

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

А. Галайко

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: andriy.galayko.12@ukr.net*

Досліджено бюджетно-податкове стимулювання розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції, порядок і умови бюджетної підтримки оптових ринків сільськогосподарської продукції. Розглянуто податкове стимулювання розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції. Проаналізовано сучасний стан бюджетно-податкової підтримки оптових ринків сільськогосподарської продукції. Визначено проблеми реалізації державної політики підтримки оптових ринків сільськогосподарської продукції. Надано практичні рекомендації щодо покращення державної підтримки оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Ключові слова: бюджетно-податкова підтримка, оптові ринки сільськогосподарської продукції, бюджетні кошти, сільське господарство, оподаткування, Державний бюджет України.

Діяльність оптових ринків сільськогосподарської продукції (далі – ОРСП) має важливе значення для розвитку виробників цієї продукції і сільського господарства загалом, тому що вони сприяють прискореному просуванню сільгосппродукції від виробника до споживача, тим самим сприяючи отримання прибутку сільгосппідприємствами. Краще реалізуючи сільськогосподарську продукцію, суб'єкти господарювання швидше покривають витрати, отримують прибуток і більше фінансових ресурсів вкладають в наступне виробництво. Таким чином забезпечується швидкий розвиток сільськогосподарських підприємств і зростання виробництва в сільському господарстві. Не менш важливе значення має державна фінансова підтримка ОРСП. Отримуючи державну фінансову допомогу, ОРСП мають можливість краще організувати свою діяльність і сільгосппідприємства мають кращі умови реалізації своєї продукції, покриття витрат і отримання прибутку. При державній підтримці ОРСП забезпечується більш швидкий розвиток сільськогосподарського виробництва, ніж при діяльності ОРСП без державної фінансової підтримки.

У цій роботі буде зроблено акцент на особливостях бюджетно-податкової підтримки розвитку ОРСП як однієї з напрямів фінансової політики розвитку агропромислового комплексу України. Також буде охарактеризовано порядок і умови надання фінансової допомоги ОРСП та особливості її практичної реалізації.

Темі бюджетно-податковій підтримці ОРСП, зокрема порядку і умов надання, проблемам і міжнародному досвіду реалізації цієї підтримки традиційно приділяється значна увага.

Доцільно виокремити плідну працю таких українських економістів, як-от: Х. А. Григор'єва, Д. С. Піддубна та багато інших. Попри проведені дослідження у цій галузі, існує нестача наукових праць, які б систематизували та узагальнювали державну підтримку ОРСП. Також потребує вдосконалення механізм державного відшкодування видатків ОРСП на купівлю обладнання та устаткування, у тому числі іноземного виробництва, для облаштування та комплектування ОРСП і видатків на оплату будівельно-монтажних чи інших робіт, послуг та товарів, котрі пов'язані із будівництвом.

Метою є дослідження бюджетно-податкової підтримки ОРСП, визначення проблем її реалізації та пошук шляхів їх усунення.

Держава здійснює підтримку ОРСП з метою розвитку сільськогосподарського виробництва. ОРСП є юридичною особою, предметом якої є надання послуг, що забезпечують торгівлю сільськогосподарською продукцією, та якій надано статус ОРСП [3].

Напрями бюджетної підтримки ОРСП включають: 1) сприяння створенню та організації ефективного функціонування і діяльності ОРСП; 2) правове забезпечення роботи ОРСП, у тому числі як агропромислових суб'єктів господарювання, які продовжують виробництво сільгосппродукції, здійснюють обслуговування інших виробників сільськогосподарської продукції шляхом забезпечення обороту цієї продукції; 3) надання бюджетної підтримки ОРСП в період їх становлення; 4) фінансова участь держави в створенні ОРСП та інфраструктури ОРСП, котра є необхідна для його функціонування; 5) створення і підтримка функціонування системи інформаційного забезпечення ОРСП; 6) часткова чи повна компенсація вітчизняним товаровиробникам витрат на складування та зберігання продукції сільськогосподарських підприємств впродовж періоду становлення ОРСП за рахунок державних фінансових ресурсів; 7) застосування до ОРСП механізмів бюджетної підтримки і допомоги агропромисловим підприємницьким структурам, в тому числі кредитній спілці; 8) надання ОРСП земельних ділянок з земель комунальної або/та державної власності для розташування ОРСП; 9) вилучення (викупу) земельних ділянок для суспільних потреб для забезпечення роботи ОРСП; 10) створення на територіях ОРСП із значною кількістю зовнішньоекономічних операцій митних постів; 11) участь держави у будівництві під'їзних шляхів територій ОРСП, мереж водо – та електропостачання та інших комунікацій загального призначення; 12) внесення до місцевих програм соціально-економічного розвитку заходів зі створення і забезпечення роботи ОРСП; 13) підготовка і підвищення кваліфікації кадрів, необхідних для забезпечення роботи ОРСП; 14) популяризація переваг реалізації сільгосппродукції партіями; 15) сприяння кооперації виробників сільгосппродукції для реалізації цієї продукції на ринку і створенню кооперативних ОРСП [3].

ОРСП усіх форм власності та організаційно-правових форм в період їх становлення державна надає фінансову допомогу за рахунок ресурсів державного бюджету на безповоротних та поворотних засадах шляхом надання кредитів, позик і будь-яким іншим шляхом. Періодом становлення ОРСП є термін виконання проекту (бізнес-плану) створення і організації роботи юридичної особи в статусі ОРСП, проте він не може перевищувати 7 років із дня набуття ОРСП такого статусу. Уряд в проекті Закону України про Державний бюджет України на наступний рік може передбачати видатки на створення і забезпечення роботи ОРСП. Головним розпорядником бюджетних ресурсів, котрий передбачається в проекті Закону України про Державний бюджет України на другий рік на створення і забезпечення роботи ОРСП являється центральний орган державної влади, котрий реалізує державну аграрну політику в галузі сільського господарства. Уряд також може передбачати в проекті Закону України про Державний бюджет України субвенції із Державного бюджету України бюджету Автономної республіки Крим, обласним бюджетам із їх наступним перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування на створення ОРСП і забезпечення їх діяльності, а також на виконання інвестиційних проектів [3].

Для ОРСП можуть передбачатися спеціальний режим оподаткування або пільги. Органи місцевого самоврядування в межах їх повноважень можуть давати ОРСП пільги із сплати місцевих зборів та податків [3].

Головним розпорядником бюджетних коштів є Міністерство аграрної політики та продовольства України, а одержувачами бюджетних ресурсів – юридичні особи, котрим надано статус ОРСП. Виділення бюджетних коштів відбувається на безповоротних засадах. Бюджетна підтримка надається для виплати компенсації в розмірі до 50 % розміру видатків на купівлю обладнання та устаткування, у тому числі іноземного виробництва, для облаштування та комплектування ОРСП і видатків на оплату будівельно-монтажних чи інших робіт, послуг та товарів, котрі пов'язані із будівництвом ОРСП [4].

Державні кошти не виділяються юридичним особам, котрі не отримали статус ОРСП. Також бюджетні кошти не виділяються ОРСП стосовно котрих прийнято рішення про ліквідацію чи котрі

мають прострочену більш як шість місяців заборгованість перед місцевими та державним бюджетом і Пенсійним фондом України, а також в котрих виявлено факти нецільового використання бюджетних ресурсів. Рішення стосовно надання бюджетної підтримки ОРСП в період їх становлення приймає комісія із питань надання юридичній особі статусу ОРСП, склад котрої затверджується Міністерством аграрної політики та продовольства. Для отримання бюджетних ресурсів ОРСП подають до Міністерства аграрної політики та продовольства України такі документи, як-от: завірені у встановленому порядку копії свідоцтва і статуту про набуття статусу ОРСП; довідку про банківські реквізити; звіт про фінансові результати і баланс господарської діяльності за останній звітний період; довідки, котрі видані відповідним органом державної фіскальної служби і Пенсійного фонду України про наявність або відсутність заборгованості за податковими зобов'язаннями і платежами до Пенсійного фонду України; письмове зобов'язання повернути в місячний строк отримані грошові кошти в разі виявлення факту їх нецільового використання; довідку про наявність або відсутність заборгованості перед місцевим бюджетом із податку з доходів фізичних осіб; завірені у встановленому порядку копії проектної документації на будівництво об'єкта, що затверджена відповідно до вимог законодавства і експертного звіту стосовно розгляду кошторисної частини проектної документації [4].

За результатами розгляду документів комісія приймає рішення стосовно виділення державних фінансових ресурсів, котре оформляється відповідним наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України. Розподіл бюджетних ресурсів для відшкодування витрат юридичних осіб здійснюється пропорційно величині таких витрат, котрі підтверджені у встановленому порядку. У випадку відмови у виділенні державних фінансових ресурсів комісія надає в триденний термін обґрунтовану письмову заяву із зазначенням причин. Для виділення бюджетних ресурсів головний розпорядник подає Державній казначейській службі України наказ про надання бюджетної підтримки і платіжні доручення для перерахування бюджетних ресурсів із свого реєстраційного рахунку на поточні рахунки ОРСП, котрі є відкриті в банківських установах [4].

Основною проблемою державної підтримки ОРСП останнім часом є відсутність коштів державного бюджету на їх підтримку. У 2012 році на підтримку ОРСП було направлено 200 млн грн з Державного бюджету України. З 2013 року фінансування ОРСП з державного бюджету припинилося [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11]. Також у Податковому кодексі України відсутній механізм підтримки ОРСП [12].

Світова практика акумулювала багатий досвід способів державної фінансової підтримки становлення і розвитку ОРСП. Зокрема, можна виділити серед них такі, як-от [1, с. 134]:

1) безпосередня фінансова участь держави в створенні статутного капіталу ОРСП (такий спосіб є найбільш поширеним і використовується, наприклад, в Іспанії, Китаї, Японії, Південній Кореї, Індії);

2) гарантування участі сільськогосподарських виробників в статутному капіталі і управлінні ОРСП (такий підхід активно використовується в Польщі таким чином, що держава сприяє дотриманню і гарантуванню прав безпосередніх виробників в системі продажу їх продукції);

3) створення ексклюзивних зон постачання (наприклад, французький оптовий ринок "Ронжі" забезпечений цією зоною, в межах котрої всі продавці проводять торгівлю тільки через цей ринок);

4) надання пільгових кредитів і спеціальних грантів (така практика має місце в Польщі);

5) ліцензування покупців і продавців на оптовому ринку (використовується у Японії і дає можливість державним органам максимально здійснювати контроль і збалансовувати систему продовольчого постачання).

Незважаючи на суттєвий рівень розвитку ринкової економіки, іноземні держави займають активну позицію стосовно фінансової підтримки створення системи оптової торгівлі сільгосппродукцією. Україна у подібних стосунках займає пасивну позицію [1, с. 134].

Також згідно із досвідом зарубіжних держав ОРСП створюються на основі державно-приватного партнерства. На засадах такої угоди про спільну діяльність держава може сприяти у його облаштуванні забезпеченням земельних ділянок для розташування інфраструктури, забезпеченням деякого статусу та пільгового оподаткування. Використання механізму державно-приватного партнерства в створенні ОРСП має позитивний вплив на розбудову і розвиток ОРСП,

тому що державно-приватне партнерство є перспективним і ефективним інструментом соціального та економічного розвитку на місцевому і регіональному рівні; засобом залучення фінансових ресурсів в проекти, де місцеві та державні органи влади намагаються зберегти контроль і налагодити співпрацю із інвесторами. При такому співробітництві між господарюючими суб'єктами і державою відбувається досягнення кращих результатів та техніко-економічних показників господарювання, результативніше використовуються бюджетні кошти і комунальне майно [2, с. 148–149].

На нашу думку, державна підтримка оптових ринків сільськогосподарської продукції повинна відбуватися за рахунок фінансових ресурсів, що не були витрачені на інші заходи в агропромисловому комплексі. Зважаючи на нестачу бюджетних коштів, державна компенсація розміру видатків ОРСП на купівлю обладнання та устаткування, у тому числі іноземного виробництва, для облаштування та комплектування ОРСП і видатків на оплату будівельно-монтажних чи інших робіт, послуг та товарів, котрі пов'язані із будівництвом повинна бути плаваючою і прив'язаною до фінансово-господарських результатів діяльності ОРСП. Таке державне відшкодування повинно відбуватися у розмірі 50 % від таких видатків ОРСП у випадку досягнення ним точки беззбитковості або не спрямування ним чистого прибутку у подальше виробництво, котра також являється базою визначення розміру відшкодування в залежності від фінансово-господарських результатів діяльності суб'єктів фінансової підтримки. Державна компенсація повинна зростати на 0,8 % на 1% приросту чистого прибутку, котрий спрямований у подальшу діяльність, а знижуватися на – 0,9% на 1 % приросту збитку. Базою визначення приросту збитку та приросту чистого прибутку є останній збиток за рік і останній чистий прибуток за рік протягом усього періоду діяльності ОРСП. Наприклад, якщо ОРСП направило в наступну діяльність 1% чистого прибутку, то йому необхідно на наступний рік надавати відшкодування у розмірі 50,8 % (50 % + 0,8 %) вище наведених видатків. Коли відповідний ОРСП одержав 1 % приросту збитку, то йому необхідно надавати на наступний рік відшкодування у розмірі 49,1 % (50 % - 0,9 %) вище представлених видатків. Така модель державної фінансової підтримки дасть можливість економити бюджетні ресурси на підтримку збиткових ОРСП і додатково стимулюватиме їх прибутково працювати.

Держава здійснює бюджетну і податкову підтримку ОРСП з метою розвитку сільського господарства. Бюджетна підтримка надається для виплати компенсації в розмірі до 50 % розміру видатків на купівлю обладнання та устаткування, у тому числі іноземного виробництва, для облаштування та комплектування ОРСП і видатків на оплату будівельно-монтажних чи інших робіт, послуг та товарів, котрі пов'язані із будівництвом ОРСП. Також держава надає бюджетну підтримку ОРСП в період їх становлення, бере фінансову участь у створенні ОРСП та їх інфраструктури, надає часткову чи повну компенсацію вітчизняним товаровиробникам витрат на складування та зберігання продукції сільськогосподарських підприємств впродовж періоду становлення ОРСП за рахунок бюджетних ресурсів, застосовує до ОРСП механізми бюджетної підтримки і допомоги агропромисловим підприємницьким структурам, в тому числі кредитній спілці. При бюджетній підтримці ОРСП основним розпорядником державних фінансових ресурсів є Міністерство аграрної політики та продовольства України, а отримувачами бюджетних коштів – ОРСП. Податкова підтримка ОРСП полягає в тому, що органи місцевого самоврядування можуть надавати їм пільги із сплати місцевих зборів та податків.

Держава не здійснює фінансову підтримку ОРСП, котрі не отримали відповідний статус, щодо котрих прийнято рішення про ліквідацію чи котрі мають прострочену більш як шість місяців заборгованість перед місцевими та державним бюджетами і Пенсійним фондом України, а також в котрих виявлено факти нецільового використання бюджетних ресурсів. Рішення стосовно надання бюджетної підтримки ОРСП в період їх становлення приймає комісія із питань надання юридичній особі статусу ОРСП, склад котрої затверджується Міністерством аграрної політики та продовольства України.

Основною проблемою державної фінансової підтримки ОРСП є відсутність бюджетних коштів. Так, з 2013 року припинилося фінансування ОРСП з Державного бюджету України. Також у Податковому кодексі України є відсутній механізм податкового стимулювання розвитку ОРСП.

Світова практика бюджетної підтримки ОРСП передбачає наступні заходи, як-от: безпосередню фінансову участь держави у створенні статутного капіталу ОРСП, гарантування участі сільгоспвиробників в статутному капіталі і управління ОРСП, створення ексклюзивних зон постачання, надання пільгових кредитів і спеціальних грантів, ліцензування покупців і продавців на оптовому ринку, створення ОРСП на основі державно-приватного партнерства.

Для відновлення державного фінансування ОРСП необхідно використовувати бюджетні кошти, які не були витрачені на інші заходи в агропромисловому комплексі. З метою раціонального використання бюджетних коштів, і зважаючи на їх нестачу, державне відшкодування в видатків ОРСП на купівлю обладнання та устаткування, у тому числі іноземного виробництва, для облаштування та комплектування ОРСП і видатків на оплату будівельно-монтажних чи інших робіт, послуг та товарів, котрі пов'язані із будівництвом повинно бути плаваючим і прив'язаним до фінансово-господарських результатів діяльності ОРСП. Таким чином розмір відшкодування зростає із збільшенням приросту чистого прибутку, котрий спрямований в подальшу діяльність, а зменшується при зростанні приросту збитку. Це дасть можливість державі більше перерозподіляти фінансові ресурси тим ОРСП, котрі більше спрямовують чистий прибуток в подальшу діяльність. Внаслідок цього ефективність роботи ОРСП буде зростати і сільськогосподарські підприємства будуть отримувати кращі результати від своєї діяльності та значно швидше розширюватимуть своє виробництво.

Перспективами подальших розвідок є визначення додаткових джерел фінансування ОРСП в умовах недостатності бюджетних коштів, яке буде мати важливе значення для їх розвитку.

Список використаної літератури

1. Григор'єва Х. А. Державна підтримка оптових ринків сільськогосподарської продукції: теоретико-правові та практичні проблеми / Х. А. Григор'єва // Порівняльно-аналітичне право. – 2016. – № 6. – С. 133–137.
2. Піддубна Д. С. Державна підтримка оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні – складова механізму державно-приватного партнерства / Д. С. Піддубна // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – № 6. – С. 147–150.
3. Про оптові ринки сільськогосподарської продукції: Закон України від 25 червня 2009 р. № 1561-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17> (дата звернення: 20.03.2019).
4. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки для створення оптових ринків сільськогосподарської продукції: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 вересня 2010 року № 893 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/893-2010-%D0%BF> (дата звернення: 21.03.2019).
5. Про Державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 22 грудня 2011 р. № 4282-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4282-17> (дата звернення: 22.03.2019).
6. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 6 грудня 2012 р. № 5515-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5515-17> (дата звернення: 22.03.2019).
7. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16 січня 2014 р. № 719-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-18> (дата звернення: 23.03.2019).
8. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19> (дата звернення: 24.03.2019).
9. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 928-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/928-19> (дата звернення: 24.03.2019).
10. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України від 21 грудня 2016 р. № 1801-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> (дата звернення: 25.03.2019).
11. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 07 грудня 2017 р. № 2246-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> (дата звернення: 25.03.2019).

12. Податковий кодекс України : Закон України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.03.2019).

References

1. Hryhorieva, Kh. A. (2016). Derzhavna pidtrymka optovykh rynkiv silskohospodarskoi produktsii: teoretyko-pravovi ta praktychni problemy [State Support of Wholesale Markets in Agricultural Products: Theoretical, Legal and Practical Problems]. *Porivnialno-analitychne pravo – Comparatively-analytical right*, 6, 133–137. [in Ukrainian].
2. Piddubna, D. S. (2015). Derzhavna pidtrymka optovykh rynkiv silskohospodarskoi produktsii v Ukraini – skladova mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva [State support of wholesale markets for agricultural products in Ukraine - a component of the mechanism of public-private partnership]. *Porivnialno-analitychne pravo – Comparatively-analytical right*, 6, 147–150 [in Ukrainian].
3. Pro optovi rynky sil's'kohospodars'koyi produktsiyi : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On wholesale markets of agricultural products] (2009, June 25, № 1561-VI). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17> [in Ukrainian].
4. Pro zatverdzhennya Poryadku vykorystannya koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu byudzheti dlya nadannya finansovoyi pidtrymky dlya stvorennya optovykh rynkiv sil's'kohospodars'koyi produktsiyi : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [Decision of Cabinet of Ministers of Ukraine On approval of Procedure of using cash funds foreseen in state budget for providing financial support for creation of wholesale markets of agricultural products] (2010, September 29, № 893). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/893-2010-%D0%BF> [in Ukrainian].
5. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2012 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2012] (2011, December 22, № 4282-VI). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4282-17> [in Ukrainian].
6. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2013 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2013] (2012, December 6, № 5515-VI). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5515-17> [in Ukrainian].
7. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2014 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2014] (2014, January 16, № 719-VII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-18> [in Ukrainian].
8. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2015 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2015] (2014, December 28, № 80-VIII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19> [in Ukrainian].
9. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2016 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2016] (2015, December 25, № 928-VIII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/928-19> [in Ukrainian].
10. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2017 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2017] (2016, December 21, № 1801-VIII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1801-19> [in Ukrainian].
11. Pro Derzhavnyy byudzhnet Ukrayiny na 2018 rik : Zakon Ukrayiny [Law of Ukraine On State Budget of Ukraine on 2018] (2017, December 07, № 2246-VIII). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19> [in Ukrainian].
12. Podatkovyy kodeks Ukrayiny : Zakon Ukrayiny [Tax Code of Ukraine] (2010, December 02, № 2755-VI). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 19.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

BUDGETARY-TAX SUPPORT OF DEVELOPMENT OF WHOLESALE MARKETS OF AGRICULTURAL PRODUCTS

A. Halaiko

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: andriy.galayko.12@ukr.net*

This article focuses on research of budgetary-tax stimulation of development of wholesale markets of agricultural products. Order and conditions of budget support of wholesale markets of agricultural products were investigated. Tax stimulation of development of wholesale markets of agricultural products was considered.

Modern state of the budgetary-tax support of wholesale markets of agricultural products was analyzed. In this article, also analyse problems of the state support of wholesale markets of agricultural products. State has not been financing wholesale markets of agricultural products since 2013 that is main problem of this support. Practical recommendations for improvement of the state support of wholesale markets of agricultural products were given.

World experience of the state support of wholesale markets of agricultural products was presented. It includes direct financial participation of state in creation of authorized capital of wholesale markets of agricultural products, guaranteeing participation of agricultural producers in authorized capital and managing by wholesale markets of agricultural products, creating of exclusive supply zones, providing preferential credits and special grants, licensing buyers and sellers in wholesale market, creation of wholesale markets of agricultural products on basis public-private partnership.

For the first time, it is proposed improvement of the state compensation of size of expenditures of wholesale markets of agricultural products for buying equipment and machinery including foreign manufacture for arrangement and completing of wholesale markets of agricultural products and expenditures on payment of construction and installation or other works, services and goods which are related with construction. Such improvement of state support of wholesale markets of agricultural products take into account their financially-economic results of activity. Such support increase at presence increasing net profit, which aimed in further production and decrease at presence increasing losses. Such approach will give possibility save budget funds on support wholesale markets of agricultural products and will stimulate them work profitably.

Key words: budgetary-tax support, wholesale markets of agricultural products, budget funds, agriculture, taxation, State Budget of Ukraine.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

Б. Гнатківський

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: hnatkivskyi.b@gmail.com*

Розглянуто діяльність кредитних спілок як складової ринку фінансових послуг. Досліджено суть кредитних спілок, принципи їх діяльності, визначено основні завдання. Охарактеризовано фінансовий механізм діяльності кредитних спілок в Україні.

Ключові слова: кредитна спілка, кооперація, ринок фінансових послуг, фінансові методи, фінансові важелі, фінансовий механізм.

Ринкові відносини в Україні потребують розширення функціональних можливостей ринку фінансових послуг через появу нових механізмів впливу на діяльність суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, через які б здійснювався цей вплив. Проте складна макроекономічна ситуація початку 90-х років не дозволяла використовувати низку методів регулювання економіки, зокрема, кредитування, оскільки потенційні кредитори несли значні ризики втрати вартості вкладеного капіталу. У зв'язку з цим виникла необхідність появи нових механізмів кредитування, які б, принаймні частково, задовольняли потреби у капіталі. Однією з таких форм стало кооперативне кредитування, а інститутом, через який здійснювався механізм кооперативного кредитування – кредитна спілка.

У сучасних умовах кредитна спілка є невід'ємною складовою ринку фінансових послуг, а принципи організації її діяльності виділяють дану установу з-поміж інших надавачів фінансових послуг. Утворені між різними фінансовими установами зв'язки формують цілісну систему фінансування потреб економіки, а самі фінансові установи виступають не лише конкуруючими, а й взаємодоповнюючими її елементами.

Неспроможність банків задовольняти попит на кредитні ресурси в певних, інколи стратегічно важливих галузях національної економіки, а також значне погіршення їх фінансового стану в результаті останньої фінансово-економічної кризи, створило сприятливі умови для діяльності кредитних спілок в Україні.

Проблеми діяльності кредитних спілок висвітлювались у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема: О. Амборової, В. Апопія, Б. Дадашева, О. Гриценка, В. Гончаренка, П. Козинця, А. Оленчик, В. Суслова, М. Туган-Барановського, А. Чаянова, М. Шкляра. Однак в силу зростаючої ролі кредитних спілок на вітчизняному ринку фінансових послуг, є необхідність подальшого дослідження механізму функціонування цих інституцій та вироблення практичних рекомендацій для його поліпшення.

Мета дослідження – висвітлення теоретичних аспектів фінансового механізму діяльності кредитних спілок.

Діяльність кредитних спілок побудована на принципах кооперації. Кооперація (з лат. “cooperation” означає “співробітництво”) – форма організації праці, при якій певна кількість людей бере участь в одному й тому ж, або різних, пов'язаних між собою, виробничих процесах.

Безперечно, що у процесі історичного розвитку суть кредитної спілки змінювалася в залежності від мети її створення, рівня та характеру законодавчого регулювання її діяльності. В сучасному розумінні, згідно законодавства України, кредитна спілка це:

1. Неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [4].

2. Неприбуткова організація, заснована громадянами у встановленому законом порядку на засадах добровільного об'єднання грошових внесків з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг [8].

На основі цих визначень можна зробити висновок, що кредитна спілка – юридична особа, що функціонує на засадах неприбутковості, добровільної участі громадян та їх грошових коштів в об'єднанні, державного регулювання діяльності, створена з метою надання фінансової допомоги у формі взаємкредитування.

Вважаємо, що дане визначення охоплює всі аспекти діяльності кредитних спілок, а саме:

- кредитна спілка як громадська організація;
- кредитна спілка як юридична особа;
- кредитна спілка як фінансова установа.

Механізм діяльності кредитних спілок як фінансових установ – це спосіб здешевлення фінансових ресурсів та послуг, шляхом об'єднання зусиль та грошових коштів окремих індивідів.

Відродження кредитних спілок в Україні почалося зі здобуттям нею незалежності. Побудова ринкових відносин передбачала застосування нових для пострадянської України методів регулювання економічних відносин, створення і впровадження в дію принципово нового фінансового механізму, заснування нових фінансово-кредитних інститутів, тобто появу нових сегментів у вітчизняній економічній системі. Зокрема, одним із них став сегмент “установ третього рівня” – небанківських фінансово-кредитних установ, до яких належать і кредитні спілки.

Передумови виникнення кредитних спілок в незалежній Україні ілюструє рис. 1.

Передумови виникнення кредитних спілок в незалежній Україні		
Економічний аспект	Юридичний аспект	Психологічний аспект
Створення ринкового механізму регулювання економіки передбачало децентралізацію фінансових ресурсів, а, отже, економічну необхідність створення сфер акумулювання тимчасово вільних коштів населення, альтернативних державній банківській	Відміна жорсткого правового регулювання фінансової сфери у період розпаду СРСР та здобуття Україною незалежності створило правові можливості заснування комерційних фінансових інституцій	Розпад централізованої економічної системи сприяв формуванню окремих верств населення з так званім “ринковим світоглядом”, що в контексті розглядуваного питання означає психологічну готовність однією групою осіб до взяття на себе відповідальності щодо організації та провадження фінансово-економічної діяльності та ризиків, пов'язаних з нею, а другою – до вкладення тимчасово вільних коштів у недержавні фінансові установи.

Рис. 1. Передумови виникнення кредитних спілок в незалежній Україні

Ефективне функціонування кредитних спілок як суб'єктів ринку фінансових послуг неможливе без належного нормативно-правового забезпечення. В Україні основними документами, що регулюють діяльність кредитних спілок є: Закон України “Про кредитні спілки”, Закон України “Про споживчу кооперацію”, Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію”, Цивільний

Кодекс України, Господарський Кодекс України. Ці нормативні акти визначають правові засади функціонування розглядуваних установ, принципи їх діяльності, правовий статус організації та її учасників.

Доцільно відзначити незначні обсяги нормативно-правового забезпечення діяльності кредитних спілок порівняно з іншими фінансовими сферами. З одного боку це можна трактувати як позитив, оскільки відсутність жорстких нормативів діяльності кредитних спілок та значних санкцій при їх недотриманні дає змогу вільного управління діяльністю на розсуд і ризик керівництва спілки. З іншого боку – це збільшує ризик діяльності та дає змогу створення на основі кредитних спілок фінансових пірамід, що, безперечно, є недоліком фінансового механізму діяльності розглядуваних установ, так як наявність таких схем призводить до погіршення репутації усієї мережі вітчизняних кредитних спілок, недовіри населення до них. Тому основними напрямками вдосконалення законодавства з питань діяльності кредитних спілок вважаємо створення системи нормативів діяльності, оскільки це сприятиме збільшенню їх фінансової стійкості. Доцільним також вважаємо введення пільгового оподаткування прибутків, так як доходи, отримані громадянами на вклади в кредитних спілках підлягають оподаткуванню при їх нарахуванні. Необхідність надання кредитним спілкам пільгового оподаткування впливає і з факту діяльності розглядуваних установ як організацій, що вирішують низку соціальних проблем, забезпечують соціальний захист громадян.

Законодавством України закріплено основні принципи діяльності вітчизняних кредитних спілок. Згідно Закону України “Про кредитні спілки” [4] до них належать такі принципи:

- добровільності вступу та свободи виходу з кредитної спілки – ніхто не може бути змушений вступати до кредитної спілки, а виключення з членів кредитної спілки дозволяється лише у випадках, визначених статутом спілки;
- рівноправності членів кредитної спілки – усі члени кредитної спілки мають рівні права, в тому числі у разі голосування на загальних зборах, незалежно від розміру пайового та інших внесків;
- самоврядування – забороняється будь-яке втручання в діяльність кредитної спілки, за винятком випадків, передбачених законом;
- гласності – кредитна спілка зобов’язана забезпечити повне та своєчасне інформування своїх членів з питань власної діяльності, на їх прохання ознайомлювати з протоколами загальних зборів і засідань інших органів управління кредитної спілки, видавати копії документів та витяги з них у порядку, визначеному статутом.

Так як кредитні спілки, по своїй суті – фінансові кооперативи, то, відповідно, їх діяльність підпорядковується загально-кооперативним принципам, зокрема [2]:

- відкрите членство – членом кредитної спілки може стати кожен, хто відповідає вимогам певної спільноти, хоче користуватися послугами і готовий взяти на себе відповідальність, яка пов’язана з членством;
- демократичний контроль – члени кредитної спілки мають рівні права при голосуванні незалежно від розмірів їх пайових внесків;
- відсутність дискримінації – у кредитних спілках недопустима дискримінація за расовою, національною, релігійною та іншими ознаками, обов’язкове дотримання рівноправності між чоловіками та жінками;
- соціальна відповідальність – надання послуг всім, хто їх потребує, а також прийняття рішень з урахуванням потреб суспільства, в якому функціонують кредитні спілки.

На нашу думку, наведені вище принципи не охоплюють усіх аспектів діяльності кредитних спілок, оскільки вони не враховують низки важливих особливостей діяльності розглядуваних інституцій як фінансових установ. Тому вважаємо необхідним доповнити існуючу систему принципів діяльності кредитних спілок наступними групами: загальноекономічні та специфічні.

Серед загальноекономічних доцільно виділити наступні принципи:

- законності – будь-яке рішення, прийняте органами правління кредитної спілки має базуватись на законодавстві України з питань діяльності фінансових установ та не виходити за дозволені ним межі;

- єдності – законодавче регулювання діяльності кредитних спілок як фінансових установ має розглядатися як складова загальнодержавної фінансової політики;
- системності – усі кредитні спілки мають діяти взаємопов'язано з метою поліпшення якості надаваних ними послуг;
- ефективності – регулювання діяльності кредитних спілок має сприяти розвитку вітчизняного ринку фінансових установ та ринку фінансових послуг.

До специфічних принципів діяльності кредитних спілок можна віднести наступні:

- поліпшення економічного та соціального стану учасників спілки – метою діяльності кредитної спілки є надання фінансової допомоги учасникам у формі кредиту на умовах вигідніших, ніж середньо ринкові;
- кооперації – капітал спілки утворюється пайовим шляхом;
- самофінансування – кредитна спілка несе відповідальність за наслідки своєї діяльності та виконання зобов'язань перед своїми членами, партнерами, державним та місцевими бюджетами;
- пропорційності розподілу фінансового результату діяльності – прибутки чи збитки діяльності кредитної спілки за результатами звітного року розподіляються між учасниками пропорційно до часток їх паїв в загальному капіталі спілки;
- взаємодопомоги та координації діяльності – право добровільного об'єднання кредитних спілок в асоціації з метою координації їх діяльності, надання взаємодопомоги та захисту спільних інтересів.

Безперечно, що функціонування кредитних спілок має низку особливостей, що надають цим установам особливе місце у системі фінансових організацій. Кредитна спілка завжди створюється і діє у межах певної групи людей, які об'єднані відповідно до їх інтересів, спільної діяльності або місця проживання. Власне ця ознака виділяє кредитні спілки з-поміж будь-яких інших суб'єктів підприємницької діяльності, які засновує група осіб, об'єднаних з метою отримання прибутку в процесі господарської діяльності об'єднання. Особливістю діяльності кредитних спілок є надання ними послуг лише своїм членам, тобто члени кредитних спілок виступають одночасно як їх засновниками, так і їх клієнтами.

Велика роль у забезпеченні діяльності кредитних спілок належить інформації, оскільки на її основі приймаються управлінські рішення. Інформаційне забезпечення – процес збору, реєстрації, обробки та аналізу даних та виведення висновків з оброблених даних. Вагомим недоліком вітчизняного фінансового механізму діяльності кредитних спілок є недостатнє та неякісне їх інформаційне забезпечення, що проявляється в розбіжності статистичних даних в різних джерелах, відсутності даних, необхідних для комплексного аналізу ситуації на ринку фінансових послуг тощо. Варто відмітити, що з такою проблемою зіштовхуються не лише кредитні спілки, а й інші суб'єкти системи фінансових організацій України. Тому вважаємо за необхідне удосконалення наявних методів збору статистичної інформації, методів її аналізу та прогнозування майбутніх показників. Дієвим для усунення даної проблеми, на нашу думку, буде розробка та прийняття державних програм поліпшення якості роботи статистичних служб, а також фінансування розробки математичних моделей та програмного забезпечення для аналізу даних (напр., систем штучного інтелекту).

До фінансових методів, що найчастіше використовуються в діяльності кредитних спілок, належать:

- фінансове прогнозування – прогнозування основних макроекономічних показників необхідне для забезпечення діяльності кредитних спілок, оскільки вони діють в макросередовищі, зазнаючи впливу загальних тенденцій розвитку держави та конкуруючи з іншими учасниками ринку фінансових послуг;
- фінансове планування – оцінка майбутніх доходів, видатків та прибутків кредитних спілок необхідна для складання планів їх розвитку з метою довготермінової оцінки можливості конкретної спілки виконувати взяті на себе зобов'язання за акумульованими коштами та провадження діяльності відповідно до мети створення спілки. В контексті даного методу

розглядається потенційна можливість спілки до утворення різних фондів, зокрема, резервного;

- фінансове нормування – законодавством України визначено певні нормативи діяльності кредитних спілок, дотримання яких є обов'язковим. До таких, наприклад, належать співвідношення капіталу та зобов'язань спілки, мінімальний обсяг резервного капіталу, мінімальна кількість засновників;
- кредитування – надання різного роду кредитів (споживчих, підприємницьких, під реалізацію бізнес-плану та ін.) є метою створення, а, отже, одним із головних видів діяльності кредитних спілок. Законодавством України передбачені такі види діяльності спілок в контексті розглядуваного питання: надання кредитів членам кредитної спілки, надання кредитів іншим особам, кредитним спілкам, отримання кредитів від інших спілок. Варто додати, що однією із засад функціонування вітчизняних сучасних кредитних спілок є кредитування виключно членів спілки, що відповідає принципам Ф. Райффайзена, та суперечить принципам Г. Шульце-Деліча;
- формування фондів, як метод фінансового механізму, використовується кредитними спілками при акумулюванні грошових коштів з метою надання їх в позики та поручительства за зобов'язаннями членів кредитної спілки перед третіми особами (статутний фонд спілки), а також для страхування спілкою взятих на себе зобов'язань перед учасниками (резервний фонд).

Фінансові важелі впливу на діяльність кредитних спілок та її результати такі:

- розміри пайових внесків – їх загальний обсяг безпосередньо впливає на здатність спілки до кредитування, тобто виконання мети її функціонування;
- доходи, отримані в результаті діяльності – вони забезпечують можливість кредитної спілки відповідати за своїми зобов'язаннями перед учасниками та іншими кредитними спілками. Особливо важливим в цьому моменті є розуміння суті доходу та прибутку, так як однією з основних засад діяльності кредитних спілок є їх неприбутковість;
- ціна залучення капіталу та надання його в позики – маржа між цими категоріями у кредитних спілках є значно нижчою, ніж у інших фінансових установах. Надання позики відбувається за ціною, близькою до собівартості, що зумовлене метою діяльності кредитних спілок;
- обмеженість напрямків вкладення залучених спілкою коштів – низький ступінь доходу, поєднаний з низьким ступенем ризику діяльності, що є привабливим для осіб, консервативного характеру інвестування, а, отже, є одним з визначальних чинників у формуванні кола вкладників кредитних спілок;
- податок на прибуток – доцільно зменшити податковий тиск на діяльність кредитних спілок.

Функціонуючи на ринку фінансових послуг України, кредитні спілки виконують наступні завдання, що впливають з мети їх створення та основних принципів діяльності:

- збільшують обсяги кредитування населення;
- збільшують сукупний попит населення, чим стимулюють національного виробника;
- надають різного роду позички для учасників;
- розширюють напрямки вкладення тимчасово вільних коштів населення;
- впроваджують нові фінансові послуги для населення;
- створюють конкурентне середовище на ринку фінансових послуг;
- збільшують загальний обсяг інвестиційних ресурсів держави (середня фінансова потужність вітчизняної кредитної спілки незначна, але значною є їх кількість);
- полегшують доступ населення до фінансових ресурсів;
- сприяють поліпшенню майнового та соціального стану громадян;
- здійснюють загальний аналіз статистичних даних щодо діяльності фінансових установ на вітчизняному фінансовому ринку;
- підвищують фінансову стабільність держави та сприяють економічному розвитку України.

Як бачимо, здійснюючи вищевказані завдання, кредитні спілки прямо або ж опосередковано торкаються багатьох сфер діяльності держави, зокрема, фінансової та соціальної.

Викладене вище дає змогу сформувати фінансовий механізм діяльності кредитних спілок (рис. 2).

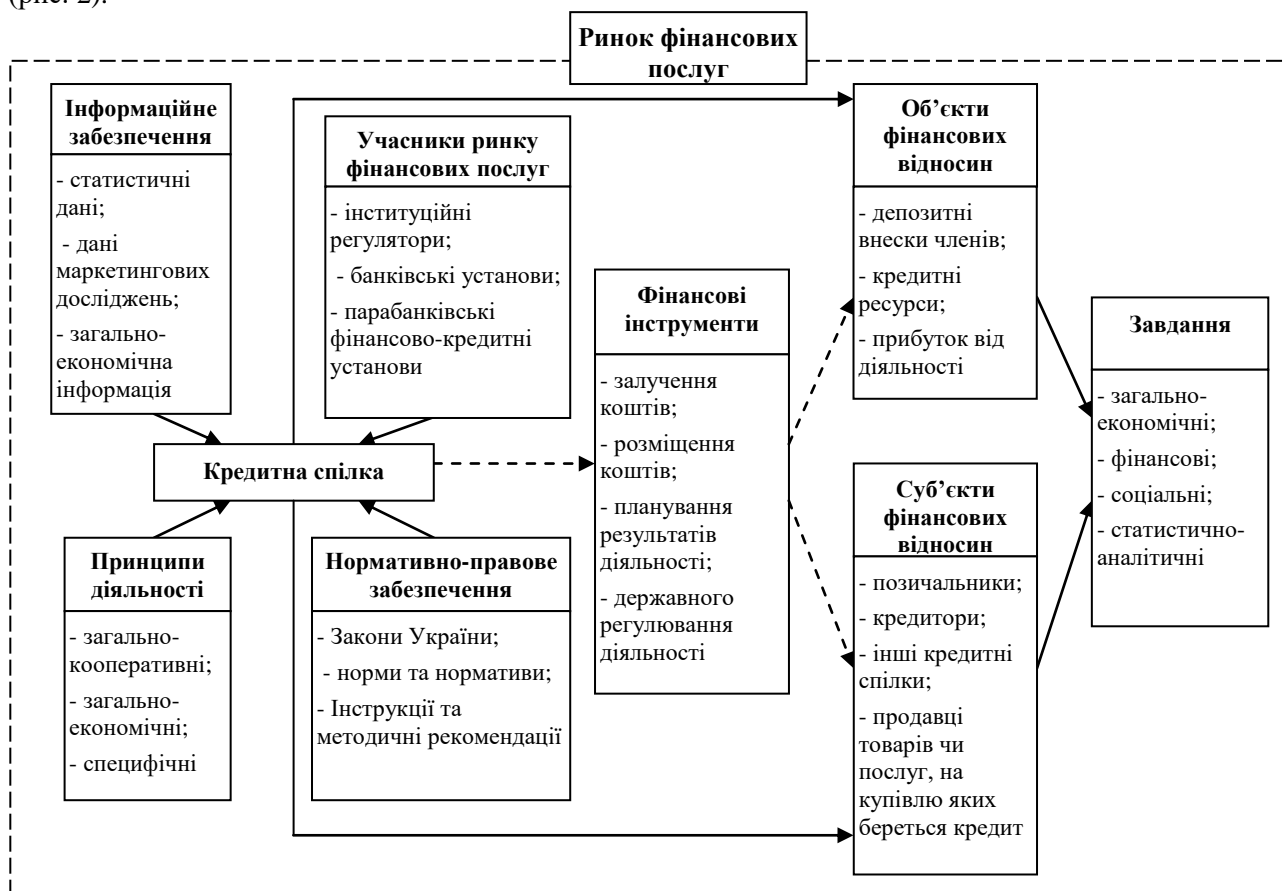


Рис. 2. Фінансовий механізм діяльності кредитних спілок

Фінансовий механізм діяльності кредитних спілок можна охарактеризувати наступним чином:

1. Діяльність кредитних спілок опирається на загальноприйняті та законодавчо закріплені принципи та норми.

2. Необхідним для управління діяльністю кредитної спілки є наявність інформації.

3. Діяльність кредитних спілок зазнає значного зовнішнього впливу, зокрема, держави та банківських установ. Будучи механізмом здешевлення і полегшення доступу до фінансових ресурсів, а також альтернативою вкладення вільних коштів, ці організації виступають конкурентами банкам, що змушує останніх змінювати депозитні та кредитні умови.

4. Користуючись доступними фінансовими інструментами, кредитні спілки встановлюють прямі відносини між власниками тимчасово вільних коштів та тими, хто їх потребує, виконуючи при цьому роль управителя грошовими потоками та перерозподільними процесами.

Безперечно, що кредитні спілки є важливим елементом сучасної системи фінансових інституцій. У сучасних умовах позиція кредитних спілок, як і інших фінансових установ, на ринку фінансових послуг багато в чому визначається законодавчою базою, а отже, державна політика у даній сфері має бути спрямована на створення максимально сприятливих умов для діяльності таких спілок.

Як бачимо, завдання, які виконують кредитні спілки, сприяють зростанню добробуту населення, стабілізації фінансового ринку, і, як наслідок, розвитку вітчизняної економіки. Однак, не слід розглядати кредитні спілки як найважливіший елемент фінансової системи, зокрема, вітчизняної, але фінансовий механізм їх діяльності має свої беззаперечні та безальтернативні переваги, а отже, його впровадження буде мати позитивні наслідки для суспільства загалом.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16 січня 2003 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Гриценко О. І. Кредитні спілки в Україні: навч посіб. / О. І. Гриценко. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – 196 с.
3. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності / [Амброва О., Вайсбротт В., Вишневський І. та ін.]; за ред. Оленчика А. – К. : УІРФР; 2013, книга І. – 656 с.
4. Про кредитні спілки : Закон України № 2908-III від 20 грудня 2001 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
5. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України № 469/97-ВР від 17 липня 1997 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80/>
6. Про споживчу кооперацію : Закон України № 2265-XII від 10 квітня 1992 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2265-12>
7. Цивільний кодекс України : Закон України № 435-IV від 16 січня 2003 року (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
8. Шкляр М. Ф. Кредитная кооперация [Текст]: учеб. пособ. / М. Ф. Шкляр ; – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и К°”, 2003. – 332 с.

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Commercial Code Ukraine]. (2003, January 16). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian].
2. Hrytsenko, O. I. (2011). *Kredytni spilky v Ukraini [Credit unions in Ukraine]*. Sumy: DVNZ “UABS NBU” [in Ukrainian].
3. Ambrova, O. V., Vaisbrodt, V., Vyshnevskiy, I. I. & Olenchik, A. Y. (2013). *Kredytni spilky v Ukraini: osnovni zasady diyalnosti [Credit unions in Ukraine: basic principles of activity]*. Kyiv: UIRFR [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrainy “Pro kredytni spilky” : pryiniaty 20 hrud. 2001 roku [Law of Ukraine “On credit unions” from December 20 2001]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14> [in Ukrainian].
5. Zakon Ukrainy “Pro silskohospodarsku kooperatsiyu” : pryiniaty 17 lyp. 1997 roku [Law of Ukraine “On agricultural cooperation”] (1997, July 17). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrainy “Pro spozhyvchu kooperatsiyu” : pryiniaty 10 kvit. 1992 roku [Law of Ukraine «On consumer cooperation”] (1992, April 10). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2265-12> [in Ukrainian].
7. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [Civilian Code Ukraine]. (2003, January 16). (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
8. Shklyar, M F. (2003). *Kreditnaya kooperatsiya [Tekst]: ucheb. posob. [Credit cooperation [Text]: textbook. benefits]*. Moscow : Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya “Dashkov i K° [in Russian].

Стаття надійшла до редколегії 21.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL MECHANISM OF FUNCTIONING CREDIT UNIONS IN UKRAINE

B. Hnatkivskyi

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: hnatkivskyi.b@gmail.com*

Credit Union is a legal entity operating on the basis of non-profit, voluntary participation of citizens and their funds in the association, state regulation of activities, established for the purpose of providing financial assistance in the form of intercredit. The aspects of the activities of credit unions (public organization, legal entity, financial institution) are described.

The economic, legal and psychological aspects of the preconditions of the emergence of credit unions in independent Ukraine are considered.

The principles of activity of domestic credit unions are described. It is proposed to supplement the existing system of principles with the following groups: general economic and specific. General economic principles: legality, unity, systemic, efficiency. Specific principles: improving the economic and social status of the members of the credit union, cooperation, self-financing, proportionality of the distribution of financial performance, mutual assistance and coordination of activities.

Financial methods and financial leverage are important in the activities of credit unions. Financial methods: financial forecasting, financial planning, financial regulation, lending. Financial leverage: the size of the share premium, the income received as a result of the activity, the price of raising capital and providing it with loans, the limited investment funds attracted by the union funds, income tax.

The main tasks of credit unions are summarized. Credit unions perform the following tasks: increase the volume of lending to the population, increase the aggregate demand of the population, provide various types of loans to participants, expand the direction of investment of temporarily free funds of the population, introduce new financial services for the population, create a competitive environment in the financial services market, increase the total volume of investment resources of the state, facilitate access of the population to financial resources, promote improvement of the property and social status of citizens, make public the analysis of statistical data on the activities of financial institutions in the domestic financial market, improve the financial stability of the state and contribute to the economic development of Ukraine.

In modern conditions, credit unions are an important element of the system of financial institutions.

Key words: credit union, cooperation, financial services market, financial methods, financial levers, financial mechanism.

РЕФОРМУВАННЯ СЕКТОРА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ ПОСЛУГ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

І. Гнилякевич-Проць, Н. Ільків

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008 м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: i.hnylyakevych@gmail.com, natkalgn@gmail.com*

Досліджено світовий досвід державного реформування та регулювання сектора нематеріальних послуг. Проаналізовано перспективи його застосування у вітчизняних реаліях. З'ясовано, що незважаючи на значну увагу дослідників до сфери послуг, саме сектор нематеріальних послуг як об'єкт дослідження залишився поза увагою.

Доведено, що ефективне функціонування сектора нематеріальних послуг – це життєво необхідна складова розвитку національної економіки, що галузі сектора нематеріальних послуг, а саме: освіта, охорона здоров'я та культура стають визначниками якості життя суспільства. Оскільки галузі цього сектора виступають основними складовими формування людського капіталу, який в свою чергу безпосередньо впливає на економічне зростання країни.

Проаналізовано основні показники діяльності сектора нематеріальних послуг та запропоновано напрями його реформування.

Ключові слова: сфера послуг, сектор нематеріальних послуг, ринок нематеріальних послуг, державне регулювання, реформування сектора нематеріальних послуг, світовий досвід.

Розвиток сучасного суспільства безперечно пов'язаний з державою, яка здійснює вплив на всі етапи його життєвого циклу. Не є винятком і сектор нематеріальних послуг, який сьогодні відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні держави. Від рівня розвитку соціокультурних факторів в суспільстві залежить не лише розвиток окремої особи, суспільства, а й держави загалом, тому постає суттєва необхідність державного втручання у даний сектор.

Державне регулювання ринку нематеріальних послуг – це здійснення органами державної влади регулюючого впливу на даний сектор для досягнення конкретної стратегічної мети та вирішення завдань як на державному, так і на глобальному рівнях. Ця політика ведеться на відповідному державному рівні, реалізується за допомогою нормативно-правової бази, різноманітних програм загальнодержавного та міжнародного значення, одночасно залучаючи до самого процесу її реалізації інформаційний простір, суб'єктів господарської діяльності та інших верств суспільства.

Світовий досвід державного регулювання сектора нематеріальних послуг характеризується полярністю поглядів. Окремі вчені вважають, що вирішувати економічні проблеми України – це завдання внутрішнього державотворення і запозичення світових практик – помилкове рішення, виходячи з українських реалій. Опоненти, навпаки, вважають використання моделей будь-якої розвиненої країни вдалим кроком на шляху реформування економіки країни загалом та сектора нематеріальних послуг зокрема.

Значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних із сектором нематеріальних послуг, здійснили такі вітчизняні вчені, як Г. Башнянин, А. Босак, Т. Бурменко, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Герасимчук, Н. Даниленко, Б. Данилишин та інші, які відзначають особливу важливість та вагомості даного сектора на економічний розвиток країни. Г. Атаманчук та М. Ткач у своїх дослідженнях аналізують поняття “державне регулювання” та “державне управління”, виокремлюючи способи організації відносин між державою та іншими суб'єктами. Однак, у

вітчизняній науковій літературі відсутній комплексний підхід до механізму регулювання сектора нематеріальних послуг загалом та його ринків зокрема. Усе це свідчить про актуальність теми дослідження у науковому і практичному аспектах.

Метою є дослідження особливостей реформування та державного регулювання сектора нематеріальних послуг в економіці країни.

Варто зазначити, що усвідомлення стрімкого зростання частки сфери послуг в структурі ВВП країн та сектора нематеріальних послуг зокрема, як важливих факторів економічного зростання, які потребують особливого ставлення з боку держави, у світі розпочалося ще в 60-70-х рр. ХХ ст. в таких країнах як Японія, США, західноєвропейські країни.

Поряд з цим все більшого значення набуло усвідомлення проблем, їх розгляду та системного вивчення. Так, зокрема, до формування принципів побудови ефективної державної політики в сфері регулювання сектора нематеріальних послуг у більшості розвинених країн залучені спеціальні наукові центри, експертні комісії, які спеціально для цього створені. В державних стратегіях чітко визначаються мета й завдання, пріоритети, ресурси, необхідні для їхньої реалізації. Особливостями політики держави в цих країнах, зокрема, в галузі освіти є послідовний та спадковий підходи. Для законодавчих документів національних освітніх систем характерними є використання компетентнісного підходу (Закон України “Про вищу освіту”), інституційного – з акцентом на рівні вищої освіти та інституції, що можуть їх забезпечувати (Закон Республіки Польща “Про вищу освіту”), компетентнісно-результативного / програмно-цільового підходу (Федеральний закон “Про освіту в Російській Федерації”; Кодекс Республіки Білорусь про освіту), де зосереджено увагу на кінцевих особистісних і суспільних цілях вищої освіти [9, с. 53-54]. Варто наголосити, що світова практика свідчить про непорушність принципів першочерговості нематеріальних послуг, зокрема освіти. Так, в США, незважаючи на низку проблем – терористичні акти, періодичні кризи та банкрутства компаній, урядом виділяються значні суми коштів на розвиток науки та створюються найсприятливіші умови для розвитку сектора нематеріальних послуг в країні (рис. 1.).

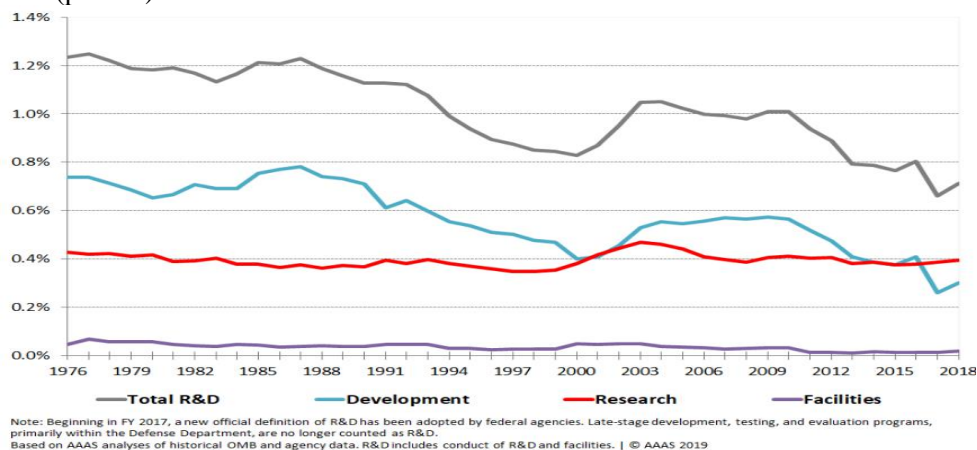


Рис. 1. Федеральні НДДКР у відсотках від ВВП [11]

Загалом, можна стверджувати, що сьогодні США володіють найбільшим у світі науково-технічним потенціалом, який є вирішальним фактором динамічного розвитку економіки та її конкурентоспроможності. Кожного року на НДДКР у США асигнування перевищують на аналогічні видатки Німеччини, Великої Британії, Франції та Японії загалом.

Практика функціонування в розвинутих країнах соціальних та економічних моделей господарювання свідчить, що сфера послуг є надзвичайно важливою, оскільки безпосередньо впливає на формування освітньо-культурного рівня людського потенціалу, забезпечує задоволення потреб індивідуумів, підвищує рівень задоволення суспільних потреб, чим впливає на виробничу сферу.

Розвиток сектора нематеріальних послуг відбувається випереджуючими темпами ніж сфери виробництва. Якщо здійснити порівняльний аналіз частки зайнятих в цій сфері у загальній

чисельності зайнятих, то в країнах Західної Європи цей показник дорівнює 66 %, а в США – на 6 % більший та відповідно становить 73 %, на цей сектор припадає 80-90 % приросту нових робочих місць.

В деяких країнах уряди намагаються відійти від традиційної (державної чи приватної) організації ринку нематеріальних послуг. Однією з можливостей розширених повноважень державних закладів є визначення плати за свої послуги. Стимулювання діяльності приватних закладів передбачає створення умов, коли їм вигідно здійснювати свою діяльність згідно державної політики. Одночасно це відбувається при заохоченні ринкової конкуренції між державними і приватними організаціями, що надають нематеріальні послуги. Домінування та розмір державного чи приватного сектора залежить від типу економічної системи країни та сили інституту національної історичної традиції: якщо у католицько-консервативній Іспанії переважає державна система освіти, то у традиційно ринково-ліберальних суспільних формаціях англосаксонського світу приватний сектор якщо не переважає кількісно, то має незаперечний престиж [1, с. 282].

Необхідно відзначити, що нематеріальні послуги відіграють вирішальну роль не тільки в економічному, але й соціальному розвитку країни. Вони забезпечують зміцнення положення держав на світових ринках, національну безпеку, посилення ролі в міжнародних економічних співтовариствах. Ці та інші аспекти знайшли своє відображення в особливостях державної політики з регулювання ринку нематеріальних послуг країн ОЕСР [10, с. 41; 15, с. 7-19].

Протягом останніх років спостерігаються високі темпи зростання економіки Німеччини, які супроводжуються активізацією наукових пошуків щодо дослідження різних аспектів економічного зростання. Берлінський технічний університет спільно з Національним інститутом економічних і соціальних досліджень (м. Лондон) організував такі дослідження в різних галузях промисловості Німеччини. Вони довели, що саме високий рівень кваліфікації робочої сили зумовлює високу продуктивність цих галузей, який, в свою чергу, забезпечується національною системою професійної освіти. Ці дослідження дають змогу стверджувати, що основними визначниками продуктивності праці галузей промисловості є освіта, зокрема вища.

На початку 60-х рр. японською радою з економічного планування встановлено, що економічне суперництво держав переходить в іншу систему координат, а саме в сферу науки та технологій, що, відповідно, стосується і сектора нематеріальних послуг. Японія є яскравим підтвердженням цього висновку. Саме “економічне диво” є безпосереднім наслідком реформи системи освіти у повоєнній Японії, яке б не відбулось без цих 200 тис. молодих японців, які у 50-х рр. в університетах Західної Європи, США та Канади здобули вищу освіту. З урахуванням надзвичайно стрімкого економічного та технологічного розвитку виникли нові вимоги до системи освіти. Такий розвиток змушував японців до постійної модифікації національної системи освіти, яка передбачала створення нових типів навчальних закладів, вдосконалення програм та методів навчання.

Японія чверть століття має третій у світі науковий потенціал (за обсягами фінансування), поступаючись лише США та ЄС, при цьому темпи його росту вищі, ніж у лідерів. На думку японських, американських і західноєвропейських фахівців, “ніщо в дійсності не дало такого великого внеску в перетворення Японії в країну з гігантським економічним потенціалом і високо розвинутою технологією виробництва, як її система освіти, яка є складовою частиною локомотива, що рухає японське суспільство в напрямку модернізації” [3, с. 199].

Стрімкий розвиток сектора нематеріальних послуг в країнах ОЕСР (за винятком Туреччини, Португалії і Мексики) супроводжувався його структурною трансформацією, переглядом завдань і цілей, змісту, філософії, методів і форм надання послуг, використанням нових інструментів контролю якості нематеріальних послуг, підвищення якої було основною метою реформ проведених на початку 90-х рр.

Аналіз зарубіжної практики показує, що у провідних країнах найчастіше використовують практику кредитування нематеріальних послуг, зокрема в сфері освіти.

Кредитування освіти в Україні має місце, але лише в одному варіанті – цільовий пільговий державний кредит. Інших державних схем кредитування нематеріальних послуг поки що немає. Освітні кредити служать інструментом соціальної політики держави, надаються при умові її активної ролі та дають змогу забезпечити виконання державного замовлення. В цьому випадку

основним пріоритетом є підвищення рівня доступності професійної освіти. Кредити в системі вищої освіти генеруються ВНЗ і спрямовані на зростання рівня якості навчання. Варто розширити варіації державного кредитування освітніх послуг, а також стимулювати через податкові пільги, активніше кредитування освіти комерційними банками.

На фоні процесів, що відбуваються в секторі нематеріальних послуг країн ОЕСР у результаті практичної реалізації проголошеної ними державної політики, в Україні стан сектора нематеріальних послуг оцінюється зовсім не однозначно, і в суспільстві немає єдиної думки з цього питання – про це свідчить рівень заробітної плати у даному секторі, яка є на середньому рівні порівняно із заробітними платнями за іншими видами економічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2016 роках

Вид діяльності	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Освіта	1 884	2 077	2 532	2 696	2 745	3 132	3 769
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 616	1 762	2 186	2 351	2 441	2 829	3 400
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2 129	2 394	3 017	3 343	3 626	4 134	4 844

Джерело: складено авторами на підставі [8].

Цікавим видається досвід державного регулювання сектора нематеріальних послуг Великої Британії, де, до прикладу, заклади з послуг освіти мають можливість отримати новий легальний статус – корпорації з гарантованою обмеженою відповідальністю. Державні заклади в такій ситуації не є приватизованими. Вони стають державними корпораціями, для яких характерна функціональна та фіскальна обмежена відповідальність, яка гарантується державою. За своєю суттю це неприбуткові організації, їх особливістю є те, що вони одержують контракти на постачання освітніх послуг від держави, однак їх персонал – це не державні службовці, а наймані за контрактом працівники. Планування своїх надходжень та розподіл коштів вони здійснюють самостійно, а також несуть відповідальність за всі питання, що стосуються персоналу. У випадках, коли в коледжів з'являються фінансові труднощі, вони звертаються до уряду не повинні. До аспектів, якими вони відрізняються від традиційних приватних компаній належать: можливість додаткового банківського кредитування, хоча статут це і обмежує; обмеженість повноважень по управлінню активами і будівлями, якими вони володіють; коледжі можуть здійснювати нове будівництво за рахунок капітальних грантів уряду.

Практика діяльності урядів інших країн передбачає так звані спеціальні контракти на менеджмент державних закладів. За умови повного збереження власності і контролю держави приватний суб'єкт здобуває право очолювати державний заклад на певний проміжок часу із свободою приймати тільки прості управлінські рішення. Однак, в таких країнах, як Велика Британія, Нідерланди і Бельгія, приватні заклади, які дотримуються державних стандартів підлягають фінансовому забезпеченні держави так, як і державні.

В Нідерландах в результаті політики заохочення свободи вибору в секторі нематеріальних послуг, майже 85 % організацій з надання послуг нематеріального характеру є зараз приватними. В державних і приватних організаціях статутні умови, що стосуються організації діяльності є однаковими. Регіональні та місцеві органи влади забезпечують контроль державних асигнувань організаціям [4, с. 30].

Існують різні схеми фінансування підприємствами сектора нематеріальних послуг. Так, може бути майже повна свобода підприємств або ж жорстке регулювання всіх аспектів розвитку діяльності підприємств. Виділяються такі основні типи фінансування підприємствами професійного навчання працівників.

При першому типі, уряди не здійснюють регулювання видатків підприємств на навчання. В деяких країнах історично склалося усвідомлення важливості цієї діяльності і тому не має потреби в державному регулюванні. В Німеччині, Японії, Швейцарії підприємці добровільно беруть на себе значну відповідальність за фінансування навчання працівників. Ніяких законодавчих зобов'язань щодо організації та фінансування навчання працівників не мають підприємства в Канаді, Нідерландах, Швеції, Великій Британії, США [5, с. 5].

Другий тип – можливість впровадження урядами прямих фінансових стимулів підприємствам з метою організації навчання. Це здійснюється у формі грантів або компенсації витрат на навчання (Німеччина, Велика Британія, Республіка Корея, Чилі, Пакистан). Уряди намагаються здійснити законодавчий захист інвестицій підприємців у навчання. До таких спроб належить розробка нормативних положень, які передбачають, що працівники зобов'язані оплатити частину вартості навчання, в тому випадку, коли вони до певного моменту часу після його завершення покинули підприємство. У Данії, Франції, Індії, Ірландії, Республіці Корея, Пакистані, Малайзії, Нігерії, Сінгапурі та деяких латиноамериканських країнах уряди впроваджують схеми обов'язкового навчання працівників на підприємствах.

Третій тип – колективні угоди між підприємцями та профспілками як важливий інструмент фінансування професійного навчання, існують в більшості індустріальних країн. В цих угодах передбачено мінімальний рівень асигнування ресурсів та форми фінансування професійного навчання. Уряди мають можливість втручання в забезпечення дотримання цих пунктів та здійснювати співфінансування навчання (Нідерланди, Бельгія, Данія).

Четвертий – уряд і промисловість мають змогу спільно здійснювати фінансування відпусток працівників на період навчання. Такі загальнодержавні схеми передбачають, що підприємства здійснюють фінансові внески, які визначаються розміром заробітної плати працівників, а організацію, співфінансування та контроль забезпечує держава. У Франції та Бельгії підприємства спільно з урядами здійснюють фінансування оплати відпусток для працівників на період навчання.

Зростання витрат на сектор нематеріальних послуг у розвинених країнах світу в останні роки відбувається рекордними темпами. Однак, задоволення населення рівнем цих послуг знижується ще скоріше.

Для більшої переконливості: досвід країн Центральної і Східної Європи, які є не настільки багатими, які стали як і Україна на початку 1990-х рр. на шлях докорінних політичних, соціальних та економічних реформ, включаючи й реформування сектора нематеріальних послуг. Якщо раніше західна модель ринку нематеріальних послуг замінювалася соціалістичною, то сьогодні спостерігається протилежна ситуація: соціалістична модель, принесена в Центральну й Східну Європу Радянським Союзом, поступалася місцем сучасним моделям Західної Європи і США [7, с. 93]. Реформи сектора нематеріальних послуг в цих країнах так само, як і в Україні, здійснювалися в умовах політичної та економічної нестійкості, проте тут не було різкого спаду у фінансуванні галузей послуг нематеріального характеру.

Вивчення світового досвіду державного регулювання сектора нематеріальних послуг створить можливість розгляду його застосування в економіці в Україні.

Зіставлення доходів (заробітної плати) фахівців сектора нематеріальних послуг (професорсько-викладацького складу, науковців, лікарів, акторів та музикантів) в Україні (рис. 2.) та світі (рис. 3.) дає підстави стверджувати: доходи фахівців сектора нематеріальних послуг у нашій країні одні з найнижчих у світі, що є сьогодні дестимулятором і демотиватором самовдосконалення, розвитку і зростання фахівців у секторі нематеріальних послуг та призводить до зниження конкурентоспроможності установ сектора нематеріальних послуг, втрати наукової еліти через відплив людського капіталу за кордон тощо [6, с. 73]. Тому першорядним завданням уряду має стати підвищення доходів працівників у галузях сектора нематеріальних послуг до середньоєвропейського.

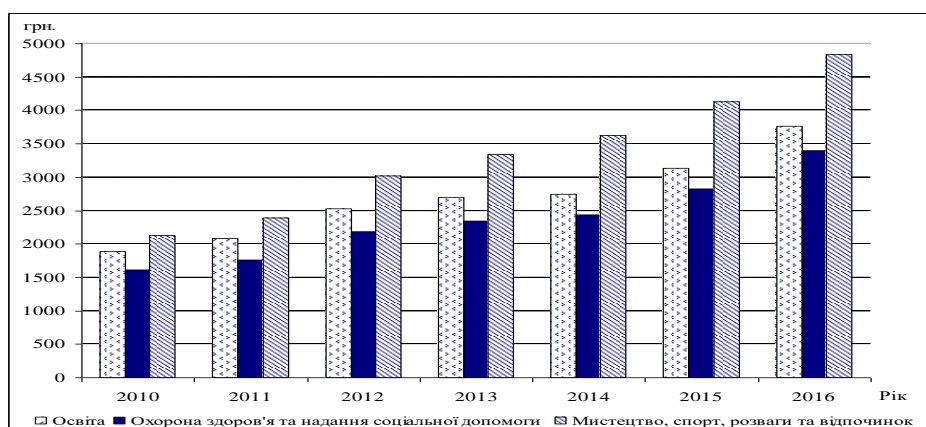


Рис.2. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні у 2010-2016 рр.*.

Джерело: побудовано авторами на підставі [8].

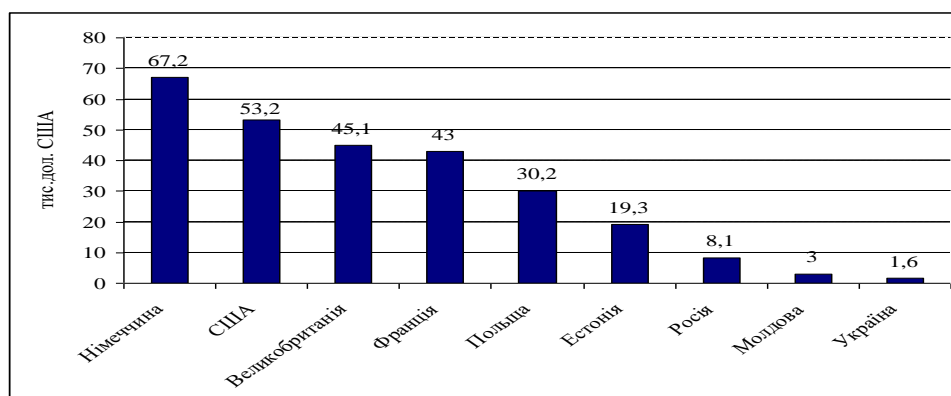


Рис. 3. Середня щорічна зарплата вчителя у 2016 р., тис. дол [14]

Варто додати, що ця тенденція спостерігається і надалі, про що свідчать дані Державного комітету статистики України. Так, співвідношення середньомісячної заробітної плати у бюджетній сфері до середньомісячної заробітної плати в цілому по Україні за грудень 2017 року та січень-вересень 2018 року характеризується такими даними (рис. 4).



Рис. 4. Розмір заробітної плати в окремих видах економічної діяльності у січні-вересні 2018 року [13]

Необхідно наголосити, що співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників освіти, охорони здоров'я, культури та науки до середньомісячної заробітної плати в галузях

економіки у січні-вересні 2018 року, порівнюючи з відповідним періодом 2017 року, суттєво зменшилося (рис. 5).

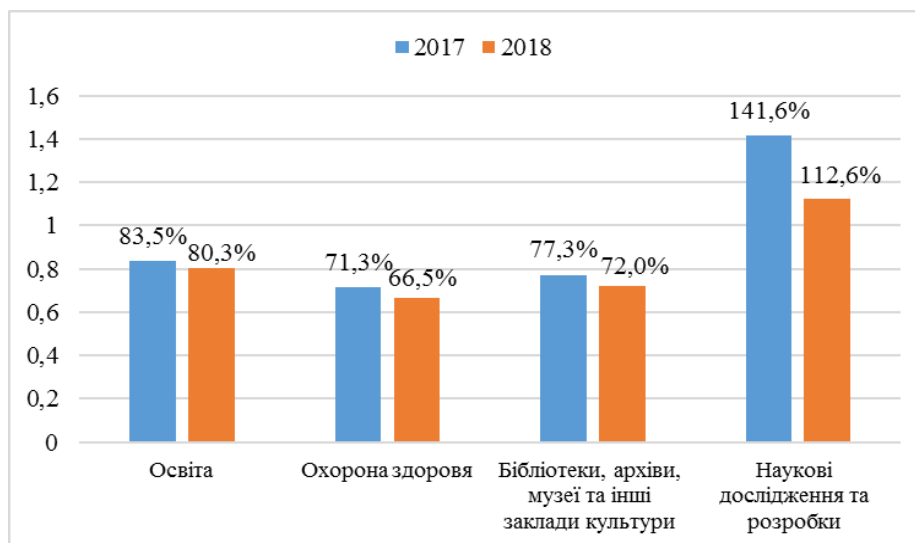


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата у бюджетній сфері до середньомісячної заробітної плати в цілому по Україні за грудень 2017 року та січень-вересень 2018 року [13]

Гострим питанням залишається й значна диференціація рівня оплати праці серед найманих працівників у різних видах економічної діяльності та регіонах.

Проте, варто зазначити, що порівняльний аналіз фінансування освіти і науки у період 2013-2019 років за окремими сферами, розпорядниками та програмами свідчить про спад 2018 р., однак залишає надію у плані 2019 р. зростанням фінансування до 28,8 млрд грн (рис. 6).

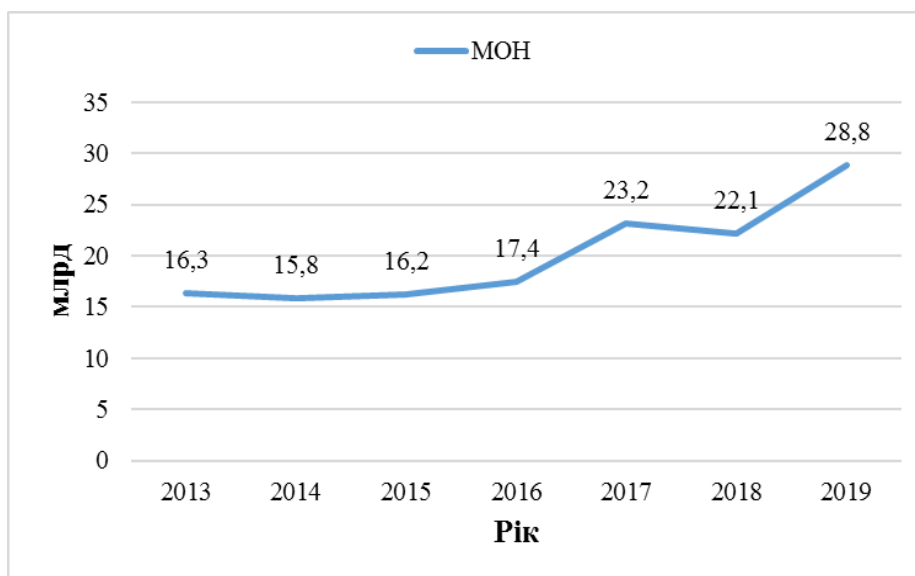


Рис. 6. Бюджет освіти та науки, 2013-2019, загальний фонд [2]

У Держбюджеті на 2019 рік на сферу науки закладено близько 9,8 млрд грн, що на 18 % більше за показник попереднього року. Втім, українська наука залишається на рівні 0,23 % ВВП, а це суперечить законодавству, що встановлює фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП (рис. 7).

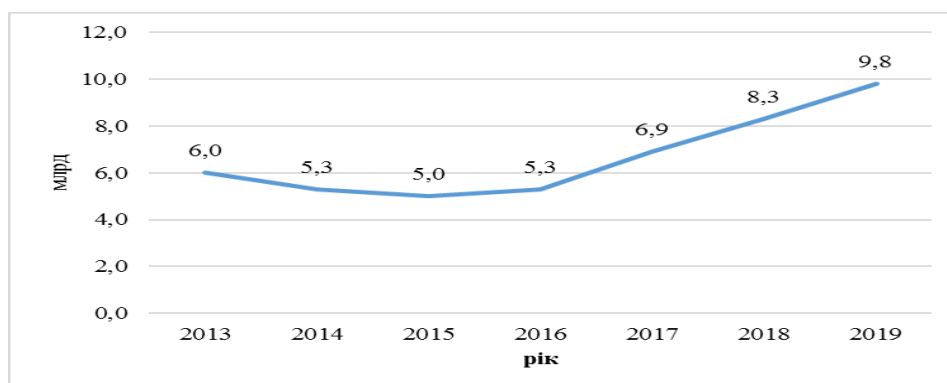


Рис. 7. Видатки, пов'язані з наукою, 2013-2019, загальний фонд [2]

Загалом, можемо констатувати значні зміни, пов'язані з реформування сектора нематеріальних послуг. Починаючи з 2018 р. реформування окремих галузей цього сектора, зокрема освіти і науки, відбувається з позиції зменшення державного фінансування та зниження частки державного сектора загалом. Як свідчать дані аналітики в Україні, переважаючим джерелом фінансування сектора нематеріальних послуг є саме держава (рис. 8).

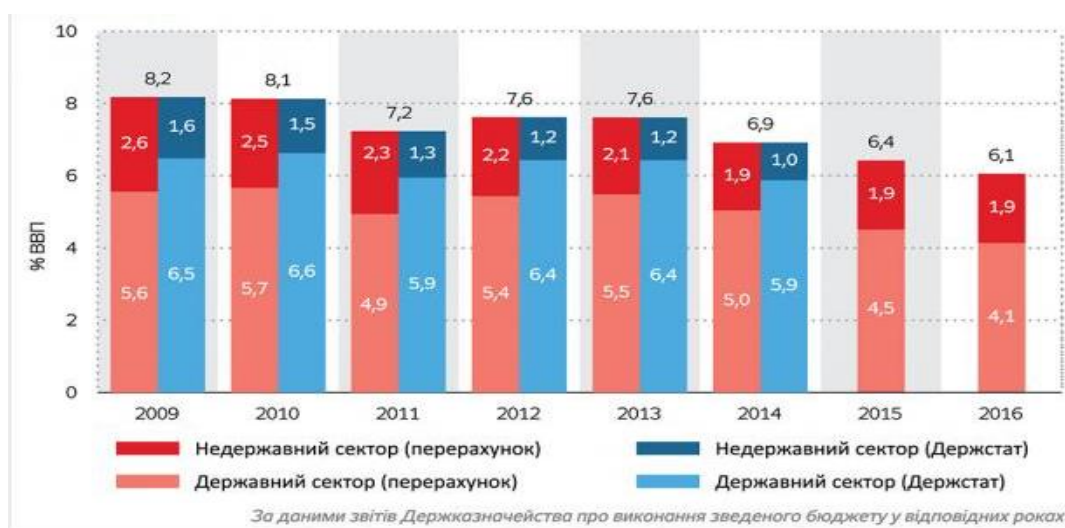


Рис. 8. Джерела фінансування освіти в Україні 2009-2016 рр. [12]

Виходячи з усього вищесказаного, можемо стверджувати, що зменшення видатків на сектор нематеріальних послуг співпав з етапом його реформування та не до кінця зрозумілим механізмом цих реформ. Поділяємо думку низки експертів, які стверджують, що реформування даного сектора повинно виходити із особливостей та потреб населення країни, а не копіювати окремих механізмів світових практик реформування.

Таким чином, беручи до уваги світовий досвід функціонування сектора нематеріальних послуг та процес реформування економіки України загалом варто зазначити, що в процесі переходу до нової економічної моделі потрібно передовсім зважати на умови й особливості розвитку вітчизняної економіки, керуватись опрацьованою програмою суспільного розвитку. Підвищення рівня життя населення, пришвидшення темпів розвитку та зміцнення економіки країни можливе лише при продуманій політиці держави щодо регулювання сектора нематеріальних послуг, належному розумінні його ролі і значення в прискоренні економічного зростання, забезпеченні стабільного культурного й духовного розвитку суспільства.

Отже, збалансована політика держави в секторі нематеріальних послуг, усвідомлення ваги сектора нематеріальних послуг у економічному зростанні країни, пропаганда культурно-духовного

розвитку суспільства є основними умовами виведення цього сектора з кризового стану та перетворення його участі у структурі ВВП.

Список використаної літератури

1. Башнянин Г. І. Структура та особливості освітніх систем розвинутих країн. Ефективність державного управління / Г. І. Башнянин, О. М. Свінцов, Т. В. Панчишин // Національна академія державного управління при Президенті України. – 2013. – № 35. – С. 277-283.
2. Бюджет освіти та науки 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzhzet-osvity-ta-nauky-2019> (дата звернення: 14.08.2019 р.).
3. Галаган А. И. Сравнительная характеристика принципов образовательной политики России и некоторых зарубежных стран / А. И. Галаган // Социально-гуманитарные знания. – 1999. – № 3. – С. 186-205.
4. Добровольська А. Б. Послуги в міжнародній торговельній діяльності: перспективи країн із перехідною економікою в контексті наслідків Уругвайського раунду ГАТТ /СОТ / А. Б. Добровольська // Реструктуризація економіки та раціоналізація експортно-імпоротної політики України: зб. пр. вч. / Ін-т світової економіки і міжнарод. відносин. – К. :1997. – Вип. 10. – С. 29-32.
5. Жаров В. Дев'ятий раунд переговорів Україна – СОТ: досягнення у сфері інтелектуальної власності / В. Жаров // Інтелектуальна власність. – К. : 2002. – № 7-8. – С. 3-7.
6. Кавун С. В. Тенденції та діагностика стану вітчизняної науки як фактора збагачення інтелектуального потенціалу / С. В. Кавун, І. О. Ревак // Вісник НБУ. – 2015. – № 6. – С. 68–76.
7. Касьянова Д. А. Соціально-економічний розвиток ринку освітніх послуг: дис. ... канд. економ. наук: 08.09.01 / Донецька державна академія управління. – Донецьк, 2004. – 214 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.05.2019).
9. Панчишин С. М. Поняттєвий апарат інституційного аналізу конкурентоспроможності системи вищої освіти / С. М. Панчишин, О. С. Гринькевич // Економіка розвитку. – Харків, 2017. – № 1 (81). – С. 50-58.
10. Реформа и развитие высшего образования: программный документ / ЮНЕСКО. – Париж: Изд-во ЮНЕСКО, 1995. – 172 с.
11. Федеральні НДДКР у відсотках від ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.aaas.org/sites/default/files/2019-06/RDGDp.png> (дата звернення: 25.03.2019 р.).
12. Фінансування освіти: скільки, кому і як? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=4879> (дата звернення: 14.08.2019 р.).
13. Чи можлива в Україні гідна оплата праці? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hvyly.net/analytics/economics/chi-mozhliva-v-ukrayini-gidna-oplata-pratsi.html> (дата звернення: 14.08.2019 р.).
14. Education at a Glance 2016: OECD INDICATORS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/education-at-a-glance-2016_eag-2016-en#.WnIjdfll_Dd#page1 (дата звернення: 10.08.2019 р.).
15. Toffler A. Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century / A. Toffler/ – New York: Bantam Books., 1990. – 585 p.

References

1. Bashnianyn, H. I., Svintsov, O. M., & Panchyshyn T. V. (2013). Struktura ta osoblyvosti osvitynykh system rozvynutykh krain. Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia [Structure and features of educational systems of developed countries. Efficiency of Public Administration]. *Natsionalna akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy – National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, 35, 277-283 [in Ukrainian].
2. Biudzhzet osvity ta nauky 2019 [Education and Science Budget 2019]. *cedos.org.ua*. Retrieved from <https://cedos.org.ua/uk/articles/biudzhzet-osvity-ta-nauky-2019> [in Ukrainian].
3. Halahan, A. Y. (1999) Sravnytelnaia kharakterystyka pryntsyrov obrazovatelnoi polytyky Rossyy y nekotorykh zarubezhnykh stran [Comparative Characterization of the Principles of the Educational Policy of Russia and Some Foreign Countries]. *Sotsyalno-humanitarnye znanyia – Social and Humanitarian Knowledge*, 3, 186-205 [in Russian].
4. Dobrovolska, A. B. (1997). Posluhy v mizhnarodnii torhovel'noi diialnosti: perspektyvy krain iz perekhidnoiu ekonomikoiu v konteksti naslidkiv Uruhvaiskoho raundu HATT /SOT. Restrukturyzatsiia ekonomiky ta ratsionalizatsiia eksportno-importhoi polityky Ukrainy [Services in international trade activity: perspectives of

- the countries with economies in transition in the context of the consequences of the Uruguay Round GATT / WTO]. *In-t svitovoi ekonomiky i mizhnarod. vidnosyn – Institute of World Economy and International. relations*, 10, 29-32 [in Ukrainian].
5. Zharov, V. (2002) Dev'iatiyi raund perehovoriv Ukraina – SOT: dosiahnennia u sferi intelektualnoi vlasnosti [Ninth round of Ukraine-WTO negotiations: achievements in the field of intellectual property]. *Intelektualna vlasnist – Intellectual property*. Kyiv, 7-8, 3-7 [in Ukrainian].
 6. Kavun, S. V., Revak, I. O. (2015) Tendentsii ta diahnozyka stanu vitchyznianoï nauky yak faktora zbahachennia intelektualnoho potentsialu [Trends and diagnostics of the state of national science as a factor of enrichment of intellectual potential]. *Visnyk NBU – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 6, 68-76 [in Ukrainian].
 7. Kasianova, D. A. (2004). Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok rynku osvityvnykh posluh [Socio-economic development of the market of educational services: diss. ... Cand. economy. Sciences: 08.09.01]. *Donetska derzhavna akademiia upravlinnia – Donetsk State Academy of Management*. Donetsk, 214 [in Ukrainian].
 8. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian].
 9. Panchyshyn, S. M., Hrynkevych, O. S. (2017). Poniattievyi aparat instytutsiinoho analizu konkurentospromozhnosti systemy vyshchoi osvity [Conceptual apparatus of institutional analysis of the competitiveness of the higher education system]. *Ekonomika rozvytku – Economics of development*, Kharkiv, 1 (81), 50-58 [in Ukrainian].
 10. *Reforma y razvytye vyssheho obrazovaniya: prohrammnyi dokument [Higher Education Reform and Development: Programming Document]* (1995). YUNESKO. Paryzh: Yzd-vo YUNESKO, 172 [in Russian].
 11. Federalni NDDKR u vidsotkakh vid VVP [Federal R&D as a percentage of GDP]. *www.aaas.org*. Retrieved from <https://www.aaas.org/sites/default/files/2019-06/RDGDGP.png> [in Ukrainian].
 12. Finansuvannia osvity: skilky, komu i yak? [Education funding: how much, to whom and how?]. *euroosvita.net*. Retrieved from <http://www.euroosvita.net/prog/print.php/-prog/print.php?id=4879> [in Ukrainian].
 13. Chy mozhlyva v Ukraini hidna oplata pratsi? [Is decent pay in Ukraine possible?]. *hvylya.net*: Retrieved from <https://hvylya.net/analytics/economics/chi-mozhlyva-v-ukrayini-gidna-oplata-pratsi.html> [in Ukrainian].
 14. Education at a Glance 2016: OECD INDICATORS. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/education-at-a-glance-2016_eag-2016-en#.WnJJdfil_Dd#page1.
 15. Toffler, A. (1990). *Powershift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century*, New York: Bantam Books.

Стаття надійшла до редколегії 04.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

REFORM OF THE NON-MATERIAL SERVICES SECTOR: WORLD EXPERIENCE

I. Hnylyakevych–Prots, N. Ilkiv

Ivan Franko National University of Lviv

79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18

e-mail: i.hnylyakevych@gmail.com, natkalgn@gmail.com

The article examines the world experience of state reform and regulation of the intangible services sector. Prospects of its application in domestic realities are analyzed. It is found that despite the considerable attention of researchers to the service sector, it is the intangible services sector as a research object that has been neglected.

The main indicators of the activity of the intangible services sector are analyzed and the directions of its reform are suggested.

Effective functioning of the non-material services sector is a vital component of the development of the national economy. Branches of non-material services sector, such as education, health care and culture are becoming determinants of the quality of society life. As the branches of this sector are the main components of the formation of human capital, which in its turn directly affects the country's economic growth.

The analysis of scientific works on this problem has shown that in the economic science considerable attention is paid to services sector, but the sector of non-material services as an object of research remains out of sight.

Study of the world experience of state regulation of the non-material services sector provided an opportunity to review its application in the economy of Ukraine.

Comparison of incomes (wages) of specialists of the non-material services sector (faculty members, academics, doctors, actors and musicians) in Ukraine and in the world gave grounds to assert, that incomes of experts of non-material services sector in our country are one of the lowest in the world, which is today a pacemaker and demotivator of self-improvement, development and growth of specialists in the non-material services sector and leads to a decrease in the competitiveness of the non-material services sector institutions, the loss of the scientific elite through the outflow of human capital abroad and so on. Therefore, the primary task of the government should be to increase of employees' incomes in the sectors of non-material services to middle European.

An analysis of foreign experience has shown that in the leading countries most often use the practice of non-material services lending (more often – education services) and insurance (more often – in the field of health care). Crediting of education in Ukraine takes place, but only in one option – targeted government grants. Other government crediting schemes to non-material services are not available yet. It is worthwhile to expand variations in state crediting of educational services, as well as stimulating through tax privileges, more active crediting of education by commercial banks.

It is focused on the positive experience of state regulation in educational institutions. Examined the world's educational crediting practices by commercial banks and private employers. Generalized world experience in improving the state regulation of the non-material services sector and outlined the prospects and ways of its adaptation to Ukrainian conditions.

Key words: service sector, non-material services sector, non-material services market, government regulation, reform of the non-material services sector, world experience.

ВІЛЬНИЙ ЧАС СУСПІЛЬСТВА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ ДОМОГОСПОДАРСТВ

О. Голубник

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

Проаналізовано основні показники та підходи до оцінювання економічного добробуту населення. Обґрунтовано необхідність при вимірюванні економічного добробуту суспільства враховувати такий його компонент як вільний час. Охарактеризовано складові частини робочого та позаробочого часу особи. Встановлено, що кожна з розглянутих складових часу має своє призначення, відповідний соціально-культурний зміст, а також свої функції. Охарактеризовано еволюцію теоретичних концепцій вільного часу та поглядів науковців на напрями його використання. Проаналізовано наукові підходи до визначення терміну «вільний час» та запропоновано авторське трактування цієї категорії. Встановлено, що вільний час як соціально-історична категорія характеризується трьома основними параметрами: обсягом (величиною), структурою та змістом.

Ключові слова: добробут, економічний добробут домашніх господарств, вільний час, робочий час особи, позаробочий час особи.

З розвитком ринкових соціально-трудова відносин в Україні все більшого значення набуває проблема поліпшення добробуту її населення, зокрема питання збільшення та ефективного використання вільного часу членів її домогосподарств. Особливість вказаного питання полягає ще й у тому, що з формуванням інформаційної економіки та інформаційного суспільства відбулися суттєві зміни у способі життя громадян як нашої, так і інших країн, змінилися пропорції у розподілі часу між роботою і відпочинком працівників.

Добробут будь-якого суспільства значною мірою залежить від обсягів і якості використання вільного часу його членами. В цей час людина вільна від обов'язкових виробничих справ та необхідних побутових функцій і займається тим, що їй до душі, використовує його на свій розсуд.

Кожна людина оцінює власний добробут, як і використання нею вільного часу, по-своєму. Тобто кожна особа суб'єктивно підходить до оцінювання ефективності використання свого вільного часу. Однак, при вимірюванні економічного добробуту суспільства виникає необхідність в оцінюванні його складових, зокрема, такої його складової як вільний час, що є досить складним завданням. Тому потрібні наукові дослідження, які пов'язані з розробленням підходів до визначення ролі цього часу у формуванні економічного добробуту домогосподарств та методів оцінювання його обсягів.

Дослідженню проблем, які пов'язані з суспільним чи індивідуальним добробутом населення, його розумінням, аналізом, оцінюванням або регулюванням присвятили свої наукові праці багато українських і зарубіжних вчених. Серед них можна назвати А. Аткинсона, Г. Далі, Т. Кір'ян, Дж. Кобба, С. Колма, Е. Лібанову, В. Мандибуру, В. Нордгауза, А. Пігу, С. Пирожкова, А. Ревенка, П. Самуельсона, А. Сена, Дж. Тобіна та інших. Зокрема, А. Пігу для оцінювання введеного ним показника економічного добробуту запропонував використовувати Валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення. Через суттєві недоліки, які має такий підхід до вимірювання економічного добробуту В. Нордгауз і Дж. Тобін ввели в науковий обіг інший показник, який П. Самуельсон назвав Чистим Економічним Добробутом (ЧЕД) [1, с. 151]. Для розрахунку ЧЕД від

величини ВВП віднімають і до неї додають вартісну оцінку, відповідно, негативних і позитивних чинників. Серед чинників, які збільшують величину ЧЕД ці науковці називають, зокрема, грошову оцінку вільного часу.

Вільний час – це частина життєвого часу людини, який вона використовує як їй заманеться. Різні аспекти цього часу досліджували В. Бочелюк, Р. Вінярський, А. Жепка, Г. Зборовський, Б. Грушин, О. Кендюхов, Г. Крапівіна, В. Лара, Є. Приступа, К. Ягельська та ін. Зокрема, в науковій праці О. Кендюхова і К. Ягельської розглянуто категорії часу з економічної точки зору, вдосконалено визначення економічного часу, виділено його особливості, проаналізовано залежність господарських систем від цього часу [2]. Г. Крапівіна [3] досліджує соціально-трудова аспекти вільного часу суспільства як складової людського потенціалу, пропонує свій підхід до його вимірювання. В роботі [4] зроблено огляд теоретичних концепцій вільного часу людини, як важливого чинника рекреаційної активності, детально розглянуто одну з концепцій фізичної рекреації людини – дозвілля.

Однак, в оприлюднених публікаціях вчених відсутні результати наукових досліджень, які б стосувалися проблеми оцінювання вільного часу населення певного регіону чи якоїсь країни. З оглянутого, дослідження вільного часу суспільства як складової його ЧЕД є актуальною науковою проблемою.

Метою статті є теоретичний аналіз сутності вільного часу населення як однієї із складових Чистого Економічного Добродуту домогосподарств регіону чи країни в цілому.

Виклад основного матеріалу. Час окремої людини, членів якогось домогосподарства чи цілого суспільства має певну соціальну цінність. Його завжди можна розділити на робочий і позаробочий (рис. 1), який кожна особа витрачає на певні види діяльності, що не пов'язані безпосередньо з її трудовою зайнятістю. Кожна з розглянутих та інших складових часу має певне призначення, відповідний соціально-культурний зміст, а також свої функції.

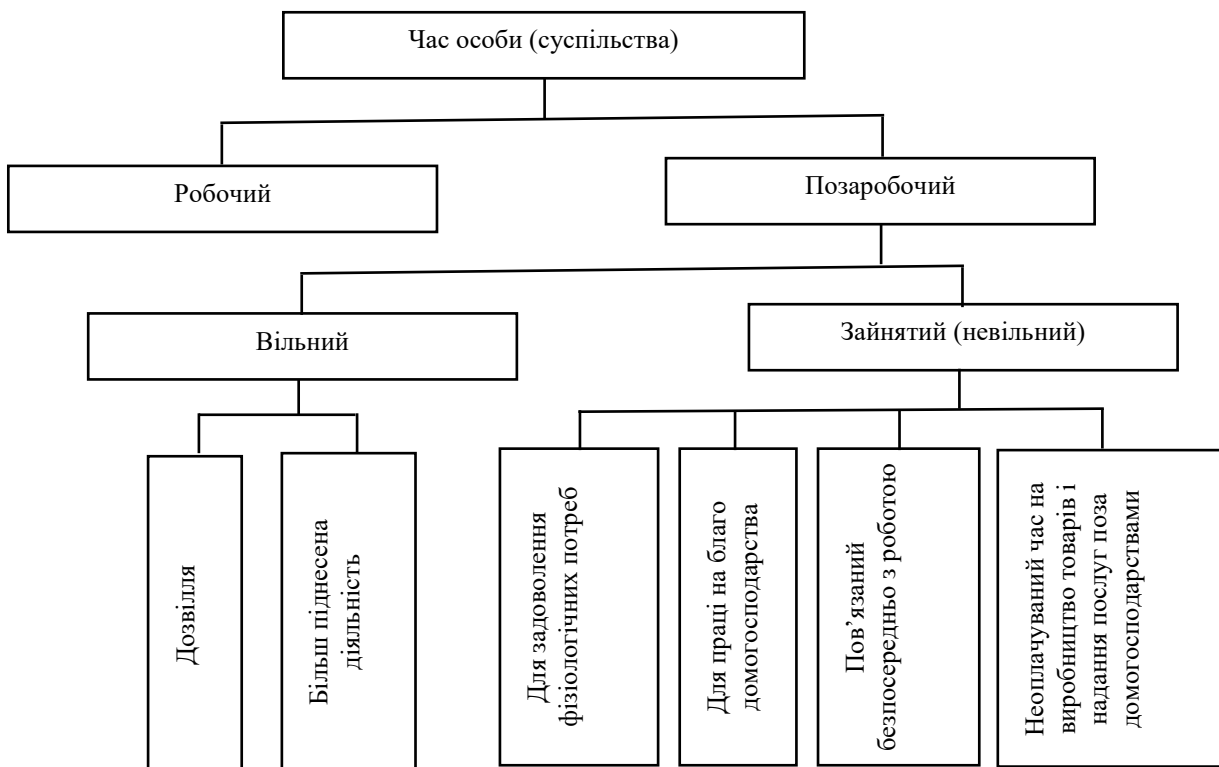


Рис. 1. Структура часу особи (суспільства)

Досліджуючи робочий час слід зауважити, що будь-який працівник може бути зайнятий за основним місцем праці чи за сумісництвом, ця зайнятість може бути повною чи неповною,

офіційною чи тінвовою. Не зупиняючись детально на цих поняттях, скажемо тільки те, що ми вважатимемо робочим такий час працівника за який він отримує заробітну плату.

Позаробочий час особи чи суспільства можна поділити на вільну і невольну його частини. Невільна частина позаробочого часу пов'язана з його використанням на задоволення, в першу чергу, фізіологічних потреб. Без сну, їжі та інших простих потреб чи, відповідно до піраміди Маслоу, потреб найнижчого (першого) рівня людина не може існувати. Крім того, до вказаної частини позаробочого часу відноситься також час, який пов'язаний безпосередньо з роботою працівника, але не є робочим, зокрема, час на проїзд до місця праці і у зворотному напрямку, підготовка робочого місця до виконання виробничих операцій тощо.

Третьою складовою невольної частини позаробочого часу є час, який один член домогосподарства добровільно витрачає на свої потреби і на потреби інших членів цього домогосподарства. Мається на увазі час, витрачений певним членом домогосподарства на покупки та за принципом "зроби сам", тобто на приготування їжі для себе і членів своєї сім'ї, дрібний ремонт одягу, домашньої техніки чи власного будинку, а також догляд за маленькими дітьми чи потребуючими членами родини, сільськогосподарські роботи з вирощування продукції для потреб домогосподарства чи інші роботи.

Останньою складовою цієї частини позаробочого часу, на нашу думку, є неоплачуваний час, який людина витрачає на виробництво товарів і надання послуг поза домогосподарствами. Сюди відноситься, в основному, волонтерська діяльність. Це догляд за самотніми інвалідами і перестарілими, допомога, при необхідності, у їх пересуванні, робота в певних структурах на громадських засадах та ін.

Частина позаробочого часу, яка залишається в людини після врахування всіх його обов'язкових витрат називають вільним часом. В цей час людина вільна не тільки від трудових обов'язків, а й від інших побутових функцій. Вона використовує цей час на свій розсуд, займається тим, що їй до душі, може змінювати види своєї діяльності, обсяги витрат часу чи порядок задоволення потреб.

Як показують дослідження науковців, на початок другого десятиріччя XXI ст. частка вільного часу людини складала у середньому 18-20 %. За циклічністю розрізняють щоденний (40 %), щотижневий (вихідні дні наприкінці робочого тижня – 35 %), щорічний (відпустка – 8 %) і пенсійний вільний час (13 %) та перерви в роботі (4 %) [5, с. 21].

В процесі дослідження цієї проблематики в сучасному суспільстві слід виокремити два паралельних процеси, які спрямовані в протилежні сторони. З одного боку, збільшення використання в побуті різноманітної техніки, розширення сфери обслуговування та інші нововведення ведуть до зменшення витрат часу на домашнє приготування їжі та іншу роботу на благо всіх членів домогосподарства. Наслідком цього є можливість тривалішого відпочинку і кращої рекреації людини.

З іншого боку, з формуванням економіки знань, розвитком сучасних технологій та повсюдним впровадженням автоматизації, інформатизації і комп'ютеризації виробничих процесів зростає інтенсивність праці, що збільшує втомлюваність працівників, їх відразу до виконуваної роботи, потребу у періодичному підвищенні свого кваліфікаційного рівня. Для того, щоб продуктивно виконувати свої професійні завдання працівникам треба більше часу на відпочинок. Це вказує на те, що вільний час відіграє основну роль у питанні рекреації і відновленні психофізичних та духовних сил працівників, підвищенні рівня добробуту всього населення країни.

Незважаючи на те, що проблема відпочинку та відновлення фізичних і духовних сил після роботи є досить давньою, ґрунтовні спроби по науковому підійти до дослідження проблеми вільного часу було зроблено вченими тільки приблизно в кінці XIX століття. Це пов'язано з тим, що до цього часу ті, хто володів землею і підприємствами шукали способи збільшення робочого часу і експлуатації працівників. І тільки з розвитком профспілкового руху робітники заявили про свої права на відпочинок, що відбилося у наукових дослідженнях вільного часу.

Тобто періодом створення перших теоретичних концепцій вільного часу можна вважати кінець XIX століття, хоча їхні джерела сягають ще філософсько-соціальних поглядів Т. Мора (1478-1535), Ф. Бекона (1561-1626), Т. Кампанелли (1568-1639), К.-А. де Сен-Сімона (1760-1825), Р. Оуена

(1771-1858), Ш. Фур'є (1772-1837). Суттєвий вплив на розвиток наукових досліджень проблеми вільного часу і рекреації, а також формування теорій вільного часу, мала низка наукових конгресів, які відбулися протягом першої половини ХХ століття. Перший з них відбувся у 1930 році у Льєжі (Бельгія), наступні відповідно у 1932 році в Лос-Анджелесі (США), у 1935 році в Брюсселі (Бельгія), у 1936 році в Гамбургу (Німеччина), та у 1938 році в Римі (Італія) [4].

Відомий англійський економіст Д. Рікардо вважав, що справжнє багатство нації визначається його спроможністю за якомога коротший робочий час створювати якнайбільше матеріального достатку; справжнє багатство суспільства – час, вільний від матеріального виробництва, який людина може використовувати на споживання продуктів, на вільну діяльність і розвиток здібностей. Розвиток концепції вільного часу простежується у працях О. Конто, який, досліджуючи співвідношення робочого і вільного часу, дійшов висновку, що промислова революція, пов'язана з бурхливим розвитком капіталістичного ладу, сприяє постійному скороченню суспільно необхідного робочого часу, вивільняючи час із сфери матеріального виробництва, що сприяє постійному зростанню саме вільного часу [6].

Зменшення в процесі економічного поступу робочого і збільшення вільного часу відобразилося в еволюції теоретичних концепцій останнього, які розробляли науковці. Якщо у п'ятдесятих роках минулого століття переважав теоретичний підхід, згідно якого працівникам потрібний вільний час, щоб відновити свої сили для продовження роботи, то в наступні 10-20 років – вважалося, що цей час потрібний працівникам для споживання тих матеріальних благ (нерухомості, товари коротко і довгострокового користування тощо), що можливе внаслідок зростання добробуту населення. Починаючи з вісімдесятих років цього століття вільний час працівників розглядається вже як час для отримання задоволення і насолоди від життя, а не тільки для рекреації. Акцент з матеріальних благ переміщується на духовні блага, пізнання нового і отримання приємних вражень.

Щодо розуміння суті досліджуваного поняття, то одним з перших науковців, хто дав визначення терміну “вільний час” був Т. Веблен. Під цим поняттям він розумів сукупність життєдіяльності людини поза часовими вимірами трудової діяльності [7]. На його думку, обсяги вільного часу особи тісно пов'язані з її соціальним статусом і мають на нього безпосередній вплив. Французький соціолог Ж. Фрідман розглядає “вільний час” і “час незайнятий, свободний” як два різні поняття. Різницю у цих термінах він бачив у тому, що людина протягом часу, який вільний від його роботи, має низку сімейних і громадських обов'язків, а отже увесь позаробочий час не є повністю вільним [8].

Найбільш розповсюджене визначення вільного часу дав французький дослідник Ж. Дюмазедьє (табл. 1). Вказане визначення вільного часу враховує три сторони цього поняття. По-перше, досліджуваний час це такий час, який залишається у кожного працівника після виконання ним своїх трудових і громадських обов'язків, а також робіт у домашньому господарстві. По-друге, кожна особа обирає зміст і форми проведення цього часу добровільно. І третє, під час вільного часу людина відпочиває, розважається, займається громадською роботою і вдосконалює свою особистість.

В таблиці 1 подано деякі визначення вільного часу з інших літературних джерел. Суть більшості з цих визначень зводиться до того, що вільний час є мірою дійсного багатства суспільства [3]. Використання вільного часу є своєрідним індикатором культури, кола духовних потреб та інтересів конкретної особистості або окремої соціальної групи [13].

Щодо нашого розуміння вільного часу, то, на нашу думку, це частина позаробочого часу, який залишається після вирахування часу, що витрачається на задоволення фізіологічних потреб, неоплачувану працю на благо домогосподарств, дорогу на роботу і з роботи та підготовку робочого місця, неоплачувані дії з виробництва товарів і надання послуг поза домогосподарствами та використовується на власний розсуд для відпочинку, розваги, громадської діяльності та розвитку особистості.

Вільний час суспільства складається з індивідуальних витрат вільного часу його членів. Слід зауважити, що для кожної людини цінність цього часу залежить від її віку, рівня освіченості, самосвідомості та соціального статусу, який вона досягла у житті.

Таблиця 1

Трактування терміну “вільний час” у різних літературних джерелах

Трактування терміну	Автор, літературне джерело
Вільний час – це заняття, які людина реалізує з власної волі, добровільно з метою відпочинку, розваги, безінтересовного вдосконалення своєї особистості, добровільної участі у громадському житті після виконання професійних обов’язків	Дюмазедьє Ж. [9]
Вільний час, є часом, протягом якого не виконується оплачувана робота, не виконуються домашні обов’язки, а також часом, протягом якого людина не спить	Петерсен А. [10]
Вільний час – це частина неробочого часу. який залишається після сну, харчування, дороги на роботу і з роботи, побутового самообслуговування і використовується для відновлення сил, а також на фізичний і духовний розвиток людини. Вільний час охоплює навчання і самоосвіту, культурне дозвілля, суспільно-політичну активність, науково-технічну творчість, художньо-естетичну самодіяльність, заняття з дітьми, спілкування за інтересами та інше, але може містити й пасивний відпочинок.	Економічна енциклопедія [11]
Вільний час – це частина позаробочого часу людини, не зайнятого проблемами підтримання повсякденної життєдіяльності. Межі вільного часу визначаються на основі виявлення у складі загального часу життєдіяльності людини робочого та неробочого часу та виділення у складі останнього різних елементів зайнятого (невільного) часу. Розрізняють дві основні функції вільного часу: відтворення сил людини, розтрачених у процесі праці та інших обов’язкових занять; духовний і фізичний розвиток індивіда (реалізація творчих потенцій людини).	Енциклопедія сучасної України [12]
Вільний час є частиною позаробочого часу в межах доби, тижня, місяця і року. Він становить значну частину соціального часу і тісно пов’язаний в кількісному і змістовному відношенні з робочим часом. Вільний час починається там, де закінчується не тільки робота на виробництві в установі, а й усяка інша турбота про підтримку фізичного буття людини. Тобто під вільним часом розуміють такий час, що не поглинається безпосередньо продуктивною працею, а залишається вільним для задоволень, для дозвілля, для вільної діяльності і розвитку. Вільний час у цьому змісті виступає як простір для людського розвитку.	Бочелюк В. Й., Бочелюк В. В. [13]
Вільний час – це основний ресурс для різних видів діяльності, якими особа займається за власним бажанням: відпочинок, розваги, підвищення майстерності, освіта, участь у житті суспільства, волонтерство тощо.	Крапівіна Г. О. [3]

Джерело: побудовано автором на основі вказаних у таблиці літературних джерел.

Як соціально-історична категорія вільний час характеризується трьома основними параметрами: обсягом (величиною), структурою та змістом. Обсяг вільного часу залежить від величини часу праці, що є характерним для конкретного суспільства, тобто від загальної величини неробочого часу. Вільний час визначається залежно від кількості витраченого часу на необхідні побутові потреби, транспорт тощо, тому в сучасному суспільстві він значною мірою залежить від рівня організації побуту та комунікацій. Якщо за основу вивчення вільного часу взяти його характеристику з боку можливості розвитку творчих потенцій особистості, можна отримати низку складових, що власне й утворюють структуру вільного часу, серед них – активна творча діяльність; навчання, самовиховання та самоосвіта; культурне (духовне) споживання, яке має індивідуальний (читання книжок, газет) та публічно-розважальний (кіно, театри, музеї) характер; спорт; любительські заняття; гра з дітьми; товариські зустрічі, спілкування з людьми; пасивний відпочинок, а також витрати часу на деструктивно-антикультурні дії (алкоголізм, наркоманія). Змістом вільного часу є конкретні заняття людей та їх якість, яка визначається відповідно до морально-етичних норм суспільства [12].

Проведене дослідження свідчить, що основним вимірником рівня економічного добробуту населення розглядають Валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення, однак цей показник не враховує проблеми вільного часу. Беззаперечним фактом є залежність добробуту населення будь-якого суспільства від обсягів і якості використання вільного часу його членами.

Відомо, що в умовах високо розвинутої економіки рівень доходів достатній для якісного відпочинку і збільшення вільного часу значної частини населення, що рівнозначно збільшенню добробуту країни. Вільний час – це показник добробуту суспільства, за його величиною можна судити про життєвий рівень населення.

Кожна людина використовує вільний час для відновлення своїх фізичних, і психічних сил, що підвищує її життєвий тонус та здатність до праці, видовжує період повноцінної працездатності. Залежно від того наскільки ефективно людина проводить свій вільний час, настільки продуктивною буде її майбутня праця. Загалом, збільшення вільного часу є ознакою зростання добробуту населення. Перспективними напрямками наукових досліджень є проблеми, які пов'язані з використанням вільного часу, оцінюванням його тривалості і потребами в ньому кожної особистості та суспільства в цілому.

Список використаної літератури

1. Семюельсон П. А. Макроекономіка / П. А. Семюельсон, В. Д. Нордгауз / Пер. з англ. – К. : “Основи”, 1995. – 544 с.
2. Кендюхов О. В. Економічний підхід до вивчення часу / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 141-148.
3. Крапівина Г. О. Соціально-трудові проблеми вільного часу суспільства / Г. О. Крапівина // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 66-72.
4. Приступа Є. Концепції вільного часу людини, як важливої категорії рекреації / Є. Приступа, А. Жепка, В. Лара // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту : наук. моногр. / за ред. С. С. Єрмакова. – Харків, 2007. – № 1. – С. 106-112.
5. Покоłodна М. М. Рекреаційна географія: навч. посіб. / М. М. Покоłodна / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 275 с.
6. Теремко С. Соціологія: навч. носіб. / С. Теремко. – К. : Лібра, 2001. – 224 с.
7. Kielbasiewicz-Drozdowskiej I. Teoria i metodyka rekreacji (zagadnienia podstawowe) / I. Kielbasiewicz-Drozdowskiej, W. Siwiński. – Poznań: AWF, 2001. – 305 s.
8. Wolańska T. Wybrane zagadnienia rekreacji ruchowej / T. Wolańska. – Warszawa : AWF, 1991. – 276 s.
9. Dumazedier J. Towards a society of leisure / J. Dumazedier. –New York : The Free Press, 1967. – 307 p.
10. Winiarski R. Wstęp do teorii rekreacji (ze szczególnym uwzględnieniem rekreacji fizycznej) / R. Winiarski / Kraków : AWF, 1989. – 144 s.
11. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://readbookz.net/book/138/3941.html> (дата звернення: 16.11.2018).
12. Енциклопедія сучасної України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esu.com.ua/search_articles.php?id=34578 (дата звернення: 16.11.2018).
13. Бочелюк В. Й. Дозвіллезнавство : навч. посіб. / В. Й. Бочелюк, В. В. Бочелюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с.

References

1. Semielson, P. A. (1995). *Makroekonomika [Macroeconomics]*. Per. z anhl. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
2. Kendiukhov, O. V., Yahelska, K. Yu. (2012). Ekonomichnyi pidkhid do vyvchennia chasu [The economic approach to the time research]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and innovation management*, 3, 141-148 [in Ukrainian].
3. Krapivina, H. O. (2011). Sotsialno-trudovi problemy vilnoho chasu suspilstva [Social-labour aspects of problems of spare time of society]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Bulletin of the economic science of Ukraine*, 2, 66-72 [in Ukrainian].
4. Prystupa, Ye., Zhepka, A., &Voitsekh, L. (2007). Kontseptsii vilnoho chasu liudyny, yak vazhlyvoi katehorii rekreatsii [Conceptions of leisure as a significant factor of recreation]. *Pedahohika, psykhohohiia ta medyko-biologichni problemy fizychnoho vykhovannia i sportu : nauk. monohr. – Pedagogy, psychology and medical and biological problems of physical education and sports: Sciences. monograph.*, 1, 106-112 [in Ukrainian].
5. Pokolodna, M. M. (2012) *Rekreatsiina heohrafiia [Recreational Geography]: navch. posibnyk*. Kharkiv: KHNAMH [in Ukrainian].
6. Teremko, S. (2001). *Sotsioloohiia [Sociology]: navch.posibnyk*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].

7. Kiełbasiewicz-Drozdowskiej, I., Siwiński, W. (2001) *Teoria i metodyka rekreacji (zagadnienia podstawowe)* [Theory and methodology of recreation]. Poznań: AWF [in Polish].
8. Wolańska, T. (1991) *Wybrane zagadnienia rekreacji ruchowej* [Selected issues of physical recreation]. Warszawa: AWF [in Polish].
9. Dumazedier, J. (1967) *Towards a society of leisure*. New York : The Free Press.
10. Winiarski, R. (1989) *Wstęp do teorii rekreacji (ze szczególnym uwzględnieniem rekreacji fizycznej)* [Introduction to the theory of recreation]. Kraków: AWF [in Polish].
11. Ekonomitschna encyklopedija [Economic Encyclopedia]. *readbookz.net*. Retrieved from <https://readbookz.net/book/138/3941.html> (accessed: 16.11.2018) [in Ukrainian].
12. Entsyklopediia suchasnoi Ukrainy [Encyclopedia of modern Ukraine]. *esu.com.ua*. Retrieved from http://esu.com.ua/search_articles.php?id=34578 (accessed: 16.11.2018) [in Ukrainian].
13. Bocheliuk, V. Y., Bocheliuk, V. V. (2006) *Dozvillieznavstvo [Leisure]: navch. posib.* Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 13.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

LEISURE TIME OF THE SOCIETY AS A COMPONENT OF ECONOMIC WELFARE OF HOUSEHOLDS

O. Holubnyk

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: olya_golubnyk@ukr.net*

The basic indicators and approaches to the evaluation of economic welfare of the population are analyzed. The necessity to consider such a component as leisure time in measuring the economic welfare of a society is substantiated, since the welfare of any society depends to a large extent on the amount and quality of leisure use by its members. Everyone estimate their own welfare, as well as their use of their leisure time, in their own way. That is, each person comes to the subjective evaluation of efficiency of their leisure time. The components of a person's working and non-working hours are characterized. It is established that each of the considered components of time has its purpose, corresponding socio-cultural content, as well as its functions. Everyone uses their free time to restore their physical and mental strength, which increases their vitality and ability to work, prolongs the period of full working capacity. Depending on how effectively a person spends his or her leisure time, his or her future work will be so productive.

In the process of exploring these issues in modern society, two parallel processes that are directed in opposite directions should be distinguished. On the one hand, increasing the use of various appliances in the home, expanding the scope of services and other innovations lead to reduced time spent on home cooking and other work for the benefit of all household members. The consequence is the possibility of longer rest and better recreation.

On the other hand, with the formation of the knowledge economy, the development of modern technologies and the widespread introduction of automation, informatization and computerization of production processes increases the intensity of work, which increases the fatigue of workers, their immediate work, the need for periodic improvement of their skills. Employees need more time to rest in order to perform their professional tasks productively.

The evolution of theoretical concepts of leisure and the views of scientists on the directions of its use are characterized. Scientific approaches to the definition of the term "leisure time" are analyzed and author's interpretation of this category is proposed. It is established that leisure as a socio-historical category is characterized by three basic parameters: volume (size), structure and content. It has been determined that an increase in leisure time is a sign of increased welfare of the population.

Key words: welfare, economic welfare of households, leisure time, working time of a person, extra working time of a person.

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У РОЗРОБЦІ СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

В. Гонтюк

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 А
e-mail: va.gontuk@gmail.com*

Розглянуто теоретичні і практичні аспекти використання компетентісного підходу в управлінні розвитком кадрового потенціалу в органах державної служби. Розроблено структурно-логічну модель управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України на основі компетентісного підходу.

Ключові слова: кадровий потенціал, державна служба, компетентісний підхід, структурно-логічна модель, управління розвитком кадрового потенціалу, органи Державної служби статистики України.

Практиці управління кадровим потенціалом у системі державної служби притамані декларативний та фрагментарний характер, невизначеність послідовності процедур та конкретних підходів, неспрямованість на сучасні технології управління кадровим потенціалом. За таких умов актуалізується проблематика переорієнтації управління кадровим потенціалом в органах державної служби, забезпечення висококомпетентними державними службовцями та розвитку кадрового потенціалу державної служби.

У зв'язку з цим, метою статті є розробка структурно-логічної моделі управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України на основі компетентісного підходу, яка дасть змогу вирішити існуючі проблеми, пов'язані з неспрямованістю на набуття та розвиток компетенцій, підвищенням продуктивності праці державних службовців та ефективним виконанням обов'язків шляхом досягнення необхідного рівня компетентності, а також забезпеченням взаємозв'язку компетентісно орієнтованих цілей і завдань кадрової політики та функцій системи управління кадровим потенціалом.

Проблематику управління розвитком кадрового потенціалу та інші аспекти управління кадровим потенціалом в державній службі опрацьовано у роботах науковців, зокрема: М. Амстронга, Г. Десслера, Т. Білорус, О. Гайдамаки, О. Герасименко, О. Грішнєвої, А. Кукулі, О. Линдюк та ін. Однак, аналіз наукової літератури із зазначеної проблематики свідчить про те, що недостатня увага приділяється теоретичним і практичним аспектам використання компетентісного підходу в управлінні розвитком кадровим потенціалу в органах державної служби.

Автором пропонується розробити структурно-логічну модель, яка складається з цільової, інформаційно-змістової і організаційної складових та представляє собою сукупність систематичних і запланованих заходів щодо управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України (рис. 1).

Цільова складова структурно-логічної моделі містить мету, цілі і завдання управління розвитком кадрового потенціалу державної служби.

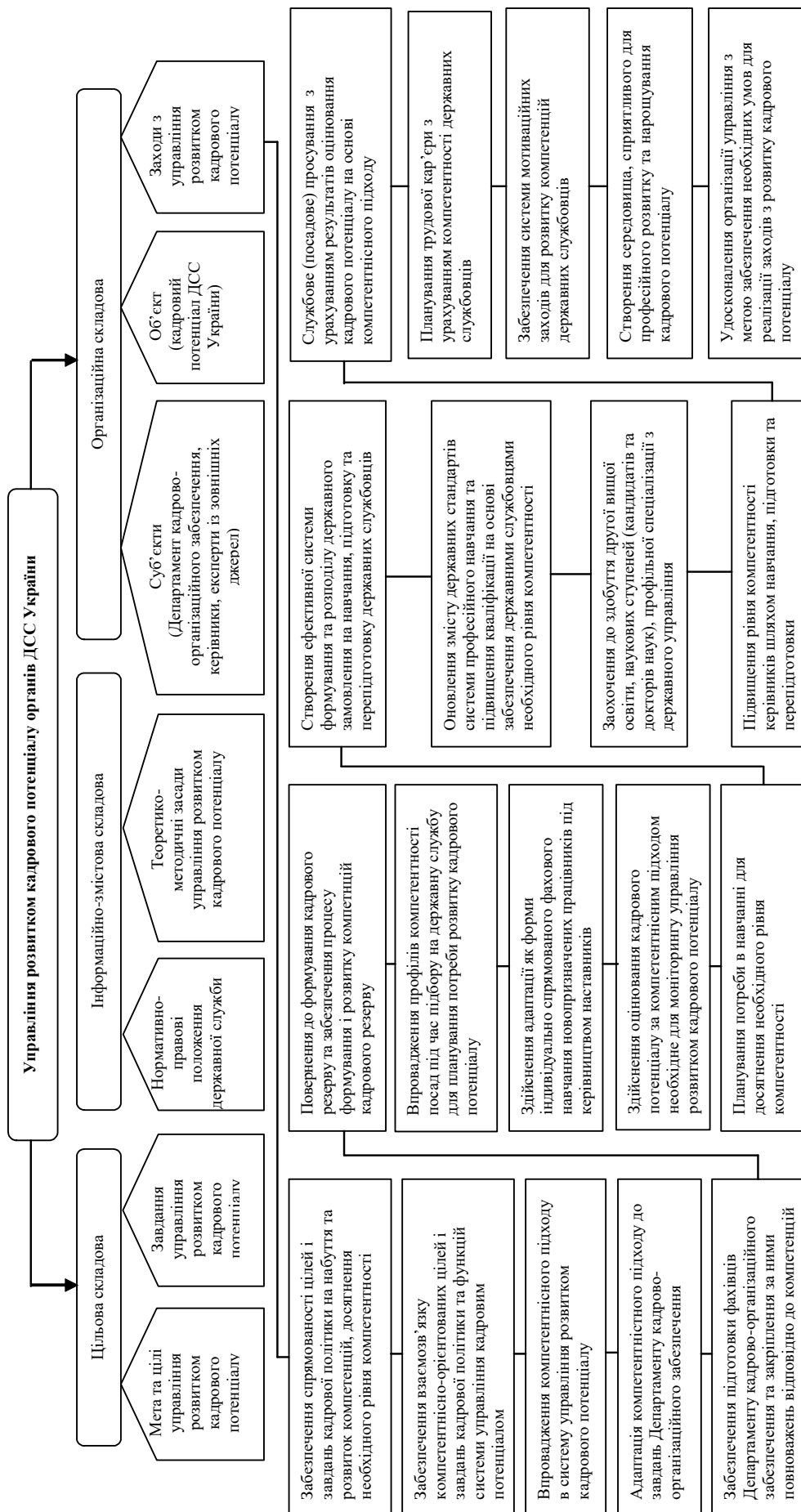


Рис. 1. Структурно-логічна модель управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України на основі компетентнісного підходу

Джерело: розроблено автором.

Мета та цілі управління розвитком кадрового потенціалу полягають у виявленні, підтримці індивідуальної ефективності та потенціалу державних службовців заохоченні і спрямованості на зростання рівня компетентності органів державної служби. Очевидно, що основні напрями розвитку кадрового потенціалу в державній службі повинні бути спрямовані на досягнення такого рівня компетентності, який відповідає загальній меті та цілям установи, завданням держави. Автор погоджується з думкою іноземних дослідників [7-9], які вважають, що основні цілі розвитку кадрового потенціалу полягають у розкритті, удосконаленні та підтримці потенціалу працівників, а також підвищенні ефективності процесів і практик управління кадровим потенціалом.

Важливим є визначення завдань розвитку кадрового потенціалу, оскільки вони забезпечують основу для формування комплексу робіт і заходів, таких як: навчання, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня державних службовців, вдосконалення трудових і організаційних процесів, які впливають на кадровий потенціал, необхідних для отримання конкретних результатів. На нашу думку, завдання розвитку кадрового потенціалу повинні спрямовуватись на вдосконалення компетенцій державних службовців, підвищення рівня кадрового потенціалу, залучення ефективних методів управління розвитком кадрового потенціалу, розбудову та розвиток державної служби.

Практика управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України регулюється нормативно-правовим забезпеченням з питань державної служби [1-4] та не враховує теоретико-практичних рекомендацій і методичних підходів. Автором пропонується в інформаційно-змістовій складовій структурно-логічній моделі враховувати не тільки нормативно-правові положення державної служби, але й теоретико-методичні засади управління розвитком кадрового потенціалу як інструмент формування нових процесів управління кадровим потенціалом органів ДСС України орієнтованих на використання компетентнісного підходу.

Організаційна складова структурно-логічній моделі управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України містить суб'єкти (Департамент кадрово-організаційного забезпечення, керівники, експерти із зовнішніх джерел), об'єкт (кадровий потенціал ДСС України) та безпосередньо заходи з управління розвитком кадрового потенціалу.

Існуючі заходи з управління розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України не спрямовані на використання, нарощування та розвиток кадрового потенціалу, не враховують процесів управління трудовою кар'єрою на основі аналізу цілей, потреб, можливостей та компетенцій працівників, а оцінювання, необхідне для виявлення і формування заходів щодо удосконалення кадрового потенціалу, характеризується нормативно-правовою регламентованістю, бюрократичністю, недостатньою гнучкістю, складністю і довготривалістю процедур та має суб'єктивний характер самооцінювання. В основному, розвиток кадрового потенціалу органів ДСС України орієнтується на професійно-кваліфікаційне зростання, яке полягає в чітко регламентованих процедурах навчання, професійної підготовки, перепідготовки і підвищенні кваліфікації. Згідно вище запропонованих автором заходів з управління розвитком кадрового потенціалу, які містяться в структурно-логічній моделі управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України за компетентнісним підходом, першочерговим визначено: забезпечення спрямованості цілей і завдань кадрової політики на набуття та розвиток компетенцій, підвищення продуктивності праці державних службовців та ефективне виконання обов'язків шляхом досягнення необхідного рівня компетентності, а також забезпечення взаємозв'язку компетентнісно орієнтованих цілей і завдань кадрової політики та функцій системи управління кадровим потенціалом.

Виявлені проблеми в роботі Департаменту кадрово-організаційного забезпечення, який займається питаннями управління трудовою діяльністю органів ДСС України, а саме недостатньою спрямованістю на процеси розвитку кадрового потенціалу, спонукають до: впровадження компетентнісного підходу в систему управління розвитком кадрового потенціалу; адаптації компетентнісного підходу до завдань Департаменту кадрово-організаційного забезпечення; забезпечення підготовки фахівців Департаменту кадрово-організаційного забезпечення та закріплення за ними повноважень відповідно до компетенцій.

На підставі законодавчих змін [1] пов'язаних з відміною формування кадрового резерву в органах державної служби та ліквідацією кадрового резерву в державних установах з 2016 року, які, на нашу думку, стануть негативним фактором в управлінні розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України та появою проблем службового просування державних службовців автором пропонується повернення до формування кадрового резерву. Формування кадрового резерву сприяє забезпеченню потреби в швидкому заміщенні посад, системному і цілеспрямованому розвитку працівників.

Наступний захід з управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України – повернення до формування кадрового резерву та забезпечення процесу формування і розвитку компетенцій кадрового резерву шляхом розробки ключових компетенцій для посад кадрового резерву, проведення процедури відбору кандидатів до кадрового резерву по вимогах щодо компетентнісного рівня майбутнього резервіста, навчання та підвищення рівня компетентності резервістів на основі результатів оцінювання.

У зв'язку з недосконалою системою планування та підбору, автором пропонується впровадження профілів компетентності посад під час підбору на державну службу та залучення молодих спеціалістів зі зовнішніх джерел на основі вивчення відповідності ключових компетенцій посад державної служби, що дасть можливість планувати потребу в розвитку кадрового потенціалу.

Організація трудової адаптації як напрям удосконалення кадрового потенціалу призначена зробити період звикання нового працівника максимально комфортним. Завдання організації трудової адаптації Департаменту кадрово-організаційного забезпечення ДСС України полягають в описі процедур прийому на роботу, наданні допомоги в підготовці необхідних документів, представленні основних напрямів роботи установи, допомоги в підготовці робочого місця, закріпленні за окремими працівниками обов'язків і завдань пов'язаних з адаптацією нових працівників шляхом надання інформаційної та консультативної підтримки [3]. Автором пропонується одним із заходів з управління розвитком кадрового потенціалу здійснення адаптації як форми індивідуально спрямованого фахового навчання новопризначених працівників під керівництвом наставників, а також способу виявлення та використання компетенцій.

Наступним заходом з управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України визначено здійснення оцінювання кадрового потенціалу за компетентнісним підходом необхідне для моніторингу управління розвитком кадрового потенціалу. Оцінювання кадрового потенціалу є одним із інструментів удосконалення кадрового потенціалу, адже на основі їх результатів плануються і розробляються напрями, програми і заходи розвитку кадрового потенціалу. Виходячи з охарактеризованих недоліків наявної системи оцінювання працівників органів ДСС України (зокрема: бюрократичність та регламентованість процедури, недостатня гнучкість процедури, пов'язана із обов'язковим затвердженням керівником порядку проведення щорічної оцінки з урахуванням загального порядку, суб'єктивний характер самооцінювання, недостатня варіативність критеріїв, за якими здійснюється оцінювання працівників), пропонується здійснювати оцінювання кадрового потенціалу органів державної статистики на основі компетентнісного підходу.

Головний напрям управління розвитком кадрового потенціалу ТОДС забезпечується підвищенням рівня професійної компетентності шляхом направлення на навчання до ВНЗ, отримання вищої освіти або другої вищої освіти, підвищення кваліфікації за різними програмами. На підставі аналізу стану кадрового забезпечення органів державної статистики автором виділено негативні тенденції пов'язані зі зменшенням чисельності працівників, які навчаються та здобувають другу вищу освіту, зменшенням частки працівників, які навчаються у закладах освіти III-IV рівня акредитації, низькою часткою магістрантів державного управління, кандидатів та докторів наук. Структурно-логічна модель управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України передбачає такі заходи пов'язані з підвищенням рівня професійної компетентності державних службовців: планування потреби в навчанні для досягнення необхідного рівня компетенцій; створення ефективної системи формування та розподілу державного замовлення на навчання, підготовку та перепідготовку державних службовців; оновлення змісту державних

стандартів системи професійного навчання та підвищення кваліфікації на основі забезпечення державними службовцями необхідного рівня компетенцій; заохочення до здобуття другої вищої освіти, наукових ступенів (кандидатів та докторів наук), профільної спеціалізації з державного управління; підвищення рівня компетентності керівників шляхом навчання, підготовки та перепідготовки необхідного для діагностики, реалізації потенціалу підлеглих на практиці та допомоги в розвитку їх ключових компетенцій.

Службове просування працівників органів ДСС України, яке визначається процедурами переведення на вищі посади та формування кадрового резерву (до 2016 року) не враховує результатів оцінювання кадрового потенціалу та процесів управління трудовою кар'єрою на основі аналізу цілей, потреб, можливостей і компетенцій працівників. Наступними заходами з управління розвитком кадрового потенціалу ДСС України визначено службове (посадове) просування з урахуванням результатів оцінювання кадрового потенціалу за компетентнісним підходом та за рахунок кадрового резерву, а також планування трудової кар'єри з урахуванням компетентності державних службовців. Службове (посадове) просування та управління кар'єрою органів ДСС України повинно бути систематичним процесом та спрямовуватись на розвиток кадрового потенціалу.

Мотивація – один із орієнтирів процесу управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України, адже розуміння того, що рухає і мотивує державних службовців, сприяє підвищенню продуктивності праці, дає можливість визначити в якому напрямі і як розвивати компетенції. Структурно-логічна модель управління розвитком кадрового потенціалу органів ДСС України передбачає забезпечення системи мотиваційних заходів для розвитку компетенцій державних службовців.

Деякі дослідники [5; 6] основними факторами мотивації трудової діяльності працівників виділяють матеріальне забезпечення, сприяння досягнення високих показників у професійній кар'єрі, самоствердження і самореалізацію в професійній діяльності. В організаціях часто однією з основних форм мотивації визначають матеріальне забезпечення. Проте застосування такого способу мотивації не завжди можливе в органах ДСС України через обмеженість розміру виділених коштів з державного бюджету на фонд оплати праці. В такому разі, слід зосередитись і на нематеріальних методах, адже матеріальне забезпечення не може бути основним засобом мотивації державних службовців.

На нашу думку, використання мотивації як напряму удосконалення кадрового потенціалу органів ДСС України полягає у застосуванні фінансових та нефінансових стимулів для підвищення компетенцій працівників; забезпеченні конкурентоспроможного рівня оплати праці на державному рівні; матеріальне стимулювання за якість праці і досягнення високих результатів праці шляхом перерозподілу фонду оплати праці; сприянні саморозвитку працівників, професійного та посадового зростання; забезпеченні належних умов праці та позитивного соціально-психологічного клімату в колективі.

Важливими факторами в управлінні розвитком кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України є створення середовища, сприятливого для професійного розвитку і нарощування кадрового потенціалу та удосконалення організації управління з метою забезпечення необхідних умов для реалізації заходів з розвитку кадрового потенціалу. Забезпечення необхідних умов для реалізації заходів розвитку кадрового потенціалу органів ДСС України передбачає: вдосконалення функціональної та організаційної структури; покращення умов та організації праці; належне документальне, технічне, нормативно-методичне та правове забезпечення; здійснення нагляду за дотриманням професійної етики поведінки працівників; забезпечення поінформованості працівників; поглиблення та розширення персональної безпеки і стабільності.

Практичне втілення запропонованої структурно-логічної моделі управління розвитком кадрового потенціалу на основі компетентнісного підходу дасть змогу вдосконалити роботу з кадрами, сприятиме нарощуванню, удосконаленню і розвитку кадрового потенціалу органів Державної служби статистики України та спрямоване на здійснення розбудови інституту державної служби.

Список використаної літератури

1. Про державну службу: Закон України № 889-VIII від 10.12.2015 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/>
2. Про затвердження Положення про систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців і Положення про єдиний порядок підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації керівників державних підприємств, установ і організацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 07.07.2010 р. № 564 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/167-97-%D0%BF>.
3. Регламент Державної служби статистики України: Наказ Державної служби статистики України № 56 від 09.03.2017 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/FN030633?an=1>.
4. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012-2020 роки: Указ Президента України від 01.02.2012 р. № 45/2012 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. Медведь О. – М. : Вильямс, 2009. – 672 с.
6. Демченко О. В. Компетентнісний підхід: генеза та застосування у сфері державної служби [Електронний ресурс] / О. В. Демченко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2016. – № 2(16). – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02\(16\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02(16)/19.pdf)
7. Galperin B. Human Resource Development in Service Firms Across Cultures / Bella L. Galperin, Terri R. Lituchy // Human Resource Development Review. – 2014. – Vol. 13. – P. 336–368.
8. Kim S. Global Talent Management: Necessity, Challenges, and the Roles of HRD / Sehoon Kim, Gary N. McLean // Advances in Developing Human Resources. – 2012. – Vol. 14. – P. 566–585.
9. Mace S. Human Trafficking: Integrating Human Resource Development Toward a Solution // Stephanie L. Mace, Donald L. Venneberg, James W. Amell / Advances in Developing Human Resources. – 2012. – Vol. 14. – P. 333–344.

References

1. Pro derzhavnu sluzhbu: Zakon Ukrayiny [On the Civil Service: Law of Ukraine] (2015, December 10, № 889). (zi zminamy i dopovnennyamy [with changes and additions]). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/> [in Ukrainian].
2. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro systemu pidhotovky, perepidhotovky ta pidvyshchennya kvalifikatsiyi derzhavnykh sluzhbovtziv i Polozhennya pro yedynnyu poryadok pidhotovky, perepidhotovky ta pidvyshchennya kvalifikatsiyi kerivnykiv derzhavnykh pidpryyemstv, ustanov i orhanizatsiy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [On approval of the Regulation on the system of training, retraining and advanced training of civil servants and the Regulation on the uniform procedure for training, retraining and advanced training of heads of state-owned enterprises, institutions and organizations: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] (2010, July 7, № 564 (зі змінами і доповненнями) [with changes and additions]). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/167-97-%D0%BF> [in Ukrainian].
3. Rehlament Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny: Nakaz Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Regulation of the State Statistics Service of Ukraine: Order of the State Statistics Service of Ukraine] (2017, March 9, № 56. *Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny – Official site of the State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from <https://ips.ligazakon.net/document/view/FN030633?an=1> [in Ukrainian].
4. Pro Stratehiyu derzhavnoyi kadrovoyi polityky na 2012-2020 roky: Ukaz Prezydenta Ukrayiny [On the Strategy of the state personnel policy for 2012-2020: Decree of the President of Ukraine] (2012, February 01, № 45/2012) (zi zminamy i dopovnennyamy [with changes and additions]). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/45/2012> [in Ukrainian].
5. Meskon, M., Al'ber M., Khedoury F. (2009). *Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]*. Per. s anhl. Medved' O. [trans. with English. O. Medved]. Moscow: Williams [in Russian].
6. Demchenko, O. V. (2016). Kompetentnisnyu pidkhid: heneza ta zastosuvannya u sferi derzhavnoyi sluzhby [Competency approach: genesis and application in the civil service]. *Publichne administruvannya: teoriya ta praktyka – Public administration: theory and practice*. Retrieved from [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02\(16\)/19.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02(16)/19.pdf) [in Ukrainian].
7. Galperin, B., Lituchy R. (2014). Human Resource Development in Service Firms Across Cultures. *Human Resource Development Review*, 13, 336–368.

8. Kim, S., McLean, N. (2012). Global Talent Management: Necessity, Challenges, and the Roles of HRD. *Advances in Developing Human Resources*. 14, 566–585.
9. Mace, S., Venneberg L., Amell, W, (2012). Human Trafficking: Integrating Human Resource Development Toward a Solution. *Advances in Developing Human Resources*, 14, 333–344.

*Стаття надійшла до редколегії 07.02.2019
Прийнята до друку 13.03.2019*

COMPETENCY APPROACH TO A STRUCTURAL-LOGICAL MODEL IN MANAGEMENT OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT IN THE AUTHORITIES OF STATE STATISTIC SERVICE OF UKRAINE

V. Gontyuk

*Taras Shevchenko National University of Kiev
03022, Kyiv, Vasylkivska Street, 90 A
e-mail: va.gontuk@gmail.com*

The paper deals with problems of human resource management in the public service. This study schematically shows the human resources development in the public service of Ukraine with emphasis using the competency approach.

Author provides a structural and logical model of management the staff potential development based on competence approach, ways to improve the staff potential in the authorities of State Statistic Service of Ukraine. This model consists of the target, informational and organizational components; it represents a set of systematic and planned measures to manage the staff potential development in the authorities of State Statistic Service of Ukraine.

This model allows solving existing problems connected with the formation and development of competencies, the productivity of public servants, the effective performance of duties by achieving the required level of competence, also provides interconnection competence oriented goals and objectives with staff policy and functions of human resources management.

Important factors in managing the development of human resources of the bodies of the State Statistics Service of Ukraine are the creation of an environment conducive to professional development and capacity building and improving the organization of management in order to provide the necessary conditions for the implementation of measures for the development of human resources. Providing necessary conditions for realization of measures of development of personnel potential of DSS bodies of Ukraine provides for: improvement of functional and organizational structure; improving working conditions and organization; proper documentation, technical, regulatory and legal support; supervise the observance of professional ethics of employee behavior; providing information to employees; deepening and expanding personal security and stability.

Key words: staff potential, public service, competency approach, structural and logical model, management of staff potential development, authorities of State Statistic Service of Ukraine.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

О. Грін

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: grin_ov@yahoo.com*

Розглянуто структуру грошово-кредитної системи Великої Британії. З'ясовано роль Банку Англії у забезпеченні цінової стабільності в країні, підтримці вартості національної грошової одиниці – фунта стерлінгів, сприянні зайнятості, особливості застосування інструментів грошово-кредитної політики в контексті рішення Великої Британії про вихід з ЄС. Розкрито сучасні тенденції розвитку банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ у Великій Британії, визначено місце Органу пруденційного регулювання і Органу фінансової поведінки у цьому процесі.

Ключові слова: грошово-кредитна система, банк, фінансово-кредитна установа, монетарна політика, Банк Англії, фунт стерлінгів, процентна ставка.

Становлення грошово-кредитної системи Великої Британії у сучасному розумінні тісно пов'язане з історією виникнення і запровадження її грошової одиниці – фунта стерлінгів, який вважають найстарішою валютою у світі, що й досі використовується в обігу.

Вагомість національної грошової системи Великої Британії підтверджується тим, що до початку ХХ століття фунт стерлінгів був основною резервною валютою у світі, що зумовлювалося найпотужнішою на ті часи британською економікою та найбільшими колоніальними володіннями. Крім того, фунт стерлінгів був єдиною валютою повністю підкріпленою золотом у часи золотого стандарту. На початок ХХІ століття, британський фунт разом з японською єною займає 3-4 місця у світі за обсягами торгівлі та часткою в іноземних валютних резервах центробанків різних країн, а також є однією з чотирьох резервних валют Міжнародного валютного фонду. На сьогодні, Велика Британія продовжує займати вагоме місце в глобальній фінансовій системі, а її столиця Лондон є одним з двох найбільших (поряд з Нью-Йорком) фінансових центрів у світі. У 2018 р. міжнародні накопичення у валюті Британського фунта становили 4,43 % [1].

Втім, похитнути стабільність грошово-кредитної системи може проголосований у Великій Британії 23 червня 2016 р. референдум щодо її виходу з Європейського Союзу, за результатами якого 51,9 % виборців виявили своє бажання покинути ЄС, 48,1 % – залишитися в його складі [2]. Так, лише оголошення його результатів одразу відобразилися на фунті стерлінгу, який впав на 9 % по відношенню до долара, і фондових ринках, а саме зниженні індексу Лондонської фондової біржі на 7,4 %. Вважаємо, що в таких умовах набуває особливої актуальності необхідність з'ясування впливу такого рішення (так званого Brexit) на розвиток економіки Великої Британії в цілому, і її грошово-кредитну систему.

У вітчизняній та світовій науковій літературі досить багато уваги приділено вивченню зарубіжного досвіду формування та функціонування грошово-кредитних систем європейських країн. Цьому питанню присвячено праці таких учених-економістів Г. Баянт, О. Гордей, Н. Гребенник, О. Заславської, О. Кузнецова, Р. Лаврова, П. Мельника, В. Міщенко, М. Мрочко, Ю. Ніколаєнка, М. Петик, С. Реверчука, Н. Савлука, З. Сороківської, Л. Тарангул, І. Шамової та інших. Втім, незважаючи на підвищену увагу теоретиків до європейського фінансового ринку,

поточний аналіз його стану, зокрема в частині Великої Британії, завжди має актуальність та становить цінність для складання прогнозів щодо подальшого розвитку грошово-кредитних систем країн Європейського Союзу, а також окреслення орієнтирів для вітчизняної економіки в умовах євроінтеграції.

Метою статті є узагальнення теоретико-прикладних аспектів формування та сучасних тенденцій розвитку грошово-кредитної системи Великої Британії, оцінка спрямованості та основних інструментів реалізації монетарної політики Банком Англії, а також впливу рішення Великої Британії про вихід з ЄС на її грошово-кредитну систему.

Структурно грошово-кредитну систему Великої Британії можна розглядати в розрізі її банківської системи та небанківських фінансово-кредитних установ. До складу британської банківської системи входять:

- Банк Англії, який проводить грошово-кредитну політику, впливаючи на відсоткові ставки, інфляцію, зайнятість, а також регулює ринок банківських послуг за участі Казначейства, Органу пруденційного регулювання (PRA) та Органу фінансової поведінки (FCA);
- комерційні банки.

Банк Англії протягом усієї своєї історії позиціонував себе як суспільний інститут, який діє в національних інтересах. Не зважаючи на те, що протягом значного періоду свого існування він перебував у приватній власності, його діяльність регулювалася Урядом і національним законодавством.

На сьогодні, Банк є цілком сучасною інституцією, однією з найбільш професійних центральних банків світу, яка добре справляється з динамічним життям Лондонського Сіті. Попри це, Банк Англії, як і центральні банки інших країн, постійно знаходиться в центрі фінансових та економічних змін, що вимагають від нього адаптації до мінливих умов. Це зумовлює необхідність внесення принципових корективів до його функцій, організації й технології, а також нового підходу до міжбанківської кооперації та міжнародного співробітництва.

В цілому, діяльність Банку Англії спрямована на досягнення трьох головних цілей:

1. Підтримка вартості національної валюти, головним чином за допомогою операцій на відкритому ринку, узгоджених з Урядом (проведення монетарної політики).
2. Забезпечення стабільності фінансової системи через прямий контроль за діяльністю банків й учасників фінансових ринків, забезпечення стійкої й ефективної системи платежів.
3. Забезпечення й підвищення ефективності та конкурентноздатності фінансової системи всередині країни, зміцнення позицій Лондонського Сіті як провідного міжнародного фінансового центру.

Банк Англії надає низку послуг своїм клієнтам, які відрізняються від клієнтів інших банків, оскільки найважливішими їхніми є:

1. Комерційні банки. У операціях клірингу використовують рахунки клірингових банків у Банку Англії. Всі банки, які ведуть діяльність у Великій Британії, зобов'язані утримувати 0,35% від суми всіх своїх депозитів на рахунку (депозиті) Банку Англії і не мають права перевищувати її. Ця норма резервів забезпечує головне джерело прибутку Банку Англії.
2. Центральні банки інших країн мають рахунки та зберігають золоті запаси в Банку Англії, можуть проводити через нього свою діяльність в Лондоні.
3. Уряд тримає рахунки в Банку Англії, перераховує податки до бюджету та проводить платежі з бюджету на соціальні потреби через рахунки Банку Англії тощо.

Відповідно, функціями Банку Англії є: проведення монетарної політики, визначення її методів і звітування про виконання; емісія банкнот; проведення валютних операцій і контроль за їхнім виконанням; керування золотовалютними резервами країни від імені Казначейства; нагляд за діяльністю фінансово-кредитних установ, валютними і кредитними ринками та в цілому за банківською системою; збір статистичної інформації про грошову масу і результати діяльності банків; Банк Англії як член Європейського центрального банку [3].

Функцію емісії банкнот Банк Англії виконує понад 300 років. Стабільність і довіра до англійської валюти є важливою для забезпечення ефективності функціонування економіки, тому Банк гарантує, що банкноти є високоякісними, міцними та стійкими до підробки.

На сьогодні у Великій Британії перебувають в обігу банкноти номіналом 5, 10, 20 і 50 фунтів стерлінгів.

Всі банкноти Банку Англії виготовляються компанією “De La Rue Currency”, дочірньою компанією “De La Rue plc”, що розташована в Лоутоні в Ессексі. Для забезпечення високого захисту банкнот від підробок деякі зображення вигравірувано ручним способом на металевих трафаретах, а інші створюються за допомогою системи автоматизованого проектування та наносяться на плівку лазерним променем. Крім цього, для випуску банкнот використовують спеціалізовані чорнила (приблизно 85 видів), які виготовляють на місці.

Монети ж випускаються Королівським монетним двором, є законним платіжним засобом на всій території Великої Британії. При цьому, велика кількість монет Великої Британії має цінність, схожу за значенням з гарантією “золота” старих соверенів.

Варто зазначити, що починаючи з кінця 2016 р. Банк Англії розпочав випуск банкнот на полімерній основі. Першими такими банкнотами були номіналом 5 фунтів, а 14 вересня 2017 р. випущена нова полімерна банкнота номіналом 10 фунтів стерлінгів. Наступне оновлення банкнот відбудеться у 2020 році, коли планують випустити полімерну банкноту номіналом 20 фунтів стерлінгів. Полімерні банкноти є чистішими, сильнішими, аніж паперові, забезпечують підвищену стійкість від підробок і підвищують тривалість їхнього обігу щонайменше в 2,5 рази, а також є більш екологічними.

Станом на лютий 2019 р. в обігу перебувало банкнот Банку Англії на суму 69,84 млрд фунтів стерлінгів. При цьому, найбільш популярними банкнотами в обігу є номіналом 20 фунтів стерлінгів [4].

В англійській банківській статистиці використовують лише два офіційні агрегати грошової маси: M0 називають “вужкими грошима”, а M4 – “широкими грошима” або “грошовою масою” [5]. До складу M0 зараховують готівкові кошти поза Банком Англії та депозити банків до запитання у Банку Англії; а до M4 – M0, депозити в роздрібних банках і будівельних товариствах; депозитні вклади в оптових банках у фунтах стерлінгах та іноземній валюті, депозитні сертифікати, комерційні папери, облігації тощо.

Є кілька різних визначень грошової маси, які відображають різні запаси грошей. Завдяки природі банківських депозитів, особливо строкових, M4 є найбільш неліквідним показником грошей, а M0, навпаки, – найбільш ліквідним. Так, станом на початок 2017 р. загальна сума грошової маси (M4) у Великій Британії становила 2,25 трлн фунтів стерлінгів, тоді як M0 – 447 млрд фунтів стерлінгів, що становить 19,8 % від фактичної грошової маси [6].

Роль Банку Англії в регулюванні емісії шотландських та північно-ірландських банкнот полягає у контролі за дотриманням ними законодавчих режимів, які гарантують, що власники таких банкнот отримують рівень захисту аналогічний тому, який надається держателям банкнот Банку Англії. Зокрема, банки повинні мати резервні активи, еквівалентні всім їхнім банкнотам, що знаходяться в обігу задля їхнього гарантування.

Банки окремих територій у складі Великої Британії, а це три банки Шотландії: Банк Шотландії, Королівський банк Шотландії, “Clydesdale” Банк і чотири банки Північної Ірландії: Банк Ірландії, “AIB” Група (веде діяльність як Перший Трастовий Банк в Північній Ірландії), “Northern Bank Limited” (веде діяльність як “Danske Bank”), “Ulster Bank Limited”) випускають банкноти власного дизайну. Формально ці банкноти повинні прийматися всіма банками Великої Британії, проте на практиці трапляються відмови.

Необхідно відзначити, що під поняттям “законний засіб платежу” підпадають тільки банкноти Банку Англії і лише на території Англії та Уельсу, але не на території Шотландії та Північної Ірландії. Шотландські та північноірландські фунти в строгому трактуванні цього терміну не є законним засобом платежу навіть на території, де емітуються.

Три британських коронних володіння і три заморських території Великої Британії випускають банкноти у власних грошових одиницях, яких також називають фунтами, і дорівнюють фунту стерлінгів, а саме це: гернсійський фунт, джерсійський фунт, фунт острова Мен, а також гібралтарський фунт, фолклендський фунт, фунт Святої Єлени відповідно.

Починаючи з 2018 року Банк Англії розглядає можливість випустити національну цифрову валюту – CBDC. У відповідному документі, оприлюдненому на сайті Банку Англії, представлено три моделі національної валюти Великої Британії CBDC в залежності від того, хто отримуватиме можливість працювати з нею: від банків і фінансових організацій до нефінансових організацій, домогосподарств і фізичних осіб.

З метою підвищення ефективності діяльності Банку Англії, і відповідно до стратегічного плану його розвитку, орієнтованого на командну роботу, до організаційної структури Банку були внесені деякі зміни з метою досягнення нею більш точної відповідності місії Банку (рис. 1).

Очолює Банк Рада директорів (“The Court of Directors”), яка складається з директорів, яких призначає Королева за поданням Прем’єр-міністра і Канцлера.

Рада директорів відповідає за визначення цілей Банку, його стратегії (в тому числі стратегії фінансової стійкості, її офіційному оприлюдненню), забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів Банку, прийняття ключових рішень щодо витрат і призначень, виконання наглядових функцій.

Наглядові ж функції Ради директорів полягають у контролі за роботою Банку; виконанням своїх обов’язків Комітетом з фінансової політики; дотриманням стратегії Банку; моніторингу ступеня виконання завдань, поставлених Радою директорів щодо фінансового управління Банком; нагляд за системою внутрішнього фінансового контролю Банку задля забезпечення належного рівня ведення своїх фінансових справ тощо.

Голову Ради директорів обирає Уряд з-поміж зовнішніх претендентів або осіб, які не є виконавчими директорами Банку.

Ключову роль у регуляторній діяльності Банку Англії відіграють його комітети: Комітет монетарної політики (MPC), Комітет фінансової політики (FPC), Комітет пруденційного регулювання (RPC).

Так, Комітет монетарної політики несе відповідальність в межах Банку за формування грошово-кредитної політики, основна мета якої полягає в забезпеченні цінової стабільності та підтримці економічної політики Уряду щодо забезпечення економічного зростання і сприяння зайнятості. Конкретні показники досягнення цінової стабільності, а також напрями економічної політики Уряду визначає Казначейство, шляхом формування відповідного письмового повідомлення до Банку Англії, яке підлягає офіційному оприлюдненню, а його копія передається Парламенту.

На сучасному етапі розвитку економіки Великої Британії основними інструментами грошово-кредитної політики є зміна облікової ставки (Bank Rate), тобто ціни, за якою виділяють гроші; обсягу придбання активів, яке фінансується випуском банківських резервів та іноземною валютою.

Не зважаючи на те, що Закон 1998 року визначив Банк незалежним у встановленні процентних ставок, законодавство передбачає право Уряду в екстремальних обставинах і якщо цього вимагає національний інтерес надавати Банку інструкції щодо встановлення процентних ставок на обмежений термін.

У березні 2009 р. Комітет монетарної політики оголосив що, крім встановлення облікової ставки, він починає вводити гроші безпосередньо в економіку (в електронному вигляді), купуючи фінансові активи, такі як державні облігації, – відоме як “кількісне пом’якшення”. Цей процес спрямований на безпосереднє збільшення споживання приватного сектора економіки та повернення інфляції до цільових показників.

Рішення Комітету монетарної політики щодо облікової ставки приймається з врахуванням цільового рівня інфляції Уряду, який щорічно оголошує Канцлер Казначейства в річному бюджетному звіті, і на основі принципу “одна людина – один голос”, який не базується на консенсусі думки, а відображає голоси кожного окремого члена Комітету.

Оскільки ефект прийнятих рішень у сфері грошово-кредитної політики діє з тимчасовим відставанням до двох років, то Комітету необхідно оцінювати тенденції і перспективи розвитку виробництва та інфляції. Для цього він використовує модель економіки, з метою визначення відповідних прогнозів. Ця модель є основою для формування думок про те, як працює економіка та яким чином різні економічні зміни можуть вплинути на майбутню інфляцію.

Крім цього, для забезпечення публічності та відкритості своєї діяльності всі учасники Комітету проводять серію регіональних візитів у Великій Британії, з метою обговорення з громадянами та бізнесом питань, які впливають на їхнє економічне життя. Такий двосторонній діалог дає членам Комітету важливі знання “з перших рук” про економічну ситуацію в країні [7].

Починаючи з 1997 року і до сьогодні інфляційну річну ціль у Великій Британії встановлено на рівні 2 %, прийняту на основі Індексу споживчих цін. Її метою не є досягнення найнижчого рівня, оскільки інфляцію нижче цільового показника 2 % вважають настільки ж поганою, як інфляцію, що перевищує його. Так, якщо ціль інфляції змінюється більш ніж на 1 % з обох сторін, тобто складає більше 3 % або менше 1 %, то Керуючий Банку повинен написати відкритого листа Канцлеру Казначейства з поясненням причин росту або зниження інфляції і з пропозиціями подальших дій, аби забезпечити її повернення до планового рівня.

Важливим завданням Комітету монетарної політики в такій ситуації є встановлення процентних ставок таким чином, щоб інфляція змогла повернутись до заданої цілі протягом обумовленого періоду часу, не створюючи надмірної нестабільності в економіці.

Змінюючи облікову ставку (Bank Rate) Банк Англії здатний впливати на низку інших депозитних і кредитних ставок, встановлених комерційними банками та будівельними товариствами, з тим, щоб тримати інфляцію у напрямі досягнення цільового показника 2%.

Зміни в обліковій ставці також впливають на ціну фінансових активів та обмінний курс, які, в свою чергу, впливають на попит споживачів і бізнесу різними способами. Щодо обмінного курсу, то підвищення облікової ставки у Великій Британії, порівняно з зарубіжними країнами, призведе до збільшення прибутку інвесторів від англійських активів відносно їхніх еквівалентів у іноземній валюті. Це підвищить цінність стерлінгу, знизить ціну імпорту та підвищить ціну експорту Великої Британії, а також зменшить попит на британські товари та послуги за кордоном. Проте, вплив процентних ставок на обмінний курс, на жаль, рідко буває передбачуваним.

У 2013 році Комітет монетарної політики постановив підтримувати поточну високо стимулюючу позицію грошово-кредитної політики поки економічний дефіцит не буде суттєво зменшено, за умови, що це не спричинятиме суттєвих ризиків для цінової або фінансової стабільності. Зокрема, Комітет не планував підвищувати облікову ставку Банку з його поточного рівня в 0,5 % доти, поки рівень безробіття за результатами опитування робочої сили не опуститься до 7 %. Втім, у серпні 2016 року Банк Англії вперше за сім років знизив облікову ставку з 0,5 % до історичного мінімуму в 0,25 %. Регулятор заявив, що таке коригування є відповіддю на Brexit і можливу рецесію економіки після нього. Крім цього, регулятор прийняв рішення щодо подальшого пом'якшення грошово-кредитної політики, а саме в програму викупу держоблігацій додатково було вкладено 60 млрд фунтів стерлінгів (до 435 млрд фунтів стерлінгів), а також виділено до 100 млрд фунтів на те, щоб допомогти банкам адаптувати домогосподарства і підприємства до зниження облікової ставки. Згідно з планом, регулятор прагнув збільшити грошовий потік, призначений для кредитування банків за ставкою, близькою до базових 0,25 %. Банки, які відмовляться від кредитування, підпадуть під санкції [8].

Але, вже з серпня 2018 року облікову ставку встановлено на рівні 0,75 %, яка діє і сьогодні. Крім цього, Банк Англії зберіг обсяг програми купівлі держоблігацій на рівні 435 млрд фунтів стерлінгів і обсяг покупки корпоративних бондів на рівні 10 млрд фунтів.

Основними функціями Комітету фінансової політики є сприяння досягненню Банком Англії цілей фінансової стабільності, а саме визначення, моніторинг і проведення заходів щодо усунення або зменшення системних ризиків з метою захисту та посилення стійкості фінансової системи Великої Британії; підтримка економічної політики Уряду.

При цьому, до системних ризиків відносять ризики, пов'язані з структурними атрибутами фінансових ринків, такі як зв'язки між фінансовими установами; поширенням і розподілом ризиків у фінансовому секторі; нестабільністю кредитного плеча, заборгованістю або зростанням кредитів.

Казначейство може в будь-який час письмово звернутись до Комітету фінансової політики і надати рекомендації щодо першочерговості розгляду ним питань реалізації цілей фінансової стабільності Банку; відповідальності Комітету; інших питань, які Комітет повинен враховувати, виконуючи свої функції.

Комітет пруденційного регулювання несе відповідальність за прийняття найбільш важливих рішень щодо правил регулювання діяльності фінансових установ і їхнього керівництва. Комітет пруденційного регулювання, за погодженням з Радою директорів Банку щороку готує стратегію, яка визначає як Комітет пруденційного регулювання буде виконувати свої завдання, встановлені Парламентом.

Британські комерційні банки, як важлива ланка грошово-кредитної системи, за організаційно-правовою формою є акціонерними або зі спільною власністю, тоді як у більшості європейських країнах працюють державні роздрібні банки (для споживачів) та державні інвестиційні банки (для бізнесу). Це означає, що до них застосовують стандартні правила Закону про компанії.

Через систему ліцензування банків у Великій Британії реалізується громадський нагляд. Як тільки банк отримав дозвіл на ведення банківської діяльності, він отримує свободу підприємницької діяльності на внутрішньому ринку, а також право працювати в усьому ЄС відповідно до правил країни перебування.

Протягом останніх 40 років банківська система Великої Британії зазнала зрушення, коли загальні активи зросли з 100 % ВВП до 450 %.

Варто зазначити, що банківський сектор у Великій Британії пройшов ряд змін протягом останніх кількох років, що було наслідком фінансово-кредитної кризи 2008 року, після якої банківська галузь збільшила свій рівень концентрації, що ускладнило вхід нових учасників на ринок.

Світова тенденція свідчить про застосування значно жорсткіших регуляторних правил щодо банків як США та ЄС, так і Великої Британії. Регулятори змушені збалансувати необхідність фінансової стабільності та забезпечення банкам можливості проходження стрес-тестування, збереження конкурентоспроможності фінансових ринків.

Банки Великої Британії спеціалізуються на універсальних послугах як в особистих, так і в ділових цілях:

- великі вуличні банки пропонують послуги широкій громадськості;
- бізнес-банкінг послуги пропонують великі вуличні банки на додаток до звичайних рахунків, зазвичай включають додаткові послуги та збори;
- фінансові установи пропонують інвестиційно-банківські послуги від імені великих вуличних банків, інвестиційних фондів і пенсійних фондів. Вони вкладають гроші на ринку цінних паперів.

Тобто більшість банків пропонують дуже подібні послуги, які відрізняються лише процентними ставками. Нещодавня тенденція свідчила про те, що банки не рекламують процентні ставки, оскільки це дозволяє їм уникнути необхідності надавати рекламовані ними ставки як мінімум 60 % своїх клієнтів. Не зважаючи на це частка фінансових і суміжних професійних послуг банків у ВВП є досить вагомою і забезпечує близько 11,8 % національного ВВП.

Дотримуючись світової практики публічного гарантування повернення заощаджень вкладників неплатоспроможних банків, станом на 2018 рік Уряд Великої Британії гарантував депозити розміром до 85 000 фунтів стерлінгів, що відповідає мінімальній гарантії в ЄС – 100 000 євро, тоді як в Україні Фонд гарантування вкладів фізичних осіб відшкодовує депозити розміром до 200 тис. грн., а це менше 7 000 євро.

Основна частка банківських послуг у сучасній Великій Британії припадає на п'ять незалежних роздрібних банків (табл. 1), перелік яких є укрупнений, як наслідок фінансової кризи 2008 року, коли деякі з них були націоналізовані Урядом Великої Британії або об'єднані з іншими банками, а також через недостатньо розвинутий сектор незалежних місцевих банків.

На ринку банківських послуг також працюють банки, які належать торгівельним групам роздрібного продажу, наприклад, компаніям – власникам великих супермаркетів. Окремо доцільно виділити Державний ощадний банк, який називають "Національні заощадження та інвестиції", а також комерційні банки, зареєстровані у Великій Британії, які підпадають під сферу повноважень Органу пруденційного регулювання (PRA).

Протягом останніх років зростає роль глобального небанківського фінансового посередництва, яке забезпечує приблизно половину активів банківської системи.

Таблиця 1

Найбільші незалежні роздрібні банки Великої Британії за рівнем капіталізації

№ з/п	Назва банку	Загальні активи станом на 01.04.2017р. млрд. фунтів стерлінгів)
1	HSBC	1,936
2	Barclays	1,203
3	Lloyds Banking Group	817
4	Royal Bank of Scotland Group (Група Королівського банку Шотландії)	783
5	Standard Chartered	526

Джерело: [9].

Небанківські фінансові установи полегшують фінансові послуги банківського спрямування, такі як інвестиції, об'єднання ризиків, заощадження за контрактами, брокерські операції на ринку. Взірцями таких інститутів у Великій Британії є будівельні товариства, страхові компанії, ломбарди, емітенти грошових чеків, кредитні спілки, валютні біржі, мікрокредитні організації.

Так, відповідно до Закону про будівельні товариства 1986 року товариство може бути засноване як будівельне, якщо його основною метою є надання позик, які забезпечені житловою нерухомістю, а також суттєво фінансуються її членами. Сьогодні налічується 44 будівельні товариства, які активно конкурують з банками щодо більшості споживчих банківських послуг, зокрема іпотечного кредитування та ощадних рахунків. Кожне будівельне товариство у Великобританії є членом Асоціації будівельних товариств.

Соціальними кредиторами у Великій Британії, такими як фінансові інститути розвитку громад (CFDI), як правило, є неприбуткові організації, які можуть пропонувати позики компаніям, соціальним підприємствам, благодійним організаціям та окремим особам, які мають намір використати ці гроші для допомоги та розвитку своєї місцевої громади.

Багато CFDI надають позики лише в певних географічних регіонах, а деякі з них не кредитують юридичних осіб, і, як правило, зосереджуються на неблагополучних місцях та у малозабезпечених групах. Такими організаціями у Великій Британії опікується Асоціація фінансування розвитку громад.

Кредитні спілки належать і контролюються їхніми членами, тобто приймають рішення в інтересах членів, а не зовнішніх акціонерів. Вони пропонують широкий спектр послуг, включаючи поточні рахунки, виплати заробітної плати, постійні замовлення та страхування. Їхні послуги не передбачають санкцій за дострокову виплату позики, а максимальною процентною ставкою за кредитами є 3 % на місяць.

Крім цього, кредитні спілки Великої Британії покриваються схемою відшкодування фінансових послуг (FSCS), яка захищає заощадження в банках, будівельних товариствах і подібних установах розміром до 85 000 фунтів стерлінгів, що охоплює близько 98 % вкладників.

Опікується кредитними спілками у Великобританії Асоціація британських кредитних спілок.

Благодійна програма підтримки підприємництва The Prince's Trust полягає у наданні кредитів, грантів та консультацій молодим людям з особливими потребами (віком від 18 до 30 років) щоб вони змогли почати свій власний бізнес. Право на участь у цій програмі мають лише безробітні, які не в змозі зібрати необхідні кошти з інших джерел.

Спільні підприємства та ділові товариства утворюються, коли два або більше підприємств об'єднують свої ресурси та досвід для досягнення певної мети, в тому числі розділення ризиків

діяльності та винагороди підприємства. Серед унікальних переваг спільного підприємництва можна виділити збільшення ресурсів і обсягів діяльності, посилення технічної експертизи, розробку нових продуктів, доступ до налагоджених ринків і каналів збуту, в тому числі за кордон.

Інвестиційні компанії у Великій Британії поділяють на “PRA-визначені інвестиційні компанії”, тобто регулюються Органом пруденційного регулювання (PRA), та усі решта інвестиційні компанії, діяльність яких регулює Орган фінансової поведінки (FCA).

Страховання у Великобританії поділяють на страхування життя і не пов’язане зі страхуванням життям. Основним прикладом страхування, не пов’язаного зі життям є постійне медичне страхування, в тому числі пенсійне забезпечення, яке введено у Великій Британії як податковий спосіб заощадження на пенсію. Пенсійний бізнес поширюється як на нарахування пенсійних виплат, коли власник полісу працює, так і на саму виплату пенсій, а також перестраховання.

Як уже зазначалося вище у Великій Британії працюють спеціальні органи регулювання і нагляду за діяльністю фінансових посередників. Так понад 1 500 фінансово-кредитних установ таких як будівельні товариства, інвестиційні компанії, страхові компанії, кредитні спілки підпадають під юрисдикцію Органу пруденційного регулювання (The Prudential Regulation Authority – PRA).

PRA встановлює стандарти, проводить моніторинг і нагляд за фінансовими установами, оцінює ризики на рівні окремої компанії і в разі необхідності вживає заходів для їхнього зменшення, встановлює вимоги щодо звітування банків, будівельних товариств та інвестиційних компаній, тобто тих, які підпадають під дію Директиви про вимоги до капіталу (CRD), а також кредитних спілок, дружніх товариств (friendly societies), страхових компаній.

Оскільки Банк Англії є операційно незалежним від Уряду Великобританії, то PRA є квазіурядовим регулятором, а не самою владою.

Орган фінансової поведінки (The Financial Conduct Authority – FCA) є фінансовим регулюючим органом у Великій Британії з річним бюджетом понад 450 млн фунтів стерлінгів, який діє незалежно від Уряду, і фінансується за рахунок стягнення плати з учасників ринку фінансових послуг, звітує Казначейству, який відповідає за фінансову систему Великобританії, та Парламенту.

Основне призначення FCA – забезпечення належної роботи фінансових ринків в інтересах великого та малого бізнесу, приватних осіб, і економіки в цілому, а операційними цілями його діяльності є захист споживачів, захист фінансових ринків і сприяння підвищенню цілісності фінансової системи Великої Британії, ефективній конкуренції, включаючи право регулювати поведінку, пов’язану з маркетингом фінансових продуктів.

Регулюючи поведінку понад 56 000 підприємств, задля досягнення своєї мети, FCA співпрацює з групами споживачів, торговельними асоціаціями та професійними органами, національними регуляторами, законодавцями ЄС та широким колом інших зацікавлених сторін.

Щодо впливу Brexit на економіку Великої Британії, то варто зазначити, що остаточний її вихід з Євросоюзу планувався на кінець 2018 року, коли всі сторони досягнуть відповідної угоди, плюс 5-6 місяців для її ратифікації. Втім, у квітні 2019 року Brexit був відкладений до 31 жовтня 2019 року після того, як прем’єр-міністру Великобританії не вдалося заручитися підтримкою парламентської більшості для запропонованої нею угоди про вихід зі складу ЄС. Зважаючи на це, Банк Англії дав прогноз економічного зростання країни на 1,5 % у 2019 році, підвищивши його в порівнянні з прогнозом про зростання на 1,2 %, який він давав на початку року.

У Банку Англії відзначають, що невизначеність щодо Brexit чинить довгостроковий вплив на обсяг інвестицій бізнесу, який знижується з початку 2019 року, а також підтверджують необхідність продовження жорсткості монетарної політики, в тому числі поступове підвищення облікової ставки до певного значення.

Крім цього, серед ймовірних економічних наслідків виходу Великої Британії з ЄС, як позитивних, так і негативних називають: можливість заощадити на держвиплатах у вигляді щорічних членських внесків до бюджету ЄС, що становили 13 млрд фунтів стерлінгів щороку; втрата торговельних преференцій і необхідність налагодження нових торговельних контактів і укладання угод; зменшення потоку інвестицій в Британію через невизначеність з потенційними ринками збуту продукції; запровадження експортних мит; загроза статусу світового фінансового

центру. Серед інших наслідків [10]: порушення соціальної та політичної стабільності, напружене становище в країні, пов'язане з переорієнтацією на інші ринки, що спричиняє невпевненість населення. З іншого боку вільний вибір політики, не обмежений умовами та цінностями ЄС, яке працює для забезпечення багатьох спільних цілей і в ряді випадків змушує держави поступатися національними інтересами; збереження культурних цінностей і традицій, проводячи виважену міграційну політику.

Таким чином, прогнози щодо зростання економіки Великої Британії залежатимуть від того коли і яку угоду про вихід зі складу ЄС буде укладено. Зокрема, центробанк цікавлять нові торгові угоди між ЄС і Великою Британією, чи перехід до нових економічних відносин буде різким чи плавним, а також як домогосподарства, ділові кола та фінансові ринки відреагують на цю угоду.

Список використаної літератури

1. World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves: аналітичні дані Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>
2. ТСН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/politika/merkelnazvala-golovni-prichini-brexite-692564.html>
3. Bank of England Act 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1998/11/section/1>
4. Офіційний сайт Банку Англії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bankofengland.co.uk>
5. Money and Monetary Aggregates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eclass.duth.gr/modules/document/file.php/KOM06147/Simple%20sum%20and%20Divisia%20Aggregates/3.%20Money%20and%20Monetary%20Aggregates.pdf>
6. Monetary Aggregates in the United Kingdom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fred.stlouisfed.org/tags/series?t=broad%3Bmonetary%20aggregates%3Bunited%20kingdom&rt=broad&ob=pv&od=desc>
7. Monetary Policy: Monetary Policy Committee (MPC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/overview.aspx>
8. Банк Англії понизил базовую процентную ставку: как отреагирует рынок недвижимости [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tranio.ru/articles/bank-anglii-ponizil-bazovuyu-procentnuyu-stavku-kak-otrea-giruet-rynok-nedvizhimosti_5179/
9. List of banks in the United Kingdom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_banks_in_the_United_Kingdom
10. Задоя А. О. Міжнародні інтеграційні та дезінтеграційні процеси: суперечливі наслідки / А. О. Задоя, А. П. Боцула // Академічний огляд. – 2017. – № 1(46). – С. 5–13.

References

1. World Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves: Analytical data of the International Monetary Fund (n.d.). *data.imf.org*. Retrieved from <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>.
2. Televiziina Sluzhba Novyn [Television news service]. (n.d.). Retrieved from <https://tsn.ua/politika/merkelnazvala-golovni-prichini-brexite-692564.html> [in Ukrainian].
3. Bank of England Act (1998). Retrieved from <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1998/11/section/1> [in English].
4. Oficijnyj sajt Banku Anglii' [Site of Bank of England]. *www.bankofengland.co.uk*. Retrieved from <https://www.bankofengland.co.uk>.
5. Money and Monetary Aggregates. (n.d.). *eclass.duth.gr*. Retrieved from <https://eclass.duth.gr/modules/document/file.php/KOM06147/Simple%20sum%20and%20Divisia%20Aggregates/3.%20Money%20and%20Monetary%20Aggregates.pdf>.
6. Monetary Aggregates in the United Kingdom. (n.d.). *fred.stlouisfed.org*. Retrieved from <https://fred.stlouisfed.org/tags/series?t=broad%3Bmonetary%20aggregates%3Bunited%20kingdom&rt=broad&ob=pv&od=desc>.
7. Monetary Policy: Monetary Policy Committee (MPC). (n.d.). *bankofengland.co.uk*. Retrieved from <http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/overview.aspx>.

8. Bank Anglyy ponyzyl bazovuju procentnuju stavku: kak otreaguyet ryнок nedvyzhymosti [The Bank of England has lowered the base interest rate: how the real estate market will react]. (n.d.). *tranio.ru*. Retrieved from https://tranio.ru/articles/bank-anglii-ponizil-bazovuyu-procentnuyu-stavku-kak-otreagiruet-rynok-nedvizhimosti_5179/ [in Russian].
9. List of banks in the United Kingdom. (n.d.). *wikipedia.org*. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_banks_in_the_United_Kingdom.
10. Zadoja, A. O., & Bocula, A. P. (2017) Mizhnarodni integracijni ta dezintegracijni procesy: superechlyvi naslidky [International integration and disintegration processes: contradictory consequences]. *Akademichnyj ogljad – Academic review*, 1(46), 5-13 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 25.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

CURRENT TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE UK MONEY CREDIT SYSTEM

O. Grin

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: grin_ov@yahoo.com*

In the article the structure of the UK monetary system is considered. The role of the Bank of England in ensuring price stability in the country, support of the value of the national currency - pound sterling, employment promotion, characteristic of the application of monetary policy instruments in the context of the decision of the UK to withdraw from the EU. The current trends in the development of the banking system and non-bank financial institutions in the UK are revealed, the place of the Prudential Regulatory Authority and the Financial Conduct Authority are identified in this process.

The functions of the Bank of England are: the conduct of monetary policy, the definition of its methods and reporting on the implementation; issue of banknotes; conducting foreign exchange transactions and monitoring their execution; management of the country's gold and currency reserves on behalf of the Treasury; supervision of the activities of financial and credit institutions, foreign exchange and credit markets and, generally, the banking system; collection of statistical information on money supply and results of banks activity; Bank of England as a member of the European Central Bank.

The purpose of the monetary co-operation policy is to ensure price stability and support the Government's economic policy in ensuring economic growth and promoting employment. At the current stage of the British economy's development, the main instruments of monetary policy are the change in the discount rate, that is, the price at which the money is allocated, the volume of acquiring assets.

The banking sector in the UK has undergone a number of changes over the past few years as a result of the financial and credit crisis of 2008, after which the banking industry increased its level of concentration, which complicated entry of new entrants to the market.

The global trend is indicative of the use of much stricter regulatory rules for banks in the United States, the EU and the United Kingdom. Regulators are forced to balance the need for financial stability and provide banks with the opportunity to undergo stress testing, preserving the competitiveness of financial markets.

Projections for the growth of the UK economy will depend on when and what the agreement on leaving the EU will be concluded. In particular, the central bank is interested in new trade agreements between the EU and Great Britain, whether the transition to new economic relations will be sharp or smooth, as well as households, business circles and financial markets will respond to this agreement.

Key words: money and credit system, commercial bank, financial institution, monetary policy, Bank of England, pound sterling, interest rate.

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТА РОЛЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н. Демчишак, В. Гриб, Р. Гудима

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79001 м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: nazar_dem@ukr.net, lv22@ukr.net, roksolana.hudyma@gmail.com*

З'ясовано підходи до тлумачення понять “інноваційний розвиток” та “інноваційна модель розвитку”. Систематизовано концептуальне бачення зазначених проблем вітчизняними й іноземними вченими. Акцентовано на дефініції сталості розвитку у сучасному соціумі. Аргументовано необхідність розгляду поняття інноваційної моделі соціально-економічного розвитку країни. Обґрунтовано цінність розвитку з огляду на його соціальні результати та забезпечення прогресу суспільства.

Ключові слова: розвиток, інноваційний розвиток, інноваційна модель розвитку, сталість розвитку, інноваційна модель соціально-економічного розвитку.

Безальтернативність забезпечення розвитку національних економік на основі активізації інноваційної діяльності стає у сучасних умовах основоположним фактором формування базових засад державної політики практично для усіх країн світу. Це зумовлює науковий інтерес до вивчення сутності й розуміння ролі інновацій у сучасному соціумі.

Проблематика формування національної інноваційної системи й побудови інноваційної моделі економіки є предметом перманентних наукових пошуків вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема вони досліджені у працях А. Гальчинського, В. Гейця, М. Денисенка, М. Диби, А. Дуки, М. Козоріз, М. Крупки, О. Колодізева, А. Кузнецової, С. Онишко, Ж. Поплавської, А. Пересади, Б. Пшика, Н. Прокопенко, Л. Федулової, Д. Черваньова, Б. Лундвала, С. Меткальфа, Р. Нельсона, Д. Нортона, Й. Шумпетера та ін. Попри це деяка “плутанина” у тлумаченнях й неоднозначна наукова візія окреслених проблем зумовлює потребу у продовженні наукових пошуків в окресленому напрямі.

Мета статті – обґрунтування концептуальних основ інноваційної моделі соціально-економічного розвитку з урахуванням її ролі у сучасних умовах.

З'ясуємо економічну сутність понять “інноваційний розвиток”, “сталий розвиток”, “інноваційна модель економічного розвитку”. У ширшому контексті інноваційний розвиток тлумачать як спосіб економічного зростання, заснований на систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи, на періодичному перегрупуванні сил, зумовленому логікою науково-технічного прогресу, можливістю використання певних ресурсних чинників у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг [9, с. 58-59]. Також М. Пашута розглядає інноваційний розвиток достатньо широко, зазначаючи, що це довготривалий національний проект, його реалізація не повинна залежати ні від політичних, ні від будь-яких інших коливань [11]. Натомість М. Дмитренко відзначає, що інноваційний розвиток – це парадигма економічного, соціально-політичного тощо розвитку суспільства. При цьому у зміст поняття “парадигма” учений вклав не просто нову наукову концепцію чи теорію, а нові світоглядні засади та культуру мислення тощо [4].

Учені А. Гальчинський, В. Геєць і В. Семиноженко інноваційний розвиток розглядають як пріоритет нової економічної політики країни, спрямованої на забезпечення довгострокового промислового зростання [3, с. 60]. Своєю чергою, Н. Богацька та С. Сенік пропонують порівняно вузьке тлумачення поняття інноваційного розвитку, з наголосом лише на тому, що це “активне впровадження результатів наукової діяльності у виробничо-комерційне використання” [1].

Систематизація існуючих у фінансовій літературі підходів до тлумачення інноваційного розвитку дає підстави стверджувати про надмірну узагальненість та достатню умовність у визначенні його економічного змісту. На наше переконання, коректніше та обґрунтованіше, з наукового погляду, говорити про економічний розвиток та інноваційну модель такого розвитку, а інноваційну діяльність розглядати з позицій її ролі у забезпеченні сталості економічного розвитку країни. Детальніше зосередимося на відповідних теоретичних аспектах, зокрема сутності економічного розвитку, особливостях застосування поняття “сталості” стосовно нього, а також трактуванні інноваційної моделі економічного розвитку.

Економічний розвиток до XIX століття розглядали як процес, що зумовлений поділом праці і спеціалізацією, далі, у XIX столітті, – як перманентний економічний прогрес, у першій половині XX століття – як процес нерівномірних стрибків і ривків, пов’язаних із освоєнням інновацій (Й. Шумпетер), і, врешті, починаючи із 50–60-х років XX століття стали досліджувати у межах теорії економічного зростання (В. Ростоу), теорії структурних трансформацій (А. Льюїс), теорії перехідної економіки, теорії трансформації економічної системи.

Вітчизняні учені С. Будаговська, О. Кілієвич й І. Луніна економічний розвиток розглядають як процес безупинної зміни матеріального базису виробництва, а також усієї сукупності різних відносин між економічними суб’єктами, соціальними групами населення [2]. Деякі науковці зазначають, що економічний розвиток – це процес переходу країни від одного стану економіки до іншого, досконалішого – тобто якісно нового на основі відповідних структурних та інституційних зрушень, що проявляється в якісному вдосконаленні всієї економічної системи [8]. Український дослідник О. Петриченко дефініції економічного розвитку умовно згрупував у межах чотирьох підходів до тлумачення останнього, виділивши історико-філософський підхід, а інші, на наш погляд, можна визначити як соціальний, економічний та соціально-економічний (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття “економічний розвиток”

Підхід	Представники	Визначення
Соціальний	Г. Мюрдаль, А. Кругер, Х. Томас, Л. Бальцеревич	Зростання рівня добробуту, доходів на одну особу населення; поліпшення якості життя; підвищення рівня задоволеності людських потреб усіх членів суспільства
Економічний	Б. Глабовіч, Г. Кларке, Д. Лук’яненко	Найзагальніші закономірності економічного розвитку – його циклічність, зв’язок із прогресом та зростанням, еволюцією
Соціально-економічний	Р. Нуреев, С. Енке, Г. Арндт	Комплексність, багатовимірність перетворень, що охоплюють глибокі зміни в технічній, економічній, соціальній, політичній, інституціональній сферах, у галузях інфраструктури, технологій, освіти, а також у царині головних чинників виробництва: капіталу, праці, природних ресурсів
Історико-філософський	Б. Шаванс, А. Назеретян, В. Бранський	Закономірне й багаторазове повторення (чергування) порядку та хаосу в руслі соціальної синергетики; процес історичної зумовленості розвитку та основ еволюційних і революційних змін

Джерело: складено на основі [13, с. 71].

Розглянемо детальніше аспект “сталості” та його застосування щодо економічного розвитку. Уперше вжила поняття “сталий розвиток” Г. Брундтланд (“sustainable development”) та сформулювала концепцію сталого розвитку в опублікованому 1987 року звіті “Наше спільне майбутнє” Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку, створеної під егідою ООН. Передумовою виникнення концепції була необхідність вирішення питання життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та екологічного забруднення, що і лягло в її основу.

У згаданому вище звіті сталий розвиток розглянуто як такий, що задовольняє потреби сьогодення, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби та охоплює два базові поняття: поняття потреб, зокрема потреб, необхідних для існування найбільш вразливих верств населення, що повинні бути предметом першочергового пріоритету; поняття обмежень, зумовлених станом технології й організацією суспільства, поєднаних зі спроможністю навколишнього середовища задовольняти нинішні і майбутні потреби. Відтак концепція сталого розвитку охоплює як мінімум три складові: соціальну, економічну, екологічну, які втім є тісно взаємопов’язані.

Скажімо, Б. Данилишин визначає сталий розвиток як систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану природного середовища, зростанням матеріальних і духовних потреб населення [14]. У літературі наявні і визначення сталого розвитку, як певної траєкторії довготермінового збільшення загального блага людства, яка поділяється на такі складові: соціально-економічну та техногенно-екологічну безпеки [5].

Узагальнюючи наведені вище підходи, зрозуміло, що розвиток можна вважати сталим лише у випадку, якщо не підриваються можливості забезпечення потреб наступних поколінь, він загалом є поняттям, яке потрібно розглядати в динаміці у контексті процесів еволюції економічної системи зокрема. Водночас, часто дослідники акцентують увагу не лише на поняттях сталого розвитку, сталого економічного розвитку чи інноваційного розвитку, а й окремо виділяють інноваційну модель розвитку або інноваційну модель економічного розвитку тощо.

Натомість М. Петрина зазначає, що інноваційна модель розвитку економіки – це модель, яка ґрунтується безпосередньо на одержанні нових наукових результатів і їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП переважно шляхом виробництва та реалізації наукомістких продукції та послуг. Її головною метою є забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки завдяки використанню вітчизняного і світового науково-технічного та освітнього потенціалів [12, с. 36]. Також інноваційну модель розвитку економіки тлумачать і як концепцію, у якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку економіки, що покладені в основу стратегічної інноваційної політики держави [10].

Достатньо широкою за економічним змістом є дефініція, котру запропонувала Л. Сапун, згідно з якою інноваційна модель становить сукупність взаємозалежних та взаємодоповнюючих елементів, головними з яких є: система продукування наукових знань та інновацій; система освіти та підвищення кваліфікації; система комерціалізації наукових знань та інновацій; система використання інновацій; система управління і регулювання інноваційним розвитком економіки [15, с. 213] (рис. 1).

Підтримуючи досліджені вище погляди науковців, вважаємо, що інноваційну модель соціально-економічного розвитку доцільно розглядати як вираження пріоритетності інновацій – визначального чинника забезпечення суспільного поступу країни, що практично реалізується в межах державної політики. Таке тлумачення дає змогу акцентувати увагу на необхідності досягнення певних соціальних результатів, в умовах відсутності яких самі по собі економічні успіхи не мають визначальної цінності [6; 7]. При цьому успішність реалізації інноваційної моделі залежить від: ефективності державної економічної політики, рівня розвитку інноваційного підприємництва, раціональності підходів у фінансовому регулюванні інноваційної діяльності, сформованості інноваційної інфраструктури, державної підтримки пріоритетних з погляду конкурентних переваг галузей національної економіки, стану науково-технічної сфери в країні.

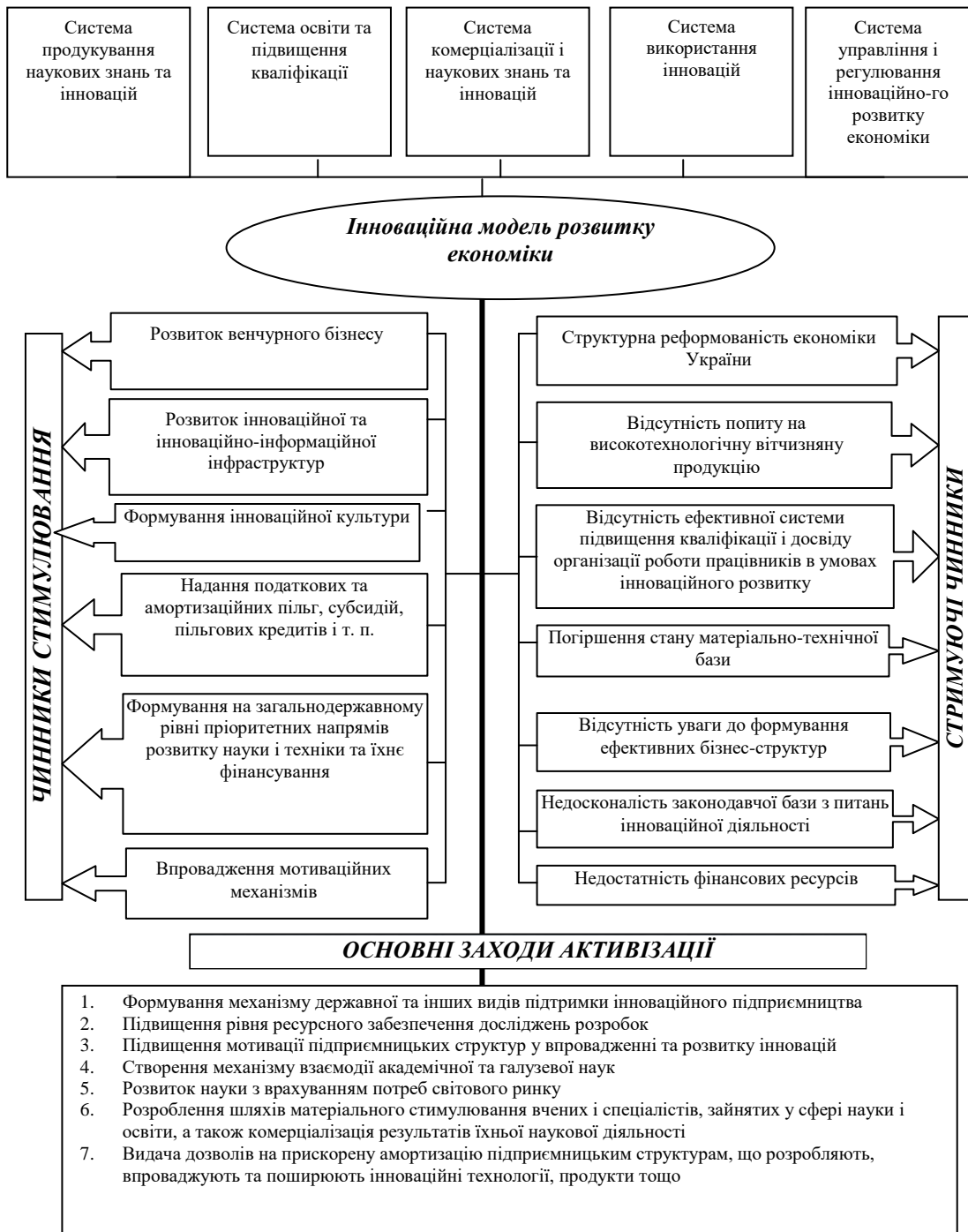


Рис. 1. Інноваційна модель розвитку економіки України [15]

Вважаємо, що недоречно визначати інноваційний розвиток як окремий його вид, зважаючи на достатню відносність цього поняття та складність його обґрунтування у контексті визначення певних специфічних рис, відмінностей від інших видів розвитку тощо. На наш погляд, дослідження інноваційної діяльності та інструментів фінансового регулювання її реалізація в Україні повинна відбуватися на основі використання поняття “сталого розвитку” та “інноваційної моделі соціально-економічного розвитку”.

Конкретним результатом функціонування інноваційної моделі мають бути обсяги виробленої інноваційної продукції підприємствами та позитивні тенденції інноваційної діяльності в Україні, а

також, що головне, зростання рівня життя громадян. При цьому важливим є не короткочасні ефекти, а наявність довгострокової динаміки у цих процесах. Лише у такому випадку можна стверджувати, що в державі справді формується інноваційна модель соціально-економічного розвитку.

Також урахування аспекту “сталості” у процесі аналізу соціально-економічного розвитку акцентує увагу на необхідності збалансування між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів громадян у майбутньому.

У підсумку роль інноваційної діяльності у забезпеченні сталості розвитку є визначальною, зокрема в аспектах якісних технологічних зрушень, науковому прогресі, інтеграції у міжнародне інноваційне середовище.

Сучасні тенденції в економіці засвідчують, що позитивна динаміка інноваційної сфери є базою соціально-економічного розвитку та головним чинником довгострокового зростання у світовому господарстві. Збільшення обсягів виробництва наукомісткої продукції й реалізація інтелектуального потенціалу населення, на наше переконання, є основою забезпечення сталості такого розвитку та підвищення якості життя громадян. Формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку власне в Україні потребує вивчення відповідних його чинників, встановлення закономірностей, що й повинно бути основою для формування базових засад державної політики. Водночас потенціал подальших наукових пошуків в окресленому напрямі полягає у розгляді концептуальних характеристик такої моделі з урахуванням поетапної імплементації Угоди про асоціацію із ЄС.

Список використаної літератури

1. Богацька Н. М. Інноваційний розвиток підприємства / Н. М. Богацька, С. А. Сенік // Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, С. А. Сенік // Інноваційний розвиток підприємства. – 2009. – № 1. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/-37559.doc.htm (дата звернення: 23.01.2019).
2. Будаговська С. Мікроекономіка і макроекономіка / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна. – К. : Основи, 2002. – 518 с.
3. Гальчинський А. С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, В. П. Семиноженко. – К., 1997. – 66 с.
4. Дмитренко М. А. Інноваційний розвиток України / М. А. Дмитренко // Політичний менеджмент. – 2010. – № 5(44). – С. 68–81.
5. Дорогунцов С. Сталій розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 10. – С. 16–32.
6. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні : монографія / Н. Б. Демчишак. – Л. : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. – 494 с.
7. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в економіці України: монографія / [М. І. Крупка, Д. В. Ванькович, Н. Б. Демчишак, М. І. Кульчицький]. – Л. : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – 404 с.
8. Задоя А. О. Мікроекономіка / А. О. Задоя. – К. : Товариство “Знання”, КОО, 2000. – 176 с.
9. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
10. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку : монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2005. – 263 с.
11. Пашута М. Т. Інновації як фактор випереджального розвитку економіки [Електронний ресурс] / М. Т. Пашута. – Режим доступу : <http://personal.in.ua/article.php?id=300> (дата звернення: 19.01.2019).
12. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 35–40.
13. Петриченко О. А. Економічна сутність і змістовні характеристики категорії “розвиток” / О. А. Петриченко // Агроінком. – 2012. – № 4–6. – С. 79–83.
14. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин та ін. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.

15. Сапун Л. В. Проблеми формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Л. В. Сапун // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 1. – С. 212–218.

References

1. Bohatska, N. M., & Senyk, S. A. (2009). Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]. *Visnyk Vinnytskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics*, 1, 11-21 [in Ukrainian].
2. Budahovska, S. (2002). *Mikroekonomika i makroekonomika [Microeconomics and macroeconomics]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
3. Halchynskiy, A. S., & Heiets, V. M. (1997). *Ukraina: naukata innovatsii i rozvytok [Ukraine: Science and Innovative Development]*. Kyiv [in Ukrainian].
4. Dmytrenko, M. A. (2010). Innovatsiyni rozvytok Ukrainy [Innovative development of Ukraine]. *Politychni menedzhment – Political manager*, 5(44), 68–81 [in Ukrainian].
5. Dorohuntsov, S., & Ralchuk, O. (2001). Stalyirozvytok – tsyvilizatsiyni dialoh pryrody i kultury [Sustainable development - civilizational dialogue of nature and culture]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 10, 16–32 [in Ukrainian].
6. Demchyshak, N. B. (2016). *Finansoverehuliuvanniainnovatsiynoidiialnosti v Ukraini : monohrafiia [Financial regulation of innovation activity in Ukraine: monography]*. Lviv : LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].
7. Krupka, M. I., Vankovych, D. V., Demchyshak, N. B., & Kulchytskyi, M. I. (2011). *Formuvannia finansovoho potentsialu investytsiynoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy : monohrafiia [Formation of financial potential of investment activity in Ukrainian economy: monograph]*. Lviv : LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].
8. Zadoia, A. O. (2000). *Mikroekonomika [Microeconomics]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Zakharchenko, V. I., Korsikova, N. M., & Merkulov, M. M. (2012). *Innovatsiyni menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky : navch. posibnyk [Innovation Management: Theory and Practice in the Conditions of Economic Transformation: Education manual]*. Kyiv : Tsentр uchbovoi literatury [in Ukrainian].
10. Zianko, V. V. (2005). *Innovatsiine pidpriemnytstvo v Ukraini: problemy stanovlennia i rozvytku : monohrafiia [Innovative entrepreneurship in Ukraine: problems of formation and development: monograph]*. Vinnytsia : UNIVERSUM [in Ukrainian].
11. Pashuta, M. T. (2019). Innovatsii yak faktor vperedzhalnoho rozvytku ekonomiky [Innovation as a factor of leading economic development]. *personal.in.ua*. Retrieved from <http://personal.in.ua/article.php?id=300> [in Ukrainian].
12. Petryna, M. (2006). Bazovi umovy stvorennia innovatsiynoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy [Basic conditions for creation of innovative model of development of economy of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 8, 35–40 [in Ukrainian].
13. Petrychenko, O. A. (2012). Ekonomichna sutnist i zmistovni kharakterystyky katehorii “rozvytok” [Economic essence and substantive characteristics of the category “development”]. *Ahroinkom – Agroincom*, 4(6), 79–83 [in Ukrainian].
14. Danylyshyn, B. M., & others (1999). *Pryrodno-resursnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy [Natural resource potential of sustainable development of Ukraine]*. Kyiv : RVPS Ukrainy [in Ukrainian].
15. Sapun, L. V. (2008). Problemy formuvannia innovatsiynoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy [Problems of formation of innovative model of development of economy of Ukraine]. *Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky – Mechanism of regulation of economy*, 1, 212–218 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 13.02.2019
Прийнята до друку 13.03.2019

INNOVATION MODEL OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: CONCEPTUALIZATION AND ROLE IN MODERN CONDITIONS

N. Demchyshak, V. Hryb, R. Hudyma

Ivan Franko National University of L'viv

79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18

e-mail: nazar_dem@ukr.net, lv22@ukr.net, roksolana.hudyma@gmail.com

The article clarifies approaches to the interpretation of the concepts of innovation development and innovation model of development. The purpose of the paper is to justify the conceptual foundations of the innovative model of socio-economic development, taking into account its role in modern conditions. The conceptual vision of these problems is systematized by domestic and foreign scientists. It focuses on the definition of the sustainability of development in modern society. The necessity of considering the concept of an innovative model of socio-economic development of the country is argued. The value of development is grounded in view of its social and ensuring the progress of society. It is proved that the innovative model of socio-economic development should be regarded as an expression of the priority of innovation – a determining factor in ensuring the social progress of the country, which is practically implemented within the framework of state policy.

Taking into account the aspect of sustainability in the process of analysis of socio-economic development emphasizes the need to balance between satisfying current needs and protecting the interests of citizens in the future. As a result, the role of innovation in ensuring sustainable development is decisive, in particular in aspects of qualitative technological change, scientific progress, integration into the international innovation environment. The potential for further scientific research in the above-mentioned direction is to consider the conceptual characteristics of such a model taking into account the phased implementation by Ukraine of the Association Agreement with the EU..

Key words: development, innovative development, innovative model of development, sustainability of development, innovative model of socio-economic development.

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ СЕЛЕКЦІЙНОГО НАСІННЯ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ “СЕСВАНДЕРХАВЕ-УКРАЇНА”)

О. Деркач

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 А
e-mail: ogd_0210@ukr.net*

Розкрито сутність та особливості стратегічного управління маркетинговою діяльністю у сфері сільського господарства. Оцінено рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного підприємства за допомогою матриці BCG, методу оцінювання на основі визначення конкурентоспроможності продукції підприємства та методів на основі бенчмаркінгу. Надано пропозиції щодо удосконалення системи стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємства на вітчизняному ринку селекційного насіння.

Ключові слова: стратегічне управління, маркетингова діяльність, конкурентоспроможність стратегічна зона господарювання, ринок селекційного насіння.

В останні роки ринкові перетворення в Україні зумовлюють зміни в системі управління підприємствами. Поглиблення ринкових процесів в економіці України, постійне загострення конкуренції між товаровиробниками та швидкі зміни в уподобаннях споживачів вимагають переорієнтації діяльності господарюючих суб'єктів на умови стратегічного маркетингового управління.

Стратегічне маркетингове управління є однією з найважливіших складових загального управління підприємством, що спрямоване на отримання додаткових конкурентних переваг завдяки формуванню системи взаємовигідних взаємин між підприємством-виробником, споживачами та іншими сторонами обміну [1].

Особливості стратегічного управління маркетинговою діяльністю відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Г. Амстронга, І. Ансоффа, С. Гаркавенка, Дж. Дея, А. Дейяна, П. Діксона, П. Друкера, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Портера, А. Старостіної, С. Фірсова та інші. Особливостям управління економічним розвитком аграрної сфері приділено увагу у своїх працях у наступних вчених: М. Левіна-Костюк, М. Маліка, О. Шпикуляка та інших.

Метою дослідження є розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю на вітчизняному ринку селекційного насіння.

Стратегічне управління маркетинговою діяльністю у сфері сільського господарства має певну специфіку, зокрема: незбалансованість економічних процесів, що відбуваються в країні з транзитивною економікою; специфіка ведення бізнесу в аграрному секторі; неоднозначність перебігу управлінських процесів, на які значною мірою впливає суб'єктивний чинник; динамічність сучасних ринкових відносин: зростання конкуренції між підприємствами на сільськогосподарському ринку і швидкими змінами вподобань споживачів, що об'єктивно викликає необхідність використання інструментів маркетингу у діяльності кожного аграрного товаровиробника; впливовість сукупності мікро- та макроекономічних чинників, синергія яких має мультиплікаційну дію на економічну результативність аграрних підприємств [2]. Так, для споживача це заходи, пов'язанні безпосередньо з задоволенням певної потреби, що виникла та

втілилась у рішення щодо купівлі у місці продажу сільськогосподарської продукції. Для господарства – це заходи, пов’язані з пошуком найкращих ринків збуту, ресурсів, оптимальної ціни, що повинні завершитись отриманням прибутку та задоволенням інших цілей виробника. З точки зору посередників, маркетингові заходи повинні бути спрямовані на швидке задоволення наявного попиту на продукцію, підвищення конкурентоспроможності та власного прибутку [2; 3].

В Україні переважна більшість агропродукції – товари рослинництва. Господарства України вирощують понад 400 різних сільськогосподарських культур, які об’єднуються в окремі групи (зернові, технічні, городні, кормові, плодові та інші) [6]. Для переробки кожного виду рослинної продукції розвиваються різні галузі промисловості, формуються різні галузеві рослинно-промислові комплекси. Кожний із них представляє собою своєрідну систему, де в одному виробничому циклі пов’язано вирощування і переробка певних видів сільськогосподарської продукції.

Останніми роками виявлено тенденцію, коли аграрії намагаються суттєво не економити на придбанні насіння, адже добре розуміють, що отримати високий врожай сільськогосподарських культур можна лише за умов використання якісного посівного насіннєвого матеріалу та чіткого дотримання технології їх вирощування. Оцінити реально масштаби обсягів формування українського ринку насіння впродовж останніх років можна за даними аналізу економічних рахунків сільського господарства (рахунок виробництва та рахунок утворення доходу). Так, упродовж 2012-2017 рр. у фактичних цінах обсяг ринку зріс загалом майже втричі – з 18,3 млрд грн у 2012 р. до 46, млрд грн у 2017 р., що представлено на рис. 1.

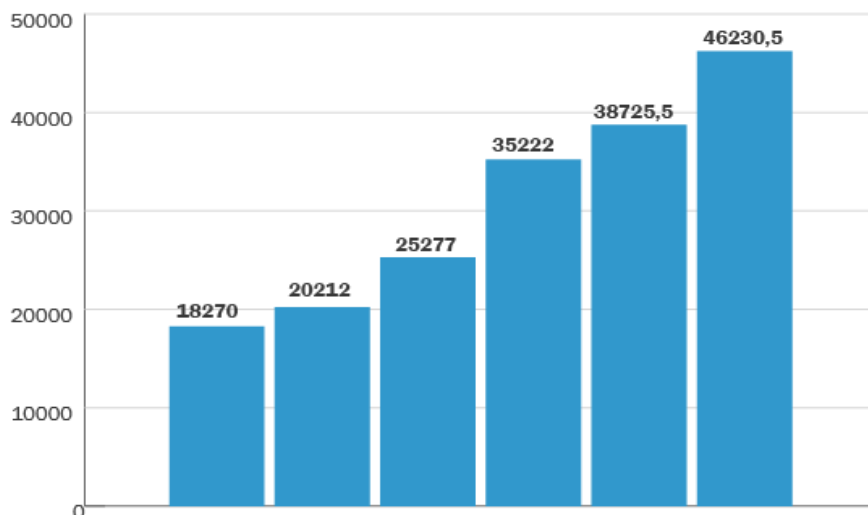


Рис. 1. Динаміка зростання ринку насіння в Україні за 2012-2017 рр.*

Джерело: складено автором на основі [5].

Основними гравцями на ринку селекційного насіння є: ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”, “КВС”, “Штрубе”, “Лаянс сідс”, “Сайн Хілешог”, “Дакор”, загальну характеристику яких представлено у табл. 1.

Україна відноситься до найбільших бурякосійних країн світу, де залежно від року, під посівами цукрового буряку перебуває від 350 до 550 тис. га. Протягом останніх десяти років площа посівів цукрових буряків в Україні зазнає значних коливань. У ринковій економіці підприємства орієнтуються на задоволення потреб ринку, вимоги споживачів та виробництво продукції, що користується попитом і може принести у майбутньому прибуток. Тобто умови та принципи функціонування підприємств, а також результати діяльності залежать від конкурентоспроможності їх продукції на ринку. Для об’єктивного оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції пропонуємо використати комплекс методів: матрицю VCG, метод оцінювання на основі визначення конкурентоспроможності продукції підприємства та методи на основі бенчмаркінгу.

Таблиця 1

Характеристика основних гравців на вітчизняному ринку селекційного насіння*

Підприємство	Загальна характеристика компаній	Частка ринку, %
Сесвандерхаве-Україна (Sesvanderhave)	Компанія є лідером в галузі селекції і насінництва цукрових буряків, постійно реалізуючи мільйони посівних одиниць насіння цієї культури у всіх бурякосійних країнах світу. Із 2005 р. підприємство твердо займає на світовому ринку насіння цукрових буряків перше місце, охоплюючи близько 35 % світового ринку.	38,1
“КВС-Україна” (KWS)	На світовому ринку компанія пропонує широкий асортимент гібридів цукрових буряків різного напрямку використання: для виробництва цукру, етанолу або на біогаз.	17,8
“Штрубе” (Strube)	Компанія є світовим лідером у галузі розробок інгредієнтів та технологічних рішень для харчової промисловості. Асортимент представлений різними групами інгредієнтів: стабілізатори, емульгатори, ензими, бакзакваски, текстурні інгредієнти, ароматизатори, антиоксиданти, функціональні системи, підсолоджувачі, високоактивні захисні культури, натуральні консерванти.	21,1
“Лаянс сідс” (Lions seeds)	Компанія є одним із лідерів з дистрибуції насіння в Україні. Продуктова лінійка представлена високоякісними сортами і гібридами від кращих світових та європейських селекційних компаній.	6,5
“Сайн Хілешог” (SYN Hillehog)	Компанія накопичує свій досвід і знання протягом вже п’яти поколінь. На сьогодні товарообіг підприємства становить 230 млн євро, а чисельність співробітників 800 осіб. Компанія працює над селекційними програмами різних сільськогосподарських культур: цукровий буряк, кормовий буряк, м’яка і тверда пшениця, ячмінь, тритикале, ріпак, зерновий горох, люпин, люцерна.	5,8
“Дакор”	Вертикально інтегрована аграрна компанія, що має у підпорядкуванні 3 діючі цукрові заводи, розміщені в трьох областях України, 30 сільськогосподарських підприємств, що контролюють 106 тис. га землі, автотранспортне підприємство, завод по виробництву альтернативного палива, елеватор та інші підрозділи.	5
Інші		5,7

Джерело: складено автором на основі [4].

Побудова матриці BCG дозволить проаналізувати позиції господарських підрозділів диверсифікованої компанії “Сесвандерхаве-Україна” на основі темпів зростання ринку та відносної частки ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика СЗГ ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”

СЗГ	Характеристика
СЗГ ₁ Врожайно-нормальні гібриди	Представлена такими видами: Каньйон, Крокодил, Пітон: високий потенціал врожайності (понад 90 т/га); високий фактичний вихід цукру; добрі технологічні показники; стійкий до цвітухи, борошнистої роси; середньотолерантний до церкоспорозу; для більш пізніх термінів збирання.
СЗГ ₂ Диплоїди Z-типу	Представлена такими видами: Бакара, Шейен, Федеріка: продуктивний гібрид з високим збором цукру (понад 10 т/га); цукристість на рівні, або вище стандарту; при переробці відрізняється високою чистотою соку; має високу толерантність до церкоспорозу та високу стійкість до ризоманії.
СЗГ ₃ Цукристі гібриди	Представлена такими брендами: Верді, Імпакт, Ірис: гібрид з високим виходом цукру; потенціал врожайності – більше 80 т/га; раннє накопичення цукру; вражаюча доброякісність соку.
СЗГ ₄ Фермерське насіння	Представлена такими видами: Предатор, Скорпіон, Вапіті: відмінні показники в різних ґрунтово-кліматичних умовах вирощування; високоврожайний гібрид з цукристістю вище стандарту; потенціал врожайності понад 90 т/га; високотехнологічний.
СЗГ ₅ Нормально-цукристі гібриди	Представлена такими видами: Ельдорадо, Койот, Контіненталь, Леопард, Магістр: висока урожайність і цукристість; потенціал врожайності – 95 т/га; цукристість – 18-20 %; адаптування до різних умов вирощування.
СЗГ ₆ Диплоїди N-типу	Представлена такими видами: Коала, Талтос: показує найкращу врожайність, незалежно від зон вирощування; стійкий до ризоманії; середньостійкий до церкоспорозу; стійкий до стеблущавання
СЗГ ₇ Диплоїди NZ-типу	Представлена такими видами: Вапіті, Хайленд. Після перезапуску продукції Вапіті було покращено селекцію продукту, до складу якого входять п'ять базових інгредієнтів. Продукт має дуже високу цукристість із вражаючою врожайністю. Високий рівень до машинного збирання.

Джерело: розроблено автором на основі [4].

Для кожної з виділених бізнес-одиниць інформацію для аналізу її стратегічної позиції, розраховано поточні та прогнозовані значення темпів зростання ринку, відносної частки ринку та радіуса кола (табл. 3).

Таблиця 3

Інформація щодо діяльності СЗГ*

№ СЗГ	Обсяг реалізації, тис. грн		Обсяг реалізації (прогноз), тис. грн.	Частка ринку		Частка ринку конкурентів 2017			Частка ринку конкурентів 2018			Темпи росту ринку		Відносна частка ринку		Радіус кола	
	2016	2017		2017	2019	к 1	к 2	к 3	к 1	к 2	к 3	2017	2019	2017	2019	2017	2019
1	400	500	520	15	12	16	10	11	12	10	3	1,25	1,04	0,94	1,00	0,13	0,13
2	655	670	430	14	9	12	13	25	10	12	14	1,02	0,64	0,56	0,64	0,17	0,11
3	233	290	270	24	20	15	16	17	10	13	10	1,24	0,93	1,41	1,54	0,07	0,07
4	1 870	1 920	1900	12	12	7	8	6	8	9	5	1,03	0,99	1,50	1,33	0,48	0,49
5	300	187	259	23	15	2	15	3	2	8	10	0,62	1,39	1,53	1,50	0,05	0,07
6	433	300	450	10	13	3	2	11	9	13	12	0,69	1,50	0,91	1,00	0,08	0,12
7	122	117	72	19	20	15	13	2	12	5	9	0,96	0,62	1,27	1,67	0,03	0,02
Σ		3984	3901														

Джерело: розроблено автором на основі [4].

На рис. 2. представлено матрицю BCG для ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”.

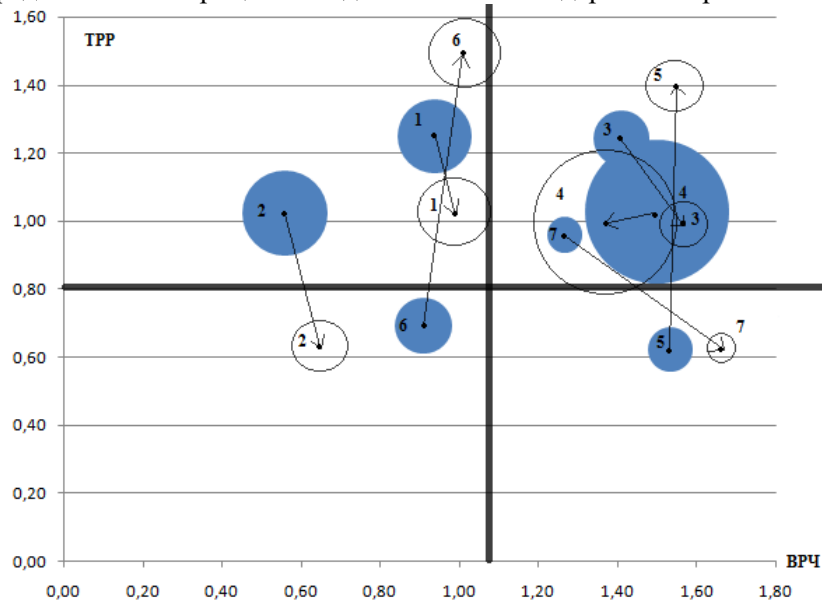


Рис. 2. Матриця BCG ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”

Джерело: розроблено автором.

На основі проведеного аналізу з’ясовано позицію СЗГ. Так, щоб змінити позицію “знаки питання” у 2019 році на “зірку” (траєкторія “послідовника”), треба збільшити відносну частку ринку за рахунок збільшення обсягів реалізації групи товарів “Врожайно-нормальні гібриди”; для групи товарів “Фермерське насіння” потрібно залишити минулу стратегію розвитку СЗГ, тобто продовжити активну рекламну компанію та приділяти увагу розширенню каналів збуту; група товарів “Нормально-цукристі гібриди” – дуже цінний сектор для підприємства, адже за його рахунок відбувається фінансування інших секторів бізнесу, які потребують розвитку.

Наступним методом є метод на основі визначення конкурентоспроможності продукції підприємства, в основі якого покладено виділення трьох основних груп товарів, що виробляє кожна з розглянутих компаній: цукристі гібриди, фермерське насіння, нормально-цукристі гібриди. Оцінювання кожної групи товарів проведено за комплексом параметрів: якість продукції, технічний рівень, ціна, витрати, стан ринку, надійність, вартість доставки, потреба в рекламних заходах, попит, переваги споживачів. У результаті виявлено, що майже у кожному випадку продукція компанії ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” є найкращою за більшістю параметрів, проте група товарів “фермерське насіння” після проведеного аналізу виявилася більш конкурентоспроможною у компанії-конкурентів. Отже, продукція ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” має високий рівень конкурентоспроможності, користується високим попитом та задоволеністю споживачів.

На основі методу бенчмаркіну порівняно результати діяльності ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” з конкурентами для оцінювання конкурентних переваг за допомогою наступних методів: індикаторний метод; метод оцінювання конкурентоспроможності на основі конкурентної сили та компаративний аналіз конкурентоспроможності продукції. Для порівняння рівня конкурентоспроможності виділено три основні групи товарів, що виробляє кожна з компаній: цукристі гібриди, фермерське насіння, нормально-цукристі гібриди.

У межах індикаторного методу розглядається економічна та соціальна конкурентоспроможність. Економічна конкурентоспроможність враховує: КР – ефективність бізнесу; КТ – ефективність використання економічного простору; КЕ – попит споживачів; КД – коефіцієнт доходу робітників підприємства; КЧ – ефективність використання робочого часу. До

складу соціальної конкурентоспроможності входять: СР – споживчий рейтинг; ДР – діловий рейтинг; ПР – самооцінка; МР – рейтинг власників.

Таблиця 4

**Параметри конкурентоспроможності ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” та її конкурентів
(бальна оцінка від 1 до 10)**

Підприємство	Економічна конкурентоспроможність (0,5)					Соціальна конкурентоспроможність (0,5)			
	КР (0,4)	КТ (0,2)	КЕ (0,2)	КД (0,05)	КЧ (0,15)	СР (0,5)	ДР (0,2)	ПР (0,2)	МР (0,1)
Сесвандерхаве-Україна	8	9	9	8	7	10	8	8	8
Штрубе	8	8	7	8	6	9	5	7	6
Lions seeds	5	7	6	4	8	7	5	3	6
КВС-Україна	7	8	6	5	9	8	7	6	7
SYN Hilleshog	8	6	9	5	6	8	6	7	7
Оптимальне значення	8	9	9	8	9	10	8	8	8

Джерело: складено автором.

У табл. 5 представлено розрахунки показників конкурентоспроможності.

Таблиця 5

Розрахунок конкурентоспроможності підприємств галузі

Підприємство	Економічна КСП	Соціальна КСП	КСП
Сесвандерхаве-Україна	0,959	0,918	1,105
Штрубе	0,919	0,765	0,992
Lions seeds	0,698	0,582	0,753
КВС-Україна	0,837	0,745	0,932
SYN Hilleshog	0,855	0,745	0,942

Джерело: складено автором.

Таким чином, перше місце займає ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”, друге – “Штрубе”, третє – SYN, четверте – “КВС-Україна”, п’яте – “Lions seeds”.

У табл. 6 представлено оцінку складових конкурентоспроможності: якість, ціна, маркетинг і виробництво як складових конкурентоспроможності товару компанії Сесвандерхаве та її головних конкурентів.

Таблиця 6

Оцінка складових конкурентоспроможності

	Якість	Ціна	Маркетинг	Виробництво
Сесвандерхаве-Україна	9	8	6	8
КВС-Україна	5	6	3	7
Штрубе	8	7	7	8
Lions seed	5	6	5	6
SYN Hilleshog	7	6	5	8

Джерело: складено автором.

Відзначимо, що ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” має найвищу конкурентну позицію з результатом “1”, на другому місці – компанія “Штрубе”, що поступається тільки 2 пунктами і має результат “-1”. Компанії “Штрубе” необхідно зосередити увагу на маркетинговій діяльності.

Завершальним етапом комплексного порівняння є проведення компаративного аналізу за такими параметрами: ринкова частка; якість продукції; ціна продукції; реклама продукції; собівартість продукції, що випускається; рентабельність продукції, що випускається; рівень продуктивності праці; обсяг продаж; канали збуту продукції; близькість до джерел сировини; якість менеджерської команди; нові продукти; репутація фірми (табл. 7).

Таблиця 7

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” та її конкурентів

Фактори	Вага	Сесвандерхаве-Україна		SYN		Штрубе		Lions seeds		KBC-Україна	
		Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка
ринкова частка	0,08	9	0,72	6	0,48	8	0,64	7	0,56	8	0,64
якість продукції	0,09	8	0,72	7	0,63	8	0,72	7	0,63	7	0,63
ціна продукції	0,07	9	0,63	5	0,35	7	0,49	6	0,42	6	0,42
реклама продукції	0,13	7	0,91	6	0,78	8	1,04	7	0,91	6	0,78
собівартість продукції	0,05	7	0,35	4	0,2	6	0,3	6	0,3	7	0,35
рентабельність продукції	0,05	8	0,4	3	0,15	9	0,45	5	0,25	6	0,3
рівень інновацій продукції	0,06	8	0,48	6	0,36	7	0,42	8	0,48	6	0,36
обсяг продаж	0,1	9	0,9	9	0,9	7	0,7	8	0,8	9	0,9
канали збуту продукції	0,06	9	0,54	8	0,48	5	0,3	6	0,36	8	0,48
близькість до джерел сировини	0,08	6	0,48	4	0,32	9	0,72	7	0,56	9	0,72
якість менеджерської команди	0,09	8	0,72	5	0,45	8	0,72	4	0,36	6	0,54
нові продукти	0,05	9	0,45	6	0,3	5	0,25	6	0,3	6	0,3
репутація фірми	0,09	9	0,81	7	0,63	8	0,72	7	0,63	7	0,63
Σ	1		8,11		6,03		7,47		6,56		7,05

Джерело: складено автором.

У результаті проведення дослідження виявлено, що продукція ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” є найбільш конкурентоспроможною серед конкурентів у галузі. Конкурентними перевагами досліджуваного підприємства є великий асортимент та високоякісні вироби, проте необхідно більше уваги приділяти маркетинговій діяльності компанії. Виявлено, що для досягнення довготривалого успіху необхідно проводити заходи з удосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”. Це представлено на рис. 3.

Таким чином, на сьогодні в умовах євроінтеграції постає питання щодо розробки практичних рекомендацій стратегічного управління маркетинговою діяльністю для усіх сфер діяльності, у тому числі і аграрній. Важлива роль у підвищенні ефективності вітчизняної аграрної галузі належить селекції та насінництву.



Рис. 3. Напрями вдосконалення стратегічного управління маркетинговою діяльністю ТОВ “Сесвандерхаве-Україна”

Джерело: складено автором.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного ринку селекційного насіння є стратегічне управління маркетинговою діяльністю. Саме впровадження маркетингового підходу забезпечить більш оперативну адаптацію підприємств до ринкового середовища і забезпечить його конкурентоспроможність та сталий розвиток.

Список використаної літератури

1. Жовновач Р. І. Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах маркетингу [Електронний ресурс] / Р. І. Жовновач // Ефективні економіка. – 2015. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4809> (дата звернення: 16.01.2019).
2. Левіна-Костюк М. О. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю суб'єктів агробізнесу : дис... канд. екон. наук : 08.00.04. / М. О. Левіна-Костюк. – Львів, 2017. – 262 с.
3. Малік М. Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 169-176.
4. Офіційний сайт ТОВ “Сесвандерхаве-Україна” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sesvanderhave.com/UA/>
5. Ринок насіння: попит зосереджений на зернових та олійних [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://growhow.in.ua/rynok-nasinnya-popyt-zoseredzhenyj-na-zernovyh-ta-olijnyh/> (дата звернення: 16.01.2019).
6. Статистичний збірник “Сільське господарство України” за 2016 р. / Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 360 с.
7. Дорогунцов С. Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 10. – С. 16–32.

8. Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні: монографія / Н. Б. Демчишак. – Л. : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. – 494 с.

References

1. Zhovnovach, R. I. (2015). Metodolohichniy pidkhid do upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv na zasadakh marketynhu [Methodological Approach to Managing Competitiveness of Enterprises on the Basis of Marketing]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, 3. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4809> [in Ukrainian].
2. Levina-Kostiuk, M. O. (2017). *Stratehichne upravlinnia marketynhovoio diialnistiu subiektiv ahrobiznesu [Strategic management of marketing activities of agribusiness subjects]*. Candidate's thesis. Lviv [in Ukrainian].
3. Malik, M. Y., & Shpykuliak, O. H. (2011). Instytuty ta instytutsii u rozvytku ahrarnoi sfery ekonomiky [Institutes and institutions in the development of the agrarian sector of the economy]. *Ekonomika APK. – Economy of agroindustrial complex*, 7, 169-176 [in Ukrainian].
4. Ofitsiyniy sait TOV “Sesvanderhave-Ukraina” [Site of of the company “SESVANDERHAVE”]. www.sesvanderhave.com/UA. Retrieved from <http://www.sesvanderhave.com/UA/> [in Ukrainian].
5. Rynok nasinnia: popyt zoseredzheny na zernovykh ta oliinykh [Seed Market: Demand is concentrated on cereals and oilseeds]. *growhow.in.ua*. Retrieved from <https://growhow.in.ua/rynok-nasinnya-popyt-zoseredzhenyj-na-zernovykh-ta-olijnykh> [in Ukrainian].
6. Prokopenko, O. M. (Eds.). (2017) *Statystychnyi zbirnyk “Silske gospodarstvo Ukrainy” za 2016. [Statistical collection “Agriculture of Ukraine” 2016]*. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy [in Ukrainian].
7. Dorohuntsov, S., & Ralchuk, O. (2001). Stalyirozvytok – tsyvilizatsiyniy dialoh pryrody i kultury [Sustainable development - civilizational dialogue of nature and culture]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 10, 16–32 [in Ukrainian].
8. Demchyshak, N. B. (2016). *Finansoverehuliuvanniainnovatsiinoi diialnosti v Ukraini : monohrafiia [Financial regulation of innovation activity in Ukraine: monography]*. Lviv : LNU imeni Ivana Franka [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 28.02.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

PRACTICAL ASPECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES ON THE MARKET OF SELECTION SEED (EXAMPLE OF SESVANDERHAVE-UKRAINE LTD.)

O. Derkach

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
03022, Kyiv, Vasylkivska Street, 90 A
e-mail: ogd_0210@ukr.net*

The article presents the tendencies of development of the market of selection seeds in Ukraine. During 2012-2017, in actual prices, the volume of the market grew by almost three times from 18.3 billion in 2012 to 46.2 billion UAH in 2017. The following companies are the main players in the market of selection seeds: LLC “Sesvanderhave-Ukraine”, “KVS”, “Strube”, “Layans Sides”, “Sain Hileshog”, “Dakar”.

The assessed level of competitiveness of products of LLC “Sesvanderhave-Ukraine” was evaluated using the BCG matrix, a method of evaluation based on the determination of the competitiveness of the company's products and methods based on benchmarking (indicator method, competitive method of competitive assessment and comparative analysis of the competitiveness of products).

As a result of the comprehensive study, it was revealed that the products of LLC “Sesvanderhave-Ukraine” are the most competitive among the competitors in the industry. The second position is taken by the company “Strube”; the third – “KVS-Ukraine”; fourth – “Lions seeds”; last position – “SYN”. Competitive advantages of the investigated enterprise are a large assortment and

high-quality products; the products of “Seswanderhave-Ukraine” are in high demand and customer satisfaction, but more attention should be paid to the marketing activities of the company.

The proposals on improving the system of strategic management of marketing activity of the enterprise on the domestic market of breeding seeds are given, namely: improvement of production and sales chain; the creation of branded stores, advertising campaigns, the use of discount systems, updating and distributing product catalogs, increasing expenditures on souvenir products, opening a contact center for advising the agro-industrial sector; development of a mobile application that will simplify the choice of sugar beet hybrids and protection-stimulating seed treatment for agrarians; receive timely information on the activities of the company and its distributors; improvement of organizational structure of management, introduction of marketing and sales department; introduction of the system of non-material motivation; use diversification strategy, create a reserve of personnel.

Key words: strategic management, marketing activity, competitiveness strategic area of management, market of selection seeds.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Ю. Дзюрах, В. Парійчук

*Національний університет “Львівська політехніка”
79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12
e-mail: yriu.dziurakh@ukr.net, wika1611g@gmail.com*

Інвестиції є основою економічного зростання. Неприятливими факторами, які впливають на інвестування в економіку країни є: незбалансованість економіки, нерозвинена інфраструктура, недостатньо гнучка податкова система, економічна і політична нестабільність, недостатня ефективність законодавства щодо захисту прав приватних інвесторів, митні бар'єри тощо. Для успішного залучення інвестицій необхідно проаналізувати існуючі організаційні форми інвестиційного забезпечення підприємств, вибрати ефективні інструменти залучення інвестицій. Інвестиції можуть бути власними та запозиченими і мати переваги і недоліки.

На теперішньому рівні економічного розвитку держава повинна контролювати за станом ринку, регулювати економічну, політичну та соціальну діяльність за допомогою відповідних важелів і стимулів. Необхідно створити систему державного регулювання інвестиційних процесів, яка б сприяла залученню іноземних інвестицій.

Ця система повинна мати необхідну інформацію про підприємства і проекти, які потребують інвестицій, про інвесторів, про проведення міжнародних тендерів; повинна забезпечувати співпрацю інвестиційних фондів, компаній зі страховими, аудиторськими, фондовими біржами. Для того, щоб така система ефективно функціонувала, необхідно створити відповідну законодавчу базу, проводити ефективну кредитну та податкову політику. Виконання таких кроків сприятиме удосконаленню інвестиційної привабливості підприємств при виході на зовнішні ринки.

Ключові слова: інвестиції, джерела інвестицій, форми інвестицій, власний капітал, залучений капітал.

Питання розвитку інвестиційної привабливості у період виходу вітчизняних підприємств на ринки Європи та світу є досить актуальним. Не є секретом те, що майже всі країни світу докладають дуже багато зусиль для того, щоб підвищити інвестиційну привабливість своїх підприємств перед іноземними інвесторами. Для розвитку економіки України такий фактор, як залучення іноземних інвестицій, є дуже важливим і необхідним. На сьогодні можна спостерігати значне зниження інвестиційної активності вітчизняних підприємств через проблеми застарілого обладнання та відсутність чіткого плану подальшої їх діяльності. Недостатня кількість фахівців зумовлює необхідність залучення додаткових коштів, за допомогою яких такі проблеми можна усунути. Саме тому питання залучення інвестицій є досить важливим для економічного розвитку країни. Потреба у вивченні та дослідженні форм і видів джерел інвестування є актуальною, адже удосконалення інвестиційної привабливості підприємств при виході на зовнішні ринки обумовлює їхню стійкість і сталість розвитку.

Значна кількість питань, що пов'язані з дослідженнями у галузі розвитку інвестиційної діяльності, знайшли відображення у роботах багатьох вчених, економістів, серед яких: К. В. Паливода, В. Є. Командровська, І. І. Любезна, А. П. Дука, Е. К. Рубанова. Проблемами інвестиційних процесів займалися та досягли значних наукових результатів: І. О. Бланк,

О. В. Гаврилук, П. І. Гайдуцький, В. М. Геєць, М. С. Герасимчук, Б. Є. Кваснюк, К. Т. Кривенко, І. І. Лукінов, О. О. Ляхова, А. А. Пересада та ін.

Варто зауважити, що сьогодні немає чітко визначеної системи, яка б поєднала у собі інтереси держави, підприємства та інвестора. Відсутня система залучення іноземних інвестицій у вітчизняні підприємства, методи фінансування, які може застосувати підприємство, не мають прозорого та логічного опису.

Залучення інвестицій є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України. Інвестиції, як зовнішні, так і внутрішні, сприяють входженню країни у глобальне бізнес-середовище, підвищують її інвестиційну привабливість. Ефективність інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямів реалізації інвестиційних проектів.

Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційної привабливості підприємств на вітчизняному ринку, аналіз різних джерел залучення інвестицій, їхніх форм, переваг і недоліків. З огляду на це, необхідно вирішити такі завдання: дослідити джерел залучення інвестицій, проаналізувати переваги і недоліки власних та запозичених джерел фінансування, узагальнити методи залучення інвестицій, визначити напрями удосконалення інвестиційної привабливості підприємств України при виході на зовнішні ринки

Як свідчить багатовіковий досвід, інвестиції є основою економічного зростання, причому не лише прями вкладення у виробничий сектор, але й інвестиції у сферу нематеріального виробництва.

Інвестиції – це будь-яке вкладення коштів, якщо воно принесе прибуток їх власникові, не пов'язуючи його з тими наслідками, які має реальне втілення цих вкладень для економіки в цілому [1, с. 74]. Згідно з Законом України “Про інвестиційну діяльність” інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [2].

Пошук джерел інвестування набуває особливого значення у найбільш капіталомістких підгалузях, зокрема, транспортного сектору економіки, таких як залізничний, авіаційний та автодорожній транспорт, оскільки ці галузі потребують значних капіталовкладень для оновлення основних засобів та розвитку транспортних шляхів і рухомого складу. Проблемою залучення інвестицій є вплив негативних факторів інвестування в транспортну сферу – невідповідність вітчизняного транспорту міжнародним стандартам, застарілість основних засобів, неефективне використання наявних транспортних ресурсів, а також економічні та політичні проблеми в Україні, що підвищують ризики інвестування та відлякують потенційних інвесторів [3].

Можна виділити низку несприятливих факторів, які значно впливають на інвестування в економіку в Україні:

- незбалансованість економіки;
- нерозвинена інфраструктура;
- недостатньо гнучка податкова система;
- невідповідність та застарілість основних засобів підприємств європейським стандартам;
- економічна і політична нестабільність;
- недостатня ефективність законодавства в частині захисту прав приватних інвесторів;
- недосконалість механізму реалізації наявних нормативних актів;
- неточність податкового регулювання і його непередбачуваність;
- дефіцит ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва;
- основною причиною наявності негативного зв'язку є велика частка бартерних операцій;
- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів;
- несприятливий інвестиційний клімат в Україні, у тому числі внаслідок світової фінансово-економічної кризи;
- митні бар'єри;
- вищий рівень темпу інфляції, ніж у країнах Європи;
- повільні темпи приватизації. Іноземні інвестори, банки та фінансові організації під час вкладання коштів у інвестиційні проекти віддають перевагу приватним підприємствам;

- повільні темпи приватизації. Іноземні інвестори, банки та фінансові організації під час вкладання коштів у інвестиційні проекти віддають перевагу приватним підприємствам;
- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливість реалізації на внутрішньому ринку продукції, що могла б вироблятися на новостворених або реконструйованих із допомогою іноземного капіталу підприємствах [4, с. 158].

Важливим моментом для вдалого залучення інвестицій є аналіз існуючих організаційних форм інвестиційного забезпечення підприємств та вибір ефективного інструменту залучення інвестицій, саме для великих підприємств. Дослідивши різні підходи до їх класифікації, можна вважати доцільним наведення видів джерел залучення інвестицій за наступними основними класифікаційними ознаками:

- за відношенням до суб'єкта інвестування: внутрішні, зовнішні;
- за національною приналежністю інвестора: вітчизняні, іноземні;
- за титулом власності: власні, залучені.

На макроекономічному рівні до внутрішніх форм інвестиційного забезпечення можна віднести заощадження громадян, різноманітні накопичення підприємств і комерційних банків, а також інвестиційних фондів, недержавних пенсійних фондів, страхових організацій та ін. Що стосується зовнішніх форм, то сюди відносять кредити та позики, іноземні інвестиції. Якщо говорити про макроекономічний рівень, то внутрішніми джерелами інвестування може бути прибуток, інвестиції від власників підприємств, амортизаційні відрахування. Зовнішніми є: кошти, які залучають через розміщення власних цінних паперів, інвестиційні кредити та державне фінансування.

Серед позитивних властивостей внутрішніх джерел залучення інвестицій можна назвати такі, як швидкість і простота залучення, повне збереження управління в руках первинних власників, значне зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства підприємства. Але варто зауважити і суттєві недоліки таких джерел залучення: існує значне обмеження контролю ззовні за ефективністю використання власних інвестиційних ресурсів, обсяг залучення є досить обмеженим.

При розгляді форм інвестиційного забезпечення варто виділити організаційну та інституціональну форми. До інституціональної основи, яка здійснює механізм інвестиційного забезпечення належать: спеціалізовані структури державного, регіонального, місцевого рівнів, які мають є державною власністю; фінансові, інвестиційні та страхові компанії; банківська система; інвестиційні посередники; інвестиційні консультанти; ЄБРР [5]. До організаційних форм належать міжнародні валютні організації, фондові біржі тощо.

Що стосується зовнішніх джерел залучення інвестицій, то для них характерний високий обсяг ймовірного залучення. Варто звернути увагу на певні особливості: залучення і оформлення їх є досить складним процесом; необхідно надавати певні гарантії; втрачається частина прибутку від інвестиційної діяльності; відбувається часткова втрата управління підприємством.

Власні джерела інвестицій характеризують загальну вартість засобів підприємства, які забезпечують його інвестиційну діяльність, що належить йому на правах власності. Запозичені джерела інвестицій характеризують капітал підприємства, що буде залучений, у всіх його можливих формах на основі повернення. Будь-яка форма запозиченого капіталу, яку буде використовувати підприємство у своїй інвестиційній діяльності, являє собою фінансові зобов'язання підприємства, що обов'язковим чином повинні бути погашені у визначений період.

Залучені джерела інвестицій – засоби, представлені на постійній основі, за якими може відбуватися виплата власникам цих засобів певного доходу (відсотки, дивіденди). Доцільно розглянути переваги та недоліки власних і залучених джерел інвестування (табл.1).

Отже, можна стверджувати, що підприємство, яке використовує тільки власний капітал, має найвищу фінансову стійкість, але водночас значно обмежує темпи власного розвитку. Те підприємство, яке використовує запозичений капітал, має значно більший фінансовий потенціал для свого розвитку, але більше генерує фінансовий ризик загрози банкрутства [6].

Коли відбувається вибір джерел залучення інвестиційних ресурсів для підприємства, перш за все варто звернути увагу на такі чинники: галузеві особливості виробничої діяльності підприємства; розмір підприємства; вартість капіталу, що залучається з різних джерел; свобода

вибору джерел фінансування; кон'юнктура ринку капіталу; рівень оподаткування прибутку; рівень концентрації власного капіталу для забезпечення необхідного рівня фінансового контролю [6].

Таблиця 1

Переваги та недоліки джерел інвестування

Джерела інвестування			
Власні (самофінансування): частина чистого прибутку, що реінвестується; амортизаційні відрахування; мобілізована частина оборотних активів		Позичені та залучені: інвестиційні кредити банків; цільове фінансування; цільовий державний кредит; гранти; кредитні лінії міжнародних фінансових інститутів	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
1) простота і швидкість залучення, залежність від рішень, що ухвалюють безпосередньо на підприємстві; 2) висока віддача за критерієм норми прибутковості інвестиційного капіталу; 3) забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді та відповідно зниження ризику банкрутства; 4) повне збереження управління у руках засновника підприємства.	1) обмежений обсяг; 2) відсутній зовнішній контроль за їх ефективним використанням; 3) вивільнення власних коштів з господарського обороту.	1) диверсифікованість вибору; 2) кваліфікований зовнішній контроль за ефективністю використання ресурсів; 3) зростання вартості власного капіталу (для окремих джерел).	1) складність із залученням і оформленням; 2) підвищений ризик банкрутства у зв'язку із несвоєчасним погашенням боргу; 3) витрати на сплату відсотків та дивідендів; 4) часткова втрата управління діяльністю підприємства; 5) складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), залежність від рішень інших господарських одиниць; у певних випадках – потреба застави, гарантій.

Варто також розрізнити методи і джерела фінансування інвестицій. Методами фінансування є механізм залучення інвестиційних коштів задля фінансування інвестиційного процесу; це так звані способи, за допомогою яких утворюються джерела фінансування [7].

Можна виділити такі основні методи залучення інвестицій.

1. Самофінансування є одним з найнадійніших методів фінансування та здійснюється за рахунок коштів прибутку, амортизації, страхових відшкодувань тощо.

2. Фінансування через механізми ринку капіталу – мобілізація ресурсів через пайове (отримання коштів від випуску власних акцій) та боргове фінансування (випуск облігацій, які дають право на довгострокове отримання поточного доходу та повернення наданого капіталу згідно певних умов).

3. Залучення капіталу через кредитний ринок. Інвестиційний кредит виступає як різновид банківського кредиту (зазвичай, довгострокового), спрямованого на інвестиційні цілі. У порівнянні з випуском облігацій, кредит має такі переваги, як гнучкішу схему фінансування; можливість виграшу на різниці відсоткових ставок; відсутність додаткових витрат, пов'язаних з емісією цінних паперів.

4. Бюджетне фінансування інвестицій – виділення з державного бюджету коштів юридичним особам на інвестиційні цілі. Пряма бюджетна підтримка може надаватися в таких формах, як бюджетне асигнування.

Згідно даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, наша держава залишається привабливою для вкладення інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Варто відмітити, що коли розширення бізнесу за допомогою власних коштів стає недостатнім, обсяги вітчизняних банківських позик можуть виявитися обмеженими, а ставки банківських кредитів занадто високими, то постає питання пошуку довгострокових та порівняно недорогих альтернативних джерел інвестування підприємств. Враховуючи той факт, що український фондовий ринок на сьогодні не є досить розвиненим і характеризується низьким рівнем активності та спекулятивністю проведення операцій, вітчизняні компанії змушені шукати кошти на міжнародних ринках капіталу. Саме тому в Україні останнім часом особливої актуальності набуває такий інструмент залучення інвестицій, як первинне публічне розміщення акцій [8].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для формування основи збереження та підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств при виході на зовнішні ринки.

На сучасному рівні економічного розвитку, держава повинна контролювати за станом ринку, регулювати економічну, політичну та соціальну діяльність за допомогою різноманітних важелів і стимулів. Необхідно створити систему державного регулювання інвестиційними процесами, яка б працювала з іноземними інвесторами, сприяла залученню капіталу тощо. Ця система повинна мати необхідну інформацію про підприємства і проекти, які потребують залучення інвестицій, інформацію про інвесторів та про проведення міжнародних тендерів. Це повинно забезпечувати співпрацю інвестиційних фондів, компаній зі страховими, аудиторськими, фондовими біржами. Для того, щоб така система ефективно функціонувала, необхідно створити відповідну законодавчу базу, проводити ефективну амортизаційну політику, вигідну для обох сторін кредитну та податкову політику, визначити певні умови користування природними ресурсами. Виконання таких кроків сприятиме удосконаленню інвестиційної привабливості підприємств при виході на зовнішні ринки.

Список використаної літератури

1. Паливода К. Проблеми формування та використання інвестицій в сучасній економіці України // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 73-81.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-XII від 18.09.91 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
3. Командровська В. Є. Проблеми залучення іноземних інвестицій у транспортну інфраструктуру України / В. Є. Командровська, І. І. Любезна // ауковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – № 5. – С. 61-65.
4. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності : навч. посіб. / А. П. Дука. – К.: Вид-во “Каравела”, 2007. – 236 с.
5. Бандурка А. А. Иностранные инвестиции в экономике Украины : монография / А. А. Бандурка, А. М. Бандурка, О. В. Носова. – Харьков : Изд-во Нац. ун-та внут. дел, 2008. – 448 с.
6. Киселева Н. В. Инвестиционная деятельность : учеб. пособ. / Н. В. Киселева, Т. В. Боровикова, Г. В. Захарова ; – 2-е изд. – М. : КНОРУС, 2006. – 432 с.
7. Пересада А. А. Інвестування : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с.
8. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 256 с.

References

1. Palyvoda, K. (2007). Problemy formuvannya ta vykorystannya investycij v suchasnij ekonomici Ukrayiny [Problems of formation and use of investments in the modern economy of Ukraine]. *Bankivs`ka sprava – Banking*, 4, 73-81 [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrayiny “Pro investycijnu diyalnist” № 1561-XII [Law of Ukraine “On Investment Activity” № 1561-XII]. (1991, September 18). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. [in Ukrainian].

3. Komandrovska, V. Ye. & Lyubezna I. I. (2015) Problemy zaluchennya inozemnykh investycij u transportnu infrastrukturu Ukrainy [Problems of attracting foreign investments into the transport infrastructure of Ukraine] *Naukovyj visnyk Uzhgorod's'kogo nacional'nogo universytetu – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 5, 61-65 [in Ukrainian].
4. Duka, A. P. (2007). *Teoriya ta praktyka investycijnoyi diyalnosti : navch. posibn. [The theory and practice of investment activity: teaching. manuals]*. Vydavnytstvo “Karavella” – publishing house “Karavella”. 236 [in Ukrainian].
5. Bandurka, A. A. (2008). *Inostrannye investycyy v ekonomyke Ukrainy : monografya [Foreign investments in the economy of Ukraine: Monograph]*. Kharkiv: National University of Internal Affairs. 448 [in Ukrainian].
6. Ky`seleva, N. V. (2006). *Investycyonnaya deyatelnost : ucheb. posobyе [Investment activity: study. allowance]* KNORUS – KNORUS, 432 [in Ukrainian].
7. Peresada, A. A. (2001). *Investuvannya : navch.-metod. posib. dlya samost. vy`vch. dy`sz. [Investment: teaching method. manual for self learn discipline]*. KNEU – KNEU, 251 [in Ukrainian].
8. Pavlenko, I. (2012). *Mizhnarodna torgivlya ta investyciyi. Navch. posib. [International trade and investment. Teaching manual]*. Centr uchbovoyi literatury – Center of Educational Literature, 2012 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 24.01.2019

Прийнята до друку 13.03.2019

IMPROVEMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES AT EXTERNAL MARKETS

Y. Dziurakh, V. Pariichuk

Lviv Polytechnic National University

79013, Lviv, S. Bandera str, 12

e-mail: yriu.dziurakh@ukr.net, wika1611g@gmail.com

All countries make a lot of effort to increase the investment attractiveness of enterprises to foreign investors. Investments are a key element for the country's economic development.

There is no clear system today for attracting foreign investments into domestic enterprises. The methods of financing companies often do not have a clear and logical description.

The attraction of investments is an integral part of the development of the national economy of Ukraine. Investments contribute to the country's entry into the global business environment, increase investment attractiveness. The effectiveness of investing depends on the right choice of priority directions of investment projects realization.

Investments are the basis of economic growth. The unfavorable factors influencing investment in the country's economy are: imbalances in the economy, insufficient tax system, economic and political instability, insufficient efficiency of legislation in terms of protecting the rights of private investors, customs barriers, etc.

For successful investment attraction it is necessary to analyze existing organizational forms of investment support of enterprises, to choose effective tools of investment attraction. Investments can be own and borrowed and have both advantages and disadvantages.

At the current level of economic development, the state must monitor market conditions, regulate economic, political and social activities with the help of appropriate levers and incentives. It is necessary to create a system of state regulation of investment processes, which would promote the attraction of foreign investment. This system should have the necessary information about the enterprises and projects that need investments, about investors, on conducting international tenders; should ensure the cooperation of investment funds, companies with insurance, auditing, stock exchanges. In order to function effectively, it is necessary to create an appropriate legislative framework, to implement an effective credit and tax policy. Such steps will improve the investment attractiveness of enterprises when entering the external markets.

Key words: investments, sources of investments, forms of investments, equity, attracted capital.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Я. Дропа, С. Тесля, В. Дуткевич

*Львівський національний університет імені Івана Франка
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18
e-mail: dropa@ukr.net, s.teslja@gmail.com, vasylyna2704@gmail.com*

Висвітлено причини та наслідки державних запозичень для розвитку національної економіки, проаналізовано динаміку дефіциту державного бюджету України, оцінено рівень та структуру державного боргу, визначено головні чинники зростання зовнішнього боргу країни, запропоновано стратегічні напрями удосконалення управління державним боргом України.

Ключові слова: державні фінанси, дефіцит державного бюджету, державний кредит, державний борг, валовий внутрішній продукт, облігації внутрішньої державної позики, управління державним боргом, стратегія.

В умовах відкритої ринкової економіки України державні запозичення відіграють важливу роль у забезпеченні ефективності функціонування фінансової системи. Збільшення обсягу кредитних операцій за участю держави пов'язано із постійно зростаючими потребами у фінансуванні капітальних видатків економічного та соціально-культурного спрямування, появою нових видів позикових інструментів, загостренням конкуренції на фінансовому ринку та підвищенням значення залучених джерел у формуванні фінансових ресурсів держави. Сьогодні уряди багатьох країн світу одним із ефективних методів залучення коштів для розв'язання соціально-економічних проблем вважають запозичення, які відіграють важливу роль у забезпеченні державних потреб додатковими фінансовими ресурсами. Наслідком такого кредитування є державний борг. Пріоритетним завданням фінансової політики держави є ефективне управління державним боргом, розмір якого безпосередньо впливає на економічну безпеку України та створює реальні й потенційні проблеми для розвитку національної економіки.

Проблемам формування та погашення державного боргу присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: В. Г. Дем'янишин, Д. В. Ванькович, Я. Б. Дропа, О. Т. Замасло, М. І. Крупка, В. М. Коваленко, М. І. Кульчицький, В. М. Опарін, М. І. Петик, О. М. Підхомний, О. М. Терешко, В. М. Федосов та ін.

Метою статті є аналіз стану, динаміки та обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління державним боргом України.

Як відомо, основним елементом фінансової системи країни є державні фінанси. Така їх позиція є об'єктивно спричинена роллю держави як такої. За рахунок своїх фінансових ресурсів держава прямо або опосередковано впливає на економічний та соціальний розвиток країни загалом, а також окремо її регіонів та різних соціальних груп населення.

У вітчизняній літературі розповсюдженим є наступне визначення поняття державних фінансів як сукупності розподільно-перерозподільних відносин, що виникають у процесі формування і використання фінансових ресурсів держави, призначених для забезпечення виконання державою покладених на неї функцій [3].

Державні фінанси як провідна сфера фінансової системи держави опосередковують майже 80 % усіх фінансових ресурсів й охоплюють різноманітні фінансові інституції, за допомогою яких

держава веде свою фінансову діяльність. До їх складу входять [3]: бюджетна система; фонди цільового призначення; державний кредит; фінанси державного сектора.

У даній статті основна увага приділена аналізу державного боргу як вагомої складової державних фінансів, першоджерелом якого є державний кредит.

Історично склалося, що з кожним роком після проголошення незалежності України обсяги державного боргу зростали. Розпад Радянського Союзу відбувся за так званого нульового розподілу активів і пасивів, тобто, на момент становлення нашої держави розміри її боргових зобов'язань були нульовими. Проте виходячи з соціально-економічного стану в якому була країна (хронічний дефіцит бюджету, висока імпортозалежність, гіперінфляція, відсутність належної нормативно-правової бази регулювання в усіх сферах та низки інших критичних проблем) очевидним є значне накопичення державного боргу. З того часу й до сьогодні ситуація з рівнем державного боргу є досить проблемною та потребує ефективних дій задля її вирішення.

На перший погляд, для будь якого пересічного громадянина поняття державного боргу асоціюється із поняттям залежності, проте, варто зазначити, що у випадку ефективного управління державним боргом та раціонального розміщення кредитних ресурсів, позикове фінансування витраток бюджету позитивно впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Головною причиною проведення запозичень в Україні є дефіцит державного бюджету. Упродовж 2000-2018 років показник бюджетного дефіциту загалом мав тенденцію до зростання.

Найвищий рівень дефіциту держбюджету відносно ВВП України за аналізований період був у 2010 році і становив 5,74 % (64,3 млрд грн). Варто відзначити 2014 рік, де показник зріс до 4,92 %, і основною причиною зростання стала девальвація гривні. Також попри складну економіко-політичну ситуацію, видатки державного бюджету вимушено зростають у зв'язку з військовими діями на території країни. У 2014 році видатки на оборону різко зросли, порівняно з попереднім роком, і становили 63,8 млрд. грн. (при плановому показнику 14,6 млрд грн), а у 2018 р. на оборону виділено 191,7 млрд грн (5,4 % до ВВП).

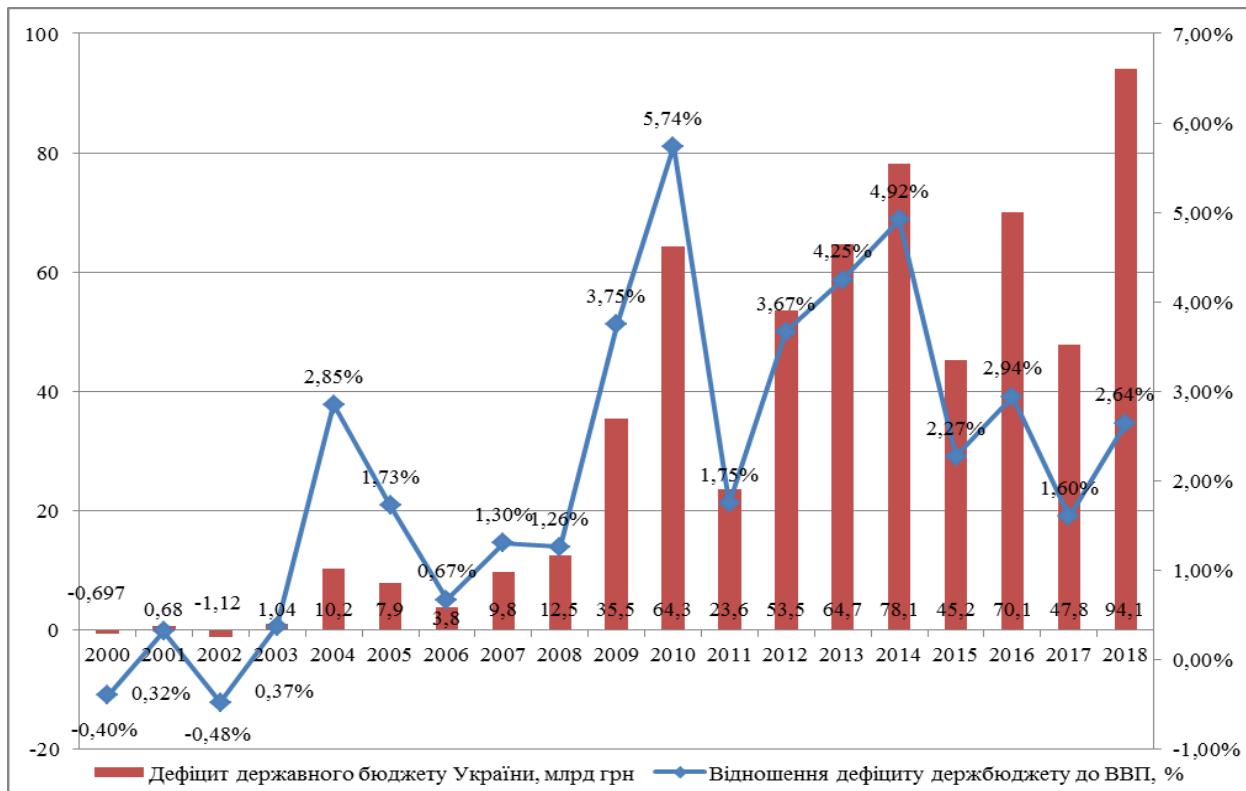


Рис. 1 Динаміка дефіциту державного бюджету України у 2000–2018 роках, млрд грн

Джерело: складено на основі [5; 8].

Зазначимо, що державний бюджет 2018 р. було виконано з дефіцитом 59,2 млрд грн при тому, що в законі про держбюджет, дефіцит було затверджено на рівні 94,1 млрд грн. Водночас загальний фонд держбюджету в 2018 році був зведений з дефіцитом 45,1 млрд грн при плані 58 млрд грн. Обсяг дефіциту державного бюджету щодо ВВП за період 2000–2018 років можемо побачити на рис. 1.

Як показують дані, що відображені на рис. 2, обсяги зростання державного боргу починаючи з 2013 року набирають фактично удвічі швидшого темпу аніж за період 2008–2012 років. Частка державного боргу у ВВП у 2018 році зменшилася на 10,85 % у порівнянні з 2017 роком і становила 60,94 % ВВП. Проте її зменшення не було спричинене зменшенням обсягів заборгованості, а зростанням обсягів ВВП країни. Та все ж позитивні зміни є, адже обсяг боргу у 2018 році є найбільш наближеним до критичного рівня (60 % ВВП) у період 2014–2018 років. У порівнянні з 2017 роком (363,5 млрд грн) у 2018 році витрати з погашення державного боргу зменшилися на 129,0 млрд грн або на 35,5 %.

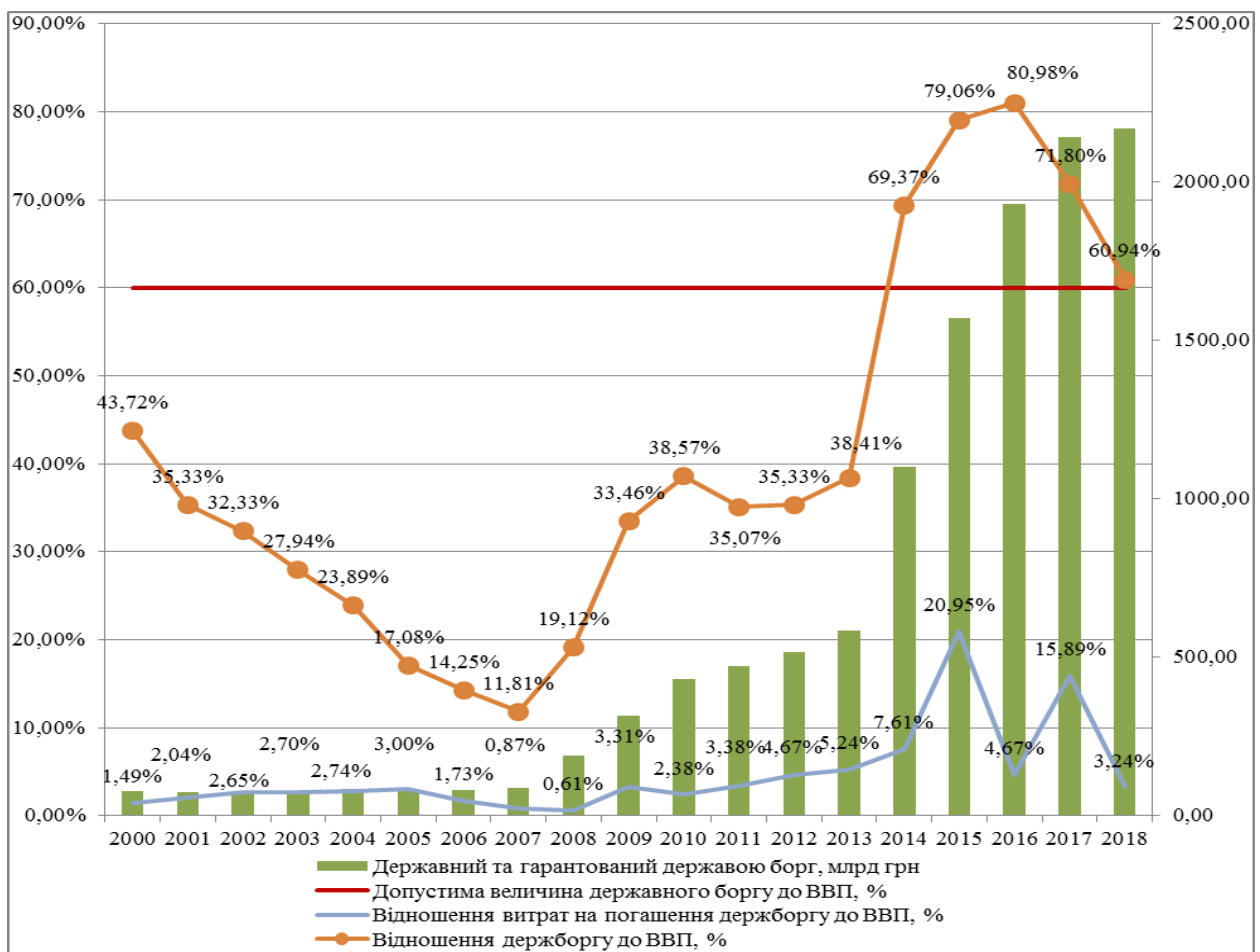


Рис. 2 Динаміка головних показників державного боргу України упродовж 2000–2018 років

Джерело: складено на основі [4; 5; 8].

Важливе значення при оцінюванні обсягів державного боргу має аналіз його структури, адже після проведення такої оцінки можливо визначити рівень залежності країни від зовнішнього фінансування (рис. 3).

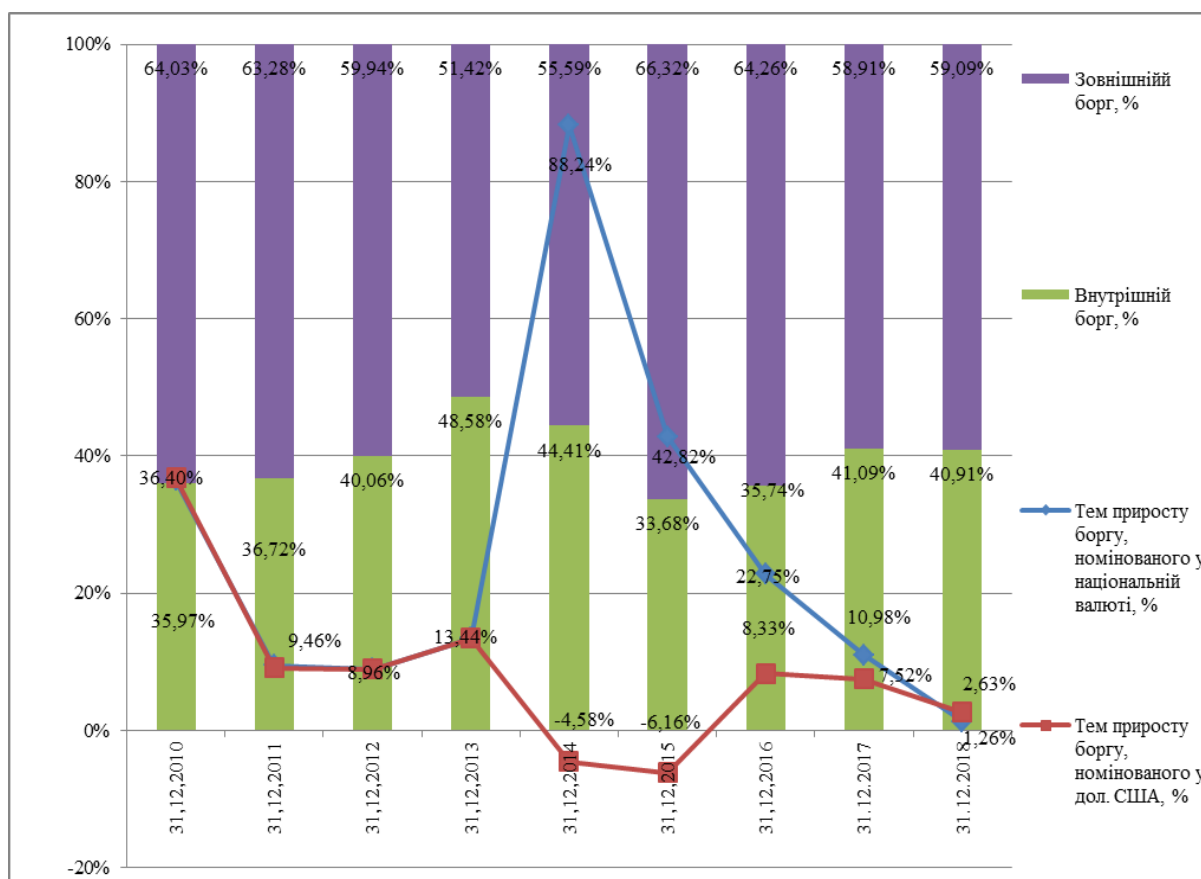


Рис. 3 Динаміка структури державного боргу України

Джерело: складено на основі [5].ж

Наведені вище дані свідчать про те, що частка зовнішньої заборгованості у структурі сукупного боргу України протягом усього аналізованого періоду перевищує частку внутрішнього. Така ситуація аргументує фінансову залежність країни від зовнішнього фінансування. Нарощення високих обсягів зовнішнього боргу для високорозвинених країн та країн що розвиваються по-різному впливає на економічний розвиток. Це пояснюється тим, що такі країни генерують достатньо фінансових ресурсів аби мати змогу погашати свою заборгованість, про що не можна сказати відносно країн, що розвиваються.

За даними Національного банку України основною валютою зовнішніх запозичень України станом на кінець 2018 року залишається долар США. Його частка становить 71,4 % від загального обсягу зовнішнього боргу (так само, як і на кінець 2017 року). Питома вага зобов'язань у СПЗ перед МВФ скоротилася за рік із 12,1 % до 11,3 %, натомість зросла питома вага запозичень у євро: з 12,8 % до 14,0 %. Частка зовнішньої заборгованості у гривнях залишилася незначною – 0,8 % від обсягу боргу. Зобов'язання у російських рублях на кінець 2018 року становили 2 % від обсягу зовнішніх зобов'язань українських резидентів. За даними Міністерства фінансів України гарантований державою борг України на кінець 2018 року становив 308,13 млрд грн (14,21 %) або 11,13 млрд дол.США, у тому числі: гарантований державою зовнішній борг – 297,81 млрд грн (13,80 %) або 10,76 млрд дол. США; гарантований державою внутрішній борг – 10,32 млрд грн (0,48 %) або 0,37 млрд дол. США[6]. Така ситуація призводить до високого ступеня вразливості країни до валютних ризиків. Не менш важливим у такій ситуації є те, що Україна внаслідок зростання зовнішньої заборгованості все більше і більше стає залежною від зовнішніх кредиторів котрі таким чином мають змогу здійснювати тиск на процес прийняття державою економічних рішень. Через значний її рівень левова частка приросту доходів бюджету вимушено спрямовується

на обслуговування зовнішнього боргу. Саме тому подальше нарощення зовнішніх боргів країною задля погашення попередніх є надто ризиковим.

У 2015 році Кабінетом міністрів України було оголошено про реструктуризацію значної частини зовнішнього боргу, зокрема про списання 20 відсоткового його обсягу та відтермінування для сплати основної суми кредиту (8,5 млрд дол. США) на 4 роки. Ця реструктуризація має короткостроковий ефект. У період 2014–2018 років це дало змогу знизити борговий тягар на бюджет країни, проте не вирішило проблеми, адже Україна взяла на себе зобов'язання протягом 20 років виплачувати кредиторам додаткові суми, якщо економіка зростатиме більше 3 % на рік і якщо річний ВВП перевищить 125 млрд дол. США і такі платежі не можуть бути більше 1 % ВВП на рік, але лише до 2025 року [2]. Цей елемент, очевидно, сприяв досягненню угоди з кредиторами, але його ціна викликає сумніви у доцільності. Докризисний рівень ВВП України був на рівні 180 млрд дол.США, і навіть у важкому 2014 році ВВП склав 130 млрд дол.США.

Таким чином, виплати розпочнуться, коли економіка ще не вийде на докризовий рівень. Зараз 3 % зростання ВВП можуть здаватися фантастикою, але розрахунки, проведені VOX раніше, показують, що у 2021–2025 році зростання ВВП у 7 % може бути реальним для України. Тож поріг, за якого Україна виплачуватиме кредиторам додаткові кошти, здається досить низьким. Зараз важко оцінити, в яку суму стануть такі додаткові платежі, але ймовірність великих виплат не здається такою вже незначною [2].

Головними чинниками, що спричинили нарощення країною зовнішнього боргу є:

- девальвація гривні;
- нераціональна структура видатків бюджету;
- зменшення внутрішнього споживчого попиту через інфляцію та безробіття;
- високий ступінь енергозалежності країни;
- відсутність достатнього контролю за попередньо отриманими кредитними ресурсами;
- високий рівень гарантованого державою боргу.

Як бачимо, з проведеного вище аналізу, рівень боргового навантаження в Україні поступово знижується досягаючи критичного значення. На перший погляд такий його рівень є негативним для економіки, проте, загальновідомим є те, що усі розвинені країни мають в рази вищий його рівень. Тоді у чому причина такого стану подій в Україні? Відповідь на це питання полягає у тому, що політика управління державним боргом в Україні є неефективною. Країна має низьку інвестиційну привабливість оскільки отримані зовнішні фінансові ресурси не працюють на її розвиток, а використовуються на покриття поточних потреб суспільства загалом. Для розв'язання проблеми в Україні потрібно створювати власний внутрішній механізм, що дав би змогу суб'єктам господарювання та домашнім господарствам заробляти достатній обсяг фінансових ресурсів задля погашення заборгованості. Таким механізмом повинен стати внутрішній ринок цінних паперів. Аналітично обґрунтована схема його функціонування та розвитку дасть змогу зміцнити внутрішні фінансові позиції країни. Сьогодні політика уряду щодо управління державними цінними паперами не є високоефективною. Ключовим індикатором, що доводить це, є високі відсоткові ставки за облігаційними позиками країни. Станом на початок 2019 року рівень реальної дохідності облігацій внутрішньо державної позики (ОВДП) у національній валюті складав 11,6 %. Рівень дохідності ОВДП в Україні порівняно з іншими країнами, що розвиваються, є найвищим і у поєднанні з валютними коливаннями – привабливим для іноземного інвестування, що має на меті одержання надприбутків за рахунок курсових різниць, своєю чергою, інтенсифікація їх залучення за надвисокими ставками збільшує ризики рефінансування державного боргу[1].

У середньостроковому періоді вирівнювання фіскальних і зовнішньоекономічних дисбалансів країни потребуватиме перш за все оздоровлення регуляторно-правової системи та проведення активної структурної політики, які забезпечуватимуть розвиток вітчизняного підприємництва та відхід від рентно-сировинної моделі економіки. Ключовими заходами для її реалізації є [1]:

- продовження послідовного зниження сукупного державного боргу до рівня не вище 60 % ВВП;
- запровадження раціональної структури видаткової частини державного бюджету з орієнтацією на інноваційну складову;

- встановлення економічно обґрунтованого рівня дохідності гривневих ОВДП;
- забезпечення активізації участі фізичних осіб на ринку внутрішніх позик.

5 червня 2019 року Кабінет Міністрів постановою № 473 затвердив Середньострокову стратегію управління державним боргом на 2019-2022 роки – основоположний документ для ефективної реалізації боргової політики, що визначає головні цілі, завдання та заходи з управління державною заборгованістю.

Стратегія розроблена з урахуванням макроекономічних прогнозів і завдань бюджетної політики та спрямована на поступове досягнення на кінець 2022-го року – відношення обсягу державного боргу до ВВП на рівні не більш як 43 %.

З метою реалізації завдань Стратегії управління державним боргом визначено такі головні заходи [7]:

- збільшення частки держборгу у національній валюті;
- залучення іноземних інвесторів до інвестування в гривневі ОВДП;
- подовження середнього терміну до погашення державних цінних паперів і забезпечення рівномірного графіка обслуговування урядової заборгованості;
- проведення операцій щодо активного управління держборгом з метою зменшення пікових навантажень на бюджет та стимулювання попиту на державні цінні папери;
- проведення роботи із забезпечення повноцінного доступу України на міжнародний ринок капіталу;
- удосконалення боргової політики шляхом створення та ефективного функціонування Агентства з управління державним боргом та використання ним передової світової практики;
- збільшення довготермінового пільгового фінансування шляхом розширення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (зокрема Світовим банком, МВФ, ЄБРР, ЄІБ) та країнами-партнерами.

Впровадження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2019–2022 роки повинно дати змогу підвищити рівень прозорості боргової політики та підвищити її ефективність. Великих сумнівів у даній ситуації викликає питання щодо зміни політики управління, а саме створення Агентства з управління державним боргом. Головною причиною таких сумнівів є нечіткий поділ повноважень між новоствореним органом та Міністерством фінансів України. Відповідно до закону, головними функціями Боргового Агентства стануть: управління борговим портфелем уряду, залучення позикових ресурсів для покриття бюджетного дефіциту, відповідальність за погашення та обслуговування державного боргу, ведення оперативного обліку його рівня. Високий ступінь автономності Боргового Агентства викликає потребу у ефективній організації процесу взаємодії державних установ у контексті державного управління. Це пояснюється високим ступенем взаємозв'язку боргової політики нашої країни з фіскальною та монетарною. За цих умов ефективна робота Агентства має характерну пряму залежність від політики інших органів державної влади, а також потребує створення дієвої системи заходів для реалізації нагляду та контролю за його діяльністю. Лише за умови скоординованості та спільних цілей фіскальної, монетарної та боргової політики створення такого Агентства зможе мати позитивний вплив на боргову політику України.

Отже, виходячи із проведеного аналізу можемо стверджувати, що проблеми удосконалення боргової політики України залишаються найважливішими у контексті розбудови національної економіки. Сьогодні рівень державного боргу в Україні залишається критичним за обсягами і структурою. Характерна домінуюча частка зовнішнього державного боргу сприяє високому ступеню вразливості країни до валютних ризиків. З метою нівелювання таких ризиків необхідним є стимулювання розвитку внутрішнього фінансового ринку. Для повного й своєчасного обслуговування заборгованості уряду необхідно забезпечити ефективне використання капіталу, залученого на фінансовому ринку. За таких умов підвищуватимуться темпи зростання національного виробництва та можливості погашення накопичених боргів. Подальші граничні обсяги зовнішніх запозичень треба формувати з урахуванням платежів для обслуговування боргу за певний період, достатності міжнародних резервів та керуючись прогнозованою динамікою ВВП.

Список використаної літератури

1. Богдан Т. Фіскальні дисбаланси і виклики для бюджетно-боргової політики України [Електронний ресурс] / Т. Богдан // Дзеркало тижня. – 2018. – №32. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/fiskalni-disbalansi-i-vikliki-dlya-byudzhetno-borgovoyi-politiki-ukrayini-287107_.html.
2. Жолудь О. Реструктуризація держборгу: Україна – не Греція. [Електронний ресурс] / О. Жолудь, Ю. Городниченко // Європейська правда. – 2015. – Режим доступу : <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/08/28/7037549>.
3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В. М. Опарін. – Київ: КНЕУ, 2004. – 240 с.
4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
7. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2019–2022 роки: Постанова Кабінету міністрів України від 05 червня 2019 р. № 473 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/473-2019-%D0%BF>.
8. Ціна держави. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.cost.ua>.
9. Терещенко В. Л. Проблема управління державним боргом України [Електронний ресурс]. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 866 – 872.

References

1. Bohdan, T. (2018). Fiskal'ni dysbalansy i vyklyky dlia biudzhetno-borhovoї polityky Ukrainy [Fiscal imbalances and challenges for Ukraine's fiscal policy]. *Dzerkalo tyzhnia – The mirror of the week*, 2. Retrieved from https://dt.ua/macrolevel/fiskalni-disbalansi-i-vikliki-dlya-byudzhetno-borgovoyi-politiki-ukrayini-287107_.html [in Ukrainian].
2. Zholud, O & Gorodnichenko, Y. (2015) Restrukturyzatsiia derzhborhu: Ukraina – ne Hretsia. [Debt restructuring: Ukraine is not Greece.] *Yevropejs'ka pravda – European Truth*. Retrieved from <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/08/28/7037549> [in Ukrainian].
3. Oparin, V. M. (2004). *Finansy (Zahal'na teoriia) [Finances (General Theory)]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
4. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi kaznachejs'koi sluzhby Ukrainy [Official site of the State Treasury Service of Ukraine]. *treasury.gov.ua*. Retrieved from <https://www.treasury.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Ofitsijnyj sajt Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. *minfin.gov.ua*. Retrieved from <http://www.minfin.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Ofitsijnyj sajt Natsional'noho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].
7. Pro zatverdzhennia Seredn'ostrokovoї stratehii upravlinnia derzhavnym borhom na 2019–2022 roky: Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Approving the Medium-Term Strategy for Public Debt Management for 2019 - 2022”] (2019, June 05) (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/473-2019-%D0%BF> [in Ukrainian].
8. Tsina derzhavy [Price of the state]. *cost.ua*. Retrieved from <http://www.cost.ua> [in Ukrainian].
9. Tereschenko V. L. (2016). Problema upravlinnia derzhavnym borhom Ukrainy [The Problem of Public Debt Management of Ukraine]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. – Global and national problems of the economy*, 10. – 866 – 872 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редколегії 18.01.2019
Прийнята до друку 13.03.2019

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF UKRAINE'S PUBLIC DEBT ON THE NATIONAL ECONOMY

J. Dropa, S. Teslya, V. Dutkevich

*Ivan Franko National University of Lviv
79008, Lviv, Svoboda Avenue, 18
e-mail: dropa@ukr.net, s.teslja@gmail.com, vasylyna2704@gmail.com*

The article covers the reasons for the borrowing by the Government of Ukraine and analyzes their consequences for the domestic economy. The absolute and relative dynamics of the state budget deficit as a major factor in implementing the credit policy of the state are estimated. The dynamics and structure of the absolute and relative value of the national debt of Ukraine during 2000 - 2018 were analyzed.

The results of the analysis revealed a significant financial dependence of Ukraine on external creditors. The factors of external debt growth are determined: hryvnia devaluation, irrational budget expenditures structure, decrease in domestic consumer demand through inflation and unemployment, high degree of energy dependency of the country; lack of sufficient control over the previously obtained credit resources, acceptance of the state debts of enterprises.

The key measures for the implementation of structural policy to balance the fiscal and foreign economic imbalances of the country and the development of domestic entrepreneurship have been substantiated: continuation of consistent reduction of total state debt to the level not higher than 60% of GDP, introduction of rational structure of the state budget expenditures with orientation towards economic orientation. the level of profitability of hryvnia bonds, ensuring the activation of participation of individuals in the domestic loans market.

The main tasks of the State Debt Management Strategy of Ukraine are defined: increase of the national debt share in the national currency; attracting foreign investors to invest in UAH government bonds; extension of the average term to repayment of government securities and ensuring a uniform schedule of servicing government debt; active management of government debt to reduce peak budgetary burdens; ensuring full access of Ukraine to the international capital market; improving debt policy through the establishment of a Public Debt Management Agency; enhanced cooperation with international financial institutions.

Key words: public finances, state budget deficit, public credit, public debt, gross domestic product, domestic government debt bonds, public debt management, strategy.

МІЖНАРОДНА АКРЕДИТАЦІЯ ОСВІТНІХ ПРОГРАМ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ

О. Жилінська, А. Козленко

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка
03022, м. Київ, вул. Васильківська 90-А
e-mail: zhylynska@ukr.net, nastia-685@ukr.net*

Розкрито проблематику міжнародної акредитації освітніх програм як інструменту підвищення конкурентоспроможності університетів в умовах загострення конкуренції на світовому ринку освітніх послуг. На відміну від інструменту рейтингування університетів, міжнародна акредитація дає змогу підвищити якість освіти та якість навчального процесу через проведення процедур самооцінювання і реалізації рекомендацій, наданих незалежною установою з оцінки якості вищої освіти.

Ключові слова: міжнародна акредитація, акредитація освітніх програм, конкурентоспроможність, якість освіти, університет, заклад вищої освіти (ЗВО).

Нині на ринку освітніх послуг існує жорстка конкуренція за лідерство на ринку, відтак заклади вищої освіти (ЗВО) намагаються використовувати різноманітні способи задля залучення нових споживачів освітніх послуг. Одним із методів підвищення репутації на ринку освітніх послуг є отримання міжнародної акредитації, що дає змогу залучити іноземних студентів і збільшити надходження до університету.

Проблемами міжнародної акредитації університетів займалися такі вітчизняні науковці, як Л. Антонюк, О. Вощевська, О. Даневич, І. Каленюк, О. Панич, О. Подольчак, М. Петрушенко, С. Свіжевська, М. Ситницький, І. Соколова та ін. Вагомий науковий внесок у дослідження особливостей міжнародної акредитації у сфері вищої освіти внесли такі іноземні науковці, як: М. Бурке, С. Запрягаєв, В. Захаревич, Є. Істілеулова, І. Коллінс, Б. Кехм, М. Суюнчалієва, Л. Цеві, П. Фарелл тощо. Проте варто зазначити, що тема міжнародної акредитації не є повністю розкритою, тому потребує подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження існуючих міжнародних акредитацій та обґрунтування доцільності отримання міжнародної акредитації українськими університетами.

На сьогодні в Україні та у світі всі зацікавлені сторони занепокоєні якістю вищої освіти: найчастіше українські роботодавці не задоволені якістю підготовки кадрів навіть випускників найкращих університетів України, випускники закладів вищої освіти зіштовхуються з проблемою працевлаштування, в Україні більше половини спеціалістів працюють не за фахом. Обираючи університет, багато українців обирають закордонні заклади вищої освіти, оскільки впевненіші у якості освіти. Найбільше українських студентів навчаються в країнах-сусідах, а саме в Польщі, Чехії, Угорщині та Словаччині. Українським закладам вищої освіти з кожним роком все важче і важче конкурувати з європейськими університетами, які мають кращі програми навчання (передбачають персоніфікований процес навчання – можливість вивчення дисциплін за вибором), сучасніші методи навчання та оцінювання, наявність новітніх лабораторій та інкубаторів для розробки інновацій тощо. Тому, задля того, щоб українським закладам вищої освіти залишатись успішними на ринку освітніх послуг, необхідно шукати нові методи підвищення конкурентоспроможності. Одним із шляхів підвищення репутації на ринку освітніх послуг є

отримання міжнародної акредитації, що дає змогу залучити не тільки українських студентів, а також іноземних студентів і значно збільшити надходження до університету.

Наприклад, у США навчається понад мільйон студентів-іноземців і країна отримує щорічно понад 40 млрд дол. Тому університети мають не тільки просвітницьку місію, а в повній мірі виступають як незалежні гравці на ринку і мають значний вплив на економіку країни загалом. Начальник відділу міжнародних зв'язків Національного авіаційного університету В. Тимохін наводить такі дані щодо прибутку держави від навчання іноземних студентів в Україні: "Існує середньозважена цифра, що від 100 іноземних студентів за шість років навчання скарбниці держави отримує близько 3 млн дол. – це навчання, проживання, харчування" [17].

У зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію України з ЄС для українських ЗВО відкрито нові можливості розвитку. У главі 23 "Освіта та навчання, молодіжна політика" передбачено, що сторони зобов'язуються активізувати співпрацю в галузі вищої освіти, зокрема, для досягнення наступних цілей:

- реформування і модернізація систем вищої освіти;
- сприяння конвергенції в галузі вищої освіти, яка впливає з Болонського процесу;
- підвищення якості та значущості вищої освіти;
- активізації співробітництва між закладами вищої освіти;
- посилення потенціалу ЗВО;
- підвищення мобільності студентів і викладачів: увага має бути приділена співпраці в галузі базової освіти з метою полегшення доступу до вищої освіти [13].

Враховуючи ці цілі, можливо підвищити якість вищої освіти за допомогою міжнародної акредитації, яка є одним із механізмів забезпечення якості вищої освіти в Європейському просторі вищої освіти [5].

Наразі в Україні та у світі існує тенденція щодо підвищення попиту на бізнес-освіту, багато керівників компаній хочуть отримати додаткову конкурентну перевагу на ринку, тому обирають MBA в бізнес-школах Європи чи США. Визначальними факторами щодо обрання MBA є ціна, репутація навчального закладу та наявність міжнародних акредитацій. Сьогодні у багатьох українських університетах є програми MBA, проте їхня якість відрізняється від зарубіжних програм MBA та програм MBA в українських бізнес-школах. На сьогодні українські університети вимушені конкурувати не лише між собою, а й з приватними бізнес-школами, які функціонують за європейськими чи американськими стандартами якості. Світовий досвід показує, що наявність міжнародної акредитації в бізнес-освіті – сьогодні обов'язкова умова його існування та легітимності. Європейське академічне співтовариство дуже серйозно підходить до організації та проведення акредитації, оскільки вона і є "знаком якості", підтвердженням високої репутації ЗВО серед собі подібних. Порівняльні стандарти мережі акредитаційних агентств провідних європейських країн (до них належать European Quality Assurance Register for Higher Education (EQAR), European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA)) дають змогу гарантувати високу якість освітніх програм і визнання закладів вищої освіти в середовищі роботодавців та освітянської спільноти. Проведення національної та міжнародної акредитації європейських ЗВО довірено тільки спеціалізованим агентствам, що входять у Європейський Реєстр організацій гарантії якості [16].

Якщо ЗВО отримав акредитацію, це не означає, що він став кращий у плані якості, це означає лише те, що він прийняв на себе зобов'язання. Відомі випадки, коли міжнародна акредитація відкликалась у бізнес-шкіл, оскільки вони не змогли виконати свої зобов'язання або самі вирішили відмовитися від такої акредитації, але на цю тему публікації майже відсутні [3, с. 65].

У сфері бізнес-освіти найпрестижнішими вважаються акредитації міжнародних організацій Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), Association of MBAs (AMBA), European Foundation for Management Development (EFMD), які гарантують якість навчання за результатами проведення професійного та незалежного оцінювання діяльності бізнес-школи. Тому при виборі освітніх програм звертають все більше уваги на наявність у бізнес-шкіл таких знаків міжнародного якості [2, с. 7]. "Потрійна акредитація" (або ж акредитація "Потрійної корони") – наявність у бізнес-школи або програми всіх трьох ключових акредитацій. Потрійна акредитація

сприймається як символ найвищої якості серед бізнес-шкіл і програм МВА. Проте досить багато з кращих бізнес-шкіл світу не мають потрібної акредитації. Однією з причин цього є те, що деякі провідні бізнес-школи вважають за краще не брати на себе фінансові витрати на міжнародну акредитацію і покладаються тільки на акредитацію свого національного органу акредитації (як правило, Міністерства освіти країни) [2, с. 9].

В Україні міжнародну акредитацію отримали лише п'ять бізнес-шкіл (табл. 1). Тільки дві бізнес-школи (Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ) та Міжнародний інститут бізнесу) мають одну із найпрестижніших акредитацій – АМВА. Акредитацію SEEMAN IQA (International Quality Accreditation) отримали лише чотири українські бізнес-школи, її надано освітнім організаціям, а не окремим навчальним програмам. Основні напрями оцінювання – відповідність міжнародним стандартам якості навчання і орієнтація на потреби реального бізнесу [6].

Зважаючи на стан справ у сфері акредитації в Україні, акредитація освітніх програм є обов'язковою і має формальний характер, немає на ринку освітніх послуг незалежних акредитаційних агентств, як, наприклад, у США, де акредитація у цих агентствах є не обов'язковою, проте отримання сертифіката якості є престижним і потрібним для ЗВО. В Україні існує потреба вдосконалення механізмів забезпечення якості вищої освіти шляхом демонополізації сфери акредитації закладів вищої освіти та розбудови системи незалежних акредитаційних агентств, які акредитовані у вищому органі з питань забезпечення якості вищої освіти відповідно до єдиних критеріїв. Стимулювання конкуренції між агенціями і забезпечення можливості вільного вибору агенції закладом вищої освіти для проведення акредитації, що відповідає міжнародним практикам. Акредитація повинна нести не тільки контролюючу функцію, а більшою мірою агентства мають надавати рекомендації університетам щодо покращення якості освіти [4, с. 343].

Таблиця 1

Загальні характеристики українських бізнес-шкіл із міжнародною акредитацією

Назва ЗВО	Міжнародна акредитація	Вартість навчання	Тривалість навчання
Кисво-Могилянська Бізнес-Школа	SEEMAN IQA	Presidents' MBA – 940 000 грн + витрати на навчання за кордоном (2 модулі) Executive MBA – 590 000 грн + витрати на навчання за кордоном (2 модулі) AgriFood MBA – 590 000 грн Master in Banking and Finance MBA – 320 000 грн	20-21 місяць
Київська школа економіки	SEEMAN IQA	Бізнес-адміністрування KSE MBA – 9 000 дол. США Бізнес- адміністрування для керівників державних підприємств – 5 500 дол. США Бізнес-адміністрування в галузі штучного інтелекту та аналізу даних – 12 000 дол. США	12 місяців
Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ)	SEEMAN IQA, АМВА	Executive MBA – 438 800 грн + 4 700 дол. США (по курсу НБУ) Senior Executive MBA – 568 800 грн + 4 700 дол. США (по курсу НБУ)	24 - 26 місяців
Міжнародний інститут бізнесу	АМВА	Executive MBA – 489 900 грн Ukrainian MBA – 124 900 грн General MBA – 249 900 грн International MBA – 13 900 євро + 124 000 грн MBA in Public Sector – 98 000 грн	18 -23 місяці
Львівська бізнес-школа	SEEMAN IQA	Key Executive MBA – 590 000 грн MSc in Technology Management – 14 900 дол. США; для компаній, що входять до Lviv IT Cluster, Kharkiv IT Cluster – 13 900 дол. США	22 місяці

Джерело: розроблено авторами на основі [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

У ході дослідження виявлено, що лише один заклад вищої освіти отримав міжнародну акредитацію. Відтак питання міжнародної акредитації для українських університетів є досить актуальним. Для європейських бізнес-шкіл акредитація EFMD є найбільш очікуваною акредитацією, але це логічно починати з EFMD Programme Accreditation System (EPAS) і перейти до European Quality Improvement System (EQUIS) [3, с. 66].

У табл. 2 представлена порівняльна характеристика міжнародних акредитацій EQUIS і EPAS. Основною відмінністю є те, що міжнародна акредитація EQUIS – інституціональна акредитація, а EPAS – програмна.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика міжнародних акредитацій EQUIS та EPAS

Порівняльна характеристика	Назва міжнародної акредитації	
	EQUIS	EPAS
Вид	інституціональна	програмна
Тривалість	3 і 5 років	3 і 5 років
Вартість первісної акредитації	€ 26 000, в тому числі: € 9 750 – подача заявки € 16 250 – розгляд Навчальний заклад оплачує додаткові витрати в т. ч. перельоти, проживання експертів	€ 19 800, в тому числі: € 6 300 – подача заявки, € 13 500 – розгляд першої заявки на програму, € 3 600 – розгляд повторної заявки. ЗВО оплачує додаткові витрати в т. ч. перельоти, проживання експертів
Щорічний платіж	€ 3 250 + € 2 575 (членський внесок)	€ 900 + € 2 575 (членський внесок)
Основні критерії	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інституціональний контекст, система управління і стратегія. 2. Освітні програми. 3. Студенти. 4. Професорсько-викладацький склад. 5. Наукові дослідження і розробки. 6. Програми освіти дорослих (професійної перепідготовки і підвищення кваліфікації). 7. Ресурси та адміністрування. 8. Інтернаціоналізація. 9. Етика, відповідальність і стійкість. 10. Корпоративні зв'язки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інституційне, національне і міжнародне середовище. 2. Дизайн програми 3. Функціонування програми. 4. Результати програми. 5. Забезпечення якості.

Джерело: розроблено авторами на основі [2, с. 39].

Задля отримання акредитації EPAS необхідна значна кількість коштів, вартість акредитації освітньої програми на п'ять років становить € 43 675 (табл. 3). Вартість первинної акредитації програми становить приблизно € 26 300, враховуючи переліт, проживання та інші витрати на експертів. Щорічний членський внесок та платіж становить € 3 475.

Досвід США засвідчив, що за умов ефективної організації акредитація є потужним засобом підвищення інституціональної якості, тому що сприяє фокусуванню уваги керівників та інших зацікавлених сторін на факторах, які визначають якість: на навчальних планах, викладацькому складі, ресурсах, місії тощо. Акредитація також направлена на оцінку зовнішніх факторів, які впливають на ефективність роботи навчального закладу. Участь в акредитації – потужний засіб, який можуть використовувати приватні ЗВО у тих країнах, де вони тільки з'являються, для того,

щоб підтвердити досягнутий рівень якості освіти та стимулювати умови, у яких функціонують ці ЗВО [15, с. 41].

Таблиця 3

Вартість акредитації освітньої програми на 5 років

№	Стаття витрат	Вартість	Кількість платежів	Витрати
1	Подача заявки	€ 6 300	1	€ 6 300
2	Розгляд першої заявки на програму акредитації	€ 13 500	1	€ 13 500
3	Подача заявки на акредитацію другої і наступних програм	€ 3 600	-	-
4	Переліт, проживання експертів та інші витрати	€ 6 500	1	€ 6 500
4	Щорічний членський внесок	€ 2 575	5	€ 12 875
5	Щорічний платіж	€ 900	5	€ 4 500
Загалом				€ 43 675

Джерело: розроблено авторами на основі даних [2].

Основними змінами, які відбуваються в результаті акредитаційних процесів, є:

- 1) вплив на місію і стратегію, посилення фокусу діяльності на дослідження, їхня якість;
- 2) отримання репутації і здатність до змін;
- 3) створення лідерства для ініціатив по розширенню якості;
- 4) інтернаціоналізація викладачів;
- 5) залучення іноземних студентів;
- 6) порівняння результатів навчання з кількісними показниками оцінювання;
- 7) введення систематичного процесу управління навчальним планом;
- 8) покращення зв'язків між стейкхолдерами та бізнес-спільнотою;
- 9) більша можливість отримання ресурсів, кращий імідж;
- 10) легітимність і покращення позиції з точки зору виживання;
- 11) зміни структури і процесів, здатність до бенчмаркінгу і об'єднання в інформаційну сітку, маркетингові переваги [3, с. 68].

Отже, міжнародна акредитація дає змогу підвищити рівень репутації закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг, привернути увагу споживачів освітніх послуг, не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Проте міжнародна акредитація має добровільний характер, кожен заклад вищої освіти на свій розсуд може оцінити всі переваги та недоліки отримання акредитації. Незважаючи на високу ціну міжнародної акредитації акредитовані навчальні заклади привертають увагу іноземних студентів, які збільшують рівень фінансових надходжень до університету. Акредитація дає можливість підвищити якість освіти в закладі вищої освіти, оскільки кожен заклад, який проходить акредитацію, проходить етап самооцінювання, готуючи звіт акредитаційному агентству. А на останніх етапах ЗВО реалізовує рекомендації, які надають незалежні акредитаційні агентства. Процес акредитації включає поглиблений огляд окремих програм на базі міжнародного досвіду та порівняльного аналізу. Найчастіше основними рекомендаціями агенцій є підвищення рівня міжнародної публікаційної активності викладачів ЗВО (що напряму пов'язано з рівнем академічної репутації університету), а також підвищення інтернаціоналізації – заохочування обміну і мобільності студентів та викладачів.

Список використаної літератури

1. Акредитація освітніх програм (за матеріалами проекту QUAERE): метод. посіб. / В. А. Бугров, А. П. Гожик, Д. В. Щеглюк та ін.; за заг. ред. Л. В. Губерського. – К. : ВПЦ “Київський університет”, 2018. – 74 с.

2. Ассоциация бизнес-образования. Международные системы оценки и аккредитации университетских бизнес-школ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belabe.by/images/News/Mezhdunarodnye-sistemy-otsenki-i-akkreditatsii-universitetskikh-biznes-shkol.pdf>
3. Истилеулова Е. И. Международная аккредитация и рейтинг вузов бизнес-образования как инструменты обеспечения качества: сравнительный анализ РК со странами СНГ и глобальные тенденции /Е. И. Истилеулова // Высшее образование Казахстана в контексте Болонского процесса – научно-методический сборник. – Алматы. – 2014. – С. 64-87.
4. Конкурентні моделі управління якістю вищої освіти у XXI столітті [Електронний ресурс]: монографія / [Д. Г. Лук'яненко, Л. Л. Антонюк, Н. В. Василькова, Д. О. Ільницький та ін.]; за ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненка та д.е.н., проф. Л. Л. Антонюк; М-во освіти і науки України, ДВНЗ “Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана”, Ін-т вищої освіти. – Електрон. текстові дані. – К. : КНЕУ, 2019. – 380 с.
5. Красовська О. Міжнародна акредитація освітніх програм в системі забезпечення якості вищої освіти [Електронний ресурс] / О. Красовська – Режим доступу: <http://www.edu-trends.info/wp-content/uploads/2015/05/Krasovska.pdf>
6. Офіційний сайт CEEMAN IQA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ceeman.org/accreditation> (дата звернення 01.03.2019). – Назва з екрана.
7. Офіційний сайт The Association of MBAs [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mbaeworld.com/>(дата звернення 02.03.2019). – Назва з екрана.
8. Офіційний сайт Києво-Могилянської бізнес-школи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kmba.ua/> (дата звернення 28.02.2019). – Назва з екрана.
9. Офіційний сайт Київської школи економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kse.ua/ua/> (дата звернення 02.03.2019). – Назва з екрана.
10. Офіційний сайт Львівської бізнес-школи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://lvbs.com.ua/>(дата звернення 02.03.2019). – Назва з екрана.
11. Офіційний сайт Міжнародного інституту бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://iib.com.ua/ua/> (дата звернення 02.03.2019). – Назва з екрана.
12. Офіційний сайт Міжнародного інституту менеджменту (МІМ-Київ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mim.kiev.ua/> (дата звернення 01.03.2019). – Назва з екрана.
13. Офіційний сайт Урядового порталу. Угода про асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciu>
14. Ситницький М. В. Стратегічне управління розвитком дослідницьких університетів: монографія / М. В. Ситницький. – Київ, Видавництво Ліра-К, 2018. – 302 с.
15. Стив О. Майкл. Международная аккредитация: насколько достижимая цель? /Стив О. Майкл// Материалы пятой международной конференции РАИВО. Вопросы образования. – 2015. – С. 39-56
16. Суюнчалиева М. Роль и последствия проведения международной аккредитации в вузах Республики Казахстан [Электронный ресурс] /М. Суюнчалиева// Global International Scientific Analytical Project. – Режим доступу: <http://gisap.eu/node/110731>
17. УНІАН. Щороку зростає кількість іноземних студентів, які хочуть здобувати вищу освіту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://press.unian.ua/press/10144736-shchoroku-zrostaye-kilkist-inozemnih-studentiv-yaki-hochut-zdobuvati-vishchu-osvitu-v-ukrajini-video.html>.

References

1. Bugrov, V. A., Hozhyk, A. P., & Shchelyuk, D. V. (2018). *Akredytatsiia osvitykh prohram (za materialamy proektu QUAERE): metodychnyj posibnyk [Accreditation of educational programs (based on QUAERE project materials): methodical manual]*. L. V. Gubersky (Ed) Kyiv: VPK “Kyiv University” [in Ukrainian].
2. Assotsyatsiya byznes-obrazovanyia. Mezhdunarodnye systemy otsenky u akkredytatsyy unyversytetskykh byznes-shkol [Association of Business Education. International systems of assessment and accreditation of university business schools]. <http://belabe.by>. Retrieved from <http://belabe.by/images/News/Mezhdunarodnye-sistemy-otsenki-i-akkreditatsii-universitetskikh-biznes-shkol.pdf> [in Russian].
3. Istileulova, E. I. (2014). *Mezhdunarodnaia akkredytatsiia y reytnynh vuzov byznes-obrazovanyia kak ynstrumenty obespecheniia kachestva: sravnytel'nyj analiz RK so stranamy SNH y hlobal'nye tendentsyy [International accreditation and ranking of universities in business education as tools for quality assurance: a comparative analysis of Kazakhstan with CIS countries and global trends]*. Almaty: Higher education of Kazakhstan in the context of the Bologna process [in Russian].
4. Lukyanenko, D. H., Antonyuk, L. L., Vasilkova, N. V., & Ilnitsky, D. O. (2019). *Konkurentni modeli upravlinnia iakistiu vyschoi osvity u XXI stolitti [Competitive models of higher education quality management in the XXI century]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

5. Krasovskaya, O. (2015). Mizhnarodna akredytatsiia osvitykh prohram v systemi zabezpechennia yakosti vyschoi osvity [International Accreditation of Educational Programs in the Quality Assurance System of Higher Education]. *edu-trends.info*. Retrieved from <http://www.edu-trends.info/wp-content/uploads/2015/05/Krasovska.pdf> [in Ukrainian].
6. Ofitsijnyj sajt CEEMAN IQA [Official website CEEMAN IQA]. *www.ceeman.org/*. Retrieved from <http://www.ceeman.org/> [in English]
7. Ofitsijnyj sajt The Association of MBAs [Official website of The Association of MBAs]. *www.mbaworld.com*. Retrieved from <https://www.mbaworld.com/> [in English]
8. Ofitsijnyj sajt Kyievo-Mohylians'koi biznes-shkoly [Official website of the Kyiv-Mohyla Business School]. *kmbs.ua*. Retrieved from <https://kmbs.ua/> [in Ukrainian].
9. Ofitsijnyj sajt Kyivs'koi shkoly ekonomiky [Official website of the Kyiv School of Economics]. *kse.ua*. Retrieved from <https://kse.ua/> [in Ukrainian].
10. Ofitsijnyj sajt L'vivs'koi biznes-shkoly [Official website of the Lviv Business School]. *lvbs.com.ua*. Retrieved from <https://lvbs.com.ua/> [in Ukrainian].
11. Ofitsijnyj sajt Mizhnarodnoho instytutu biznesu [Official website of the International Institute of Business]. *iib.com.ua*. Retrieved from <https://iib.com.ua/> [in Ukrainian].
12. Ofitsijnyj sajt Mizhnarodnoho instytutu menedzhmentu (MIM-Kyiv) [Official website of the International Management Institute (MIM-Kyiv)]. *mim.kiev.ua*. Retrieved from <https://mim.kiev.ua/> [in Ukrainian].
13. Ofitsijnyj sajt Uriadovoho portalu. Uhoda pro asotsiatsiiu [The Official Website of the Government Portal. Association Agreement] (n.d.). *www.kmu.gov.ua*. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/diyalnist/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu> [in Ukrainian].
14. Sitnicki, M. V. (2018). *Stratehichne upravlinnia rozvytkom doslidnyts'kykh universytetiv: monografii* [Strategic management of the development of research universities: monograph]. Kyiv: Publishing House Lyra-K [in Ukrainian].
15. Steve, O. M. (2015). Mezhdunarodnaia akredytyatsiia: naskol'ko dostyzhymaia tsel'? [International accreditation: how achievable?]. Materyaly piatoj mezhdunarodnoj konferentsyy RAYVO. Voprosy obrazovaniya – Materials of the fifth international conference RAYVO. Education issues. (pp. 39-56). *vo.hse.ru*. Retrieved from https://vo.hse.ru/data/2015/03/29/1095989257/1-2015_Michael.pdf [in Russian].
16. Syunchaliev, M. Rol' y posledstviya provedeniya mezhdunarodnoj akkredytatsyy v vuzakh Respublyky Kazakhstan [The Role and Consequences of International Accreditation in Higher Education Institutions of the Republic of Kazakhstan]. Global International Scientific Analytical Project. *gisap.eu*. Retrieved from <http://gisap.eu/node/110731> [in Russian].
17. UNIAN. Schoroku zrostaie kil'kist' inozemnykh studentiv, iaki khochut' zdobuvaty vyschu osvitu v Ukraini [UNIAN. Every year, the number of foreign students who want to obtain higher education in Ukraine]. *press.unian.ua*. Retrieved from <https://press.unian.ua/press/10144736-shchoroku-zrostaye-kilkist-inozemnih-studentiv-yaki-houchut-zdobuvati-vishchu-osvitu-v-ukrajini-video.html> [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редколегії 24.01.2019
Прийнята до друку 13.03.2019*

INTERNATIONAL ACCREDITATION OF EDUCATIONAL PROGRAMS OF UNIVERSITIES OF UKRAINE

O. Zhylynska, A. Kozlenko

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
03022, Kyiv, Vasylykivska Street, 90 A
e-mail.: zhylynska@ukr.net, nastia-685@ukr.net*

The paper deals with issues of international accreditation of educational programs of universities in Ukraine, researches international accreditations and raises the expediency of obtaining international accreditation by Ukrainian universities. In Ukraine, only one institution of higher education – Kyiv-Mohyla Business School at the National University of Kyiv-Mohyla Academy and four private business schools received international accreditation. Only two business schools (International Management Institute (MIM-Kyiv) and the International Institute of Business) have one of the most

prestigious accreditations – Association of MBAs. The CEEMAN International Quality Accreditation accreditation has received four Ukrainian business schools, it is provided to educational organizations, rather than separate training programs. Therefore, the issue of international accreditation is very relevant for Ukrainian universities. The study identified, that accreditation is a successful tool for improving the reputation of a higher education institution, through of effective organization, accreditation is a powerful tool for improving institutional quality, as it helps to focus the attention of managers and other stakeholders on quality determinants: on curricula, teaching staff, resources, missions etc. Accreditation is also aimed at assessing external factors that affect the performance of an educational institution. The Ukrainian institutions of higher education was invited to elect the EFMD Programme Accreditation System (EPAS) accreditation and in the future go to European Quality Improvement System (EQUIS).

As a result of accreditation, higher education institutions are able to attract foreign students, which in turn increases the level of financial revenues of the institution of higher education, accreditation has an impact on the mission and strategy of higher education institution, the focus of research activity, their quality. Institution of higher education changes in structure and processes, increases the ability to benchmarking and merging into the information network, obtaining new marketing benefits. During the accreditation, the level of teacher mobility increases, opportunities for obtaining resources are increased, and the image of the institution of higher education increases.

Key words: international accreditation, accreditation of educational programs, competitiveness, quality of education, university, institution of higher education.