відповідає вимогам ЄС [13].

Сприятливим є конкурентне середовище ведення бізнесу у Нідерландах, характерними ознаками якого є наявність податкових пільг (WBSO та сприятлива податкова програма з для кваліфікованих іноземних працівників), прозора податкова система (податок на прибуток становить 20-25%), високий рівень захисту інтелектуальної власності, низький рівень корупції, швидкість відкриття бізнесу (4 дні) та невелика кількість пов'язаних з цим процедур.

Конкурентне середовище становлення та розвитку стартап-бізнесу в Німеччині та Польщі експерти оцінюють як сприятливе: низький рівень корупції, прозора податкова система, присутній захист інтелектуальної власності. Проте існує низка проблемних питань, які потребують вирішення – надмірна кількість днів потрібних для заснування бізнесу (норма європейського Стартап Маніфесту-4 дні) та недостатність податкових пільг для нових ризикових підприємств. Покращенню конкурентного підприємницького клімату стартапів у Німеччині та Польщі покликане функціонування *German Startup Association* та *Startup Poland* відповідно, які напрацьовують законодавчі проекти для розвитку стартапів.

Порівняно з європейськими країнами рівень конкурентності бізнес-середовища України у низці рейтингів оцінюється як несприятливий. Так, за даними рейтингу ведення бізнесу 2016-2017, Україна посіла лише 76-те місце за легкістю ведення бізнесу, причому за системою оподаткування – лише 107-ме місце між 189 країнами світу [9]. Високий рівень корупції, непрозора податкова політика та значне податкове навантаження (22% єдиний соціальний внесок, 18% корпоративний податок, інші податки, які включають ПДВ і податок на нерухомість), відсутність податкових пільг для ризикових інноваційних підприємств та слабе законодавство в сфері захисту інтелектуальної власності формують умови, за яких конкурентоспроможними залишаються лише потужні економічні агенти з істотним рівнем ринкової влади, а новостворені українські стартапи змушені реєструвати свої компанії за кордоном, зокрема в США, Естонії чи Нідерландах.

Нерозвиненим в Україні є і механізм податкового стимулювання венчурних стартап-інвесторів, тоді як такі інструменти стимулювання інвестиційної активності як інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка, прискорена амортизація та ін. надійно вмонтовані у фіскальне законодавство економічно успішних країн світу. Відтак і позиція України за показником вплив оподаткування на стимули до інвестування серед аналізованих країн за даними Global Competitiveness Report 2016-2017 залишається вкрай низькою (див. табл.1).

Слід зазначити, що в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" до 2004р. був передбачений особливий режим оподаткування діяльності інноваційних центрів, внесених до державного реєстру у належному порядку. Так, прибуток від реалізації інноваційного продукту, заявленого при реєстрації в інноваційних центрах, оподатковувався у розмірі 50% від діючої ставки. Зазначена пільга діяла лише перші 3 роки після державної реєстрації продукції як інноваційної. Однак труднощі, пов'язані з відсутністю чіткого тлумачення терміну "інноваційний продукт" та його реєстрацією в Державному інноваційному фонді або в обласних інноваційних центрах та процедурою проходження експертизи інноваційного проекту робили проблематичним одержання реальної пільги в оподаткуванні [3, с]. З 2004 р. відповідні норми про пільги при оподаткуванні прибутку від продажу інноваційної продукції вилучені із зазначеного закону.

Задля підвищення ефективності конкурентних фіскальних стимулів для потенційних інвесторів Україна може скористатися німецькою схемою податкового кредиту "INVEST-Venture Capital Grant" згідно з якою, інвестори отримують податковий грант на суму 20% інвестованих коштів, якщо вони тримають свої акції в стартапі не менше трьох років. Відповідне зменшення бази оподаткування стимулює приватних інвесторів вкладати кошти у новостворені інноваційні компанії. Такі фіскальні кроки уряду не тільки сприятимуть підвищенню рівня «виживання» ризикових інноваційних проектів, розвитку венчурного ринку, а й збільшуватимуть обсяги іноземного інвестування в економіку України.

Активізації діяльності в Україні вітчизняних та зарубіжних венчурних інвесторів сприятиме також ініціювання програми приватно-державного співфінансування стартапів. Суть подібних програм полягає у створенні венчурних фондів з державно-приватним капіталом. Управління цими фондами покладається на приватних інвесторів, які відбирають стартапи, надають їм кошти на апробацію ідеї, проводять програми акселерації для стартапів (програма Scale UP в Польщі) тощо. Пропорція державного та приватного капіталу може бути різною. Так в Польщі вона становить 80/20 тоді як в Нідерландах (схема «Посівного капіталу»-Seed Capital scheme) 50/50.

В Україні співвідношення інвестованих державних та приватних коштів може бути диференційоване залежно від відповідності об'єкту стартапового проекту цілям соціально-економічного розвитку країни.

Державна підтримка інноваційного ризикового бізнесу повинна бути реалізована не лише через систему відповідних бюджетно-податкових конкурентних стимулів, а й передбачати комплексний механізм забезпечення сприятливого бізнес-середовища розвитку стартапів як сукупності факторів правового, політичного, соціального та економічного характеру і, насамперед, законодавчої ідентифікації стартапу як інноваційної форми підприємницької діяльності.

Висновки. Бюджетно-податкова політика країн-членів Європейського Союзу ґрунтується на чіткому усвідомленні домінуючої ролі науково-технічної та інноваційної діяльності у забезпеченні усталених темпів економічного зростання. Розвитком мережі фондів та організацій, які надають фінансову підтримку підприємницькому сектору, системою кредитних гарантій, пільгових інноваційних кредитів, податкових кредитів та знижок, різноманітними схемами приватно-державного співфінансування ризикових проектів поряд з ефективним захистом прав інтелектуальної власності, ліберальними регулювальними інституціями та процедурами, уряди європейських країн формують сприятливе конкурентне середовище для інноваційних форм ведення бізнесу, зокрема стартапових компаній. Імплементация у вітчизняну конкурентну політику ефективного світового досвіду фіскальної підтримки стартапів дасть не тільки потужний імпульс розвитку інноваційного бізнесу, а й шанс Україні найповніше реалізувати свій інтелектуальний потенціал та підвищити рівень конкурентоспроможності її економіки.

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-V (у редакції закону від 05.12.2012). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового Кодексу України щодо особливостей оподаткування суб'єктів індустрії програмної продукції»: Закон України від 05.07.2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5091-17>
3. Аналітична довідка про стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua>
4. Моряк Т.П., Буняк В.Б. Ефективність податкових пільг у сприянні структурній перебудові національної економіки та забезпеченні сталого економічного розвитку Вісник Львів.ун-ту. Сер. екон. Вип 44.– Львів, 2010.- С.183-193
5. Офіційний сайт ДІФКУ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://difku.gov.ua/>
6. Стартапи в Україні можуть отримати державну підтримку(у редакції від 29.09.17). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tvoemisto.tv/news/startapu_v_ukraini_mozhut_otrymaty_derzhavnu_pidtrymku_88846.html
7. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauditor.com.ua/uk/component/na_archive/155?view=material
8. Уряд пообіцяв створити фонд для підтримки стартапів. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/tech/urjad-poobitsjav-stvoriti-fond-dlja-pidtrimki-startapiv-1528327.html>
9. Doing Business. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>
10. European Startup Monitor. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf

11. Eurostat. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://ec.europa.eu/eurostat>]
12. German Startup Association. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http2://deutschestartups.org/en>
13. Legal system – Invest in Estonia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://investinestonia.com/business-in-estonia/legal-system/>
14. Measuring the Effectiveness of R&D Tax Credits in the Netherlands. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.merit.unu.edu/publications/wppdf/2007/wp2007025.pdf>
15. Official web page of government of Netherlands. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/supporting-ambitious-entrepreneurs-and-startups>
16. Official web page of Startup Delta. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.startupdelta.org/how-the-dutch-government-helps-startups-to-scale-up-faster/>
17. Reuben Karsten, EgelN Jurgen. Evaluation of the Public Funding Program „INVEST – Grant for Venture Capital“ (short version of Project Report for the BMWi). –2016. – P 1-17.
18. Startup Estonia. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.startupestonia.ee>
19. Startup Manifesto Policy Tracker. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europeandigitalforum.eu/startup-manifest-policy-tracker>
20. Startup Poland. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://startuppoland.org>
21. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
22. The Startup Ecosystem in Germany A comprehensive introduction to the German startup scene Pilot Guide. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://s3.amazonaws.com/pilot-guides/startup-ecosystem-in-germany-b3f4fecafc0c0a07e9373a537d437235.pdf>

FISCAL INCENTIVES FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STARTUP BUSINESS IN FRAMEWORK OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF EU AND UKRAINE

Tetyana Moryak, Olha Siuta

*Ivan Franko National University of Lviv, Svobody Ave., 18. UA-79008 Lviv, Ukraine
tmoryak@gmail.com*

The article provides a comparative analysis of the system of fiscal incentives for the development of innovation startups in the competitive business environment of the EU and Ukraine. The financial expansionary tools of the economic competition policy for activating startups in the several European Union countries are structured and characterized. It was revealed that the largest fiscal protectorate is used by entrepreneurs engaged in the implementation of risky innovation projects. The emphasis is on the low effectiveness of direct and indirect financial support for startup companies in Ukraine and the declarative nature of relevant government initiatives. On the basis of the analysis of European experience of state support of innovative business structures, the measures to increase the efficiency of fiscal incentives of competition policy to strengthen the competitiveness of innovative startup business in Ukraine are proposed.

Key words: startups, innovation business, competition policy, business environment, fiscal policy, fiscal incentives, tax incentives, financial support, public funding.

ЗМІСТ

<i>Ірина Грабинська, Марія Косарчин.</i> ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	3
<i>Володимир-Богдан Вовк, Світлана Прийма.</i> ОПТИМІЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ	13
<i>Андрій Хоронжий.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОБУДОВА ДУХОВНОЇ СФЕРИ В СЕЛІ	19
<i>Микола Шульський.</i> РОЗВИТОКА ГАРНОГОВИРОБНИЦТВА НАСТИКУ ЕПОХ	23
<i>Зорина Юринець, Ростислав Юринець, Леся Гнилянська.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ТА ЧИННИКИ ЇЇ ЗРОСТАННЯ	33
<i>Зоряна Артим-Дрогомирецька, Мирослав Дацко, Тарас Лагоцький.</i> ОЦІНЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД	42
<i>Максим Ваврін.</i> АНАЛІЗ ВПЛИВУ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У РОЗРІЗІ ДОХОДІВ ТА ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ У 2006 -2016 РОКАХ	52
<i>Ірина Городняк.</i> СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ.....	63
<i>Ярослав Дропа, Марта Петик.</i> ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	68
<i>Юлія Зіньцо.</i> ВПЛИВ МЕХАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ.....	77
<i>Віра Кміть.</i> НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО НАГЛЯДУ (КОНТРОЛЮ) В УКРАЇНІ.....	83
<i>Володимир Корнєєв.</i> КРИПТОВАЛЮТИ ЯК НОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ	94
<i>Ігор Крупка, Юлія Богач.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СИСТЕМ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПІЛБГ У КРАЇНАХ ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ	101
<i>Галина Михайляк.</i> АНАЛІЗ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	113

<i>Михайло. Оробчук, Ольга Марченко.</i> НАЙГОЛОВНІШЕ ЗАВДАННЯ ДОСЯГНЕННЯ РЕСУРСНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	123
<i>Ігор Шегинський, Наталія Шегинська, Зоряна Скоропад.</i> ДИНАМІКАТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	132
<i>Наталія Мельник.</i> КВАЗІКОНКУРЕНТНІСТЬ РИНКУ КОМП'ЮТЕРНОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ	145
<i>Андрій Галайко, Данило Ванькович.</i> ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	151
<i>Ольга Гринькевич.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	157
<i>Назар Демчишак.</i> АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	169
<i>Ольга Євтушок.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ.....	181
<i>Олександр Кундицький.</i> ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	192
<i>Тетяна Лукашенко.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ	198
<i>Орест. Овчар.</i> НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ.....	209
<i>Володимир Плиса, Зоряна Плиса.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТУ В УКРАЇНІ	217
<i>Віталій Бочан.</i> ГРОШОВА МАСА І ЇЇ ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	224
<i>Зорина Юринець.</i> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	230
<i>Марія Флейчук, Олена Столяренко.</i> ФІНАНСОВА КОМПОНЕНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЦЕМЕНТНОЇ ГАЛУЗІ.....	234
<i>Галина Лех.</i> ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ	242
<i>Максим Ваврін, Василь Говрі.</i> АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	250

<i>Богдан Лапчук.</i> КРИПТОВАЛЮТИ У СУЧАСНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ: НОВА ФОРМА ГРОШЕЙ?	260
<i>Людмила Підчоса.</i> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ.....	265
<i>Руслан Юрків.</i> ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	275
<i>Софія Теслиук.</i> МОДЕЛЬ НАКОПИЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ У КОНТЕКСТІ ЇХ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	283
<i>Петро Островерх, Ольга Островерх.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦУКРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	293
<i>Олексій Ковалюк, Юрій Раделицький.</i> МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....	301
<i>Леся Омельчук.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	308
<i>Ростислав Михайлишин, Ірина Навроцька.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ	317
<i>Світлана Урба.</i> МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	325
<i>Ігор Лисий, Юлія Ковалко.</i> РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ.....	332
<i>Ігор Алексєєв, Владислав Алексєєв.</i> ІННОВАЦІЙНІСТЬ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ І СИСТЕМНІСТЬ	339
<i>Тетяна Моряк, Ольга Сюта.</i> ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО СТАРТАП-БІЗНЕСУ У СТРУКТУРІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ	346

CONTENTS

<i>Iryna Hrabynska, Mariya Kosarchyn.</i> APPROACHES TO INTERNATIONAL FINANCIAL OPENNESS MEASURING OF UKRAINE ECONOMY.....	3
<i>Volodymyr.-Bohdan. Vovk, Svitlana Pryyma.</i> OPTIMIZATION OF THE MAIN FINANCIAL INDICATORS OF THE PROJECT IMPLEMENTATION	13
<i>Andriy Khoronzhiy.</i> ORGANIZATIONAL CONSTRUCTION OF THE SPIRITUAL SPHERE IN VILLAGE	19
<i>Mykola Shulskyi.</i> DEVELOPMENT OF AGRARIAN PRODUCTION AT THE JUNCTION OF EPOCHS.....	23
<i>Zoryna Yurynets, Rostyslav Yurynets, Lesya Gnylyanska.</i> THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY AND FACTORS OF ITS GROWTH.....	33
<i>Zoriana Artym-Drohomyretska, Myroslav Datsko, Taras Lahotskyi.</i> EVALUATION OF HUMAN CAPITAL FORMATION: ECONOMETRIC APPROACH	42
<i>Maksym Vavrin.</i> IMPACTS ANALYSIS OF STATE REGULATION MECHANISMS OF UKRAINE ECONOMIC SECURITY THROUGH THE STATE BUDGET INCOMES AND EXPENDITURES FOR 2006-2016 YEARS	52
<i>Iryna Gorodnyak.</i> CONSUMER BEHAVIOR HOUSEHOLDS: METHODOLOGICAL ANALYSIS.....	63
<i>Yaroslav Dropa, Marta Petyk.</i> FINANCIAL LEVERS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	68
<i>Yuliya Zintso.</i> INFLUENCE OF MECHANIZATION OF LABOR ON THE PROFITABILITY OF UKRAINIAN FARMS	77
<i>Vira Kmit .</i> DIRECTIONS FOR IMPLEMENTING REGULATORY POLICY IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF THE STATE SUPERVISION (CONTROL) IN UKRAINE	83
<i>Volodymyr Korneev.</i> CURRENT AS THE NEW FINANCIAL MARKET INSTRUMENTS: RISKS AND PERSPECTIVES.....	94
<i>Ihor Krupka, Julia Bohach.</i> COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT INCENTIVES SYSTEMS IN THE VISEGRAD COUNTRIES	101
<i>Halyna Mykhailiak.</i> ANALYSIS OF FOREIGN TRADE IN UKRAINE.....	113
<i>Mykhailo Orobchuk, Olha Marchenko.</i> THE MOST IMPORTANT TASK OF ACHIEVEMENT OF RESOURCE SAFETY OF AGRICULTURAL PRODUCTION IS IN UKRAINE	123

<i>Ihor Shehynskiy, Nataliia Shehynska, Zoriana Skoropad.</i> DYNAMICS AND PROSPECTS OF ECONOMIC GROWTH IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE.....	132
<i>Natalya Melnyk.</i> CONTESTABLE MARKET FOR COMPUTER EQUIPMENT IN UKRAINE.....	145
<i>Andriy Halaiko, Danylo Vankovych.</i> TAX STIMULATION OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE.....	151
<i>Olha Hrynkevych.</i> THE CONCEPTUAL MODEL OF INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM COMPETITIVENESS	157
<i>Nazar Demchyshak.</i> ANALYSIS OF PROGRESS OF SCIENTIFIC AND SCIENTIFIC-TECHNICAL ACTIVITY TRENDS AS BASES OF UKRAINIAN INTELLECTUAL POTENTIAL FORMING.....	169
<i>Olga Yevtushok.</i> PARTICULARITIES OF DESIGNING THE INTEGRATION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANAGEMENT	181
<i>Oleksandr Kundytskyj.</i> THEORETICAL ANALYSIS OF EFFICIENCY OF CORPORATE GOVERNANCE SYSTEMS.....	192
<i>Tetiana Lukashenko.</i> UKRAINE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION CONDITIONS	198
<i>Orest Ovchar.</i> DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF THE ENTITIES' DIVIDEND POLICY IN UKRAINE.....	209
<i>Volodymyr Plysa, Zoriana Plysa.</i> PROBLEMS OF SUPPORT FOR THE QUALITY OF AUDIT IN UKRAINE	217
<i>Vitaliy Bochan.</i> MONEY SUPPLY AND ITS VALUE IN PROVIDING THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN UKRAINE	224
<i>Zoryna Yurynets.</i> STATE REGULATION OF INVESTMENT PROCESS IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S INNOVATIVE DEVELOPMENT	230
<i>Maria Fleichuk, Olena Stolyarenko.</i> FINANCIAL COMPONENT OF ECONOMIC SECURITY OF CEMENT COMPANIES	234
<i>Halyna Lekh.</i> ECOLOGIZATION OF AGRARIAN PRODUCTION IN UKRAINE	242
<i>Maksym Vavrin, Vasyl Hovri.</i> ANALYSIS OF MAIN ECONOMIC INDICATORS OF EXCHANGE TRADE IN UKRAINE	250
<i>Bohdan Lapchuk.</i> CRYPTOCURRENCIES IN THE MODERN FINANCIAL SYSTEM: NEW FORM OF MONEY?	260
<i>Liudmyla Pidchosa.</i> EFFICIENT INTERGOVERNMENTAL FISCAL RELATIONS STANDARD AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE	265

<i>Ruslan Yurkiy</i> . FORMATION OF FINANCIAL CAPACITY OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES IN UKRAINE.....	275
<i>Sofiia Tesliuk</i> . THE MODEL OF ACCUMULATION AND USE OF NON-STATE PENSION FUNDS IN THE CONTEXT OF THEIR STRATEGIC MANAGEMENT	283
<i>Peter Ostroverh, Olga Ostroverh</i> . CURRENT STATE AND PROSPECTS OF UKRAINE'S SUGAR MARKET DEVELOPMENT IN GLOBALIZATION CONDITIONS	293
<i>Oleksiy Kovalyuk, Yuriy Radelytskyi</i> . MODELS OF FORMATING LOCAL BUDGET SYSTEMS IN THE EUROPEAN COUNTRIES	301
<i>Lesya Omel'chuk</i> . FORMATION OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANIES	308
<i>Rostyslav Mykhailyshyn, Iryna Navrotska</i> . PECULIARITIES OF THE STATE EMPLOYMENT POLICY IN UKRAINE.....	317
<i>Svitlana Urba</i> . MECHANISM OF IMPLEMENTATION FOOD SECURITY OF UKRAINE: THEORETICAL ASPECTS	325
<i>Igor Lysyi, Yuliya Kovalko</i> . DEVELOPMENT OF THE POTENTIAL OF COMMERCIAL ENTERPRISES AT THE INTERNAL MARKET THROUGH THE USAGE OF MECHANISMS FOR THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGY	332
<i>Ihor Alieksieiev, Vladyslav Alieksieiev</i> . INNOVATION IN THE FOOD INDUSTRY: INTELLECTUALIZATION AND SYSTEMATICITY	339
<i>Tetyana Moryak, Olha Siuta</i> . FISCAL INCENTIVES FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STARTUP BUSINESS IN FRAMEWORK OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF EU AND UKRAINE.....	346