Економіка та держава

Науково-практичний журнал

№ 8

серпень 2018

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Генадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Андрющенко Катерина Анатоліївна, професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», доктор економічних наук, Відмінник освіти України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Войтович Радмила Василівна, в. о ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

Воронкова Таїсія Євгенівна, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, Заслужений працівник освіти України

Гудзинський Олексій Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Дацій Олександр Іванович, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Козловський Сергій Володимирович, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

Криклій Артур Станиславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник народної освіти України

Куліков Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, Заслужений працівник освіти України

Курко Микола Несторович, ректор МАУП, доктор юридичних наук, професор, академік Академії наук Вищої школи України, Заслужений юрист України

Кучменко Еліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Мігус Ірина Петрівна, головний науковий співробітник Українського науково-дослідного інституту цивільного захисту, д-р екон. наук, професор

Міщенко Катерина Семенівна, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ,кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олексій Миколайович, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

Момир Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Ольшанська Олександра Володимирівна, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Осадча Наталія Вікторівна, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Пясківська Марія Станіславівна, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

Радиш Ярослав Федорович, д-р наук з державного управління, професор

Розпутенко Іван Васильович, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УААН, Заслужений діяч науки і техніки України

Седих Юрій Іванович, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Черкасов Андрій Володимирович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ
(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:
м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33
Телефон/факс: (044) 458-10-73
E-mail: economy_2008@ukr.net
www.economy.in.ua

Засновники:
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
ТОВ"Редакція журналу "Економіка та держава"
Видавець:
ТОВ"Редакція журналу "Економіка та держава"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.
Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПКДСЗУ 30.08.18 р.
Підписано до друку 30.08.18 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 26,4.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 3008/3.
Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© Економіка та держава, 2018

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Белінська Я. В., Калита Т. А.
Переваги кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства в умовах глобалізації в Україні 4
Брич В. Я., Охота В. І.
Основні фактори впливу на функціонування готельно-ресторанних комплексів та туризму в Україні 9
Пітель Н. Я., Альошкіна Л. П., Клименко Л. В.
Пріоритети державної політики стимулювання логістичних процесів 13
Стеценко Б. С.
Розвиток фінансових інституцій у глобальній економіці: традиціоналізм чи футуризм 19
Гладченко А. Ю.
Вплив міжнародних корпорацій на систему координації економічної рівноваги 23
Кузик О. В.
Розвиток маркетингових комунікацій в аграрному бізнесі України 27
Маркуц Ю. І., Гусаревич Н. В.
Ефективність формування доходів бюджету в умовах економічних перетворень 31
Покиньчерева В. В.
Трудові ресурси, робоча сила, людський капітал: обліково-економічна сутність категорій 35
Зоря О. П., Радзевич М. Ю.
Дослідження витрат з податку на прибуток згідно з окремою фінансовою звітністю банківської установи 42
Овчарук В. В.
Принципи побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів 46
Майстренко Ю. В
Інноваційні підходи у практиці управління персоналом вищих навчальних закладів 52
Максименко І. Я., Юношева А. О.
Облікове відображення витрат періоду як передумова ефективного управління підприємством 57
Опалько В. В.
Механізми скорочення соціально-економічної нерівності у сучасних умовах розвитку 60
Шевчук С. В.
Аналіз динаміки здійснення митної справи в Україні 65
Насіров Мехді Фарман огли
Інерційний та інноваційний сценарії поводження з відходами пластику у середньо- та довгостроковій перспективі 71
Стовпова А. С.
Криптоактиви як об'єкт бухгалтерського обліку 76
Покрас О. С.
Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств приладобудування в аспекті мотивації персоналу 81
Партола А. І.
Розвиток підприємств водного транспорту України на основі кластерної моделі ... 85
Скрипник І. М.
Роль органічного виробництва у забезпеченні продовольчої безпеки України 90
Дрепін А. В.
Методологічні засади розвитку міжбюджетних відносин 93
Шевчук Я. В.
Ринок банківського проектного фінансування в Україні 98
Диндар А. С.
Особливості європейського вектору розвитку арт ринку України 103
Семененко Т. М.
Модуляризація як одна з ключових тенденцій в модернізації стратегій інтернаціоналізації автомобільних ТНК 109
Давидова І. І.
Бюджетна політика економічного зростання 113
Романчук Л. Д.
Методичний базис оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства 119

Нові видання

Жук В. М., Лупенко Ю. О.
Книга про Україну з Л.Кучмою і "без"? 123

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 8/2018

Economy

Belinska Ya., Kalyta T.
BENEFITS OF CREDITING INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY ON THE BASIS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN GLOBALIZATION CONDITIONS IN UKRAINE 4
Brych V., Okhota V.
THE MAIN FACTORS INFLUENCING THE FUNCTIONING OF HOTEL-RESTAURANT COMPLEXES AND TOURISM IN UKRAINE 9
Pitel N., Alioshkina L., Klymenko L.
THE PRIORITIES OF GOVERNMENT POLICIES CONCERNING THE STIMULATION OF LOGISTICS PROCESSES 13
Stetsenko B.
DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE GLOBAL ECONOMY: TRADITIONAL OR FUTURISM 19
Gladchenko A.
INFLUENCE OF INTERNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECONOMIC EQUALITY COORDINATION SYSTEM 23
Kuzyk O.
DEVELOPMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE AGRIBUSINESS OF UKRAINE 27
Markuts Yu., Husarevych N.
THE BUDGET INCOMES EFFECTIVENESS IN TERMS OF ECONOMIC REFORMS 31
Pokynchereda V.
LABOUR RESOURCES, LABOUR FORCE, HUMAN CAPITAL: THE ACCOUNTING AND ECONOMIC ESSENCE OF CATEGORIES 35
Zorya O., Radzevich M.
INVESTIGATION OF PROFIT ACCOUNTS UNDER THE SINGLE FINANCIAL STATEMENT OF THE BANKING INSTITUTION 42
Ovcharuk V.
PRINCIPLES OF THE CONSTRUCTION AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS IN THE ENTERPRISES MANAGEMENT CONSIDERING THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES 46
Maistrenko Yu.
INNOVATIVE APPROACHES IN PRACTICE OF MANAGEMENT OF PERSONNEL OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS 52
Maksymenko I., Yunoscheva A.
ACCOUNT EXPLANATION OF EXPENDITURE PERIOD AS A PRECONDITION FOR EFFECTIVE MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE 57
Opalko V.
MECHANISMS FOR REDUCING SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY IN THE CONDITIONS OF MODERN DEVELOPMENT 60
Shevchuk S.
ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE CUSTOMS BUSINESS IN UKRAINE 65
Nasirov Mehdi Farman ogly
INERTIAL AND INNOVATIVE SCENARIOS CONDUCTING WITH PLASTIC WASTE IN THE MIDDLE AND LONG-TERM PERSPECTIVE 71
Stovpova A.
CRYPTOASSETS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING 76
Pokras O.
WAYS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE PERSONNEL MOTIVATION ASPECT 81
Partola A.
DEVELOPMENT OF WATER TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE BASED ON CLUSTER MODEL 85
Skrypnyk I.
THE ROLE OF ORGANIC PRODUCTION IN FOOD SECURITY OF UKRAINE 90
Drepin A.
METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR INTERGOVERNMENTAL RELATIONS' DEVELOPMENT 93
Shevchuk Ya.
THE MARKET OF BANKING PROJECT FINANCING IN UKRAINE 98
Dyndar A.
KEY FEATURES OF THE EUROPEAN VECTOR OF DEVELOPMENT OF THE CULTURE AND CREATIVE MARKET OF UKRAINE 103
Semenenko T.
MODULARIZATION AS ONE OF THE KEY TREND IN MODERNIZING THE STRATEGIES OF INTERNATIONALIZATION OF AUTOMOTIVE MNCS 109
Davydova I.
BUDGETARY POLICY OF ECONOMIC GROWTH 113
Romanchuk L.
METHODICAL BASIS FOR THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE MARKETING COMMUNICATION STRATEGY OF THE RESORT AND RECREATIONAL ENTERPRISE 119

New Books

Zhuk V., Lupenko Yu.
THE BOOK ABOUT UKRAINE WITH L. KUCHMA AND "WITHOUT"? 123

УДК 336.008.8

Я. В. Белінська,
д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь
Т. А. Калита,
старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

ПЕРЕВАГИ КРЕДИТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Ya. Belinska,
Doctor of economics, Professor,
Head of the Department of International Economics,University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin
T. Kalyta,
Senior Lecturer at the Department of Financial Markets, University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin

BENEFITS OF CREDITING INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY ON THE BASIS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN GLOBALIZATION CONDITIONS IN UKRAINE

У статті досліджено роль банків у фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства (ДПП) в Україні. Визначено потенціал інвестиційного кредитування ДПП на основі дослідження аналітичних даних НБУ, його перспективність як захист від ризику розгортання інфляційної спіралі. Також, авторами надано алгоритм узгодження інтересів банку і позичальника. Зокрема, закцентовано, що результатом узгодження інтересів держави, банку і підприємства-позичальника на засадах ДПП є технічне оновлення виробничо-технологічного комплексу зростання продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості країни. Автори дійшли висновку, що системна взаємодія держави, кредитно-фінансової системи, бізнесу, науки в процесі фінансування інновацій реалізується на макро-, мезо- та мікрорівнях.

The article investigates the role of bank in financing investment-innovation activities on the basis of public-private partnership(PPP) in Ukraine. The potentioal of investment lending of PPP is determined on the basis of research of analytical data of NBU, its prospect as protection against the risk of deployment of the inflationary spiral. Also, the authors provided an algorithm for reconciling the interests of bank and the borrower. In particular, it is emphasized that the result of harmonization of ineresrs of the state, the bank and the borrower company on the basis of PPP is a technical upgrade of the production-technological complex of productivity growth, competitiveness and investment attractiveness of the country. The authors concluded that the system interaction between the state, the credit and financial system, busness and in the process of financing innovations is realized on the macro-, meso- and microlevels.

Ключові слова: кредитування інвестиційної діяльності, державно-приватне партнерство(ДПП), довгострокові інвестиційні кредити, узгодження інтересів банку і позичальника, водоспадна модель грошових потоків, ресурсна база банків.

Key words:lending to investment activity, public private partnerships(PPP), long-term investment loans, coordination of interests of the bank and the borrower,waterfall model of cash flows, resource base of banks.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Завдання фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності (ІІД) на засадах державно-приватного партнерства (ДПП) під керівництвом та за участю держави може бути вирішене шляхом розробки механізмів формування і регулювання ресурсів. Однак на поточному етапі розвитку України повноцінне виконання функцій держави та реаліза-

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за період 2010—2017 рр. (млн грн)

Усього	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	180575,5	**241286,0**	**273256,0**	**249873,4**	**219419,9**	**273116,4**	**359216,1**	**448461,5**
у т.ч. за рахунок								
коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5	9264,1	15295,2
коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0	26817,1	41565,5
власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3	248769,4	310061,7
кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1	27106,0	29588,9
коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4	9831,4	6206,4
коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4	29932,6	32802,5
інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7	7495,5	12941,3

Примітка: [1] Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м.Севастополя, за 2014—2017 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України [7].

ція її інтересів наштовхується на нестачу фінансових ресурсів, що обмежені дефіцитом бюджету. Це потребує пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів. Нині залучення коштів з міжнародних ринків капіталу і фондового ринку утруднено. Тому у фінансовому забезпеченні ПД вагому роль відіграє вітчизняна банківська система. Але на сьогодні спостерігається уповільнення роботи банків у напрямі кредитування інноваційно-інвестиційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства. Це і підштовхнуло авторів до пошуку ефективного механізму співучасті банку в державно-приватному партнерстві.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема розвитку інвестиційної діяльності та формування ДПП досліджувалася багатьма вченими. Зокрема грунтовний аналіз у сфері взаємодії учасників інвестиційно-інноваційної діяльності за засадах ДПП провели Амунц Д.М. [1], Баталов О.А., Валюшко І.В. [2], Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. [3], а також багато інших. Досвід застосування форм державно-приватного партнерства для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів та застосування його в Україні дослідили такі вітчизняні та закордонні науковці, як Винницький Б., Лендьел М., Онищук Б., Сегварі П. [4], Калинько И.В., Гончаренко Н.В. [5] та інші. Також питанню фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності ДПП присвятили багато своїх праць такі вчені Нагорна О. [6], Павлюк А., Ляпін Д. [9], Павлюк К.В., Дегтярь Н.В. [10] та інші.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ СТАТТІ

У сучасних умовах нестабільного фінансового стану економіки нашої країни та дефіциту державних ресурсів, вкрай необхідним є злагоджена робота банківської системи України для фінансування державно-приватних партнерств. Тому автори ставлять за мету дослідити участь банків у фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах ДПП. Це обумовлює наступні завдання: розробити алгоритм узгодження інтересів банку і позичальника; встановити, як відбувається системна взаємодія держави, банку, підприємства-позичальника на засадах ДПП та виявити, що є результатом узгодження їх інтересів.

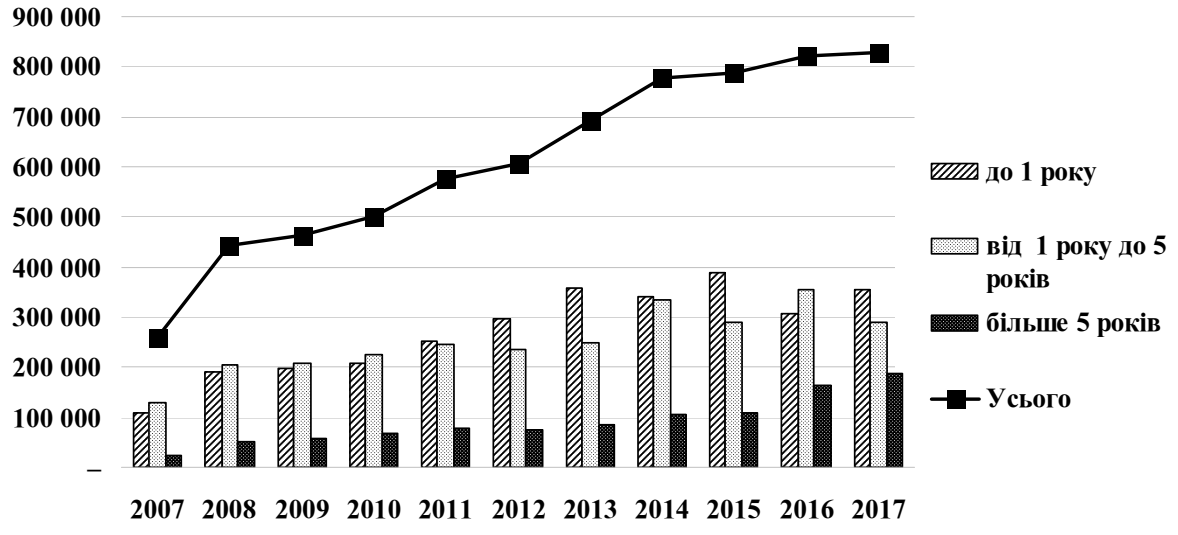


Рис. 1. Кредити, надані нефінансовим корпораціям у розрізі строків погашення, 2007—2017 рр., млн грн

Джерело: складено авторами за даними Національного Банку України [8].

Таблиця 2. Інтереси учасників процесу кредитування ІІД

Сфери інтересів	Керівництво банку	Позичальник	Менеджер	Персонал банку	Інвестори та кредитори
Зміст кредитування ІІД	Фактор забезпечення довгострокової ефективності	Засіб втілення ідеї	Розширення сфери кредитної діяльності банку, планування і контроль діяльності	Засіб професійного зростання	Розширення сфери інвестування
Цілі і завдання	Зростання вартості банку	Отримання позичкових коштів, що дозволяють задовольнити потребу в коштах	Формування ефективної структури кредитного портфеля, підтримання оптимального співвідношення ризик-дохідність	Підвищення рівня доходів, створення нових робочих місць	Забезпечена ліквідності капіталовкладень
Роль	Джерело фінансових ресурсів	Реалізація інноваційного проекту	Управління кредитним портфелем, покращання конкурентоспроможності банку	Виконання службових обов'язків	Ресурсна база кредитування
Очікування	Максимальне зростання прибутку і ринкової вартості банку	Моральне задоволення	Підвищення ефективності роботи банку	Забезпечення належного рівня дохідності кредитних операцій для зростання заробітної плати	Стабільна робота банку, зростання доходів

Джерело: складено авторами за [6].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Кредитування ІІД має стати одним із найважливіших напрямів банківської діяльності, тому що пріоритетні напрями кредитування повинні відображати не суб'єктивні оцінки та інтереси "державних діячів", а об'єктивні закономірності науково-технічного і соціального розвитку країни. Це ставить за необхідність сформувати об'єктивний механізм відбору проектів ДПП. Для цього доцільно використовувати можливості сучасних інформаційно-комунікаційних технологій як метод організації багаторівневих інтерактивних процедур відбору проектів з обговоренням в профільних міністерствах, відомствах, органах управління суб'єктів ІІД, науково-експертним співтовариством в особі наукових центрів і вчених, фахівців, експертів [10].

Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій є власні кошти підприємств та організацій, кошти місцевих бюджетів, кошти населення на будівництво житла. Таку динаміку нам демонструє таблиця 1. Тоді як обсяги виділених на інвестиції коштів з державного бюджету, кредитів банків як джерело фінансування інвестицій з 2010 р. по 2017 рр. суттєво знизилися.

Тим не менше банки за 2007 — 2017 рр. наростили довгострокові кредити, що свідчить про збереження потенціалу фінансування інвестицій за рахунок банківських кредитів. Якщо загальний обсяг кредитування зріс у 3,19 разів, то до року — в 3,29 рази, від 1 року до 5 — в 2,25 рази, понад 5 років — в 7,65 разів (рис. 1). Але спостерігається довготривала тенденція до переваги коротко- та середньострокових кредитів над довгостроковими.

Таким чином, банківські кредити є потенціальним джерелом фінансування інвестиційної діяльності, проте за умови зменшення значення процентних ставок та зваженої грошово-кредитної політики НБУ. Останнє можливо лише за умови фінансової стабілізації та розширення ресурсної бази банків.

Перспективність кредитування ІІД на засадах ДПП пов'язано з тим, що воно дозволяє послабити ризики розгортання інфляційної спіралі, оскільки орієнтоване на збільшення товарообороту та економічне зростання, що послаблює інфляційну загрозу. Мотивація банку до кредитування ДПП обумовлюється наступним [1]:

1) підвищенням прибутковості діяльності, оскільки до кредитного портфелю попадають високоприбуткові проекти ДПП з гарантіями держави;

2) можливістю контролю за діяльністю підприємства-позичальника на всіх етапах реалізації ДПП;

3) можливістю продовження кредитування виробництва після закінчення терміну першого кредиту, або стати співвласником бізнесу.

Відповідно участь банку у фінансовому забезпеченні ІІД на засадах ДПП може полягати в наступному:

— організація комплексної експертизи (наукової, техніко-економічної, економічної та інших) із залученням висококваліфікованих фахівців;

— організація інноваційних підприємств, що створюються на акціонерної основі;

— надання додаткових послуг: наприклад, інформаційних, посередницьких, консультативних, науково-технічних, рекламні, прогнозних.

Підсумкові вигоди від ефективної співпраці банків та підприємств у сфері фінансування ІІД наявні для всіх учасників: інноваційно-активні підприємства отримають доступ до недорогих довгострокових ресурсів для модернізації та інноваційного розвитку виробництва; банки покращать свою ресурсну базу, забезпечуючи достатній рівень ліквідності; держава забезпечує поліпшення інвестиційного клімату та зростання довіри до національної валюти. Це відповідає інтересам учасників ІІД (табл. 2).

Точкою сполучення інтересів банків та підприємства є визначення нижньої межі прибутковості інвестицій, якою, як правило, є норма прибутку. Крім того, при прийнятті рішення про інвестування підприємство має враховувати внутрішні фінансові обмеження, до яких відносяться: ціна капіталу, внутрішні потреби виробництва (обсяг необхідних коштів для реалізації виробничих, технічних, соціальних програм), зовнішні фактори (ставка банківських кредитів і депозитів, ціна залучення капіталу з внутрішніх та зовнішніх ринків, умови міжгалузевої конкуренції) тощо. Тому прибутковість проектів ДПП має перевищувати ставку по банківських депозитах і прибутковість пред'явлених до погашення державних цінних паперів [3].

Зацікавленість підприємств до здійснення ІІД на засадах ДПП може бути стимульована можливістю отримання цільових дотацій на науково дослідні розробки, застосуванням податкових пільг і заходів бюджетної підтримки на технологічну модернізацію; субсидування придбання технологій шляхом прямого бюджетного фінансування їх розробників, створення регіональних фондів фінансування інновацій тощо.

Узгодження інтересів банку і позичальника забезпечується шляхом:

— адекватності величини кредиту фінансовим потребам компанії, зокрема необхідності підтримання її ліквідності з урахуванням затримок в платежах;

— відповідності валюти кредиту валюті грошових надходжень від проекту, а також захисту від коливань процентних ставок у країнах, де компанія присутня на ринку;

— надання державних гарантій;

— забезпечення відповідності податкових пільг суспільній значимості наданих кредитів. [6]

Для виконання своїх функцій в процесі надання кредиту учасникам ІІД, по-перше, банк має володіти достатнім обсягом ресурсів. Це залежить не тільки від політики та дій банку, але й від грошово-кредитної політики НБУ. Для формування інвестиційно-кредитних ресурсів банківської системи НБУ має достатній набір інструментів — рефінансування, емісія, управління резервними вимогами, коригування процентних ставок тощо. Крім того, ресурсна база банківської системи може бути підтримана розширенням кола суб'єктів акумулювання коштів (страховими компаніями, недержавними пенсійними фондами) та адміністративними інструментами (наданням гарантій для цільових внесків, обмеженнями на дострокове вилучення вкладів тощо). Можливе навіть створення спеціального інституту розвитку — кредитно-депозитної установи під управлінням держави, що займатиметься наданням довгострокових інвестиційних кредитів під низькі процентні ставки для кредитування ДПП. На останню можливо покладання обов'язку ефективного і підконтрольного використання коштів засобів для цільових інвестиційного та інноваційного кредитування. Джерелами додаткових фінансових ресурсів можуть слугувати випуск Урядом облігацій інвестиційної позики для населення та іноземних інвесторів; стимулювання надання банками інвестиційних кредитів; вивільнені кошти підприємств та організацій, для яких будуть знижені податки та митні збори [4; 5].

Другою важливою умовою успішного кредитування ДПП є проведення техніко-фінансової експертизи проектів, що забезпечує відповідність витрат на реалізацію проекту фінансовим можливостям приватного партнера і готовності держави надати гарантії. Фундаментом техніко-економічного обгрунтування ДПП є водоспадна модель грошових потоків. За цією моделлю проект ДПП генерує доходи, що надходять від замовника або індивідуальних кінцевих споживачів. Ці доходи мають покривати поточні витрати на обслуговування проекту (зарплату, додаткові виплати працівникам, матеріали, податки тощо), а також обслуговування кредитів банку. Усі додатні грошові потоки відносять до прибутків. Ці кошти можуть бути або виведені з проекту з метою виплати дивідендів або залишатися як нерозподілений прибуток для збільшення робочого капіталу, фінансування оновлення або заміни фондів проекту. Зважаючи на інтерес банку щодо своєчасного погашення кредиту і сплати процентів, банк має бути повноправним учасником процесу аналізу, планування і контролю за реалізацією ДПП і витрачання доходів від нього, що забезпечує досягнення його цілей участі в реалізації ДПП. При цьому слід запобігти виникненню домовленості між банком і підприємством щодо нецільового використання виділених коштів у спосіб передбачення, по-перше, надання звіту про виконання бюджету та використання виділених коштів з відповідного рахунку; по-друге, введення до складу ради директорів представників банків; по-третє, приділенню уваги аналізу репутації партнерів для виключення "домовленостей" [2].

Однак нині в умовах невизначеності в економічній системі України банки стають занадто зацікавленими в отриманні швидкої віддачі від своїх капіталів. Переслідуючи короткострокові фінансові цілі, банківський сектор ігнорує інтереси індивідуальних позичальників не прагне до формування надійних зв'язків з реальним сектором економіки. Як результат, показники капіталізації банків мають кон'юнктурний, нестійкий характер і залежать від коливань фінансового ринку, а структура кредитного портфелю банків обумовлює неоптимальний за співвідношенням ризику і прибутковості портфель, змушуючи їх акцентувати увагу на збільшенні поточних доходів. Це формує суперечності інтересів банківської системи та суб'єктів ІІД [9].

Для підтримання балансу інтересів в системі "банк — позичальник" потужним інструментом є регулювання з боку НБУ, а саме:

1) норми та інструменти банківського регулювання;

2) процедури контролю і нагляду з боку уповноважених органів державного регулювання;

3) структури стимулів, що впливають на керівництво;

4) підтримання ринкової дисципліни та контролю за фінансовими показниками діяльності банку;

5) інтервенційні заходи щодо регулювання обсягів грошової маси;

6) забезпечення норм належного корпоративного управління [6].

Крім того, уряд може застосовувати податкове стимулювання банків до інвестиційно-кредитної діяльності з метою забезпечення переорієнтації грошових потоків з фінансового в реальний сектор економіки. Для цього оподаткування має, з одного боку, стимулювати зростання власного капіталу банків, накопичень фізичних і юридичних осіб, сприяти зниженню вартості ресурсів для кредитних організацій, забезпечуючи прийнятний рівень прибутковості довгострокового кредитування; з іншого — доступність кредитів для інноваційно-активних підприємств, можливість у повному обсязі включати в склад їх витрат відсотки за користування довгостроковими кредитами (в т.ч. відсотки, які відносять на вартість об'єкта інвестицій і збільшують у підсумку податок на майно організацій) [2].

Результатом узгодження інтересів держави, банку і підприємства-позичальника на засадах ДПП є технічне оновлення виробничо-технологічного комплексу зростання продуктивності праці, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості країни. Це забезпечує реалізацію державних пріоритетів модернізації та інноваційного розвитку економіки.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Отже, системна взаємодія держави, кредитно-фінансової системи, бізнесу, науки в процесі фінансування інновацій реалізується на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Основними формами фінансової взаємодії на цих рівнях є:

1. На макрорівні узгодження інтересів грунтується на виборі пріоритетів фінансування держави: це фінансування державних програм, державне фінансуванні національних проектів, кредитування державними банками економічного розвитку, інвестиції з міжнародних фінансових ринків, фінансування через державні підприємства, стимулююча державна політика кредитування пріоритетних видів економічної діяльності.

2. На мезорівні (регіони, галузі, кластери) узгодження інтересів учасників ІІД грунтується на виборі відповідних пріоритетів: фінансування регіональних державних програм пріоритетних напрямів, регіональних цільових програм фінансування розвитку іннова-

ційної інфраструктури, державно-приватне венчурне фінансування, кредитування інноваційної діяльності, формування інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій і т.д.) і інститутів розвитку, державна фінансова допомога підприємствам через надання грантів, позик, субсидій тощо.

3. На мікрорівні реалізуються інтереси банків та окремих підприємств: контрольні заходи, організація системи корпоративного управління тощо.

Таким чином, державна підтримка ІІД на засадах ДПП має сенс у тому випадку, якщо вона забезпечується економічною політикою держави в цілому, а система державно-приватного партнерства збалансована за інтересами. З одного боку, розвиток конкуренції, усунення з ринку неефективних підприємств, дозволить підвищити технологічний рівень підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок. З іншого боку, необхідно знизити ризики корпоративного сектору економіки при залученні їх до довгострокових проектів, пов'язаних з технологічною модернізацією.

Баланс інтересів може досягатися за ефективної координації різних заходів державного регулювання — від тарифного захисту ринку й стимулювання експорту до прямої фінансової підтримки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт і фінансування технологічної модернізації. Співпраця держави із приватним сектором ефективніше всього будуватиметься на паритетних умовах фінансування, покладаючи на бізнес питання маркетингових досліджень, розробки дослідних зразків, патентування, виробництва й збуту наукомісткої продукції на внутрішньому й зовнішньому ринках. Для цього потрібні політичні й економічні механізми стимулювання високотехнологічного експорту: допомога в одержанні закордонних сертифікатів, у міжнародному патентуванні, у подоланні протекціоністських заходів, сприянні придбанню закордонних активів, пов'язаних як із виробництвом, так і зі збутовими мережами.

Для залучення приватного капіталу до розв'язання завдань ДПП можуть бути використані інструменти політико-економічного, організаційно-технологічного й соціального характеру. Зокрема у фінансовій сфері методами залучення підприємців до розв'язання суспільно значимих завдань є розробка й застосування заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності; удосконалювання механізмів пайового фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; механізми кредитування експорту високотехнологічної продукції; створення нової або використання існуючої мережі інвестиційних фондів із виваженими і чітко сформульованими завданнями щодо придбання закордонних активів.

Ефективним інструментом участі бізнесу в проектах може бути спільне з об'єднаннями роботодавців розроблення професійних освітніх стандартів і створення системи формування й конкурсного розміщення державного замовлення на підготовку кадрів.

Література:

1. Амунц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоемких проектов [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm#00

2. Баталов О.А., Валюшко І.В. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка, липень 2013 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1239/

3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / [В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.]. — М.: Изд. дом Гос. ун-та; Высш. шк. экон., 2010. — 287 с.

4. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендьел, Б. Онищук, П. Сегварі. — К.: "К.І.С.", 2008. — 149 с.

5. Калінько І.В. Державно-приватне партнерство: зарубіжний досвід та перспективи реалізації в Україні/ І.В. Калінько, Н.В. Гончаренко // Науковий вісник Полісся. — 2015. — № 1 (1). — С. 15—21.

6. Нагорна О. Державно-приватне партнерство в системі фінансового забезпечення підприємств комунального господарства / О. Нагорна // Ринок цінних паперів України. — 2013. — № 3—4. — С. 99—104.

7. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Офіційний інтернет-сайт [Електроний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

8. Офіційний веб-сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua

9. Павлюк К.В., Дегтярь Н.В. Державно-приватне партнерство як механізм фінансування збереження екосистем / К.В. Павлюк, Н.В. Дегтярь // Фінанси України. — 2012. — № 9. — С. 86—87.

10. Павлюк А., Ляпін Д.Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка / А. Павлюк, Д. Ляпін [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftnref7

References:

1. Amunts, D.M. (2006), "Public-private partnership. Concession model of joint practicipation of government and private sector in the implementation of financial projects", available at: http://www.cultinfo.ru/cultura/2006-04/partnerstvo.htm#00 (Accessed 01 August 2018).

2. Batalov, O.A. and Valyshko, I.V. "Especially the use of public-private partnerships as a mechanism for implementing the new regional policy. Analytical note", available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1239 (Accessed 01 August 2018).

3. Varnavskij, A. V. Klimenko, V.A. Korolev i dr. (2010), Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika [Private Partnership: Theory and Practice], Izd. dom Gos. un-ta, Vyssh. shk. Ehkon, Moscow, Russia.

4. Vynnyts'kyj, B. Lend'el, M. Onyschuk, B. and Sehvari, P. (2008), Dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia derzhavno-pryvatnykh partnerstv v Ukraini ta za kordonom [Experience and prospects of implementation of public-private partnerships in Ukraine and abroad], K.I.S. Kyiv, Ukraine

5. Kalin'ko, I.V. and Honcharenko, N.V.(2015), "Public-private partnership: foreign experience and prospects in Ukraine", Naukovyj visnyk Polissia, vol. 1, pp. 15—21.

6.Nagorna, O.(2013), "Public-private partnership the system of financial software Utilities", Rynok tsinnykh paperiv Ukrayiny, vol. 3—4, pp. 99—104.

7. State Statistics Service of Ukraine (2018), "Capital investment by sources of financing for 2010-2017 years", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm (Accessed 01 August 2018).

8. National Bank of Ukraine (2018), "Loans granted to non-financial corporations in terms of maturity", available at: https://bank.gov.ua/files/3.3-Loans.xls (Accessed 01 August 2018).

9.Pavlyuk, A. and Liapin, D. (2012), "On the development of public-private partnership as a mechanisms of activation of investment activity in Ukraine. Analytical note", available at: http://www.niss.gov.ua/articles/816/#_ftnref7 (Accessed 01 August 2018).

10.Pavlyuk, K.V. and Degtyar, N.V. (2012), "Public-private partnership as a funding mechanism for conservation of ecosystems", Finansy Ukrayiny, vol. 9, pp. 86—87.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2018 р.

УДК 338.48:640.43

В. Я. Брич,
д. е. н., професор, професор кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет
В. І. Охота,
к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародного туризму і готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ КОМПЛЕКСІВ ТА ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

V. Brych,
Doctor of Economic Sciences, Professor,Professor Department
of international Tourism and Hotel business, Ternopil national economic university
V. Okhota,
PhD,Associate Professor, Department of international Tourism
and Hotel business, Ternopil national economic university

THE MAIN FACTORS INFLUENCING THE FUNCTIONING OF HOTEL-RESTAURANT COMPLEXES AND TOURISM IN UKRAINE

У статті систематизовано існуючі наукові підходи до визначення основних факторів впливу на функціонування готельно-ресторанної та туристичної сфери України на сучасному етапі розвитку. Виявлено, що науковці визначають та аналізують достатньо широкий перелік факторів дії на розвиток туристичної індустрії Україні (туристичної та готельно-ресторанної сфери). Виявлено, що вагома увага приділяється таким суттєвим та масштабним за складом факторам, як зовнішні та внутрішні, позитивні та негативні. Також у наукових працях можна зустріти підходи, які орієнтовані на представлення комплексних систематизацій, які, на нашу думку, є найбільш змістовними та дозволяють визначити найбільш повний спектр факторів впливу. Визначено, що в умовах постійних змін існує факт трансформацій основних класифікаційних ознак комплексу факторів впливу. В процесі дослідження проведено оцінку певних факторів впливу на розвиток туристичної індустрії України, зокрема, в контексті вивчення природно-рекреаційних факторів, визначено типи регіонів України за рівнем забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами, проаналізовано рівень впливу інфраструктурних факторів. Подальші наукові дослідження з цього питання можуть бути концентровані в напрямі можливого прогнозування появи нових класифікаційних ознак факторів впливу, що виникнуть внаслідок трансформацій туристичної індустрії.

The article systematizes the existing scientific approaches to determining the main factors influencing the functioning of the hotel-restaurant and tourism sector of Ukraine at the present stage of development. It is found that scientists define and analyze a sufficiently wide list of factors of influence on the development of the tourist industry in Ukraine (tourism, hotel and restaurant sphere). It has been found that considerable emphasis is placed on such essential and large-scale factors as external and internal, positive and negative. Also, in scientific works, one can find approaches that are oriented towards the presentation of complex systematizations, which in our opinion are the most meaningful and allow us to determine the most complete spectrum of factors of influence. It is determined that in the conditions of constant changes there is a fact of transformations of the main classification features of the complex of factors of influence. In the course of the research, an assessment of certain factors influencing the development of the tourism industry of Ukraine, in particular, in the context of the study of natural and recreational factors, identified the types of regions of Ukraine by the level of availability of natural and recreational resources, analyzed the level of influence of infrastructure factors. Further scientific research on this issue may be concentrated in the direction of possible prediction of the emergence of new classification signs of the factors of influence that will arise as a result of the transformations of the tourism industry.

Ключові слова: готельно-ресторанна сфера, туристична сфера, туризм, фактори, вплив, комплексний перелік, туристична індустрія.
Key words: hotel-restaurant sphere, tourism sphere, tourism, factors, influence, complex list, tourism industry.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Готельно-ресторанний сектор та туризм, що є складовими туристичної індустрії країни, є супутніми сферами і взаємозалежать одна від одної, при цьому в їх функціонуванні є як висхідні, так і низхідні тренди розвитку. Зміни стану вказаних сфер обумовлюються впливом низки факторів, притаманних для всіх сфер економіки та для вказаних зокрема. Дослідження складу цих факторів, характеру

Таблиця 1. Типи регіонів України за рівнем забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами

№ п/п	Назва типу регіонів	Характеристика
1	2	3
1	Найвищий рівень забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами	Автономна Республіка Крим (тимчасово анексована РФ) (гірські масиви) та Херсонська область (велика площа рекреаційних акваторій морів). Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька (гірські масиви, високий показник протяжності по території річок). Вінницька область (високий показник протяжності по території річок)
2	Рівень забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами вище середнього	Тернопільська, Житомирська, Чернігівська, Рівненська, Волинська області (перевага високого значення показника протяжності по території річок), Одеська область (площа рекреаційних акваторій морів)
3	Середній рівень забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами вище середнього	Київська, Черкаська, Харківська, Сумська області (протяжність по території річок та лісів і лісових площ)
4	Рівень забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами нижче середнього	Дніпропетровська, Миколаївська, Запорізька, Донецька, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Хмельницька області та місто Київ (мають певний вид природно-рекреаційних ресурсів, але порівняно з іншими регіонами їх кількість є незначною)

Джерело: складено за статистичними матеріалами, матеріалами [6].

їх дії необхідне як для аналітичної оцінки стану туристичної та готельно-ресторанної сфери, так і для прогнозування ймовірних трансформацій їх функціонування в майбутньому, що обумовлює актуальність та важливість вивчення вказаної проблеми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання теоретичного визначення загального переліку факторів впливу на становлення готельно-ресторанної, туристичної сфери, методологічні аспекти аналізу дії факторів вивчають Д.В. Довгаль, Н.І. Данько [1], О.О. Комліченко [3], О.О. Лупич [5], Я.В. Кацемир [2], В.В. Пітак, Л.П. Коваленко [8, с. 151], І.І. Січка [9]. В контексті аналітичних досліджень факторів впливу на зазначені сфери можна визначити науково-практичні праці Л.В. Матвійчук [7], С.М. Мархонос, Н.П. Турло [6]. Слід відзначити, що в більшості наукових праць за даним напрямком відсутній єдиний універсальний підхід до окреслення переліку та характеру дії факторів впливу.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Ціль дослідження — систематизація наукових підходів до визначення основних факторів впливу на функціонування готельно-ресторанної, туристичної сфери України. Зважаючи на мету статті було визначено такі завдання дослідження, а саме:

— систематизувати існуючі наукові підходи до визначення цього питання;

— визначити можливий універсальний перелік факторів впливу на функціонування готельно-ресторанної, туристичної сфери України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Готельно-ресторанні та туристичні комплекси відносяться до складу суб'єктів туристичної індустрії України. Досягнення певних конкурентних та економічних результатів діяльності цих суб'єктів та індустрії взагалі пояснюється відповідною дією низки факторів впливу. В наукових колах можна зустріти різні підходи до класифікації вказаних факторів розвитку туризму та сфери готельно-ресторанних комплексів.

По-перше, широковідомим та узагальнюючим можна назвати підхід авторів, які поділяють фактори впливу розвитку туристичної та готельно-ресторанної сфери на внутрішні та зовнішні.

У рамках цього підходу О.О. Лупич [5] зазначає, що зовнішніми факторами розвитку туристичної та готельно-ресторанної сфери виступають:

економічні фактори, серед яких автором відзначено показники доходності та витрат;

політико-правові фактори, пов'язані з політичною нестабільністю та воєнними діями, правовим забезпеченням функціонування галузі в Україні;

міжнародні, соціокультурні та демографічні фактори.

Зокрема посилення ролі України на міжнародному ринку сприяє збільшенню вхідних туристичних потоків, підвищенню цікавості до країни на зовнішньому ринку. Підвищення демографічних показників в країні сприяє підвищенню рівня внутрішнього туризму, оптимізації забезпечення трудовими ресурсами в досліджуваній сфері. При цьому важливо наголосити на актуальності рівномірної демографії в регіонах, оскільки за відсутності останньої виникає потреба у залученні кадрів як з інших регіонів, так й із-за кордону. Розвиток соціокультурних факторів дуже важливий для розвитку всієї туристичної індустрії, оскільки вони забезпечують потенціал суб'єктів галузі.

На нашу думку, цей підхід до визначення зовнішніх факторів впливу необхідно розширити за рахунок ринкових факторів, серед яких, зокрема, вплив споживачів, постачальників, конкурентів ринку. Також, за справедливим твердженням інших авторів [4], цей перелік повинен містити такий важливий фактор дії, як природні (природно-рекреаційні) умови. Вказаний фактор формує туристичну привабливість регіонів країни, всієї держави, здійснює вплив на характеристики унікальності тих або інших туристичних об'єктів України. Розташування готельно-ресторанних комплексів великою мірою залежить від того, наскільки привабливими для туристів є природно-рекреаційні умови територій. В цьому контексті можна запропонувати ранжування регіонів України за рівнем забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами. Вивчення цього питання здійснено дослідниками С.М. Мархонос, Н.П. Турло. Автори переважно зосередились на водних та лісових ресурсах країни, ми певним чином удосконалили їх оцінку та ввели фактор впливу гірських масивів (табл. 1).

Аналіз таблиці 1 свідчить, що на сучасному етапі сформувалось чотири категорії типів регіонів, і в Україні існує достатньо високий природно-ресурсний потенціал у регіонах.

Окрім вищерозглянутих факторів зовнішнього впливу, на нашу думку, слід підкреслити, що вагомим фактором також може вважатися адміністративно-територіальний фактор центризму. Його існування підтверджується тим, що м. Київ хоча і не володіє суттєвими природно-рекреаційними ресурсами, але все ж має потужні вхідні туристичні потоки, його туристична та готельно-ресторанна сфера демонструє найвищі показники по Україні. Відповідно, це пояснюється тим, що столиця є діловим, торговельно-розважальним, спортивним, освітньо-культурним центром країни. Отже, введення цього фактору до загального переліку факторів вплив є грунтовним та доцільним.

У рамках вивчення факторів внутрішнього впливу більшість авторів виділяють ті, які залежать від діяльності суб'єктів досліджуваної індустрії. Це, зокрема, організаційні, технічні, фінансово-економічні. В рамках розвитку індустрії (на макрорівні), за твердженням О.О. Лупич [5], ключовими факторами внутрішнього розвитку індустрії є інфраструктурні фактори. Автор у рамках розвитку: 1) готельно-ресторанної сфери виділяє такі складові внутрішнього інфраструктурного фактору: місткість готелів та аналогічних засобів розміщування; місткість туристичних баз, гірських притулків, студентських літніх таборів; кількість структурних підрозділів сфери сервісу; кількість об'єктів ресторанного бізнесу; кількість посадкових місць в об'єктах ресторанного бізнесу; 2) туристичної сфери: кількість суб'єктів туристичної діяльності. Як показало аналітичне дослідження [5], найбільший рівень розвитку в сфері: 1) готельно-ресторанного бізнесу: за місткістю готелів та аналогічних засобів розміщування за станом на 01.01.2017 р. займають Закарпатська область та м. Київ; за місткістю туристичних баз, гірських притулків, студентських літніх таборів — Одеська область, Запорізька область; за кількістю структурних підрозділів сфери сервісу; кількістю об'єктів ресторанного бізнесу — Львівська область; за кількістю об'єктів ресторанного бізнесу — Волинська та Тернопільська область; за кількістю посадкових місць в об'єктах ресторанного бізнесу — Волинсь-

ка область та м. Київ; 2) туристичної галузі: за кількістю суб'єктів туристичної діяльності — м. Київ.

Також слід відмітити, що більшість дослідників [2] відзначають, що важливим внутрішнім фактором ефективного функціонування готельно-ресторанної та туристичної сфери виступає якість обслуговування. Цей фактор на сьогоднішній день у більшості готельно-ресторанних, туристичних комплексах регламентується створеними системами якості.

По-друге, існує науковий підхід, що передбачає виділення позитивних та негативних факторів впливу на розвиток туристичної та готельно-ресторанної сфери України.

У рамках цього підходу О.О. Комліченко [3] визначає, зокрема:

— позитивні фактори впливу: політична стабільність, зростання ВВП та рівня реальних доходів, розвиток інфраструктури, впровадження інновацій, зростання інвестицій;

— негативні фактори впливу: економічна криза, зростання цін, інфляція, мілітаризація економіки, політична нестабільність, погіршення екологізації ситуації.

І.І. Січка [9] в контексті даного дослідження пропонує виділяти:

— позитивні фактори впливу: велика кількість туристичних ресурсів; зміцнення позицій України на світовому туристичному ринку; сприяння розвитку індустрії туристичної діяльності; представлення України на міжнародному рівні як демократичної європейської країни; наявність кваліфікованої робочої сили; наявність великої кількості туристичних атракцій для інвестування; розвиток комунікацій; позитивна екологічна ситуація більшої частини країни, що може в майбутньому стати поштовхом до розвитку зеленого туризму, сучасні технології обслуговування; міжрегіональна співпраця та позиціонування України; наявність транскордонного співробітництва; велика історична, культурна та архітектурна спадщина України, яку можна використовувати для розвитку туристичної галузі країни;

— негативні фактори впливу: неефективне та нераціональне використання природних туристичних ресурсів; відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання; низька якість соціальної складової туризму в структурі зайнятості; недостатньо розвинена інфраструктура, система транспортного обслуговування є бар'єрами швидкого зростання туристичної привабливості країни; відсутність комплексної стратегії розвитку туризму; неефективний менеджмент та преференціювання територій; недостатня представленість країни в міжнародних туристичних заходах; пошкодження, занедбання, знищення туристичних об'єктів та культурної спадщини України; недостатнє фінансування об'єктів культурної спадщини; значна "тінізація" туристичного ринку; недостатні інвестиційні вкладення, як іноземних так і внутрішніх інвесторів; високі податкові ставки.

По-третє, є наукові підходи, в яких автори вказують, що конкурентоспроможність є одним з ключових факторів впливу на функціонування туристичної індустрії (суб'єктів туристичної та готельно-ресторанної індустрії) [7]. При цьому дослідники [7] справедливо вказують, що цей фактор може мати як позитивну, так і негативну дію. Фактор конкурентоспроможності, в свою чергу може бути віднесений до зовнішніх факторів розвитку суб'єктів досліджуваної індустрії. В контексті дослідження впливу вказаного фактору Л.Ю. Матвійчук [7] відмічає, що стан розвитку конкурентоспроможності вітчизняних готельно-ресторанних та туристичних комплексів не характеризується покращенням, що, у великій мірі, пов'язане з політичними та економічними факторами. Щодо останніх тенденцій економічного характеру можна відмітити складну ситуацію з надвисоким підвищенням тарифів на житлово-комунальні послуги, які стають вагомим тягарем для економічного стану індустрії, політичні фактори паралельно з військовими є також загрозою для функціонування готельно-ресторанних, туристичних комплексів України. Останній фактор став особливо актуальним для країни після початку військової агресії на Сході України та анексії Автономної Республіки Крим та м. Севастополь з боку РФ. Після цих подій українська туристична індустрія втратила рівень туристичної привабливості за рахунок тимчасового скорочення об'єктів інфраструктури, зріс рівень небезпеки, який впливає на зростання вхідних туристичних потоків. Це підтверджується динамікою скорочення вхідних туристичних потоків в Україні за період з 2013—2017 рр. (рис. 1). Як видно з рис. 1, в 2014 р. цей показник зменшився на 48,5%, в 2015 р. порівняно з 2014 р. продовжилась тенденція скорочення — зменшився на 2,23%, в 2016 р. та 2017 р. відбулось певне зростання за рахунок проведення в України популярних міжнародних заходів (зокрема Євробачення в 2017 р.). Хоча за результатами 2017 р. цей показник все одно був меншим порівняно з 2013 р. на 42,3%. Це свідчить про вагому дію політично-військових факторів впливу.

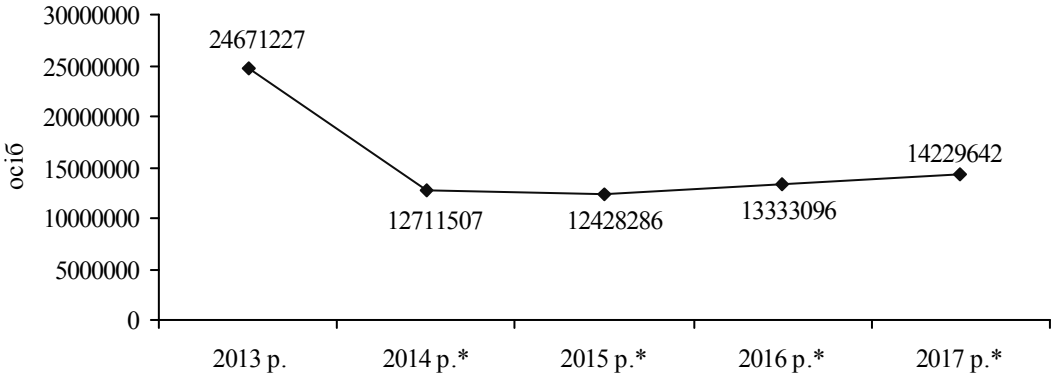
По-четверте, в наукових колах висуваються твердження, що основні фактори розвитку досліджуваної індустрії можна поділити на статичні та динамічні. Як зазначають Д.В. Довгаль, Н.І. Данько [1], перелік:

— статичних факторів впливу досліджуваної індустрії складається з: природно-кліматичних, культурно-історичних, географічних (територіальних) факторів. За справедливим твердженням авторів, ключовою ознакою цих факторів виступає незмінність у часі. Зокрема ці фактори впливають на рівень відвідуваності суб'єктів готельно-ресторанної сфери, туристичних суб'єктів. Наприклад, територіальний фактор розміщення готельно-ресторанного комплексу в центрі столиці, в певному місті, селищі Закарпатського регіону, з добре облаштованою туристичною інфраструктурою тощо, забезпечує більшу кількість туристів, можливості встановлення більш високої ціни на послуги порівняно з територіями, що менш привабливі географічно. Природно-кліматичні (природно-рекреаційні), культурно-історичні фактори також є передумовою відповідних можливостей суб'єктів досліджуваної індустрії в Україні;

- динамічних факторів, які складаються з соціальних, демографічних, економічних, культурних, міжнародних факторів і науково-технічного прогресу. Також автори [1] зауважують, що в рамках цієї категорії факторів слід виділити соціальний та матеріальний стан населення (зростання добробуту та фінансового стану населення впливає на покращення розвитку індустрії, навпаки — на погіршення, скорочення туристичного внутрішнього та зовнішнього туристичного потоків тощо), рівень освіти, тривалість відпусток, рівень професійної зайнятості тощо. Додатково, на нашу думку, слід визначити в цій категорії військово-політичні фактори, що можуть у значній мірі змінити стан розвитку як всієї досліджуваної індустрії, так і її об'єктів та суб'єктів. Для України дія цих факторів стала наочним прикладом негативної дії на розвиток туристичної та готельно-ресторанної сфери (анексія Автономної Республіки Крим, м. Севастополь, тимчасова окупація певних територій Донецької та Луганської областей суттєво скоротила як загальні обсяги функціонування індустрії, так стала каталізатором закриття підприємств.

В.В. Пітак, Л.П. Коваленко [8, с. 151] перераховують більшість вищевказаних факторів і відмічають фактор сезонності, який має суттєву дію як на розвиток туристичної, так і готельно-ресторанної сфери в Україні. При цьому, на нашу думку, це найбільшою мірою стосується територій, туристична привабливість яких визначається природно-рекреаційними ресурсами. Оскільки сезонна диференціація туристичних потоків в найбільшій мірі актуальна для таких територій, а відвідування туристами столиці в меншій мірі залежить від сезону, відповідно дія вказаного нами адміністративно-територіального фактору центризму є достатньо потужною. Як справедливо відмічають автори [8, с. 151], суб'єкти туристичної та готельно-ресторанної сфери на сучасному етапі розвитку орієнтовані на зменшення сезонних спадів діяльності, при цьому намагаються розвивати такі види туризму та відпочинку, які не піддаються сезонній залежності. Це стосується, зокрема, поширення ділового туризму в регіонах, які раніше орієнтувались переважно на природно-рекреаційні ресурси, використання яких залежить від сезонів.

По-п'яте, в наукових колах можна виділити підходи, які передбачають комплексну класифікацію факторів впливу на розвиток досліджуваної індустрії. Такий підхід продемонстровано О.О. Комліченко [3, с. 77]. Згідно з підходом автора, основні фактори впливу на розвиток туристичної індустрії (сфери туризму та готельно-ресторанної сфери) можна систематизувати за такими ознаками: напрямом впливу (зовнішні, внутрішні), ступенем впливу (статичні, динамічні), характером впливу (екстенсивні, інтенсивні, гальмуючі), механізмом впливу (об'єктивні, регулюючі), змістом (демографічні, соціально-економічні, соціально-психологічні, природно-географічні), географічною ознакою (фізико-географічні, суспільно-географічні, історико-культурні, геополітичні), територіальною ознакою (загальнодержавні, регіональні), дієвістю впливу (ті, що генерують,



Примітка: Де * кількість іноземців, що відвідали Україну без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 1. Кількість іноземців, які відвідали Україну за період з 2013—2017 рр. (вхідні туристичні потоки)

Джерело: складено за даними [10].

ті, що реалізують), результатами впливу (позитивні, негативні). На нашу думку, представлений комплексний підхід дозволяє визначити повну картину факторів впливу на розвиток досліджуваної індустрії, цей перелік не є сталим, оскільки туристична та готельно-ресторанна сфери України перебувають у постійній трансформації, відповідно, в контексті розширення методологічного інструментарію можливе зростання вказаних ознак.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження було систематизовано існуючі наукові підходи до визначення основних факторів впливу на функціонування готельно-ресторанної та туристичної сфери України на сучасному етапі розвитку. Виявлено, що науковці визначають та аналізують достатньо широкий перелік факторів дії на розвиток туристичної індустрії Україні (туристичної та готельно-ресторанної сфери). Виявлено, що вагома увага приділяється таким суттєвим та масштабним за складом факторам, як зовнішні та внутрішні, позитивні та негативні. Також у наукових працях можна зустріти підходи, які орієнтовані на представлення комплексних систематизацій, які, на нашу думку, є найбільш змістовними та дозволяють визначити найбільш повний спектр факторів впливу. Визначено, що в умовах постійних змін існує факт трансформацій основних класифікаційних ознак комплексу факторів впливу. В процесі дослідження проведено оцінку певних факторів впливу на розвиток туристичної індустрії України, зокрема, в контексті вивчення природно-рекреаційних факторів визначено типи регіонів України за рівнем забезпеченості природно-рекреаційними ресурсами, проаналізовано рівень впливу інфраструктурних факторів. Подальші наукові дослідження з цього питання можуть бути концентровані в напрямі можливого прогнозування появи нових класифікаційних ознак факторів впливу, що виникнуть внаслідок трансформацій туристичної індустрії.

Література:

1. Довгаль Д.В., Данько Н.І. Розвиток готельно-ресторанного та санаторно-курортного комплексу як складова інтенсифікації економіки України // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. — 2013. — № 1042. — С. 115—118.

2. Кацемир Я.В. Влияния качественного обслуживания на развитие туристической отрасли // Вісник Хмельницького національного університету. — 2015. — № 3. — С. 86—89.

3. Комліченко О.О. Фактори розвитку туристичної галузі // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — № 8. — С. 75—79.

4. Кушнірук Г.В. Резерви підвищення прибутковості туристичних підприємств // Туристичний, готельний і ресторанний бізнес: інновації та тренди. — 2016. — № 1. — С. 45—47.

5. Лупич О.О. Формування конкурентоспроможного готельного господарства регіону: дис. ... канд. екон. наук (докт. філософії): 08.00.05. — Ужгород: 2017. — 285 с.

6. Мархонос С.М., Турло Н.П. Рекреаційні комплекси України: передумови створення та напрямки їх розвитку // Приазовський економічний вісник. — 2017. — № 2 (02). — С. 118—122.

7. Матвийчук Л.Ю. Развитие гостиничного хозяйства в Украине // Туризм и гостеприимство. — 2016. — № 2. — С. 8—11.

8. Пітак В.В., Коваленко Л.П. Фактори розвитку туристичної індустрії України // Розвиток сталого туризму: виклики і можливості для туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. — 2017. — № 1. — С. 148—151.

9. Січка І.І. Аналіз особливостей та розвитку туристичного ринку України // Економіка та суспільство. — 2016. — № 7. — С. 158—162.

10. Туристичні потоки. Дата оновлення: 17.08.2018. https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm

References:

1. Dovghalj, D.V. Danjko, N.I. (2013), Rozvytok ghoteljno-restorannogho ta sanatorno-kurortnogho kompleksu jak skladova intensyfikaciji ekonomiky Ukrajiny [Development of the hotel-restaurant and sanatorium-resort complex as a component of the intensification of the economy of Ukraine]. Visnyk Kharkivsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni V.N. Karazina, no. 1042, pp. 115—118.

2. Katsemir, Ya.V. (2015), Vliyanie kachestvennogo obsluzhivaniya na razvitie turisticheskoy otrasli [The impact of quality service on the development of the tourism industry]. Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu, no. 3, pp. 86—89.

3. Komlichenko, O.O. (2014), Faktory rozvytku turystychnoji ghaluzi [Factors of the tourism industry development]. Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu, no. 8, pp. 75—79.

4. Kushniruk, Gh.V. (2016), Rezervy pidvyshhennja prybutkovosti turystychnykh pidpryjemstv [Reserves to increase the profitability of tourist enterprises]. Turystychnyj, ghoteljnyj i restorannyj biznes: innovaciji ta trendy, no. 1, pp. 45—47.

5. Lupych, O.O. (2017), Formuvannja konkurentospromozhnogho ghoteljnogho ghospodarstva reghionu [Formation of a competitive hotel industry in the region] (PhD Thesis), Uzhghorod.

6. Markhonos, S.M. Turlo, N.P. (2017), Rekreacijni kompleksy Ukrajiny: peredumovy stvorennja ta naprjamky jikh rozvytku [Recreational complexes of Ukraine: preconditions for creation and directions of their development]. Pryazovsjkyj ekonomichnyj visnyk, no. 2 (02), pp. 118—122.

7. Matviychuk, L.Yu. (2016), Razvitie gostinichnogo khozyaystva v Ukraine [Development of hotel industry in Ukraine]. Turizm i gostepriimstvo, no. 2, pp. 8—11.

8. Pitak, V.V. Kovalenko, L.P. (2017), Faktory rozvytku turystychnoji industriji Ukrajiny [Factors for the development of the tourism industry in Ukraine]. Rozvytok stalogho turyzmu: vyklyky i mozhlyvosti dlja turystychnogho ta ghoteljno-restorannogho biznesu, no. 1, pp. 148—151.

9. Sichka, I.I. (2016), Analiz osoblyvostej ta rozvytku turystychnogho rynku Ukrajiny [Analysis of features and development of the tourist market of Ukraine]. Ekonomika ta suspiljstvo, no. 7, pp. 158—162.

10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny (2018), Turystychni potoky [Tourist streams] Available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm (accessed 17 August 2018).

Стаття надійшла до редакції 19.08.2018 р.

УДК 338.2:658.7

Н. Я. Пітель,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань
Л. П. Альошкіна,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань
Л. В. Клименко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва, м. Умань

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТИМУЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ

N. Pitel,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management,
Uman National University of Horticulture, Uman
L. Alioshkina,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management,
Uman National University of Horticulture, Uman
L. Klymenko,
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management,
Uman National University of Horticulture, Uman

THE PRIORITIES OF GOVERNMENT POLICIES CONCERNING THE STIMULATION OF LOGISTICS PROCESSES

Статтю присвячено аналізу особливостей функціонування ринку логістичних послуг України та обґрунтуванню пріоритетних напрямів державної політики стимулювання логістичних процесів в умовах інституційної економіки. Здійснено порівняльний аналіз ефективності логістики в Україні та у провідних країнах світу-лідерах рейтингу за індексом ефективності логістики (LPI) у 2016 році. Охарактеризовано особливості і сучасні тенденції розвитку ринку логістичних послуг в Україні. У результаті дослідження критично осмислено основні деструктивні чинники, що стримують розвиток логістики. Концептуально визначено і обґрунтовано пріоритетні напрями державної політики, спрямовані на стимулювання ефективності логістики в Україні та її складової — якості логістичного сервісу. Серед них такі: імплементація нормативно-правових документів і регламентів Європейського Союзу та розробка національної законодавчої бази стимулювання розвитку логістики; удосконалення державного регулювання і контролю; чіткі, зрозумілі і прозорі умови ведення бізнесу, мінімізація бюрократичного тиску; преференції для інвесторів; стимулювання інновацій; налагодження взаємно вигідного партнерства між державою і бізнесом; сприяння інтеграції вітчизняних підприємств до світової логістичної мережі та розвитку інтегрованої логістики; вивчення і адаптація до українських реалій сучасного світового досвіду ефективного ведення логістики.

This article is about the analysis of the main features of logistic services market in Ukraine and the justification of priority actions of government policies for stimulating logistics processes in an institutional economy. Here is done an analysis of the logistics productivity in Ukraine comparing to the developed countries- leaders in Logistics Performance Index (LPI) in 2016. Characterized modern trends of the development of logistics market and its services in Ukraine. As a result of this research some factors which can stimulate the development of logistics market are determined and described. In the article you also can find the priority actions of the government targeted on the development of logistics productivity level in Ukraine and one of its main consistents- the quality of logistics services. Among them are the following: the implementation of the legal documents and regulations of the European Union and the development of the national legislative framework for the promotion of logistics development; improvement of state regulation and control; clear, understandable and transparent terms of doing business, minimizing bureaucratic pressure; preferences for investors; stimulating innovation; establishment of mutually beneficial partnership between the state and business; promoting the integration of domestic enterprises into the global logistics network and the development of integrated logistics; studying and adapting to Ukrainian realities the modern world experience of effective logistics.

Ключові слова: логістика, логістичний процес, ринок логістичних послуг, ефективність логістики, державна політика, індекс ефективності логістики (LPI).

Key words: logistics, logistics process, logistics market, the effectiveness of logistics, government policies, Logistic Performance Index (LPI).

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах структурної перебудови світового господарства і розвитку процесів інтеграції України до європейського і світового ринку для нашої країни актуалізуються завдання, пов'язані з посиленням конкурентоспроможності на вітчизняному і світовому ринках. Досягти цього можна за рахунок дієвого стимулювання логістичних процесів. Адже Україна має унікально вигід-

Таблиця 1. ТОП-10 країн світу за ефективністю логістики у 2016 році та позиції України в рейтингу логістичної ефективності

Країна	Ранг	Індекс ефективності логістики (LPI)	Ефективність прикордонного контролю, бал/ранг	Якість інфраструктури, бал/ранг	Організація міжнародних перевезень, бал/ранг	Якість і компетентність логістики, бал/ранг	Рівень відстеження вантажів, бал/ранг	Своєчасність поставок вантажів, бал/ранг
Німеччина	1	4,23	4,12/2	4,44/1	3,86/8	4,28/1	4,27/3	4,45/2
Люксембург	2	4,22	3,9/9	4,24/4	4,24/1	4,01/10	4,12/8	4,8/1
Швеція	3	4,2	3,92/8	4,27/3	4/4	4,25/2	4,38/1	4,45/3
Нідерланди	4	4,19	4,12/3	4,29/2	3,94/6	4,22/3	4,17/6	4,41/5
Сінгапур	5	4,14	4,18/1	4,2/6	3,96/5	4,09/5	4,05/10	4,4/6
Бельгія	6	4,11	3,83/13	4,05/14	4,05/3	4,07/6	4,22/4	4,43/4
Австрія	7	4,1	3,79/15	4,08/12	3,85/9	4,18/4	4,36/2	4,37/7
Великобританія	8	4,07	3,98/5	4,21/5	3,77/11	4,05/7	4,13/7	4,33/8
Гонконг, Китай	9	4,07	3,94/7	4,1/10	4,05/2	4/11	4,03/14	4,29/9
США	10	3,99	3,75/16	4,15/8	3,65/19	4,01/8	4,2/5	4,25/11
Україна	**80**	**2,74**	**2,30/116**	**2,49/84**	**2,59/95**	**2,55/95**	**2,96/61**	**3,51/54**

Джерело: систематизовано автором за даними [9].

не географічне розташування (на перехресті торговельних шляхів), тому завдяки зростанню транснаціональних потоків потенційно може одержувати більше переваг від глобалізації світового ринку.

Проте неефективне управління логістикою на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях спричиняє системне невикористання транзитного потенціалу, а посилення конкурентних переваг у логістичних послугах сусідніх країн зумовилює подальшу втрату позицій України як транзитної держави. За таких умов визначення пріоритетних напрямів державної політики стимулювання логістичних процесів та підвищення ефективності логістики стає важливим фактором економічної стабілізації і подальшого зростання, диверсифікації економіки і скорочення бідності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню теоретико-методологічних і практичних аспектів підвищення ефективності логістики присвячено праці видатних зарубіжних і вітчизняних науковців. Проблеми стратегічного управління логістикою вивчали Дж.Р. Сток і Д.М. Ламберт [1]; ефективність логістичних систем досліджували Д. Бауерсокс і Д. Клосс [2], К. Лайсонс і М. Джиллингем [3]; глобалізацію логістичних систем розглядають у своїх роботах Н.О. Вернюк, І.М. Новак, О.О. Школьний [4], М.А. Домаскіна і Д.В. Кузьміна [5]; розвиток логістики в Україні досліджує М.Ю. Григорак [6]; ефективність логістики з використанням індекса LPI аналізують Е. Федоришина [7], Н.В. Фігун і О.Б. Білошевська [8] та інші.

Віддаючи належне науковим здобуткам вітчизняних і закордонних вчених, праці яких є важливою базою для аналізу логістичних процесів в Україні, варто зважати на подальший безперервний розвиток економіки в сучасних умовах глобалізації і структуризації національних економік країн світу. Тому виникає потреба в подальшому дослідженні та обгрунтуванні напрямів стимулювання логістичних процесів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз особливостей і сучасного рівня розвитку ринку логістичних послуг в Україні та порівняння її позицій із провідними країнами світу-лідерами рейтингу за індексом ефективності логістики (LPI); дослідження основних деструктивних чинників, що стримують розвиток логістики та обгрунтування пріоритетних напрямів державної політики стимулювання логістичних процесів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Однією з визначальних особливостей розвитку сучасного світового господарства є активізація процесів глобалізації й інтернаціоналізації, що супроводжується значним ростом обсягів внутрішніх і міжнародних вантажопотоків. А поява і розвиток глобальних логістичних мереж доставки зумовила посилення вимог до стабільності, надійності, оперативності, вартості перевезень. Вихід українських компаній на світові ринки і залучення до глобальних ланцюгів постачання змушують топ-менеджмент виробничих і збутових підприємств оптимізувати логістику бізнесу з метою раціоналізації логістичних процесів та зменшення витрат за рахунок більш ефективного співробітництва з логістичними операторами. За таких умов вітчизняний ринок логістичних послуг демонструє якісну зміну й переорієнтацію філософії і логістичного сприйняття та мислення: керівництво компаній все більше усвідомлює, що логістичний менеджмент стає реальним інструментом підвищення прибутковості бізнесу.

Об'єктивна оцінка розвитку логістики та підвищення її ефективності є передумовою стабілізації і подальшого зростання економіки країни, позитивно впливає на її конкурентоспроможність, сприяє більш повному використанню транзитного потенціалу, стимулює процеси диверсифікації, підвищення зайнятості населення, скорочення бідності, тощо.

Одним із активно використовуваних методів оцінки розвитку логістики у світі є формування рейтингу країн за зведеним Індексом ефективності логістики (LPI), який узагальнює ряд показників (субіндексів). У 2007 р. зазначений індекс було вперше застосовано Світовим банком спільно із Університетом м. Турку (Фінляндія) для оцінювання рівня розвитку логістики у різних країнах та аналізу міжнародних ланцюгів поставок [8].

Дослідження проводиться кожні два роки і охоплює більше 160 країн світу. Оскільки ефективність логістики залежить від численних факторів, серед яких державна політика, нормативна база, географічне положення, розвиненість інфраструктури, то країни оцінюються за п'ятибальною системою за рядом показників, серед яких наступні: ефективність митної обробки вантажів; організація міжнародних вантажопотоків; розвиток місцевої логістичної інфраструктури; контроль і відстежен-

ня міжнародних вантажовідправлень; витрати на логістику в країні; своєчасність доставки вантажів до пунктів призначення [7]. Загалом Індекс ефективності логістики допомагає проаналізувати і порівняти результати окремих країн стосовно переміщення товарів і налагодження стабільних зв'язків із глобальними ланцюгами поставок.

Згідно з висновками експертів Світового банку, у 2016 році розрив між LPI країн із високим рівнем доходу і країн із низьким рівнем доходу збільшився і становив у середньому близько 45% [7].

У таблиці 1 систематизовано економічні показники провідних країн світу за рівнем Індексу ефективності логістики (LPI) у 2016 році та визначено позиції України в рейтингу логістичної ефективності.

Варто відзначити, що провідні позиції світового логістичного рейтингу займають Німеччина, Люксембург, Швеція та Нідерланди. Крім них до десятки лідерів за показниками LPI входять Сінгапур, Бельгія, Австрія, Великобританія, Гонконг і США. Німеччина посідає перше місце за рівнем ефективності логістики завдяки розвиненій інфраструктурі, високому рівню компетенції персоналу логістичних компаній, своєчасності поставок і відстеження товару та надійному прикордонному контролю (бали за цими субіндексами є одними із найвищих у рейтингу).

Україна за логістичною ефективністю перебуває на 80 позиції (2,74 бала із можливих 5), тоді як у 2014 р. посідала 61 місце (2,98 бала) — це був найкращий показник за всі роки дослідження (2007—2016). Аналіз балів за окремими характеристиками засвідчує, що найбільші проблеми країна має із ефективністю прикордонного контролю (субіндекс дорівнює 2,30 балів — це 116 місце у рейтингу), організацією міжнародних перевезень (2,59 балів — 95 місце), якістю і компетентністю логістики (2,55 балів — 95 місце) та якістю інфраструктури (2,49 балів — 84 місце).

За оцінками експертів, впродовж 2007—2016 рр. логістична система України розвивається, що демонструє в цілому позитивна динаміка Індексу ефективності логістики. Зокрема, у першому рейтингу LPI (2007 р.) Україна посідала 73 місце (із показником у 2,55 балів) серед 150 країн світу; у 2014 р. індекс LPI зріс до 2,98 балів і Україна розташувалась у світовому рейтингу 160 країн світу на 61 позиції, між Аргентиною (з показником 2,99) і Єгиптом (2,97). Проте у 2016 р. країна погіршила якість усієї інфраструктури і перемістилася лише на 80 позицію (2,74 бала) [7].

Отже, проведений аналіз засвідчує, що вітчизняний ринок логістичних послуг перебуває у стадії розвитку і є достатньо конкурентоспроможним. Із переваг української логістики варто відзначити своєчасність доставки і належне документальне оформлення, логістичне охоплення і відстеження вантажів. Проте для подальшого ефективного розвитку необхідно мінімізувати (а ще краще — ліквідувати) окремі деструктивні чинники: недосконалу законодавчу базу; високий рівень корупції і надмірне митне адміністрування; слабкий розвиток логістичної інфраструктури.

Фахівцями Асоціації "Український логістичний альянс" також проведено дослідження ринку логістичних послуг України. Їх якість оцінювали 3PL-оператори і вантажовідправники. Отримані результати є дещо суперечливими: 37% експертів вважають, що вітчизняний ринок логістики перебуває в стані стагнації, а 34% стверджують, що він уже пройшов етап становлення і розвивається [6].

За висновками 15-ї Всеукраїнської практичної конференції організованої 27 травня 2016 року B2B Медіа-Групою "TradeMasterGroup" "Прорив в логістиці: досягнення максимальної гнучкості, швидкості, надійності в ланцюгу поставок і скорочення витрат", для сучасної української логістики характерні такі тенденції [10]: активне впровадження в систему менеджменту принципів Lean (безвідходної) логістики; передача виробничими і торговельними компаніями бізнес-процесів на аутсорсинг для зниження власних логістичних витрат; розвиток автоматизації логістики з метою оптимізації бізнес-процесів і підвищення конкурентоспроможності; поширення практики управління інтегрованими ланцюгами поставок; впровадження інновацій для оптимізації бізнесу провідними логістичними компаніями.

Разом з тим, на вітчизняному ринку логістичних послуг спостерігаються суперечливі тенденції. Незважаючи на світову практику ефективності аутсорсингу в логістиці, в Україні результати опитування потенційних замовників логістичних послуг засвідчують, що 46% із них не готові передати логістичні процеси на аутсорсинг. Фірми, що обирають інсорсинг, керуються тим, що: послуги логістичного оператора будуть дорожчими (45% опитаних клієнтів); висока вірогідність зриву термінів поставок (42%); недостатня компетентність персоналу провайдера (32%); недостатній рівень якості послуг (26%); відсутність довіри (16%) [6].

Вітчизняні компанії не завжди можуть правильно проаналізувати і зіставити витрати на власну логістику із ціновими пропозиціями логістичних операторів. Парадоксом логістичного ринку України є те, що переважна більшість потенційних клієнтів не готові передавати логістичні послуги на аутсорсинг через побоювання втрати контролю над процесами, проте вони розуміють, що могли б зменшити логістичні витрати. Отже, проблемою є недостатній рівень знань про особливості логістичного сервісу [11, с. 266].

В останні роки в Україні змінюється формат логістики і спостерігається активізація бізнесу в сегменті e-commerce. Із 2016 року зростання обсягів інтернет-торгівлі склало 33—35% [12]. З позиції логістики це означає, що значна частка вантажообігу переходить у дрібний формат. Аналіз тенденцій ринку вказує на необхідність розвитку фулфілмент-сервісу. Фулфілмент — це логістичні послуги, які включають близько 90% складського бізнесу (прийом замовлень, зберігання, обробка, упакування, перепакування, робота із залишками і поверненням товарів, ABC-аналіз і т.д.) та 10% — послуги із доставки [12]. Така логістика потребує формування відповідних бізнес-процесів: належного програмного забезпечення; повноцінної системи управління складом, що дозволяє оперативно, в режимі реального часу, відстежувати надходження, розміщення, відвантаження товарів, та управляти всіма процесами товароруху всередині складу на трьох рівнях: палет, коробок, одиниць. Фулфілмент-центр здійснює підбір, комплектацію і відвантаження дрібноформатних замовлень, які потім кур'єрськими службами відправляються безпосередньо покупцям. На вітчизяному ринку клієнтів, зацікавлених у таких послугах, стає все більше.

Проведене дослідження засвідчує, що впродовж останніх років спостерігається позитивна зміна глобального тренду логістики в напрямку сталого якісного розвитку. Це формує передумови для реалізації величезного логістичного потенціалу України. Логістика може стати рушійною силою вітчизняної економіки та піднести країну на якісно новий рівень включення в міжнародні економічні зв'язки. Для цього потрібно перетворити логістику в галузь української економіки, яка, подібно до Німеччини, стане сучасною, експортоорієнтованою і бюджетоутворювальною. Завдяки вигідному географічному розташуванню Україна має вагомі шанси стати однією із логістично розвинених країн світу.

З метою активізації розвитку логістичних процесів важливо визначити основні деструктивні чинники, що їх стримують.

Досить гострою проблемою є законодавча база, що неузгоджується із міжнародними нормами та відсутність системного державного регулювання і контролю за логістикою. Це проявляється у недосконалості нормативно-правового забезпечення логістичних про-

цесів на загальнодержавному, галузевому та регіональному рівнях. Спостерігається значна бюрократизація, адміністративна завантаженість митних процедур; відсутній належний рівень внутрішньої і міжвідомчої співпраці державних контролюючих органів. У результаті цього не розроблено дієвого механізму формування довіри між державою та бізнес-спільнотою.

Тривала економічна криза в країні, інфляційні процеси, скорочення обсягів виробництва, недосконаліть і незавершеність питань власності також гальмують будь-які інновації в логістиці.

До основних факторів, що уповільнюють розвиток вітчизняного логістичного ринку варто віднести: нерозвинену транспортну інфраструктуру і відсутність державної підтримки в її інвестуванні; низьку якість роботи митних органів; завищені ціни на логістичні послуги і "непрозорість" логістичних операцій; нераціональний підхід до формування транспортних мереж; застаріле технічне забезпечення логістичних процесів і складські площі (низьких класів) та їх недостатня кількість.

Негативний вплив на впровадження і розвиток інноваційних логістичних ідей спричиняє також недостатня професійна підготовка кадрів. На сьогодні в Україні немає центрів підготовки фахівців із логістики, які мали б теоретичні знання і, що особливо важливо, практичний досвід ефективної організації логістичних процесів на макрорівні. Варто зауважити, що в останні роки на українському ринку логістичних послуг успішно працюють окремі компанії, які надають логістичні послуги. Проте в своїй роботі вони переслідують власні бізнесові інтереси, тоді як комплексний підхід до організації логістичного забезпечення на регіональному і загальнодержавному рівні залишається поза увагою.

Нині існує об'єктивна необхідність формування розгалуженої мережі логістичних компаній, які сприятимуть більш швидкому налагоджуванню підприємствами господарських зв'язків для забезпечення виконанння логістичних функцій. Такі служби можуть швидко відновити і стабілізувати виробничі і збутові процеси завдяки оптимізації виконання логістичних операцій у господарських відносинах.

Логістичний підхід в управлінні потребує оптимізації організаційної структури підприємства, її більшої мобільності і гнучкості, формування спеціалізованих підрозділів у транспортному та складському господарстві. Такі кардинальні структурні зміни не завжди відповідають інтересам власників підприємств, що є учасниками логістичного ланцюга. Тому спостерігається конфлікт інтересів.

Відсутня методика комплексного обліку логістичних витрат, за використання якої ріст затрат у окремих секторах логістичної системи, перекривався б економічним ефектом, досягнутим у інших секторах, або навіть на інших рівнях інтегрованого ланцюга поставок. Системний облік усіх логістичних витрат дозволив би проаналізувати їх синергічний ефект для кожного підприємства вздовж всього логістичного ланцюжка як в межах суб'єкта підприємництва, так і за його межами (на рівні регіону, галузі, країни).

Нинішня ситуація в Україні створює нові виклики шляхом переорієнтації на західні ринки. Тому всі логістичні бізнес-процеси потребують змін і перебудови. Чим більш дієвим буде подальше зростання ефективності логістичних процесів, тим стійкішим стане фундамент для докорінних економічних перетворень не лише в логістичному секторі, але й у макроекономіці держави [13, с. 127].

Наявність комплексу вищезазначених деструктивних чинників, ускладнюючих розвиток логістики в Україні, потребує кардинальної переорієнтації у концептуальних підходах до розвитку галузі на загальнодержавному рівні. Назріла об'єктивна необхідність розробки спільної політики в сфері глобальної логістики на основі дотримання міжнародних стандартів і успішної світової практики розвитку логістичних процесів з урахуванням потреб вітчизняних і транснаціональних роботодавців.

Проведене дослідження дозволило сформулювати авторське бачення комплексу пріоритетних напрямів державної політики, спрямованих на стимулювання ефективності логістики в Україні та її складової — якості логістичного сервісу. Серед них наступні:

Імплементація нормативно-правових документів і регламентів Європейського Союзу та розробка національної законодавчої бази, спрямованої на стимулювання розвитку логістики. Це сприятиме підвищенню якості логістичного сервісу в усіх сферах економіки країни. Адже приєднання України до Конвенції про загальну транзитну процедуру країн ЄС в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС гарантує ряд переваг від міжнародних митних систем гарантування доставки товарів [14]: одна стандартна митна процедура від початку до кінця переміщення товару; використання єдиної комп'ютерної системи NCTC, яка надає доступ до інформації про рух товарів кожному експортеру, або імпортеру країн-учасниць Конвенції; вартість послуг оплачується і залишається в країні реєстрації митного гаранта; митні транзитні операції є серіями національних транзитних процедур, заснованих на стандартизованих правилах, і визнаних країнами-учасниками.

Удосконалення державного регулювання і контролю за логістичними процесами — потрібна законодавча база, спрямована на регламентацію, регулювання, координацію і контроль логістики, особливо складських і елеваторних потужностей і транспортної інфраструктури. Країна має потужний потенціал розвитку залізничного, річкового транспорту, портової інфраструктури. Проте в цій сфері є значні недопрацювання. Зокрема в експортних поставках значна частина логістичних витрат пов'язана із портовими зборами, які необгрунтовано завищені: в Україні ставки вдвічі вищі порівняно з країнами Євросоюзу та іншими державами, які мають вихід до Чорноморського басейну. Дисбаланс у розмірах портових зборів дуже помітний. Так, вартість заходу судна в Миколаївський порт складає 250 тис. дол. для судна класу Panamax, в Одесу та Іллічівськ — 125 тис. дол., а в порт "Південний" — 170 тис. дол. Тобто Миколаївський морський порт є найдорожчим у світі (завдяки канальному збору) [15]. Такий значний диспаритет між морськими портами України свідчить про відсутність контролю і збалансованості державного регулювання портових зборів.

Спрощення митного законодавства і раціоналізація адміністрування і митного оформлення: збільшення пунктів прикордонного контролю, зменшення необхідних документів для розмитнення, прискорення термінів їх розгляду, інформативно-просвітницька робота із підприємствами, що надають логістичні послуги задля отримання практичних пропозицій від учасників ринку.

Чіткі, зрозумілі і прозорі умови ведення бізнесу, мінімізація бюрократичного тиску, забезпечення преференцій і вигідних умов для вітчизняних та іноземних компаній, готових інвестувати кошти у розвиток логістичної інфраструктури. Держава цього зробити не спроможна. Потрібні значні інвестиції у розвиток складської і транспортної інфраструктури; оновлення рухомого складу всіх видів транспорту, будівництво локомотивів, вагонів, суден, барж, портових терміналів, тощо. Тому держава має створити такі умови, які зацікавлять потенційних інвесторів для участі в різних логістичних проектах.

Державне стимулювання інноваційних процесів у логістиці може передбачати зменшення податкового тиску, надання пільг іноземним і вітчизняним компані-

ям, які імпортують інноваційну техніку, обладнання, технології та займаються виробництвом засобів і устаткування для логістичного забезпечення виробничих процесів.

Налагодження взаємно вигідного партнерства між державою і бізнесом. Моделей такої співпраці чимало: оренда державного майна, концесія, спільна діяльність. Інвестори зацікавляться стабільними і прозорими умовами ведення бізнесу. Сприятиме цьому і усвідомлення окупності інвестицій у середньостроковій перспективі (за 5—10 років). Але державна політика має бути сталою, бізнесорієнтованою, і умови співпраці та законодавство — незмінними.

Для України корисним є досвід ведення ефективної державної логістичної політики Німеччиною. Країна належить до лідерів із розвитку логістики; має досить розвинену транспортно-логістичну систему, із оптимально невисоким рівнем витрат. Німецька модель логістики побудована на засадах державно-приватного партнерства і передбачає: державне сприяння і підтримку; визначення джерел інвестиційних коштів; чіткі функції компаній, що ініціюють і організовують створення транспортно-логістичних центрів; обов'язкову участь держави на всіх рівнях і стадіях створення й розвитку транспортно-логістичних центрів. У підсумку це вигідно і державі, і підприємствам, які зацікавлені в інвестуванні розвитку складської інфраструктури та наданні логістичних послуг [11, с. 266].

Врегулювання відносин власності та приватизація державних компаній, що спеціалізуються на логістичних послугах (транспортування, зберігання, навантаження/розвантаження, тощо); довгострокова оренда об'єктів транспортної інфраструктури (залізниць, локомотивів, вагонів, портових терміналів, суден, барж, тощо) із залученням кількох конкурентів. Це дозволить сформувати ринок і зменшити деструктивний вплив державної монополії в галузі. Активізація конкуренції сприятиме залученню інвестицій та розбудові транспортної інфраструктури. В результаті можна очікувати здешевлення логістичних послуг завдяки оптимізації логістичної мережі та підвищенню ефективності на всіх ділянках логістичного ланцюга від постачання і до виробництва та збуту.

Сприяння на рівні держави інтеграції вітчизняних компаній до світової логістичної мережі на основі впровадження новітніх технологій і обладнання, сучасних економічних інструментів логістичного менеджменту, розвитку інтегрованої логістики. Це дозволить консолідувати зусилля логістичних компаній і промислових фірм для оптимізації наскрізного управління матеріальними та супутніми потоками у логістичному ланцюгу "постачання-виробництво-збут". У результаті очікується гнучка реакція на потреби ринку, оптимізація витрат і управління запасами, якісне обслуговування клієнтів, тощо.

Для підвищення ефективності логістики й отримання конкурентних переваг вітчизняні підприємства можуть об'єднуватись у транспортні союзи, які здійснюватимуть пошук більш ефективних ринків із найменшими відстанями поставок вантажів і передбачатимуть використання оптимально дешевих видів транспорту. Такі союзи дозволять вирішити проблеми низького розвитку регіональної інфраструктури.

Підтримка участі вітчизняних логістичних компаній у міжнародних конференціях, симпозіумах, виставках з метою вивчення сучасного досвіду ефективного ведення логістики. Такий досвід мають провідні логістичні оператори країн із найбільш високими показниками розвитку логістики (Німеччини, Люксембургу, Швеції, Нідерландів, Сінгапуру, Бельгії, Австрії, Великобританії, Гонконгу (Китаю), США).

На думку експертів з логістики міжнародних компаній, саме іноземний досвід сприятиме інтенсивному розвитку логістики в Україні (цей чинник відзначили 24% опитаних фахівців), така ж частка відповідей (24%) припадає на залучення інвестицій в транспортну інфраструктуру, важливість державної підтримки відзначили 18% експертів. Українські логістичні оператори також вказують на необхідність залучення інвестицій у транспортну інфраструктуру (25,4%), використання іноземного досвіду (21%) та спрощення процедур торгівлі за рекомендаціями ООН (19,4%) [6].

Отже, можна стверджувати, що з метою розвитку логістичних процесів державна політика України має бути орієнтованою на кращий світовий досвід, найбільш вдалі кейси та практики, кошти потрібно інвестувати лише в якісні об'єкти логістичної інфраструктури. Вітчизняний бізнес готовий розвиватися, розширювати можливості, інвестувати ресурси і вдосконалювати логістичний сервіс. Але для цього потрібна чітка державна стратегія розвитку логістики, яка базується на прозорих правилах і законах, що спрощують і оптимізують процедури, пов'язані з внутрішнім і міжнародним товарообротом.

Показовим у даному контексті є досвід Китаю. В цій країні логістика була визначена стратегічною галуззю економіки. За 2005—2010 роки у розвиток розподільчої логістики Китаю інвестовано більше 100 млрд дол. США [6]. Це дозволило створити зони вільної торгівлі і потужні логістичні кластери, які обслуговували експортно-імпортні вантажопотоки і дозволяли зберігати вантажі без сплати митних зборів і податків. Логістичний ринок був відкритий для іноземних інвесторів, які залучили нові технології і нові стратегії. В результаті щорічний приріст продажів логістичних послуг протягом багатьох років становив до 30%, що призвело до появи і розвитку глобальних логістичних провайдерів типу 4PL і 5PL [6].

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що впродовж останніх років спостерігається, в цілому, позитивна зміна глобального тренду логістики України в напрямку сталого якісного розвитку. Це формує передумови для реалізації величезного логістичного потенціалу країни. Отже, логістика може стати рушійною силою вітчизняної економіки та сприяти включенню України до міжнародних економічних зв'язків. Для цього її потрібно перетворити в сучасну, експортоорієнтовану і бюджетоутворювальну галузь.

Авторське бачення комплексу пріоритетних напрямів державної політики стимулювання логістичних процесів включає: імплементацію нормативно-правових документів і регламентів Європейського Союзу та розробку національної законодавчої бази стимулювання розвитку логістики; удосконалення державного регулювання і контролю; спрощення і раціоналізацію адміністрування і митного оформлення; чіткі, зрозумілі і прозорі умови ведення бізнесу, мінімізацію бюрократичного тиску; преференції для компаній-інвесторів; стимулювання інновацій; налагодження взаємно вигідного партнерства між державою і бізнесом; врегулювання відносин власності для компаній-операторів логістичного ринку; сприяння інтеграції вітчизняних підприємств до світової логістичної мережі та розвитку інтегрованої логістики; вивчення і адаптація до українських реалій сучасного світового досвіду ефективного ведення логістики.

Обгрунтовані автоським колективом напрями державної політики стимулювання логістичних процесів повинні бути систематизовані у перспективну державну стратегію розвитку логістики, що буде базуватись на прозорих правилах і законах, які спрощують і оптимізують процедури, пов'язані з внут-

рішнім і міжнародним товарооборотом. А наявність державної логістичної стратегії розвитку, в основі якої державно-приватне партнерство і підтримка та стабільні передбачувані закони, можуть дати потужний поштовх розвитку ринку логістичних послуг України.

Подальші дослідження варто спрямувати на конкретизацію інструментів, методів, заходів та необхідних ресурсів, які дозволять визначити ключові елементи і змоделювати державну стратегію розвитку логістики України.

Література:

1. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. — М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. — 797 с.

2. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс. — М.: Олимп-Бизнес, 2008. — 640 с.

3. Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 798 с.

4. Вернюк Н.О., Новак І.М., Школьний О.О. Логістичний аутсорсинг як чинник глобальних конкурентних переваг / Н.О. Вернюк, І.М. Новак, О.О. Школьний // Актуальні проблеми економіки. — 2016. — № 7. — С. 184—194.

5. Домаскіна М.А., Кузьміна Д.В. Формування та управління потоками зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств / М.А. Домаскіна, Д.В. Кузьміна // Інвестиції: практика та досвід. — 2015. — № 18. — С. 69—72.

6. Григорак М.Ю. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала [Электронный ресурс] / М.Ю. Григорак. — Режим доступа: http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala.

7. Федоришина Е. Індекс ефективності логістики 2016 — Німеччина знову в лідерах [Електронний ресурс] / Е. Федоришина // Экономические известия. Ежедневная газета. — 2016. — 04 августа. — Режим доступу: http://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/366-indeks-efektivnosti-logistiki-2016-nimechchina-znovu-v-liderax?mobile=1

8. Фігун Н.В., Білошевська О.Б. Індекс ефективності логістики (LPI) як показник конкурентоспроможності та потенціалу країни / Н.В. Фігун, О.Б. Білошевська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. — Донецьк: Дон НТУ, — 2014. — № 4. — С. 223—229.

9. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ Resources/lpi-report.pdf

10. Прорыв в логистике: достижение максимальной гибкости, скорости, надежности в цепочке поставок и сокращение издержек / Информационное агентство "All Retail" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://allretail.ua/news/45442

11. Авраменко О.В. Напрями розвитку логістичного менеджменту в Україні // Бізнес Інформ. — 2017. — №9. — С. 262—267.

12. Шевченко В. (Не)европейские стандарты украинской логистики [Електронний ресурс] / В. Шевченко. — Режим доступу: http://logist.fm/publications/ne-evropeyskie-standarty-ukrainskoy-logistiki

13. Гайдабрус Н. В. Аналіз стану логістичного сервісу та інноваційної діяльності підприємств України / Н.В. Гайдабрус // Бізнес Інформ. — 2015. — № 4. — С. 123—129.

14. Ukrainian Logistics Forum 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.summitbiz.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=102:ukrainian-logistics-forum-2017&catid=1:2009-12-28-01-26-59&Itemid=74

15. Копейка О. Проблемы аграрной логистики Украины [Электронный ресурс]. / О. Копейка. — Режим доступа: http://logist.fm/publications/olga-kopeyka-problemy-agrarnoy-logistiki-ukrainy

References:

1. Stok, Dzh.R. and Lambert, D.M. (2005), Strategicheskoye upravleniye logistikoy [Strategic management of logistics], INFRA-M, Moscow, Russia.

2. Bauersoks, D. and Kloss, D. (2008), Logistika: integrirovannaya tsep' postavok [Logistics: an integrated supply chain], Olimp-Biznes, Moscow, Russia.

3. Laysons, K. and Dzhillingem M. (2005), Upravleniye zakupochnoy deyatel'nost'yu i tsep'yu postavok [Procurement and supply chain management], INFRA-M, Moscow, Russia.

4. Vernyuk, N.O. Novak, I.M. and Shkolnyy, O.O. (2016), "Logistics outsourcing as a factor in global competitive advantage", Aktualni problemy ekonomiky, vol. 7, pp. 184—194.

5. Domaskina, M.A. and Kuzmina, D.V. (2015), "Formation and management of flows of foreign economic activity of agrarian enterprises", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, vol. 18, pp. 69—72.

6. Grigorak, M.YU. (2018), "Logistics in Ukraine: market paradoxes and ways to reveal the potential", available at: http://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala (Accessed 15 June 2018).

7. Fedoryshyna, E. (2016), "Index of Logistics Efficiency 2016 — Germany again in the leaders", Ekonomycheskye yzvestyya. Ezhednevnaya hazeta, 04 august, [Online], available at: http://enovosty.com/uk/ekonomika-ukr/full/366-indeks-efektivnosti-logistiki-2016-nimechchina-znovu-v-liderax?mobile=1 (Accessed 15 June 2018).

8. Fihun, N.V. and Biloshevska, O.B. (2014), "Logistics Performance Index (LPI) as a measure of competitiveness and potential of the country", Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu, Ser.: Ekonomichna, Donetsk: Don NTU, vol. 4, pp. 223—229.

9. The official site of The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank (2016), "Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy", available at: http://siteresources.worldbank.org/Resources/lpi-report.pdf (Accessed 15 June 2018).

10. The official site of Information agency "All Retail" (2016), "Breakthrough in logistics: Achieving maximum flexibility, speed, reliability in the supply chain and reducing costs", available at: http://allretail.ua/news/45442 (Accessed 15 June 2018).

11. Avramenko, O.V. (2017), "Areas of development of logistic management in Ukraine", Biznes Inform, vol. 9, pp. 262—267.

12. Shevchenko, V. (2016), "(Non) European standards of Ukrainian logistics", available at: http://logist.fm/publications/ne-evropeyskie-standarty-ukrainskoy-logistiki (Accessed 15 June 2018).

13. Haydabrus, N.V. (2015), "Analysis of the state of logistics service and innovation activity of Ukrainian enterprises", Biznes Inform, vol. 4, pp. 123—129.

14. The official site of Business Summit Company (2017), "Ukrainian Logistics Forum 2017", available at: www.summitbiz.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=102:ukrainian-logistics-forum-2017&catid=1:2009-12-28-01-26-59&Itemid=74 (Accessed 15 June 2018).

15. Kopeyka, O. (2017), "Problems of agrarian logistics in Ukraine", available at: http://logist.fm/publications/olga-kopeyka-problemy-agrarnoy-logistiki-ukrainy (Accessed 15 June 2018).

Стаття надійшла до редакції 20.07.2018 р.

УДК 336.76

Б. С. Стеценко,
к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ТРАДИЦІОНАЛІЗМ ЧИ ФУТУРИЗМ

B. Stetsenko,
PhD, Associate Professor, Doctoral Candidate Department of Finance
SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

DEVELOPMENT OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE GLOBAL ECONOMY: TRADITIONAL OR FUTURISM

У статті досліджуються ймовірні сценарії розвитку інституційної фінансової інфраструктури на глобальному рівні. Детерміновано ключові фактори, які визначили сучасні параметри глобального фінансового сектору. Ідентифіковано зв'язок між характеристиками глобалізації та діяльністю фінансових посередників. Зокрема визначено головні тенденції, що притаманні сучасній глобальній економіці та їх вплив на формування так званої "фінансової економіки". Визначено сценарії трансформації інституційної фінансової інфраструктури в умовах процесів, що притаманні інформаційній економіці, економіці знань, мережевій економіці і т.п. Встановлено, що ключовими процесами у фінансовому секторі на глобальному рівні будуть: дезінтермедіація окремих сегментів послуг фінансових посередників; універсалізація фінансового посередництва та розширення практичного втілення концепції фінансового супермаркету; транснаціоналізація фінансового сектору, в якому відбуватиметься нарощування ролі фінансових ТНК, зокрема державних; поступова зміна формату взаємовідносин між споживачами фінансових послуг та фінансовими установами; зміна регуляторних режимів щодо фінансового сектору. Визначено можливості еволюційного розвитку фінансових інституцій в країнах з "транзитивною" економікою, зокрема в Україні.

In this article the probable development scenarios of institutional financial infrastructure at the global level are researched. The key factors determining the current parameters of the global financial sector are determined. The connection between globalization characteristics and financial intermediaries' activities has been identified. In particular, the main trends that inherent to the modern global economy and their influence on the formation of so called "financial economy" are determined. The scenarios of the transformation of institutional financial infrastructure in the conditions of the processes that inherent to information economy, knowledge economy, network economy, etc. are determined. It is determined that key processes in the financial sector on the global level will be: disintermediation of separate segments of financial intermediaries services; universalization of financial intermediation and expansion of the practical implementation of financial supermarket conceptë; transnationalization of the financial sector, in which the role of financial TNCs will be increased, including — state TNCs; gradual change in the format of relationship between consumers of financial services and financial institutions; change of regulatory regimes concerning the financial sector. The possibilities of evolutionary development of financial institutions in countries with a "transitive" economy are determined.

Ключові слова: фінансовий сектор, фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансове посередництво, постіндустріальна економіка, економіка знань.
Keywords: financial sector, financial infrastructure, financial institutions, financial intermediary, postindustrial economy, knowledge economy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Сучасна цивілізація знаходиться на етапі чи не найбільш визначальних з позиції свого подальшого розвитку змін. Ще кілька десятиліть тому було складно уявити, що технології призведуть до настільки кардинальних трансформацій в усіх без винятку сферах суспільного життя, і стосуватимуться більшості населення земної кулі. Вже зараз можна беззаперечно стверджувати, що ті сценарії (наприклад, щодо робототехні-

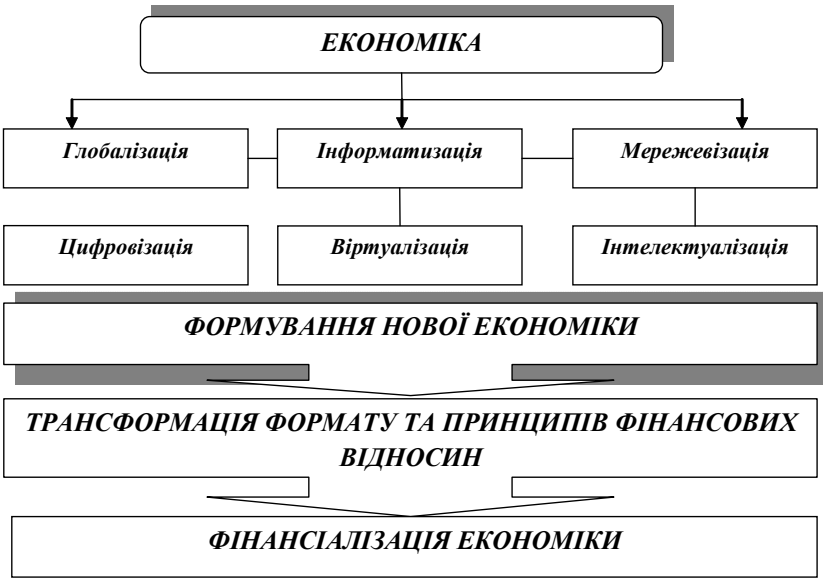


Рис. 1. Ключові параметри та характеристики, що характерні для сучасної економіки

Джерело: розроблено автором.

ки), які ще у 70—80 рр. минулого століття здавалися прерогативою футуристичного напряму, почали швидко втілюватися у життя. Беззаперечно, що "на вістрі" таких змін змін є фінансова сфера, яка продемонструвала беззаперечно найвищу здатність до практичного втілення різноманітних інновацій. В цьому контексті виникає питання про подальші сценарії розвитку фінансової інфраструктури як на глобальному рівні, так і на рівні національної економіки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми трансформації діяльності фінансових інституцій, зокрема і в частині інструментарних та інституційних інновацій у фінансовому секторі широко висвітлені у сучасній науковій літературі. В роботах як закордонних (зокрема, мова йде про праці Д. Додда, Г. Кроуфорда, Дж. МакКени, Р. Мертона, Ф. Мішкіна, М. Скоулза, Дж. Фіннерті), так і вітчизняних (І. Васильчук, Т. Горбунової, О. Кнейслер, А. Кучеренко, О. Парандій, П. Скок, В. Тарасевич, А. Щербина та ін.) вчених акцентовано на тих радикальних змінах, що притаманні сучасному фінансовому сектору. Втім, на наш погляд, недостатньо уваги приділено подальшим сценаріям розвитку фінансового сектору за умови швидких та невідворотних трансформацій глобальної економіки.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — окреслити ймовірні сценарії розвитку фінансового посередництва в процесі трансформації глобальної економіки та зміни принципів економічних відносин.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Стрімкі та радикальні модифікації, темп яких постійно зростає, — невід'ємна ознака сучасної економіки. Зрозуміло, що кожен чи то економічний агент, чи то національна держава, які претендують на успішний розвиток, мають враховувати такі процеси в своїх конкурентних стратегіях. Відсторонюючись від очевидності таких змін, ігноруючи їх будь-яка інституція формує передумови для свого конкурентного програшу та навіть припинення діяльності. Сучасний формат економічного буття вже не дає змоги на протязі тривалого часу використовувати управлінські принципи та прийоми, що були в достатній мірі ефективними ще навіть кілька років тому. Глибинні трансформації торкаються і фінансового сектору. Ми вбачаємо в таких процесах, як можливості для подальшого розвитку фінансових інституцій, так і численні загрози для тих із них, які не зможуть адаптуватися до нових умов.

Першочерговим завданням для подальшого аналізу є детермінація ключових процесів, що характерні для сучасної економіки, та їх характеристик. На перший погляд, це питання доволі детально висвітлене у сучасній науковій літературі [1—4]. Вже цілком буденно виглядають такі дефініції як "постіндустріальна економіка", "інформаційна економіка", "віртуальна економіка", "мережева економіка", "економіка знань" тощо. Втім, за цією "звичністю" криються складні наукові проблеми ідентифікації цих понять, їх аналізу та впливу на економіку в цілому та її фінансове господарство — зокрема. Справа в тому, що якщо постіндустріальна економіка розглядається більшістю сучасних вчених як в певний доконаний факт,[1] то щодо інших дефініцій питання виглядає по-іншому. Треба визнати той факт, що і інформаційну економіку, і тим більше мережеву економіку, віртуальну економіку і економіку знань в першу чергу слід розглядати як певний процес зміни усталених підходів до економічних відносин у сучасному суспільстві. Саме тому акцентуємо увагу на таких ключових параметрах та процесах (рис. 1).

Як бачимо, на сучасному етапі сформовано чіткий логічний зв'язок, на якому ключові процеси, які характеризують економіку (глобалізація, інформатизація, цифровізація, мережевізація, віртуалізація та інтелектуалізація)[2] докорінним чином змінюють відносини між економічними агентами, що, в свою чергу, призводить до трансформації принципів та формату фінансових відносин, у кінцевому випадку — до формування так званої фінансової економіки. Феномен останньої полягає в тому, що за своїми масштабами та впливом вона вже давно домінує над економікою реального сектору.

На перший погляд, видається, що саме в таких умовах найбільш яскраво виявляються позитивні риси фінансових посередників і фінансові інституції отримують потужний стимул для розвитку. З нашої точки зору, можна припустити, що позитивний вплив виділених трансформацій є неоднозначним і обмеженим. Такі обмеження виявляються щонайменше у кількох площинах:

1. Суб'єктивні. Зрозуміло, що процеси, наведені на рис. 1, здатні і вже формують суттєві зміни у ранжуванні

[1] При цьому ми цілком допускаємо, що цю тезу теж можна поставити під сумнів.

[2] Очевидно, що зазначений перелік об'єктивно не є повним, про те в ньому наведено набільш важливі, з нашого погляду, процеси.

факторів, які враховуються під час реалізації корпоративних стратегій фінансових інституцій. В цьому контексті виникає питання про суб'єктивну складову управлінських рішень на рівні фінансових посередників. На перший погляд існує чимало інституційних чинників, які перешкоджають прийняттю ірраціональних рішень менеджментом фінансових корпорацій — освіта, кваліфікаційні іспити, "ринковий" контроль, репутаційні ризики і т.п. Проте ці фактори не убезпечують від управлінських помилок менеджмент фінансових корпорацій (модна пригадати численні банкрутства крупних фінансових установ в США на тлі кризи 2008—2009 рр.). На думку вітчизняного вченого В. Бабіченка, це є наслідком впливу: відмінностей у сприйнятті та інтерпретації однакової інформації різними учасниками ринку; часового фактору для обробки та використання нової інформації (учасники ринку, які можуть краще з цим впоратися, отримують вищу дохідність); емоцій та когнітивних особливостей учасників фінансового ринку [5]. Окрім того, не треба забувати про агентський конфлікт, який об'єктивно виникає внаслідок передачі повноважень з управління фінансовими інституціями незалежним менеджерам.

2. Ресурсні. Перетворення інформації та знань на економічний ресурс об'єктивно визначило і актуалізацію питання доступ і попиту на них з боку економічних агентів. Здавалося б, у сучасних умовах на кожного економічного агента щомиті обрушується величезна кількість інформації, проте, не уся з них може використовуватися для прийняття та реалізації економічних рішень. Саме тому доволі популярною є концепція інформаційного "шуму" [6]. З інтелектуальними ресурсами ситуація виглядає дещо інакше, проте в кінцевому варіанті інтелектуальний капітал — надзвичайно специфічний та дефіцитний ресурс, рух якого теж підпорядкований окремим принципам та правилам. Ключова мета інтелектуального капіталу на макро- та макрорівнях — за рахунок системи знань, умінь та компетенцій забезпечити сталий розвиток глобальної та національних економіки, а також — інших економічних агентів. У сучасній науці [7—8] неодноразово підкреслюється, що як ресурс інтелектуальний капітал постійно модифікується, знання, навіть ті, які можуть бути уречевленими, можуть миттєво втратити свою цінність. У кінцевому варіанті можна зробити висновок, що обмеженість потенціалу зростання фінансових посередників в умовах "фінансіалізації" економіки визначена, окрім усього, і специфікою таких ресурсів, як інформація, інтелектуальний капітал, знання і т.п.

3. Конкурентні. Асиметрія в розподілі економічних ресурсів обумовлена і конкуренцією між фінансовими установами, і специфікою окремих з цих ресурсів. Очевидно, що гостра конкуренція в будь-якому випадку впливатиме і на цінність таких ресурсів, як знання та інформація, і на режим їх використання фінансовими інституціями. Об'єктивна асиметрія в розподілові таких економічних ресурсів поєднується з обмеженнями на їх використання, встановленими на рівні законодавства, самими фінансовими інституціями тощо.

4. Геополітичні. Сучасний світ живе в епоху складних глобальних протистоянь та конфліктів. При цьому, якщо раніше мова йшла лише про конфлікти на рівні національних держав, то зараз цілком очевидним є і протистояння між крупними транснаціональними корпораціями та національними державами. Така ситуація ще більше ускладнює аналіз цього питання, проте вона робить очевидним той факт, що інформація та знання у сучасних умовах перетворилися і на інструмент геополітичної боротьби. Провідні фінансові ТНК не тільки беруть участь у таких конфліктах, доволі часто можна говорити про той факт, що вони є їх ініціаторами та/або реалізують їх. Для прикладу наведемо існуючу ситуацію в питанні санкційної політики. Саме провідна роль США у глобальних фінансах, походження провідних фінансових ТНК з цієї країни дає можливість використовувати фінансові інституції в процесі реалізації санкційних заходів проти цілого ряду країн. А порушники санкцій часто наражаються на крупні штрафи з боку Міністерства фінансів США та інших державних органів.

5. Культурні та релігійні. Вплив зазначених факторів на економічні та фінансові відносини досить обережно обговорюється у науковій літературі, що на наш погляд, є свідченням розуміння певної делікатності зазначеної теми та її гостроти для нашої держави. Найчастіше українська наука обмежується дослідженням особливостей організації ісламських фінансів. Втім, західна наукова думка досить давно досліджує ці питання, в яких підтверджується теза про суттєвий вплив релігії, культурних особливостей на економіку та фінанси [9—10].

Обмеженість факторів зростання фінансових інституцій очевидно визначає актуальність питання про подальші сценарії розвитку фінансового сектору на глобальному рівні. В цьому контексті, на наш погляд, визначальними можуть (виділено нами — Б.С.) кілька тенденцій:

— Дезінтермедіація окремих сегментів послуг фінансових посередників. Як відомо, дезінтермедіація розглядається в контексті відмови споживачів від послуг фінансових посередників через нарощування можливостей самостійного здійснення фінансових операцій. На наш погляд, така тенденція збережеться, але тут мова повинна йти виключно про окремі сегменти фінансового ринку. Окремі з "класичних" переваг фінансового посередництва (наприклад, акумуляція дрібних заощаджень з їх наступним інвестуванням на принципах "єдиного портфеля") лише частково знизяться під впливом новітніх технологій, інструментів та послуг.

— Універсалізація фінансового посередництва та розширення практичного втілення концепції фінансового супермаркету. Загострення конкуренції і фінансовому секторі об'єктивно визначило зростання можливостей саме для тих фінансових установ, які надаватимуть ширший спектр послуг, особливо комбінованих (комплексних) послуг, в яких поєднані споживчі особливості кількох традиційних послуг.

— Транснаціоналізація фінансового сектору, в якому відбуватиметься нарощування ролі фінансових ТНК, у т.ч. — державних. Транснаціональні ТНК в умовах виділених вище процесів матимуть змогу краще реалізувати свої конкурентні переваги, особливо на ринках країн з "транзитивними" економіками. Питання факторів експансії ТНК широко висвітлене в сучасній науковій літературі, тому особливо зупинятися на ньому в нашому випадку немає потреби. Але все ж підкреслимо, що саме фінансові ТНК у своїй експансіоністській конкурентній стратегії мають більше переваг порівняно з промисловими ТНК.

— поступова зміна формату взаємовідносин між споживачами фінансових послуг та фінансовими установами. Віртуалізація економіки призвела (і в подальшому ці зміни будуть більш явними) до зменшення ролі традиційних каналів продажу фінансових послуг та використання з цією метою насамперед мережі Internet. Водночас, розширення значення віртуальних каналів відбувається нерівномірно насамперед в економічно розвинених країнах, тоді як на інших ринках продовжують домінувати традиційні форми взаємовідносин зі споживачами фінансових послуг.

— Зміна регуляторних режимів щодо фінансового сектору. В цьому контексті, на наш погляд, слід очікувати прояву щонайменше наступних тенденцій: по-перше, намагання держави посилити за допомогою різноманітних операцій контроль за фінансовими операціями, що відбуваються у віртуальному середовищі; по-друге, пошук форм та механізмів державного регулювання інструментарних та інституційних інновацій у фінансовому секторі; по-третє, посилення ролі транскордонного нагляду за діяльністю фінансових інституцій.

Очевидно, що, виходячи з викладеного вище, постає проблема ідентифікації сценаріїв розвитку інституційної фінансової інфраструктури і в Україні. Зрозуміло, що таке складне питання потребує окремого дослідження, але все ж спробуємо виділити ключові моменти в середньостроковій перспектив:

1. Недостатньо високий рівень фінансової грамотності населення України є одним із ключових факторів орієнтації вітчизняних фінансових інституцій на традиційні фінансові інструменти та послуги і взаємодію зі споживачами.

2. Реалізація високого інноваційного потенціалу вітчизняного фінансового сектору штучно гальмується і особливостями конкурентної стратегії українських фінансових посередників, які, функціонуючи в межах потужних фінансово-промислових груп, отримують високу дохідність без впровадження інновацій.

3. Регулювання інституційної фінансової інфраструктури України постійно модифікується, а його ефективність знаходиться на низькому рівні та потребує удосконалення.

4. Трансферт інновацій, інноваційних технологій частково відбувається за рахунок функціонування в Україні фінансових інституцій з іноземним капіталом. Проте це канал інноваційного розвитку є надзвичайно обмеженим, особливо, зважаючи на зниження рівня привабливості України в очах іноземних інвесторів.

5. Інтелектуалізація фінансового сектору уповільнюється масовим відпливом робочої сили за кордон (мова йде і про потенційних споживачів фінансових послуг, і про працівників фінансових установ).

ВИСНОВКИ З ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ПОШУКІВ

Характерні для сучасної економіки процеси трансформують принципи діяльності у фінансовому секторі. З одного боку, фінансові інституції отримують додаткові стимули для свого розвитку, з іншого — формуються численні загрози для їх розвитку. Внаслідок існуючих протиріч поступово змінюватиметься формат відносин між фінансовими посередниками та іншими економічними агентами. Найбільш ймовірним сценарієм буде стрімкий розвиток технологічних інновацій у фінансових секторах розвинених країн з їх помірним впровадженням на інших національних ринках. У підсумку можна припустити, що завдяки цьому збережеться певний "традиціоналізм" фінансового сектору. Втім, ми не виключаємо того варіанту, що загострення різноманітних протиріч на глобальному рівні стане фактором нової потужної фінансової кризи, яка швидко і докорінно здатна змінити сучасний фінансовий сектор.

Література:

1. Абакуменко О.В. Передумови та наслідки формування розриву між віртуальним та реальним секторами економіки / О.В. Абакуменко, П.О. Лук'яшко, Д.В. Шатирко // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 8. — С. 34—37.

2. Чухно А.А. Інституційно-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. — К.: Знання, 2010. — 687 с.

3. Лепейко Т. Основи інформаційної економіки: навчальний посібник / Т.І. Лепейко, О.В. Мазоренко. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. — 136 с.

4. Федулова Л. І. Економіка знань: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.І. Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. — К., 2009. — 600 с.

5. Бабіченко В.В. Корпоративні фінанси: сучасна парадигма розвитку: моногр. / В.В. Бабіченко. — К.: ИД "Виниченко", 2014. — 552 с.

6. Black Fischer Noise / Fischer Black // Journal of Finance. — 1985. — No. 41 (3). — P. 529—543.

7. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. — М.: Поколение, 2007. — 368 с.

8. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. — 2002. — № 11. — С. 22—30.

9. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — М., 2003.

10. Robert J. Religion and Economic Growth across Countries / J. Barro Robert and M. Rachel // McCleary-American Sociological Review. —October. — 2003. — P. 760—781.

References:

1. Abakumenko, O.V. Luk'iashko, P.V and Shatyrko, D.V. (2013), "Preconditions and consequences of the formation of the gap between the virtual and real sectors of the economy", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, vol. 8, pp. 34—37

2. Chukhno, A.A. Leonenko, P.I. and Juhimenko, P.I. (2010), Institucijno-informacijna ekonomika [Institutional-informational economy], Znannia, Kyiv, Ukraine.

3. Lepeiko, T.I. and Mazorenko, O.V. (2012), Osnovy informacijnoyi ekonomiky [Fundamentals of financial economics], HNEU, Harkiv, Ukraine.

4. Fedulova, L.I. (2009), Ekonomika znan' [Knowledge economy], NAN Ukraini, Kyiv, Ukraine.

5. Babichenko, V.V. (2014), Korporatyvni finansy: suchasna paradygma rozvytku [Corporate finance: a modern paradigm of development], ID "Vinnichenko", Kyiv, Ukraine.

6. Black, F. (1985), "Noise", Journal of Finance, no. 41, pp. 529—543.

7. Stiuart, T. (2007), Intellectualniy capital. Novij istochnik bogatstva organizatsij [Intellectual capital. A new source of wealth organizations], Pokoleniye, Moscow, Russia.

8. Chukhno, A. (2002), "Intellectual capital: the essence, forms and patterns of development", Ekonomika Ukraini, vol. 11, pp. 22—30.

9. Veber, M. (2003), Protestanakaja etika i duh kapitalizma [Protestant reality and the spirit of capitalism], Moscow, Russia.

10. Robert, J. and Rachel, M. (2003), "Religion and Economic Growth across Countries", McCleary American Sociological Review, october, pp. 760—781.

Стаття надійшла до редакції 22.07.2018 р.

www. dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

Видання включено до переліку наукових фахових видань України з ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 330.322.011.2

А. Ю. Гладченко,
к. е. н., докторант, Національний університет водного господарства та природокористування

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ НА СИСТЕМУ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

A. Gladchenko,
postdoctoral student, National University of Water and Environmental Engineering

INFLUENCE OF INTERNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECONOMIC EQUALITY COORDINATION SYSTEM

Цілями наукового дослідження є виявлення впливу міжнародних корпорацій на систему координації економічної рівноваги за допомогою генералізації аспектів трансформації економічної системи економічної рівноваги. На основі обгрунтування функціональних вимірів економічної системи в період індустріалізації та глобалізації виявлено якісні характеристики та ступінь впливу акторів новітньої системи координації економічної рівноваги. Доведено, що вплив міжнародних корпорацій на зміст новітньої системи координації глобальної економічної рівноваги посилюється. Результатами дослідження є розробка теоретичної конструкції, яка може бути застосована корпораціями для розробки нових інструментів впливу на зовнішнє середовище та як результат зменшення трансакційних витрат основної діяльності. Цінність представленої статті полягає у переосмисленні закономірностей функціонування ринків товарів і послуг, міжнародних економічних стосунків, економічної, інвестиційної, інноваційної, виробничої, діяльності корпорацій в контексті зниження трансакційних витрат позиціювання.

The objectives of scientific research to identify the influence of international corporations on the system of coordination of economic equilibrium by means of generalization of the aspects of transformation of the economic system of economic equilibrium. Based on the rationale for the functional measurements of the economic system in the period of industrialization and globalization, qualitative characteristics and the degree of influence of the actors of the new system for coordinating economic equilibrium were found. It is proved that the influence of international corporations on the maintenance of a new system of coordination of the global economic equilibrium is growing. The research results are the development of a theoretical design that can be applied by corporations to develop new instruments of influence on the environment and as a result of reducing transaction costs of core activities. The value of the article presented is a rethinking of the regularities in the functioning of the markets for goods and services, international economic relations, economic, investment, innovation, production, and corporate activities in the context of reducing transaction costs of positioning.

Ключові слова: трансформації, глобальна, економічна, система, економічна рівновага, функціональні виміри, взаємодії, механізми, корпорації, вплив, інструменти, ринки.
Key words: transformations, economic system, economic equilibrium, functional dimensions, interactions, mechanisms, corporations.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Транзитивність архітектури функціонування ринку товарів і послуг є одним з важливих вимірів діяльності корпорацій. Протягом всього часу розвиток корпоративної діяльності супроводжувався зміною інституцій, що регламентують базові його виміри. На сьогодні світове господарство стикається з історичною дилемою. Вперше за все діяльність корпорацій пов'язана з системою економічних зв'язків, але інститути регулювання світової економіки мають фрагментарний характер. Тим не менш, існує два напрями розвитку інституцій, які пропонують програми і прагнуть їх реалізувати. Одна сторона складається з економістів, представників державних органів, і посадових осіб всередині економічних інститутів, таких як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, і Світової організації торгівлі (СОТ). Інша сторона включає в себе людей, які протестували на засіданні СОТ у Сіетлі, автори книг сумнівів переваг глобалізації для бідних, проблем досягнення добровільного дотримання стандартів праці та екологічних стандартів. Пропозиції та стратегії цих двох "інституцій" можна розглядати як систему регулювання світової економіки, бо на сьогодні відсутня більш організована система.

Тим не менше, люди, які протестували проти Світової організації торгівлі в Сіетлі і в інших місцях стурбовані тим, що було названо "гонка на дно". Країни прагнуть привернути увагу корпорацій для залучення іноземних інвестицій, створення робочих місць і податкових надходжень, водночас вони часто змушені конкурувати за іноземні інвестиції з іншими країнами, які мають менш обмежувальні трудові та екологічні стандарти. Міжнародні корпорації, часто вибирають для переміщення своїх операцій країни з менш обмежувальною

політикою. Страх протестуючих у тому, що зниження трудових і екологічних стандартів буде спостерігатися по всьому світу. Вони відчувають, що економіка керується в першу чергу бажанням корпорацій знизити торговельні бар'єри, створити стимули для країн організовувати капітали та людські ресурси шляхом видалення або ослаблення правил. Тому надзвичайно важливою як для України, так і для будь-якої країни є обгрунтована орієнтація організаційно-правових та економічних форм діяльності корпорацій щодо напряму інтеграції у світове інституційне середовище. Таким чином, практичний інтерес і теоретичну цінність становить визначення етапів розвитку економічної системи координації ринків товарів та обгрунтування тих інституцій, які на сьогодні мають реальний вплив на економічні форми діяльності корпорацій та формують економічну рівновагу в національних економіках.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Систематизація наукових поглядів з обраної проблематики дає змогу стверджувати, що достатня кількість визначних економістів так чи інакше акцентували увагу у своїх працях на проблемах авторського дослідження, досить назвати імена: А. Сміта [9, с. 54], Д. Рікардо [6, с. 53], Т.Р. Мальтуса [2, с. 43—53], Д.С. Мілля [5, с. 31], И. Д.М. Кейнса [1, с. 23], П. Самуельсона [8, с. 42], Д. Медоуза [4, с. 43].

ЦІЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Однак слід визнати, що наукові підходи, які акцентують увагу на визначенні тих інституцій, які на сьогодні мають реальний вплив на економічні форми діяльності корпорацій та формують економічну рівновагу в національних економіках, носять фрагментарний характер. Тому ключовим аспектом авторської статті є генералізації аспектів трансформації економічної системи економічної рівноваги на основі обгрунтування функціональних вимірів діяльності корпорацій.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналізуючи узагальнення основних етапів розвитку економічної системи координації економічної рівноваги, слід підкреслити, що формування міжнародних координуючих інституцій пов'язані з економічними формами діяльності корпорацій. Зародження економічної системи координації економічної рівноваги відбулося в період новітньої епохи, коли Великобританія стала двигуном зростання світової економіки під час промислової революції між 1820 і 1890 рр. Слід відзначити, що нині існуюча інституційна система координації економічної рівноваги стала прообразом національних моделей країн першого світу. Перший етап становлення системи координації економічної рівноваги є становлення країн регіонів, тобто основних суб'єктів торгових відносин, що потім і сформували систему регламентації діяльності корпорацій згідно зі своїм баченням. Технологія дала потужний імпульс зусиллям індустріалізації та її країнам послідовникам в Європі і заморських територій. Промислова революція була поштовхом до застосування науки технології, яка була необхідна для сучасного економічного зростання. Як раз в той час і була сформовані передумови глобальної економіки і глобальної фінансової системи, що базувались на істотному міжконтинентальному капіталі корпорацій, переміщенні населення, міжнародній моделі спеціалізації у виробництві і торгівлі. Глобальний економічний порядок в епоху промислової революції був загалом ліберальним. Основний ефект промислової революції на світову економіку базувався на тому, щоб забезпечити зв'язок європейських корпорацій і корпорацій нового світу у додаткові моделі розвитку, на основі передачі змін у колоніях за кордоном. Промислова технологія різко знизила вартість харчових продуктів і сировини з колоній країн Європи [1; 2]. Ці нововведення дозволили розвивати нову модель діяльності корпорацій, яка акцентувала увагу на міжнародній спеціалізації торгівлі та виробництва. Географічне розширення, міжнародна торгівля, міжнародна міграція, і рух капіталу в заморських колоніях значно прискорились. Промислова революція також призвела до істотного збільшення економічної диференціації між корпораціями. Напередодні промислової революції, відношення доходу на душу населення в середньому між найбільш розвиненими країнами та колоніями було не суттєвим. Проте з розвитком технологій міжнародного фінансового ринку та корпоративної експансії цей показник збільшився, що в кінцевому підсумку призвело до роздвоєння світу на набір розвинених індустріальних країн, з одного боку, і набір маргінальних колоній з сільськогосподарською структурою ВВП — з іншого [10].

Не всі з нинішніх країн ОЕСР пройшли по шляху промислової революції одночасно. Вони почали в різний час, і прогресували на різних швидкостях. У теорії застосування нових технологій було відкрито для всіх країн Європи. Але, по факту, корпорацій, які змогли скористатися потенціалом для довгострокового економічного зростання, на базі нової інституційної системи світового господарства було не так багато. Проте в саме в цей час сформувалась ієрархічна система суспільно економічних зв'язків між корпораціями мета країн та маргінальними колоніями. Відмінності в національних інвестиційних ставках були тісно пов'язані зі швидкістю дифузії технологій промислової революції як серед регіонів всередині країн, так і між країнами. Проте це був не єдиний фактор, що впливав на розвиток системи економічної рівноваги. Слід відзначити, що промислова революція була досить капіталоємним процесом, про що свідчить історія економічної думки, приріст внутрішніх інвестицій у провідні країни Європи сповільнився, технологічне лідерство зменшилось, і вони в кінцевому підсумку були обігнані більш динамічними країнами, та економічне лідерство перейшло з Великобританії в США з 1890 р. [5; 9]. Основними інституціями, що сформувались під час цього періоду став фондовий ринок, який став каталізатором становлення мета корпорацій, що стали прообразом новітніх ТНК. Загалом функціональні виміри елементів економічної системи та економічні форми діяльності корпорацій в період індустріалізації представлено на рисунку 1.

Слід відзначити, що в період індустріалізації ринки товарів та послуг мали досить розгалужену систему між певними монархіями, що формувалисть протягом століть. Виміри елементів економічної системи в період індустріалізації мали лінійний характер. Так у цей період економічна рівновага забезпечувалась через двосторонні відносини монопольних корпорацій могутніх імперій на базі таких сфер, як інвестиційні та торгові потоки, що було можливим за не високого рівня диверсифікації експортної номенклатури та міжнародної валютної системи золотого стандарту. Проте така система протрималася не довго.

На нашу думку, подальші трансформації діяльності корпорацій пов'язані з економічними умовами між основними гегемонами. Так, відсутність платформи для вирішення як політичних, так і економічних спорів призвела до переформатування світового порядку в період Другої світової війни. Разом з цим технологічна складова також зіграла ключову роль. Національні економічні системи з розвитком технологічних перетворень стали мати змогу не залежати від економічно розвинених центрів Європи та США. Так, у період індустріалізації та аграрної суспільно-економічної формації системоутворюючими факторами діяльності корпорацій були матеріальні ресурси, тому території, у яких не було статусу імперії, не мали змогу розвивати власні інституції національної економічної самоідентичності.

На противагу вищезазначеному в період 50-х роках все докорінно змінилося завдяки новому техноло-

гічному укладу. Так, у цей період зародився процес так званої транснаціоналізації, що, нашу думку, базується на саме вірусному розповсюдженні технологій, роблячи всі існуючі види бар'єрів не ефективними. В цей період стираються рамки національних економік та гегемоній у своєму звичайному вигляді. Цей процес докорінно змінив архітектуру системи економічної рівноваги. Для обгрунтування релевантних інституцій щодо проблематики новітньої системи економічної рівноваги насамперед слід обгрунтувати, які саме зміни стались у структурі економічних відносин, інструментах взаємодії та параметрах системи економіки. Вищезазначені питання кристалізуються у самому понятті транснаціоналізація. Так, якщо сто років тому світ складався з десятка імперій, що конфліктували тільки за ресурси за допомогою держаних корпоративних монополій, то на сьогодні світова економіка складається з більш ніж 150 незалежних країн, які мають суверенітет, а відносини мають он-лайн характер, що базуються на діяльності не стільки національних економік стільки на взаємодії міжнародних корпорацій, регіональних інтеграційних угруповань та міжнародних організацій. Слід підкреслити, що взаємодія складових системи координації економічної рівноваги досить ускладнилась. На сьогодні немає цілісної системи, яка б забезпечувала достатній рівень результативності, про що свідчать світові економічні кризи та диспропорції на товарних та фінансових ринках. Разом з тим авторський аналіз виявив [5; 7; 10—12], що інститути з часом можуть еволюціонувати в напрямку, регульованому акцентами міжнародної ринкової економіки. Слід підкреслити, що для регламентації економічної рівноваги новітньої економіки не до-

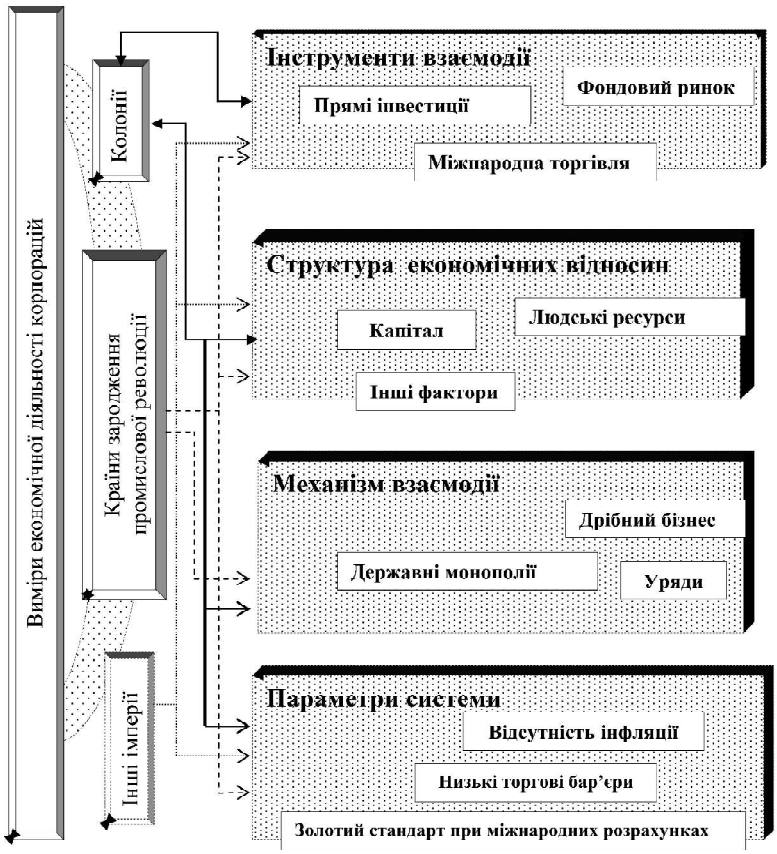


Рис. 1. Функціональні виміри елементів економічної системи та форми діяльності корпорацій в період індустріалізації

Джерело: [7; 4; 12].

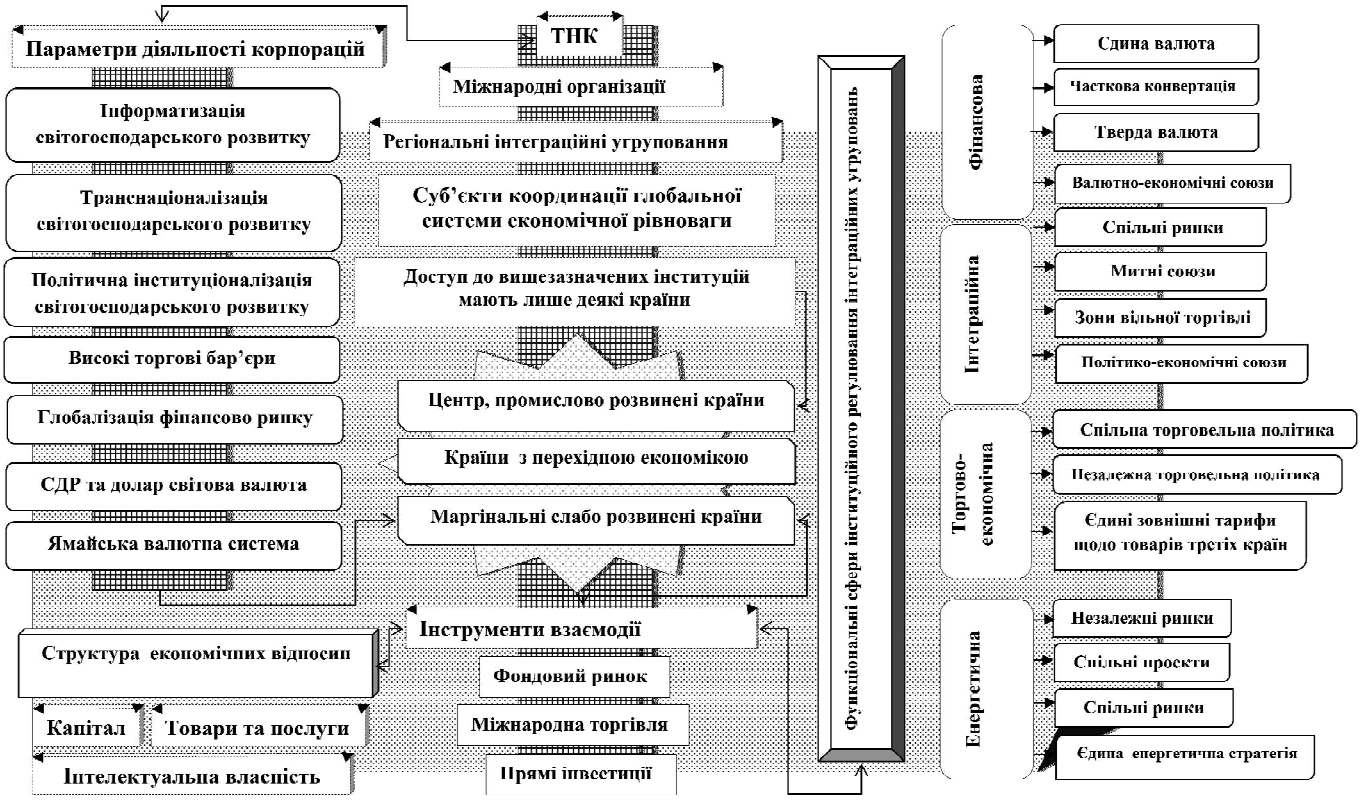


Рис. 2. Структурно-логічна схема взаємодії складових системи координації економічної рівноваги в умовах транснаціоналізації

Джерело: [10—12].

статньо існуючих інституцій. Необхідні інституції не існують на глобальному рівні, вони існують лише в декількох країнах. Нині Організація Об'єднаних Націй не призначена для координації економічної рівноваги, однак є значний інтерес по всьому світу в її становленні як системи координації економічної рівноваги. На нашу думку, новітня діяльність корпорацій має більш високий рівень впливу на економічні процеси і змушує країни формувати наднаціональні інститути. Загалом структурно-логічну схему взаємодії складових системи координації економічної рівноваги в умовах транснаціоналізації представлено на рисунку 1.

Сьогодні ми можемо спостерігати досить важливий і небезпечний тренд. Діяльність корпорацій у порівнянні з державами має виключну ефективність у позиціюванні. Тобто в новітній час міжнародні корпорації можуть диктувати свої умови деяким приймаючим країнам. Єдиним заходом для захисту від такого впливу інтеграція механізмів державного управління до міжнародних та глобальних інституцій, що забезпечують доступ національних урядів до інструментів стабілізації економіки нової формації у вигляді доступу до фінансових ресурсів Міжнародного Валютного Фонду, чи лобіювання у вирішення торгових суперечок у СОТ.

ВИСНОВКИ

Отже, в процесі генералізації аспектів трансформації економічної системи економічної рівноваги на основі обгрунтування функціональних вимірів діяльності корпорацій, слід зробити ряд висновків які характеризуються науковою новизною. Доведено, що на сьогодні основними акторами в економіці є не стільки національні економіки, скільки міжнародні корпорації, міжнародні організації, регіональні інтеграційні угруповання. Перш за все з посиленням лібералізації торгових та економічних відносин між країнами міжнародні корпорації, почавши з захоплення колоній, швидко захопили владу і в своїх власних країнах. Чому влада цих країн і не особливо перешкоджала, оскільки вони вже мали свою частку в корпораціях і прямий інтерес в успіху цих корпорацій. Вплив на національні економіки загалом та економічну рівновагу зокрема безпрецедентний, так, наприклад завдяки маніпуляціям на біржах корпорації здатні впливати на інфляційні процеси в окремих економіках зокрема та і на ВВП у цілому.

Слід також підкреслити, що в результаті авторського аналізу можна стверджувати, що в процесі формування новітньої системи координації економічної рівноваги корпорації посідають перше місце. Так як в період з 60—70 років саме розквіт міжнародних корпорацій був каталізатором регіональних інтеграційних процесів, що мають завершений характер у новітніх умовах. Це пояснюється саме завдяки становленню корпоративної структури в цілому як системи, як альтернативної системи державного управління, яка з огляду на останню має більший рівень ефективності. Незаперечним фактом цього є функціонування Світової Організації Торгівлі, Світового Банку та інших інституцій, які, лобіюючи регіональні економічні інтереси, формують економічний ландшафт національних економік та змінюють уявлення про новітні методи державного управління та їх результативність.

Література:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: ГелиосАРВ, 2002. — 352 с.

2. Мальтус Т. Опыт закона о народонаселении [Электронный ресурс]/ Т. Мальтус. — Режим доступа: http://demoscope.ru/weekly/knigi/maltus/maltus.html

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. второй. — Кн. 2: Процесс производства капитала. — М.: Политиздат. — 1983. — 3883 с.

4. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя [Электронный ресурс]/ Д. Медоуз. — Режим доступа: http://ecorussia.info/ru/ecopedia/donella-medouz-predely-rosta#paragraph_3503

5. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Пер. с англ. /Дж.С. Милль// Собр. соч. в 3 т. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 2. — 480 с.

6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Риккардо // Собр. соч. в 5 т. — М.: Госполитиздат, 1995. — Т. 1. — 360 с.

7. Рокоча В.В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки [Електронний ресурс] / В.В. Рокоча // Вчені записки університету "КРОК". Серія: Економіка. — 2014. — Вип. 36. — С. 28—36.

8. Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон // Собр. соч.: в 2 т. — М.: МГП Алгон ВНИИСИ, 1992. — Т. 2. — 413 с.

9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Изд-во "Соцэкгиз", 1962. — 684 с.

10. Сорос Д. Эпоха ошибок. Мир на пороге глобального кризисна / Д. Сорос. — Издательство: Юнайтед Пресс, 2014. — 435 с.

11. Foresight 2020: Economic, industry and corporate trends. A report from the Economist Intelligence Unit sponsored by Cisco Systems [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/eiuForesight2020_WP.pdf

12. The official site. The International Monetary Fund [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.imf.org/external/country/index.htm

References:

1. Kejns, Dzh. M. (2002), Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg [General Theory of Employment, Interest and Money], Helios ARV, Moscow, Russia.

2. Mal'tus, T (1996), "An Essay on the Principle of Population", available at: http://demoscope.ru/weekly/knigi/maltus/maltus.html (Accessed 20 July 2018).

3. Marks, K. (1983), Kritika politicheskoj jekonomii. Tom vtoroj, kniga 2: process proizvodstva kapitala [Critique of Political Economy. Volume Two, Book 2: The production process of capital], Politizdat, Moscow, Russia.

4. Medouz, D. (2002), "Meadows, Limits to Growth. 30 years later", available at: http://ecorussia.info/ru/ecopedia/donella-medouz-predely-rosta#paragraph_3503 (Accessed 20 July 2018).

5. Mill', Dzh.S. (1980), Osnovy politicheskoj jekonomii [Principles of Political Economy], Progress, Moscow, Russia.

6. Rikardo, D. (1995), Nachala politicheskoj jekonomii i nalogovogo oblozhenija [Principles of Political Economy and Taxation], Gospolitizdat, Moscow, Russia.

7. Rokocha, V. V. (2014), "Economic interests and values as a system-forming element of national economic security", Vcheni zapiski universitetu "KROK". Serija : Ekonomika, vol. 36, pp. 28—36.

8. Samuel'son P. (1992), Ekonomika [Economics], MGP Algon VNIISI, Moscow, Russia.

9. Smit, A. (1962), Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [The Wealth of Nations], Izd-vo "Socjekgiz" Kyiv, Ukraine.

10. Soros, D. (2014), Jepoha oshibok. Mir na poroge global'nogo krizisa [The era of errors. World on the brink of a global crisis], Junajted Press, Kyiv, Ukraine.

11. Economist Intelligence Unit (2014), "Foresight 2020: Economic, industry and corporate trends", available at: http://graphics.eiu.com/files/ad_pdfs/eiuForesight-2020_WP.pdf (Accessed 20 July 2018).

12. The International Monetary Fund (2014), available at: http://www.imf.org/external/country/index.htm (Accessed 20 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 24.07.2018 р.

УДК 339.1:658.8

О. В. Кузик,
к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ

O. Kuzyk,
PhD in Economics, associate Professor of the Department of Marketing, Ivan Franko National University of L'viv

DEVELOPMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE AGRIBUSINESS OF UKRAINE

Аграрний сектор посідає особливе місце в національній економіці України. Він визначає економічну безпеку держави та забезпечує значний внесок в український ВВП. Значна частина потенціалу аграрного бізнесу України не є використаною сьогодні та вимагає застосування маркетингових підходів до його реалізації. У статті досліджено шляхи підвищення ефективності діяльності аграрного бізнесу в Україні крізь призму застосування сучасних досягнень маркетингових комунікацій. Комунікаційні інструменти постійно удосконалюються і змінюються сьогодні, забезпечують можливість збільшення обсягів продажів, раціоналізації виробництва, зростання прибутковості. Найголовніше — вони дають змогу встановити тісніший контакт між виробником та покупцем, налаштувати виробництво під майбутніх споживачів. У дослідженні спростовано твердження про нетральний характер маркетингових комунікацій для агропромислового бізнесу України. Доведено необхідність знати якомога більше про ключові аспекти маркетингових комунікацій, котрі безпосередньо визначають попит у довготривалій перспективі. Проаналізовано, на що першочергово слід звертати увагу у маркетингових комунікаціях аграрним підприємствам аби досягнути максимальної ефективності виробництва та реалізації продукції. Звернено увагу на доцільність запозичення досвіду з інших галузей, зокрема IT-сектору, фахівці якого стверджують часто на доцільність інвестувати в перероблення чи покращення сервісу й активного поширення цього через маркетингові комунікації. Окремо розглянуто твердження про більшу користь від утримання й оптимізації клієнтів, яких вже маємо, аніж постійне залучення нових. Обгрунтовано можливість застосування вірусного маркетингу в аграрному бізнесі через постійних покупців компанії.

The agricultural sector holds a specific place in the national economy of Ukraine. It provides for economic safety of the state and contributes considerably to the Ukrainian GDP. The essential part of the agribusiness potential of Ukraine is not used nowadays; therefore, it is necessary to apply marketing approaches to assure its full use. The paper studies the ways to raise efficiency of agribusiness in Ukraine by applying modern achievements of the marketing communication. Communication instruments are being permanently improved and changed, they make it possible to increase sales, maximize production efficiency and raise cost-effectiveness. The main point is that they enable to establish a closer contact between the producer and the buyer, and customize production in accordance with the prospective consumer requirements. The study refutes a statement about a neutral nature of the marketing communication for agribusiness of Ukraine. A necessity to know as much as possible about the key aspects of marketing communications that directly determine the demand in a long-term perspective has been proved. The priorities of marketing communications of agricultural enterprises in order to achieve the maximum production efficiency and sales have been analysed. Attention is drawn to expediency of sharing experience gained in other industries, specifically in IT-sector whose experts frequently advise to invest in processing or service improvement and proactive implementation of such measures through the marketing communications. Separate consideration is given to an assertion that it is better to hold and optimize the already existing clients than aspire to permanently attract new clients. A possibility to apply viral marketing in the agribusiness through regular buyers of the company is substantiated.

Ключові слова: маркетингові комунікації, агробізнес України, комунікації між агровиробником та споживачем, цілі маркетингової політики комунікацій, чинники комунікаційної діяльності, гроуз-хакінг, вірусний маркетинг.

Key words: marketing communications, agribusiness of Ukraine, communication between an agricultural producer and a consumer, goals of the marketing communication policy, principles of the communication activity, growth hacking, viral marketing.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Поряд зі стрімкими змінами агропромислового виробництва в Україні, зумовленими впровадженням новітніх стандартів виробництва та технологій, застосуванням останніх досягнень науково-технічного прогресу, змінюються умови ведення аграрного бізнесу. Впродовж останніх двох десятиліть структура національного виробництва зазнала суттєвих змін, постійно зростає рівень конкуренції, змінюється структура попиту, через "стирання" кордонів на внутрішній ринок щораз більше впливають зовнішні тенденції та події, українські виробники змушені вчасно пристосовуватись до міжнародних

стандартів та умов ведення торгівлі на міжнародних ринках.

Доволі швидкі темпи змін залишають ряд актуальних та невирішених питань перед сучасним агропромисловим бізнесом України. Одним із таких — є побудова ефективної політики просування, яка має опиратись на сучасні досягнення в сфері маркетингових комунікацій. Поряд зі збільшенням обсягів виробництва та підвищенням його продуктивності мусимо інформувати, переконувати й нагадувати про себе усім потенційним споживачам української агропромислової продукції всередині країни чи за її межами. Маємо також не втратити свою ідентичність в агровиробництві, яка формувалась упродовж кількох століть; сформувати свій бренд не лише кожного окремого виробника, але й усієї країни. Підвищується актуальність цих питань тим, що значна частина потенціалу українського агропромислового сектору є нереалізованою та вимагає подальшого розвитку й удосконалення. Допомогти у вирішенні усіх цих питань може правильно спланована та реалізована маркетингова комунікаційна політика.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню аграрного сектора економіки України присвячено значну кількість публікацій вітчизняних авторів. Багато відомих фахівців аналізують вплив маркетингової політики комунікацій на сучасний АПК України. Зокрема М. Андрушко, Л. Балабанова, О. Гудзинський, О. Гумен, Є. Майовець, І. Соловйова, В. Тарасевич Б. Панасюк, Т. Приймак, В. Косіюк, О. Шпичак й інші аналізують розвиток аграрного бізнесу крізь призму ключових елементів політики просування. Водночас ряд питань потребують уточнення, глибшого аналізу та врахування постійних змін інструментів маркетингових комунікацій.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

У пропонованому дослідженні з'ясуємо маркетингову складову розвитку аграрного сектору економіки України, зокрема вплив маркетингових комунікацій на цей процес.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Український аграрний сектор є одним з основних у національній економіці. Він здійснює значний вплив на формування засад збереження суверенності держави — продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеки. Впродовж останнього десятиліття аграрний сектор демонструє постійну тенденцію зростання та збільшення частки у ВВП України (12% ВВП та 40% експорту у 2017 р. [1]). Окрім того, він забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей українського господарства, формує соціально-економічні засади розвитку сільських територій.

Щораз більшої актуальності набуває саме потреба забезпечення процвітання українського села та необхідність припливу нових жителів туди разом з інвестиціями. Підвищує актуальність негативна тенденція впродовж 1991—2017 рр. — системне зменшення кількості сіл і чисельності сільського населення [4]. Так, за даними Державного комітету статистики України кількість сіл за роки незалежності зменшилась на понад 460 одиниць [3].

Водночас аграрний сектор України володіє значним потенціалом виробництва, котрий є суттєво вищим за потреби внутрішнього ринку. Таким чином, український АПК у найближчій перспективі може позитивно вплинути на розвиток національної економіки та сприяти ефективній інтеграції його у світовий економічний простір. Зрештою це призведе до зростання доходів населення, котре задіяне в аграрній економіці (зайнятість в агросекторі — близько третини населення України), та зумовить мультиплікативний ефект розвитку всіх галузей української господарки.

За таких умов можна погодитись із фахівцями-економістами, котрі зауважують необхідність побудови в Україні стратегії розвитку аграрного сектору економіки. Вона має бути спрямована на "формування ефективного соціально спрямованого сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку, забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства на основі закріплення його багатоукладності, що потребує формування різних категорій господарств, власники яких проживають у сільській місцевості, поєднують право на землю із працею на ній, власні економічні інтереси із соціальною відповідальністю перед громадою" [6].

Розглядаючи стратегічні цілі розвитку аграрного сектору, до основних часто зараховують:

— збільшення частки українського агросектору в забезпеченні сільськогосподарською продукцією світового ринку;

— забезпечення розвитку сільських поселень через підвищення зайнятості сільського населення з метою підвищення його доходів;

— підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності галузі;

— формування інвестиційної привабливості аграрного сектору та фінансової безпеки агропромислових підприємств;

— забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору через формування різних категорій господарств.

Однак фахівці з маркетингу сьогодні однозначно відзначають: без застосування ефективної політики маркетингових комунікацій тепер недостатньо виробити якісний продукт і доставити його до споживача. Комунікації стають чи не основним чинником зростання бізнесу в усьому світі й аграрному секторі зокрема.

В аграрній сфері України спостерігається поєднання двох складових, які часто зумовлюють негативні явища в такому бізнесі: з одного боку, потреби споживачів є мінливими, з іншого — попит на сільськогосподарську продукцію є сезонним (не постійним). В Україні традиційно вважають, що завдання будь-якого бізнесу в АПК — виробництво товарів і послуг, які відповідають його системі управління, а завдання продавців — пошук ринків збуту для цих продуктів. У сучасних умовах такий погляд на маркетингову діяльність не є задовільним: виробники повинні самі просувати своє виробництво з метою отримання вищого прибутку. Агровиробник повинен мати достатні знання про маркетингові тенденції, політику просування та споживчі потреби ще перед прийняттям виробничих рішень.

Відсутність ефективної комунікації між агровиробниками і покупцями є звичним явищем в Україні. Зумовлено це особливостями продажу сільськогосподарської продукції — через посередників. Відповідно виробники, не маючи безпосереднього контакту із потенційними споживачами, не можуть знати усіх їхніх вимог і потреб. Таким чином, маркетингові комунікації мали б сприяти встановленню більшої точності у відображенні споживчого попиту через ціни та асортимент.

Ряд підприємств агропромислового сектора України фактично проводять професійну маркетингову комунікаційну діяльність сьогодні. Особливо це стосується великих компаній, які працюють також і на зовнішніх ринках, де рівень конкуренції є особливо високим. Менші компанії, фермерські господарства, більшість підприємств, котрі орієнтують свою діяльність на внутрішній ринок, однак практично не застосовують жодних інструментів маркетингових комунікацій. Водночас згідно з сучасним підходом у маркетингу виробництво навіть найкращого товару чи послуги є неможливим без застосування ефективних маркетингових комунікацій, які інформуватимуть потенційних клієнтів і споживачів про незвичайні, унікальні властивості, спонукатимуть купити привабливим і влучним рекламним гаслом, цікавою та неординарною упаковкою тощо.

У середовищі малого та середнього аграрного бізнесу України популярним є твердження про відсутність можливості займатись маркетинговими комунікаціями на підприємстві чи посилання, що така діяльність не є основною та важливою для компанії.

Частково це твердження є обгрунтованим. Слід однак розуміти, аби діяльність була ефективною, вона має мати безпосередній зв'язок із ринком, зі своїми потенційними клієнтами. Саме тому маркетингові комунікації не доцільно вважати нейтральним елементом агропромислового бізнесу України, а комунікаційну діяльність такою, яка виходить за рамки господарської діяльності агропідприємства.

Попри те, що підприємець (фермер, власник, керівник) сам обирає спосіб ведення бізнесу, й маркетингову складову може не вивчати та не займатись нею, спілкуючись з ринком через посередників, раціонально — орієнтуватись у ключових аспектах аграрного маркетингу, особливо в політиці просування. Ключовим при цьому є розуміння можливості максимізації або принаймні оптимізації прибутку. Мотиви прибутку стають рушійною силою застосування маркетингу в агропромисловому господарстві [9, с. 119].

Умови та способи застосування інструментів маркетингових комунікацій українськими аграрними підприємствами значною мірою залежать від особистих устремлінь, навиків,

поглядів власників чи ключових менеджерів агропідприємств. Переважна більшість агробізнесів України (особливо малих та середніх) орієнтовані головно на виробництво. Водночас упродовж останнього десятиріччя з'явилась достатня кількість тих, котрі зосереджують значну вагу на маркетинг і комунікації з ринком та маркетинговим середовищем зокрема. Компанії, орієнтовані на маркетинг, намагаються виробляти товари, які можна продати з прибутком; при цьому можливість отримання прибутку розглядається до початку виробництва. Такий підхід передбачає контакти (комунікації) із попередніми постачальники, покупцями, контактними аудиторіями заздалегідь з метою узгодження та прогнозування майбутніх параметрів і угод. Для таких підприємств важливими є маркетингові комунікації з усіма учасниками ринку, системи та джерела ринкової інформації, адже саме вони допомагають приймати маркетингові рішення — що робити, яким чином і де продавати свій товар чи послугу згодом.

У кожній маркетинговій комунікаційній кампанії в агробізнесі існує певний конфлікт інтересів між замовником повідомлення (агропідприємством), який хоче досягнути максимально можливої прибутковості від продажу своєї продукції, та отримувачами (потенційними споживачами, постачальниками, інвесторами), які бажають придбати товари за мінімальними цінами із найвищим рівнем корисності, отримати найвигідніші умови та впевненість у співпраці, раціональному використанні ресурсів.

Підприємець в українському аграрному секторі завжди впливає на товари та послуги, котрі виробляє; не завжди, однак, він бере участь у реалізації маркетингових комунікацій, хоча вони й не лежать за межами його компетенції. Агровиробник повинен глибоко розуміти, що зміни в попиті на сільськогосподарську продукцію стосуються безпосереднього його самого; відповідно в його інтересах знати якомога більше про ключові аспекти маркетингових комунікацій, котрі безпосередньо впливають і визначають попит у довготривалій перспективі.

Ефективною маркетингова комунікаційна кампанія сьогодні може стати лише за умови, що розумітимемо чого хоче ринок, на якому функціонує підприємство, та якими, відповідно, маємо бути. При цьому слід звернути увагу на те, що:

— молоді сегменти споживачів шукають міждисциплінарних та мультимедійних розваг;

— споживачі очікують чогось цікавого;

— клієнти очікують менше "буквального змісту, який подають побічно";

— потенційні покупці шукають "нові погляди на старі речі";

— ринок звик до здивування, шокування та одержання виняткових речей;

— споживачі повинні мати легкий доступ до повної, організованої інформації.

Розгляньмо коротко механізм побудови маркетингової комунікаційної кампанії типового українського агропромислового підприємства. За умови раціонального застосування маркетингові комунікації можуть розглядатись як інвестиції та інструмент управління фірмою. При цьому ключовими цілями маркетингової політики комунікацій агроформувань мають бути не лише збільшення обсягів продажів, але й такі:

— зростання економічних та фінансових показників підприємства;

— підвищення рівня пізнаваності торгової марки підприємства та його визнання на ринку;

— здійснення позиціонування фірми та його марки;

— формування нових бізнес-контактів;

— забезпечення задоволеності та лояльності клієнтів;

— формування ідентифікації працівників з фірмою.

Зрештою ефективно організовану маркетингову комунікаційну політику агроформуванням слід сприймати як можливість продовжувати розвиватись, адже вона дає змогу:

— визначити потенційних споживачів своєї продукції (хто вони є і де знаходяться);

— вивчити ключові чинники, що визначатимуть можливість трансакції купівлі-продажу товару;

— встановлювати ціни та терміни, які забезпечать справедливий прибуток і сприйматимуться покупцями;

— організувати раціональний розподіл продуктів, доступних покупцям у відповідному місці та з дотримання часових обмежень;

— обрати найбільш відповідні інструменти й методи для переконання клієнтів купувати.

При цьому доцільно розглянути ключові чинники, котрі мають бути вирішальними в управлінні маркетинговою комунікаційною діяльністю підприємств аграрного сектору. Ці чинники умовно можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх зараховують:

— співпраця з іншими організаціями через спільні кампанії, інтеграційні заходи тощо;

— старанність, детальність, терміновість комунікаційних акцій;

— еволюція діяльності та використовуваних матеріалів паралельно з науково-технологічними змінами;

— рух до визначених цілей через глибоко обдуману концепцію, адекватну одержувачу, цілям просування, часу та комунікаційним інструментам;

— вплив на цільову аудиторію, а не усіх споживачів через сегментування ринку;

— планування і моніторинг планів — ефективними є менші витрати з концентруванням на ефектах від інвестування;

— навчання на помилках та постійне вдосконалення.

Серед зовнішніх чинників виокремлюють:

— забезпечення відповідності між виробництвом, продажем та інтенсивністю комунікаційної кампанії;

— правильність вибору носіїв, місця, часу проведення, способів подання інформації та ін.;

— зрозумілість для отримувачів комунікаційних повідомлень;

— привабливість комунікаційної кампанії, повідомлення, обіцянки;

— ринкова ситуація, у які опинилась фірма, та її вплив на оточуюче маркетингове середовище;

— привабливість товару чи послуги агропромислового підприємства;

— думки та ефект від попередньої поведінки чи маркетингової діяльності фірми (або її браку) на ринку.

Багато нововведень бізнесу в аграрному секторі варто запозичувати з інших галузей, для прикладу із ІТ-сектору, який в Україні динамічно розвивається впродовж останнього десятиліття. Серед підприємців та маркетологів аграрного бізнесу України загальноприйнятою є думка про необхідність інвестувати у збільшення обсягів продажів та маркетинг, коли компанія зростає недостатнім темпом. Водночас багато сфер підприємницької діяльності у розвинених країнах світу (зокрема, ІТ [2, с. 56—58]) впродовж останнього десятиліття спростували це твердження: за інших однакових умов сьогодні часто доцільніше інвестувати в перероблення та покращення сервісу. Звідси можна вивести правило: для швидшого зростання агропромислового бізнесу в Україні слід інвестувати у створення додаткового сервісу, поки клієнти не будуть задоволені настільки, що не зможуть від нього відмовитись.

Новим, цікавим та перспективним напрямом побудови ефективної комунікації навколо своєї компанії є застосування досягнень гроуз-хакінгу [5, с. 17]. Застосування ІТ підходів у маркетингу з метою поширення комунікації про товар, фірму, ідею до потенційних користувачів без залучення значних інвестицій й справді є вартим уваги інструментом. Вивчення ключових підходів гроуз-хакерів у провідних компаніях світу дає можливість виокремити кілька правил, котрі доцільно використовувати в агробізнесі України. Так, варто:

1. Тестувати нові засоби, що ефективно використовують клієнтську базу, з метою перетворення потенційних користувачів на активних (які можуть привабити і залучити нових).

2. Пояснювати клієнтам, як користуватися продуктом, із одночасним намаганням домогтися їхньої більшої участі та отримати більше особистої інформації.

3. Не витрачати час на клієнтів-незнайомців, яким байдуже до всього.

Управління маркетинговими комунікаціями передбачає не лише інформування, переконання чи нагадування потенційних покупців про свій товар чи послугу. Під ним розуміють теж процес "створення" своїх споживачів. Поширеною проблемою сучасної маркетингової діяльності підприємств в аграрному секторі України є неправильне та обмежене завдання, яке ставлять традиційному маркетологу — пошук потенційного клієнта або "лідогенерація" без попереднього визначення подальших дій із цим клієнтом [2, с. 52]. Саме тому часто маркетологи, особливо в аграрних підприємствах, сприймають наступні дії, після залучення до компанії клієнта, як щось стороннє та не пов'язане із ними. У зв'язку з цим, можна виділити кілька ключових постулатів, котрих слід неухильно дотримуватись:

1. У менших компаніях немає інших фахівців, котрі будуть опікуватися залученими клієнтами.

2. Важливою, але недостатньою умовою застосування маркетингових комунікацій на підприємстві є привабити потенційну аудиторію. Значно важливішим і складнішим водночас є зробити цю аудиторію постійною.

3. Лише віддані та щасливі користувачі товарів чи послуг нашого підприємства можуть стати маркетинговим інструментом для поширення та просування продукції.

Звідси можна вивести ще одне важливе правило, якого слід дотримуватись також у сфері АПК України: для бізнесу краще утримати й оптимізувати тих клієнтів, яких вже маємо, аніж постійно залучати нових.

Зрештою необхідно пам'ятати, що саме постійні клієнти можуть стати найефективнішим і найдешевшим способом залучення нових через процес "вірусності". Вірусний маркетинг — самопоширення через своїх покупців. За умови застосування вірусного маркетингу агропромисловими підприємствами слід пам'ятати ключову істину: "…Хочете віральності — заточіть під неї продукт. Для поширення завжди має бути причина та засоби" [8, с. 158—160].

Застосування вірусного маркетингу є доцільним і можливим для аграрних підприємств. Ключове твердження: у спільноти має бути вагома причина вхопитися за інформацію про продукт компанії та передати далі по ланцюжку. При цьому слід розуміти, що користувачі цієї інформації не стануть палкими фанатами продукту, якщо не забезпечити їх стимулами та міцною платформою.

Саме тому слід підкреслити, що віральність не є випадковістю, а детально продуманим планом через маркетологів чи керівників підприємства (проекту) [2, с. 51; 7, с. 153—160]. Для його ефективності слід одночасно опиратись на три постулати:

1) підготувати якісний "вірусний" продукт, котрий просуватиме нашу компанію чи товари;

2) постійно підтримувати двигуни зростання: цікавіть, інтерес, бажання, потребу;

3) глибоко аналізувати і шліфувати маркетинговий проект до моменту досягнення максимального результату.

За будь-яких умов комунікаційну кампанію агропромислового підприємства слід будувати у такій послідовності:

1) аналізуємо сильні та слабкі сторони своєї компанії і продукту крізь призму можливостей і загроз, аби зрозуміти, на що слід звернути увагу у повідомленнях;

2) сегментуємо ринок та споживачів з метою чіткого розуміння, до кого надсилатимемо інформацію;

3) створюємо банк ідей: аби достукатись до свого споживача у маркетингових комунікаційних інструментах сьогодні варто мріяти, творити, генерувати ідеї;

4) застосовуємо мозковий штурм як регулярний інструмент створення нового у маркетингових комунікаціях;

5) формуємо стратегію — довготривалий план дій на ринку з чітким вказанням цілей, яких прагнемо досягнути завдяки засобам комунікацій;

6) налагоджуємо еластичну тактичну діяльність, яка швидко змінюється у відповідь на зміни поведінки споживачів і ринку (при цьому рівень еластичності і межі змін мають бути чітко визначені);

7) детально описуємо усі можливі до застосування маркетингові комунікаційні інструменти залежно від встановлених цілей;

8) розподіляємо завдання, проводимо моніторинг їх виконання, постійно займаємось їх вирішенням.

ВИСНОВКИ

Таким чином, успіху в агросекторі України можуть досягнути лише ті виробники, котрі здатні майстерно поєднувати знання в галузі технологій, агробізнесу та маркетингових комунікацій. Ефективне застосування політики комунікацій у маркетингу вітчизняного агробізнесу набуває більшої актуальності через зростання рівня конкуренції, впровадження інновацій та поширення процесів глобалізації в сучасному світі. Роль маркетингових комунікацій в агробізнесі буде зростати. Зумовлено це збільшенням обсягів виробництва в секторі АПК України та необхідністю збільшення обсягів продажів. Застосування маркетингових інновацій у сфері просування значною мірою залежатиме від професіоналізму маркетингових агентств, які співпрацюватимуть з ближчим і дальшим середовищем агробізнесу. Вони можуть допомогти у використанні новітніх засобів маркетингових комунікацій і побудові спільноти користувачів та прихильників, зацікавлених у бренді. Водночас агропромисловим виробникам слід розуміти роль і значення ключових інструментів маркетингових комунікацій, а також їхній можливий вплив на господарську діяльність підприємства, формування та зміни попиту.

Література:

1. Аграрний комплекс забезпечив 12% ВВП і 40% всього експорту [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. — 17 лютого 2018 р. — Режим доступу: https://dt.ua/ECONOMICS/agrarniy-kompleks-zabezpechiv-12-vvp-i-40-vsogo-eksportu-269659_.html

2. Голідей Р. Маркетинг майбутнього. Як гроуз-хакери змінюють правила гри / Раян Голідей; пер. з англ. О. Аставшова. — К.: Наш формат, 2018. — 104 с.

3. Дані Державного комітету статистики України. — Доступно з: http://ukrstat.gov.ua/

4. Клочок В. Українське село — розмінна монета при запуску ринку землі [Електронний ресурс] / Валерій Клочок // Дзеркало тижня. — № 1196. — 2.06-8.06.2018. — С. 6. — Режим доступу: https://dt.ua/ariculture/ukrayinske-selo-rozminna-moneta-pri-zapusku-rinku-zemli-279528_.html

5. Кузик О. Роль маркетингових комунікацій у подоланні актуальних проблем та викликів АПК України / Олег Кузик // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 12. — С. 16—19.

6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. — К., 2013. — 11 с. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/7644

7. De Bruyn A., Lilien G.L. A multi-stage model of word-of-mouth influence through viral marketing / A. De Bruyn, G.L. Lilien // International Journal of Research in Marketing, 2008. — No. 25 (3). — P. 151—163.

8. Helm, S. Viral Marketing — Establishing Customer Relationships by 'Word-of-mouse' / S. Helm // Electronic Commerce and Marketing, 2010. — No. 10 (3). — P. 158—161.

9. Pudelkiewicz E. Refleksje wokol koncepcji marketingu w agrobiznesie / Eugeniusz Pudelkiewicz // Polityki Europiejskie, Finance i Marketing. — 2011. — № 5 (54). — P. 115—130.

References:

1. Kukhar, M. (2018), "The agrarian complex provided 12% of GDP and 40% of total exports", Dzerkalo tyzhnia, available at: https://dt.ua/ECONOMICS/agrarniy-kompleks-zabezpechiv-12-vvp-i-40-vsogo-eksportu-269659_.html (Accessed 27 July 2018).

2. Holidej, R. (2018), Marketynh majbutn'oho. Yak hrouzkhakery zminiuiut' pravyla hry [Marketing of the future. As grub-hackers change the rules of the game], Nash format, Kyiv, Ukraine.

3. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 27 July 2018).

4. Klochok, V. (2018), "Ukrainian village — exchangeable coin when the land market starts", Dzerkalo tyzhnia, vol. 1196, available at: https://dt.ua/ariculture/ukrayinske-selo-rozminna-moneta-pri-zapusku-rinku-zemli-279528_.html (Accessed 27 July 2018).

5. Kuzyk, O. (2018), "The role of marketing communications in overcoming the current problems and challenges of the Ukrainian agribusiness", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 12, pp. 16—19.

6. Ministry of agrarian policy and food of Ukraine (2013), "Strategy for the development of the agrarian sector of Ukraine's economy until 2020", available at: http://minagro.gov.ua/node/7644 (Accessed 27 July 2018).

7. De Bruyn, A. and Lilien, G.L. (2008), "A multi-stage model of word-of-mouth influence through viral marketing", International Journal of Research in Marketing, vol.25 (3), pp. 151—163.

8. Helm, S. (2010), "Viral Marketing - Establishing Customer Relationships by "Word-of-mouse", Electronic Commerce and Marketing, vol. 10 (3), pp. 158—161.

9. Pudelkiewicz, E. (2011), "Reflections on the concept of marketing in agribusiness", Polityki Europejskie, Finance i Marketing, vol. 5 (54), pp. 115—130.

Стаття надійшла до редакції 31.07.2018 р.

УДК 336.2:338.2

Ю. І. Маркуц,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
Н. В. Гусаревич,
к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Yu. Markuts,
Ph.D. in Economics, Associate Professor of Finance Department, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv
N. Husarevych,
Ph.D. in Economics, Senior Lecturer of Finance Department, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

THE BUDGET INCOMES EFFECTIVENESS IN TERMS OF ECONOMIC REFORMS

У статті визначено, що ефективність формування доходів бюджету створює належні умови ефективного впливу бюджетного механізму на результативність економічних перетворень у країні. Проведено аналіз та оцінку Зведеного бюджету України за 2008—2017 роки, визначено частку доходів у структурі валового внутрішнього продукту і Зведеного бюджету України. Досліджено вплив процесів формування доходної частини бюджету на соціально-економічний розвиток країни. Авторами доведено, що у країнах з високим рівнем розвитку економіки бюджетні доходи значно впливають на вторинний перерозподіл ВВП та розширене відтворення. Визначено, що на ефективність формування доходів бюджету здійснює вплив низка складових бюджетно-податкової політики, зокрема рівень податкових ставок, податкова база, податкові пільги, адміністрування податків. При цьому авторами зазначено, що стратегічні пріоритети удосконалення системи формування доходів бюджету в Україні передусім перебувають у сфері податкового регулювання. Важливим є посилення якісного рівня перспективного бюджетного прогнозування та планування, що надасть можливість посилення ролі бюджету як інструменту фінансового регулювання та сприятиме підвищенню рівня керованості бюджетним процесом.

The article states that the budget revenue effectiveness creates proper conditions for the effective mechanism to influence budgetary impact on economic reforms in the country. The authors analyzed and evaluated the consolidated budget of Ukraine for 2008—2017, determined the share of revenue component in the structure of the gross domestic product and the consolidated budget of Ukraine. The impact of the budget revenues formation for socio-economic development was investigated. The authors prove that budget revenues have a significant impact on the GDP secondary redistribution and increased reproduction in countries with high levels of economic development. The article determines that the effectiveness of budget incomes formation is influenced by a number of fiscal policy components, in particular, the tax rates level, tax base, tax privileges, and tax administration. At the same time, the authors outline that the strategic priorities of improving the system of budget revenues formation in Ukraine are primarily in tax regulation. It is important to enhance the quality of the prospective budget forecasting and planning that will allow strengthening the budget role as a tool for financial management and will increase the budget process manageability.

Ключові слова: зведений бюджет, доходи бюджету, податкові надходження, бюджетне планування, бюджетне прогнозування, бюджетна політика.
Key words: consolidated budget, budget revenues, tax revenues, budget planning, budget forecasting, fiscal policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Система формування доходів бюджету знаходиться під впливом постійних трансформаційних змін в економіці та адаптується до нових макроекономічних умов. У зв'язку з цим, формування доходів бюджету повинно здійснюватися із врахуванням циклічності економічного розвитку, використання дієвих бюджетних методів та інструментів, інтеграції у бюджетний процес середньострокового бюджетного планування та прогнозування, удосконалення податкової системи.

Ефективність формування доходів бюджету, у тому числі дієвість інструментів прогнозування податкових надходжень, створює належні умови ефективного впливу бюджетного механізму на результативність економічних перетворень в країні. Тому у процесі прогнозування та планування податкових надходжень слід враховувати фіскальну значимість податків та здійснювати оцінку перспективних напрямів підвищення дієвості оподаткування в наступних бюджетних періодах.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та практичні основи формування доходів бюджету в умовах економічних перетворень представлені в наукових роботах таких зарубіжних науковців: Дж. Б'юкенена [3], А. Вагнера, Дж. М. Кейнса [5], А. Лернера, Р. Масгрейва, П. Самуельсона [10], А. Сміта, Дж. Стігліца, А. Пігу, С. Фішера [12], Е. Хансена, Дж. Хікса. Питанням дослідження доходів бюджету присвячені праці вітчизняних вчених: О. Барановського, Т. Боголіб [1], О. Василика, І. Запатріної, І. Лук'яненко, Л. Лисяк, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова, І. Чугунова [13], С. Юрія та інших.

Водночас недостатньо наукових праць висвітлює особливості прогнозування та планування податкових надходжень із врахуванням фіскальної значимості податків. Потребують дослідження положення щодо підвищення ефективності формування доходів бюджету, у тому числі рівня дієвості інструментів прогнозування податкових надходжень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження та удосконалення положень щодо доцільності інституційних змін системи формування доходів бюджету на основі активізації фінансово-економічного регуляторного потенціалу держави, що нададуть можливість збільшити обсяги доходів бюджету без посилення податкового навантаження на вітчизняну економіку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Система формування доходів бюджету знаходиться під впливом постійних трансформаційних змін в економіці та адаптується до нових макроекономічних умов. Доходна частина бюджету є фінансово-економічною основою для здійснення відповідних повноважень учасниками бюджетного процесу та виконання покладених функцій і завдань на органи державної влади.

Вагомою складовою формування доходів бюджету виступають податкові надходження. В структурі доходів бюджету вони складають основну частину ВВП, що перерозподіляється через бюджет країни. В цьому контексті найбільш повною мірою проявляються основні їх функції. У процесі мобілізації частини новоствореної вартості і формування фонду фінансових ресурсів із використанням різних форм податкових надходжень (податків, зборів, обов'язкових платежів) здійснюється регулювання фінансово-господарської діяльності окремих суб'єктів підприємництва і розширеного відтворення країни в цілому. Управління потоками фінансових ресурсів в умовах формування ВВП і його розподілу прямо і безпосередньо здійснюється за допомогою податків, а також усіх податкових надходжень.

Оцінка дохідної частини, її динаміки, складових, структури, стану виконання дасть можливість визначити основні бюджетоутворюючі джерела, недоліки у їх формуванні та використанні. Визначення чинників впливу на дохідну частину Зведеного бюджету України, а саме податкових надходжень, дозволить з'ясувати, як економічні та політичні процеси впливають на формування доходів бюджету, а також визначити рівень впливу формування доходів на економічну політику та становище в державі.

Бюджетна політика країни визначається не лише тенденціями доходів бюджету держави, а й співвідношенням даного показника до величини валового внутрішнього продукту, що дає змогу оцінити фактичний рівень бюджетної централізації, віднести тип бюджетної політики до однієї з існуючих моделей та розробити комплекс заходів стосовно пом'якшення чи посилення рівня централізації. У країнах з високим рівнем розвитку економіки частина ВВП, що перерозподіляється через бюджет, є досить вагомою, а бюджетні доходи значно впливають на вторинний перерозподіл ВВП та розширене відтворення. На сучасному етапі розвитку економічних систем за показником розподілу ВВП через бюджетну систему, тобто його централізації, виділяють такі основні моделі фінансових відносин у суспільстві: американська — що передбачає максимальне самофінансування юридичних осіб та самозабезпечення фізичних осіб й відзначається невисоким показником бюджетної централізації (в рамках 25—30 відсотків ВВП); західноєвропейська — характеризується паралельним функціонуванням та фінансуванням як державних так і комерційних установ в соціальній сфері. Державна соціальна політика є достатньо широкою, та переважає країни з американською моделлю. Показник централізації ВВП коливається на рівні 35—40 відсотків, що відображає помірний її рівень; скандинавська модель — характеризується досить розгалуженою державною соціальною сферою, яка формує грунтовні передумови зростання соціальної стабільності та забезпечення. Рівень централізації ВВП складає близько 50—60 відсотків [8].

Таблиця 1. Частка доходів Зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті, відсотки

Показники	2001-2005	2006-2010	2011-2015	2016-2017
Податкові надходження	19,78	22,78	24,94	27,31
Неподаткові надходження	7,14	6,75	5,68	5,27
Доходи від операцій з капіталом	0,55	0,57	0,14	0,07
Офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	0,09	0,03	0,12	0,18
Цільові фонди	0,32	0,35	0,05	0,03
Всього	**27,88**	**30,49**	**30,93**	**32,85**

У методиці розрахунку рівня економічної безпеки України (затвердженої наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 року) головним індикатором стану фінансової безпеки України є рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду України) з пороговим значенням 28—30 відсотків. Частка доходів зведеного бюджету України у валовому внутрішньому продукті представлена в таблиці 1.

За даними, представленими у таблиці 1, частка доходів Зведеного бюджету у ВВП за 2001—2017 роки складає — 29,96 відсотка. В розрізі п'ятирічних періодів значення складає за 2001—2005 роки — 27,88 відсотка, 2006—2010 роки — 30,49 відсотка, 2011—2015 роки — 31,02 відсотка. Доцільним є висновок щодо зростання середнього показнику розподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему, що зумовлено необхідністю наповнення бюджету, збільшення його доходів через зростання видатків держави і важливістю стримання бюджетного дефіциту. За останні 15 років відбулося зростання питомої ваги податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті: від 19,78 відсотка за 2001—2005 роки до 27,31 відсотка у 2016—2017 роках. Така тенденція в структурі Зведеного бюджету України свідчить про наявні зміни у політиці держави щодо формування доходів бюджету.

За аналізований період структура доходів бюджету значно змінилася, що зумовлено як зміною політики доходів, а саме, що стосується податкової політики (зміна податкових ставок, бази оподаткування, податкових пільг тощо), так і розподілом загальнодержавних доходів між різними ланками бюджетної системи, а також зміною економічної ситуації в цілому в країні.

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що за досліджуваний період структура доходів державного бюджету зазнала значних змін, що зумовлено корегуванням політики державних доходів, зокрема податкової політики в частині зміни податкових ставок, бази оподаткування, податкових пільг, а також розподілом загальнодержавних доходів між різними ланками бюджетної системи у зв'язку з реформою децентралізації.

Завданням податкової політики є забезпечення формування доходів бюджету з урахуванням цілей та завдань економічної моделі держави, зовнішнього і внутрішнього економічного середовища та інтересів суспільства. Податкова політика має адаптивно реагувати на економічну циклічність за необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету. Збільшення податкових надходжень має відбуватися з мінімізацію деструктивного впливу на економічну активність [13]. За період 2008—2017 років податкові надходження в структурі Зведеного бюджету засвідчили чітку тенденцію до зростання від 76,27 відсотка у 2007 році, 80,94 відсотка — у 2012 році, 83,13 відсотка — у 2016 році і 81,44 відсотка у 2017 році. Одночасно, негативною тенденцією відзначились неподаткові надходження: від 20,31 відсотка у 2008 році до 18,16 відсотка у 2012 році і 15,18 відсотка — у 2017 році,

Таблиця 2. Структура доходів Зведеного бюджету України за 2008—2017 роки, відсотки

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Податкові надходження	76,27	76,23	74,53	83,97	80,94	79,96	80,57	77,86	83,13	81,44
Неподаткові надходження	20,31	21,39	23,47	15,05	18,16	19,18	17,67	21,49	16,03	15,18
Доходи від операцій з капіталом	2,25	1,36	0,99	0,58	0,67	0,36	0,44	0,28	0,20	0,22
Офіційні трансферти від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій	0,03	0,22	0,10	0,13	0,04	0,34	1,18	0,29	0,54	0,16
Цільові фонди	1,14	0,80	0,88	0,24	0,19	0,19	0,19	0,19	0,10	3,00

що свідчить про тенденцію до взаємозаміщення податкових та неподаткових платежів, що дозволяє органам державного управління обирати зручну для себе форму мобілізації доходів — пряму (через канали податків) чи приховану (через канали неподаткових доходів).

Доходи бюджету від операцій з капіталом за період в цілому мають тенденцію до зменшення в структурі доходів Зведеного бюджету (від 2,25 відсотка у 2008 році до 0,22 відсотка у 2017 році), однак їх залежність від різних факторів призводить до певних коливань. Варто відмітити, що процес розподілу доходів від операцій з капіталом між ланками бюджетної системи є сукупністю дій різних органів управління з метою впорядкування структури системи, забезпечення збалансованості між окремими її елементами, досягнення відповідності до принципів побудови бюджетної системи. В останні роки розподіл надходжень від операцій з капіталом в більшій мірі зміщений в бік місцевих бюджетів.

Ситуація з офіційними трансфертами у структурі Зведеного бюджету відзначається коливною тенденцією в залежності від джерел надходжень з міжнародних організацій та зарубіжних країн у виді фінансової допомоги. За досліджуваний період важливим є стрімке зростання зазначеного показника у 2014 році до 1,18 відсотка, враховуючи його середній рівень у період 2007—2013 років — 0,13 відсотка, що пояснюється політичними та економічними змінами у країні і підвищеним інтересом з боку урядів зарубіжних країн до процесів реформування в Україні.

Загальний обсяг трансфертів від зарубіжних країн є доволі нестійким в часовій динаміці та обумовлено низкою суспільно-політичних факторів. Наприклад, у 2014 році вагома частка трансфертів від урядів міжнародних країн та міжнародних організацій була надана в рамках програм допомоги Європейського Союзу, в тому числі секторальної бюджетної програми. Одержання цих коштів стало можливим внаслідок зобов'язань нашої держави у сфері проведення глибинних інституційних реформ фінансової системи та державного управління. Виділення траншу в 2015 році не відбулось внаслідок недосягнення індикаторів "дорожньої карти" проведення реформ, яка була сформована в процесі компромісів та узгоджень між владними інститутами ЄС та України. Проте у 2016 році були погоджені результати проведених структурних змін і кошти в рамках другого траншу ЄС надійшли на рахунки Державної казначейської служби України. Але останні третій та четвертий транші Україна не отримала, тому що не були виконані поставлені зобов'язання. Та вже в червні 2018 року парламентом ЄС було схвалено надання макрофінансової допомоги Україні на 2018—2019 роки в розмірі 1 млрд євро для покриття частини своїх потреб у зовнішньому фінансуванні.

В умовах обмеженого доступу до залучення державних запозичень на зовнішніх ринках фінансового капіталу, з метою фінансування бюджетного дефіциту держава збільшила обсяг запозичень шляхом розміщення облігацій внутрішньої державної позики. Слід зазначити, що в останні роки державою було здійснено заходи, спрямовані на удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом, у тому числі з метою зменшення ризиків у сфері управління державним боргом та забезпечення мінімізації втрат бюджетних коштів під час управління державними борговими зобов'язаннями [9].

Дані рисунка 1 свідчать, що найбільша частка валового внутрішнього продукту розподіляється через податкову систему. За досліджуваний період середнє значення частки податкових надходжень у структурі доходів Зведеного бюджету становило 79,49 відсотка. У розрізі п'ятирічних періодів, у 2002—2006 роках — значення показника становило — 72,14 відсотка, у 2007—2011 роках — 76,87 відсотка та у 2012—2017 роках — 80,49 відсотка. Збільшення даного показника в 2011—2017 роках було зумовлено змінами у структурі податкових надходжень, а саме перенесенням до їх складу рентної плати із неподаткових надходжень, а також прийняттям Податкового кодексу України і підвищенням рівня адміністрування податків.

Дослідження проблем формування доходної частини бюджету держави викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Через державний бюджет органи державної виконавчої влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання і стимулювання економіки, фінансування соціальної політики з врахуванням довгострокових інтересів країни. Збільшення асигнувань з державного бюджету сприяє зростанню сукупного попиту в економіці і, відповідно, збільшенню випуску продукції і зростання зайнятості [4].

ВИСНОВКИ

Особливості формування доходів бюджету у системі фінансово-економічного регулювання виявляються у їх складі та структурі, ефективність їх прогнозування визначає рівень результативності здійснення органами державної влади та місцевого самоврядування покладених на них функцій.

На ефективність формування доходів бюджету здійснює вплив низка складових бюджетно-податкової політики, зокрема рівень податкових ставок, податкова база, податкові пільги, адміністрування податків, структура та обсяг видатків, та певні макроекономічні

фактори: економічний стан, що вимірюється обсягом ВВП, структура економіки, що відображається в складових ВВП.

Стратегічні пріоритети удосконалення системи формування доходів бюджету в Україні передусім перебувають у сфері податкового регулювання. Потребує подальшого вдосконалення діюча система пільгового оподаткування. В економічному аспекті будо б доцільно в подальшому знизити ставки податку на прибуток підприємств виключно на реінвестовану частку в модернізацію та розширення виробництва, імплементацію системи регулювання трансфертного ціноутворення; зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці; індексацію відповідно до рівня інфляції акцизного та підвищення ставок екологічного оподаткування; поступового зростання рентних та природно-ресурсних платежів.

У соціальному аспекті важливим є удосконалення прогресивної шкали ставок оподаткування доходів фізичних осіб. Доцільним є врахування сімейного стану платника, запровадження оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках; удосконалення механізму непрямого оподаткування щодо товарів споживання, оподаткування нерухомого майна. Держава має адаптувати податковий механізм до нових методів та глибини інтеграційних процесів щодо ведення господарської діяльності, кількості та стратифікації платників податків, технологічного прогресу. Реалізація зазначеного безпосередньо впливає на результативність адміністрування податків і зборів.

Посилення якісного рівня перспективного бюджетного прогнозування та планування надасть можливість посилення ролі бюджету як інструменту фінансового регулювання та сприятиме підвищенню рівня керованості бюджетним процесом. Прогнозування доходної частини бюджету є динамічним процесом, який має враховувати інституційні зміни фінансової системи країни та структурні особливості вітчизняної економіки.

Рис. 1. Частка податкових надходжень у Зведеному бюджеті України за період 2008—2017 роки, відсотка

Література:

1. Боголиб Т.М. Бюджетная система Украины: новая реальность и глобальные вызовы // Економічний часопис-XXI. — 2016. — № 1—2. — С. 41—43.

2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

3. Б'юкенен Д.М., Масгрейв Р.А. Суспільні фінанси і суспільний вибір. Два протилежних бачення держави / Пер. з англ. А.Ю. Іщенко. — К.: Видавничий дім "КМ Академія", 2004. — 176 с.

4. Гусаревич Н.В. Формування доходів бюджету в умовах економічних перетворень. Економічний вісник університету // Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. — 2016. — № 30/1. — С. 152—158.

5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. Избранное. — М.: Эксмо, 2008. — 960 с.

6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15

7. Макогон В.Д. Бюджет як інструмент економічного зростання // Економічний вісник університету. — Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. — 2016. — Вип. 28 (1). — С. 203—208.

8. Маркуц Ю.І. Формування державного бюджету в розвинутих країнах світу та Україні // Бізнес Інформ. — 2016. — № 11. — С. 222—227.

9. Пасічний М.Д. Особливості реалізації вітчизняної бюджетної політики // Економіка та держава. — 2016. — № 5. — С. 43—48.

10. Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка // Пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — 544 с.

11. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011

12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / Пер. с 2-го англ. изд. — М.: Дело ЛТД, 1995. — 864 с.

13. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки // Вісник КНТЕУ. — 2016. — № 5. — С. 5—18.

References:

1. Boholib, T.M. (2016), "Budget system of Ukraine: new reality and global challenges", Ekonomichnyy chasopys-XXI, vol. 1—2, pp. 41—43.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), "Budget Code of Ukraine", available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 (Accessed 02 August 2018).

3. Biukenen, D.M. Mashreyv, R.A. (2004), Suspilni finansy i suspilnyy vybir. Dva protylezhnykh bachennya derzhavy [Public finances and social choice. Two opposing views of the state], Vydavnychyy dim "KM Akademiya", Kyiv, Ukraine.

4. Husarevych, N.V. (2016), "Budget revenues formation in the context of economic transformations", Ekonomichnyy visnyk universytetu. Pereyaslav-Khmelnytskyy derzhavnyy universytet imeni Hryhoriya Skovorody, vol. 30/1, pp. 152—158.

5. Keyns, D.M. (2008), Obshchaya teoriia zanyatosti, protsenta i deneg. Izbrannoe. [General theory of employment, interest, and money. Favorites], Eksmo, Moscow, Russia.

6. National Bank of Ukraine (2015), "Integrated program of financial sector development of Ukraine till 2020", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15 (Accessed 20 July 2018).

7. Makhogon, V.D. (2016), "Budget as an Economic Growth Tool", Ekonomichnyy visnyk universytetu. Pereyaslav-Khmelnytskyy derzhavnyy universytet imeni Hryhoriya Skovorody, vol. 28 (1), pp. 203—208.

8. Markuts, Yu.I. (2016), "State budget formation in the developed countries of the world and Ukraine", Biznes Inform, vol. 11, pp. 222—227.

9. Pasichnyy, M.D. (2016), "Features of the domestic fiscal policy implementation", Ekonomika ta derzhava, vol. 5, pp. 43—48.

10. Samuelson, P. and Nordhauz, V. (1995), Makroekonomika [Macroeconomics], Osnovy, Kyiv, Ukraine.

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), "Association Agreement between Ukraine and the European Union", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011

12. Fisher, S. Dornbush, R. and Shmalenzi, R. (1995), Ekonomika [Economics], 2nd ed, Delo LTD, Moscow, Russia.

13. Chugunov, I.Yu. Pasichnyy, M.D. (2016), "The financial policy of Ukraine in the globalization economy conditions", Visnyk KNTEU, vol. 5, pp. 5—18.

Стаття надійшла до редакції 06.08.2018 р.

УДК 657:331.5

В. В. Покиньчереда,
к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

ТРУДОВІ РЕСУРСИ, РОБОЧА СИЛА, ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЙ

V. Pokynchereda,
Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of Accounting and Taxation,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNUTE, Vinnytsia

LABOUR RESOURCES, LABOUR FORCE, HUMAN CAPITAL: THE ACCOUNTING AND ECONOMIC ESSENCE OF CATEGORIES

У статті систематизовано підходи вчених-економістів до визначення обліково-економічної сутності категорій "трудові ресурси", "робоча сила", "людський капітал" та інших альтернативних економічних категорій, що позначають роль та місце людини в економічній системі, з позиції макро-, мезо- та мікрорівнів управління. На основі детального опрацювання навчально-наукової економічної літератури проведено ретроспективний аналіз підходів до змістовного наповнення досліджуваних категорій та обгрунтовано доцільність їх застосування на різних етапах суспільного розвитку. Встановлено відмінність та фундаментальний зв'язок між категоріями "трудові ресурси", "трудовий потенціал", "робоча сила", "кадри", "людські ресурси", "персонал", "людський капітал" за визначеними критеріями ("рівень управління", "основні характеристики", "зайнятість у суспільній праці", "атрибутивні ознаки", "ступінь охоплення працівників підприємства"). Обгрунтовано взаємозв'язок та доцільність використання трудових категорій відповідно до рівнів управління та сучасних потреб ринкової економіки.

In the article, the approaches of economists to the determination of the accounting and economic essence of the categories "labor resources", "labor force", "human capital" and other alternative economic categories indicating the role and place of a person in the economic system are systematized from the position of macro-, meso- and micro-levels of control. On the basis of detailed study of educational and scientific economic literature, a retrospective analysis of approaches to the content content of the categories under study was made and the expediency of their application at various stages of social development was substantiated. The distinction and fundamental relationship between the categories "labor force", "labor potential", "labor resources", "cadres", "human resources", "personnel", "human capital" by certain criteria ("management level", "basic characteristics", "employment in social work", "attributive characteristics", "degree of coverage of employees of the enterprise"). The interrelation and expediency of using labor categories in accordance with the levels of management and modern market economy needs is justified.

Ключові слова: трудові ресурси, робоча сила, людський капітал, персонал, людські ресурси, трудовий потенціал.
Key words: labor resources, labor force, human capital, personnel, human resources, labor potential.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На сучасному етапі суспільного розвитку відбувається трансформація усталених поглядів на місце та роль людини в економічній системі. Знання, вміння та навички, накопичені людством, стають рушійною силою розвитку глобальної економіки та визначальним чинником конкурентоспроможності національних економік. Тобто відбувається переосмислення ролі людини від споглядальницького до дієвого чинника виробництва, без урахування якого нівелюються будь-які перспективи економічного розвитку.

Для позначення місця людини в функціонуванні та розвитку економічної системи в навчально-науковій літературі застосовують різні категорії, серед основних: "людський капітал", "трудові ресурси", "персонал", "робоча сила", "людські ресурси". Наявність такої різноманітності категорій та понять призводять до термінологічної плутанини, наслідком якої є різні підходи до їх сутнісного визначення. З огляду на зазначене, важливим завданням є не тільки теоретичне обгрунтування обліково-економічної сутності людського капіталу, трудових ресурсів, робочої сили та інших альтернативних економічних категорій та понять, що позначають працю як провідний чинник виробництва, а й змістовне їх уточнення, обгрунтування їх взаємозв'язку та доцільності використання відповідно до потреб сучасних економічних реалій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання щодо визначення сутності трудових категорій, процесам формування та використання ресурсів праці присвячені наукові роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Г. Беккера, Д. Богині, В. Гриньової, Т. Давидюк, М. Дороніної, Г. Завіновської, А. Калини, Г. Красноженової, С. Попова, А.Рофе, С. Струмиліна, А. Череп, Л. Чернюк, Т. Шульца та інших дослідників [1—27]. Віддаючи належне науковим доробкам вчених-економістів в дослідженні понятійно-категоріального апарату економічної науки, слід вказати на необхідність подальшого уточнення змістовного наповнення та встановлення фунда-

ментального зв'язку між трудовими категоріями, обґрунтування доцільності їх застосування в сучасних економічних умовах.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є визначення економічної сутності та взаємозв'язку категорій "трудові ресурси", "робоча сила", "людський капітал" для обґрунтування можливостей їх включення до понятійно-категоріального апарату бухгалтерської науки та об'єктів обліку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вивчення економічної літератури дало змогу встановити, що дослідженням проблеми людини, її ролі та місця у виробничому процесі, зокрема обґрунтуванням сутнісних ознак трудових категорій ("трудові ресурси", "робоча сила", "людський капітал" тощо), займалися чимало вчених. На основі грунтовного аналізу праць учених-економістів розглянемо генезис їх поглядів на роль людини та її здібностей, умінь, кваліфікації в функціонуванні як національної економіки, так і окремого підприємства.

Термін "трудові ресурси" як планово-облікову категорію вперше ввів в економічну літературу відомий радянський економіст українського походження, академік С. Струмилін у 20-х роках XX ст. Під категорією "трудові ресурси" вчений розглядав робочу силу країни у віці 16—49 років [21, с. 31]. У середині XX ст. Міжнародною конференцією статистиків праці було затверджено зміст поняття "загальні трудові ресурси", що охоплювало як "власне трудові ресурси", так і "військовослужбовців" [26, с. 79]. Відтоді поняття "трудові ресурси" широко увійшло в науковий вжиток та інтенсивно використовувалося вищими органами державного управління.

Вчені зазначають, що сутнісне наповнення категорії "трудові ресурси" ідеально відповідало тогочасній системі примусової зайнятості, коли Конституція СРСР крім права на працю закріплювала обов'язок кожного здатного до праці громадянина працювати, а працездатні особи, які не працювали більш як 3 міс., вважалися такими, що ведуть паразитичний спосіб життя, і переслідувалися в адміністративному та кримінальному порядку [17, с. 419]. У такій ситуації статистичний облік здатного до праці населення, тобто трудових ресурсів (одночасно з природними, фінансовими та матеріальними ресурсами) був життєво необхідним для забезпечення централізованого планування адміністративно-командної економіки [2, с. 34].

Інтерпретуючи соціальну та економічну сутність трудових ресурсів, вчені радянської епохи керувалися визначеннями, наведеними в інструктивних й нормативних актах органів державного управління. Так, Т. Заславська пропонувала під трудовими ресурсами розглядати сукупність членів суспільства, здатних брати участь у суспільному виробництві за певного рівня розвитку продуктивних сил та в межах даних виробничих відносин [11, с. 27]. Більш грунтовне, на наш погляд, визначення наводить інший вчений радянського періоду Є. Касимовський, зазначаючи, що трудові ресурси — це частина працездатного населення як зайнятого в суспільному виробництві, так і того, що перебуває в резерві, кількісні й демографічні межі якого залежать від суспільної форми виробництва та рівня розвитку продуктивних сил [13, с. 12].

Отже, з огляду на вищевикладене, можна констатувати, що за командно-адміністративної економіки до трактування сутності трудових ресурсів як представники органів державної влади, так і науковці підходили однобічно, значно обмежуючи сутнісне наповнення цієї категорії, зводячи її винятково до кількісного вираження працездатного населення, ігноруючи при цьому її якісне наповнення. Такий підхід до розуміння сутнісних ознак трудових ресурсів пояснюється тими завданнями, які ставилися перед громадськістю в умовах провадження екстенсивного шляху розвитку радянської економіки.

Перехід від централізованої планової економіки до умов ринкового господарювання висуває принципово нові вимоги до тлумачення сутності трудових ресурсів. Ця категорія змістовно збагачується та розглядається не тільки як механічна сукупність індивідуумів, а й як особистості, наділені якісними характеристиками у вигляді фізичних та розумових здібностей, знань і досвіду. Тобто поряд із кількісною оцінкою трудових ресурсів відтепер враховується також їх якісна сторона.

Сьогодні економісти докладають чимало зусиль, щоб остаточно з'ясувати сутність категорії "трудові ресурси" в умовах функціонування та розвитку економіки ринкового типу. Однак незважаючи на грунтовні дослідження цієї проблеми, вченим досі не вдалося виробити чітку, єдину позицію у трактуванні категорії "трудові ресурси", а деякі представники науки взагалі заперечують доцільність закріплення за трудовими ресурсами статусу економічної категорії, апелюючи до того, що це поняття статистичне, а не економічне за своєю природою. На думку Е. Саруханова, економічною категорією є робоча сила, а трудові ресурси являють собою лише якісне її вираження [20, с. 17]. Інші науковці, навпаки, є виразниками діаметрально протилежного погляду, обґрунтовуючи соціально-економічну сутність трудових ресурсів, запевняють, що категорія має історичну визначеність, виражає соціально-класову структуру суспільства і не є формальною статистичною сукупністю [26, с. 79—80].

Г. Завіновська, досліджуючи проблемні аспекти економіки праці, акцентує увагу на тому, що трудові ресурси є лише однією із форм вираження людських ресурсів. Крім того, вона вказує на ринковий статус категорії "трудові ресурси", які являють собою один із видів ресурсів економіки поряд з матеріальними [10, с. 23].

На відміну від попередніх дослідників Г. Красноженова серед якісних характеристик трудових ресурсів не тільки виділяє їх інтелектуальну складову, а й надає їй пріоритетного значення. З цього приводу автор зазначає: "трудові ресурси представляють собою частину населення працездатного віку, яке через свої інтелектуальні, фізичні, психофізіологічні особливості та практичний досвід здатне виробляти матеріальні блага та послуги" [15, с. 15]. Не ставлячи під сумнів правильності попередніх підходів до розкриття сутності категорії "трудові ресурси", вважаємо, що якнайповніше визначення дає Т. Давидюк: трудові ресурси є формою вираження переважної частини людських ресурсів, це частина населення країни, яка, маючи відповідні психофізіологічні, фізичні й інтелектуальні якості, здатна виробляти матеріальні та духовні блага й послуги, тобто провадити корисну діяльність [7, с. 33].

Грунтовні дослідження у сфері економіки трудових ресурсів здійснила А. Калина, яка виділила два напрями, яких потрібно дотримуватися при розкритті сутності цієї категорії. По-перше, автор розглядає трудові ресурси як економічну категорію, під якою розуміє частину населення країни або її адміністративно-територіальної одиниці, що має здатність до суспільно корисної праці в народному господарстві. По-друге, на думку вченого, трудові ресурси це планово-розрахункова категорія, що позначає осіб обох статей у працездатному віці, які потенційно могли б брати участь у виробництві товарів та послуг [12, с. 9]. Із наведеного визначення випливає, що трудові ресурси включають у себе як реальних працівників, тобто тих, що зайняті в економіці країни, так і потенційних, які не провадять трудову діяльність, проте здатні до неї.

С. Тищенко вважає, що трудові ресурси як економічна категорія виражають відносини стосовно населення, яке має фізичну та інтелектуальну здатність до праці відповідно до встановлених державою умов відтворен-

ня індивідуальної робочої сили [23, с. 105]. Соціальна сутність трудових ресурсів, на погляд Л. Ніколаєнко та П. Іващенко, вказує на те, що становлять люди у певних виробничих умовах, а економічну — робочий час, необхідний для виконання суспільно корисної праці [16, с. 7].

Комплексно та всебічно до обгрунтування сутності трудових ресурсів підійшла В. Гриньова, яка пропонує цю категорію розглядати в кількох аспектах:

1) трудові ресурси як частина населення, потенційно здатна до праці;

2) трудові ресурси як особи, що мають достатній рівень фізичного розвитку, розумових здібностей, загальноосвітніх і професійних знань, необхідних для виконання певної роботи;

3) трудові ресурси як сукупність реальних та потенційних працівників;

4) трудові ресурси як сукупність категорій населення (зайняті та безробітні тощо), що виділяються відповідно до чинної системи законодавчих актів [4, с. 8].

Окремої уваги заслуговує підхід групи дослідників під науковим керівництвом Л. Чернюк, яка на противагу працям зазначених вище вчених, трудові ресурси тлумачить як частину населення суспільства, яка має необхідний фізичний розвиток, здоров'я, освіту, культуру, здібності, кваліфікацію та професійні знання для суспільно корисної діяльності й належить до певної вікової категорії — працездатного віку [14, с. 290]. Тобто науковці включають до складу трудових ресурсів лише осіб працездатного віку, вказуючи на критерій належності населення країни до трудових ресурсів, а саме на працездатний вік. Такий підхід, на нашу думку, не відповідає сучасним реаліям у сфері соціально-трудових відносин, штучно обмежує кількісне вираження трудових ресурсів.

Викладені вище підходи до визначення обліково-економічної та соціальної сутності трудових ресурсів свідчать, що в основному вчені досліджувану категорію пов'язують здебільшого з макроекономічним рівнем, а в межах окремого підприємства пропонують використовувати поняття "персонал". Ми не поділяємо такий погляд, оскільки вважаємо, що категорія "трудові ресурси" є універсальною та може бути застосована для позначення ролі людського чинника у сучасних економічних умовах на різних рівнях управління.

На підтвердження своєї позиції наведемо визначення трудових ресурсів на мікрорівні. Так, Г. Красноженова зазначає, що трудові ресурси організації — це частина професійно-кваліфікаційної структури персоналу організації, зумовлена виникненням трудових відносин і подальшим використанням трудового потенціалу працівників [15, с. 15]. З останнього визначення можна зрозуміти, що поняття "персонал" за своїм змістовним наповненням є ширшим за категорію "трудові ресурси", адже автор зазначає, що трудові ресурси підприємства — це частина професійно-кваліфікаційної структури персоналу. На наш погляд, таке твердження є хибним, оскільки до трудових ресурсів слід відносити всіх працівників підприємства — як управлінців, спеціалістів, службовців, так і робітників основного допоміжного та обслуговуючих виробництв, тобто всіх зайнятих незалежно від їх професійного, соціального статусу та функціональних обов'язків. У цьому контексті досить вдалим вважаємо визначення О. Брадула, який зазначає, що "трудові ресурси корпорації — це сукупність працівників, які мають необхідну професійну підготовку, знання та вміння і є корисними для корпорації в досягненні її цілей" [3, с. 124].

Підсумовуючи теоретизування щодо економічної сутності досліджуваної категорії та еволюції поглядів науковців на її трактування, можна виділити два основні історично сформовані підходи:

1) трудові ресурси — категорія кількісно-якісного виміру, категорія планової економіки (до 90-х років XX ст.);

2) трудові ресурси — категорія якісно-кількісного порядку, категорія ринкової економіки (з 90-х років XX ст. — по сьогодні).

На основі грунтовного понятійно-категоріального аналізу визначень, наведених у спеціалізованій літературі, здійснимо структуризацію якісних характеристик трудових ресурсів (рис. 1).

У процесі розвитку економічних відносин відбувається змістовне збагачення досліджуваної категорії, трудові ресурси все більше набувають якісних компонентів. Аналіз частки якісних ознак, виділених ученими при визначені трудових ресурсів, дає змогу констатувати, що найбільш цінними характеристиками працівників з позиції їх здатності виконувати покладені функціональні обов'язки є фізичний розвиток (здібності) 30%, розумові та інтелектуальні здібності 28, знання (освіта) 20, досвід (навички та вміння, кваліфікація) 12, інші якості (духовні та психофізіологічні здібності, культура) 10%.

На нашу думку, неможливо достеменно з'ясувати сутність трудових ресурсів без окреслення їх кількісних меж. Аналіз наукових праць засвідчує, що досі існує проблема уточнення кількісних меж цього поняття. Більшість учених єдині в тому, що категорія "трудові ресурси" охоплює населення працездатного віку за винятком непрацюючих пенсіонерів працездатного віку та інвалідів і працюючих в економіці країни осіб молодших та старших працездатного віку [2, с. 36]. Проте деякі вчені, зокрема Л. Чернюк, Д. Клиновий та Т. Пепа, не поділяють таку точку зору, оскільки вважають, що "такий підхід є багато в чому проблематичним, адже належність до категорії "працюючий пенсіонер" або "працюючий підліток" дозволяє лише констатувати факт про сьогочасну належність даної особи до категорії зайнятого населення" [14, с. 290]. При цьому припинення такою особою участі в економічній діяльності, як зазначають учені, автоматично виключає таку людину зі складу трудових ресурсів [14, с. 290—291]. Ми поділяємо думку останніх щодо складу трудових ресурсів, проте вважаємо, що такий підхід є виправданим за умови надання кількісної оцінки ресурсів праці в масштабі всієї країни та її регіонів. Що стосується мікрорівня, то чисельність трудових ресурсів, розрахована за такою методикою, відрізнятиметься від фактичної чисельності працюючих на підприємстві, адже за таких умов "працюючий пенсіонер" та "працюючий підліток" несправедливо перебуватимуть за межами ресурсів праці.

Перехід України на ринкові засади господарювання висунув нові вимоги до формування та подання статистичної інформації. З 1995 р. категорія "трудові ресурси" у вітчизняних статистичних звітах не використовується. Натомість введено поняття "економічно активне населення" та "економічно неактивне населення", які знайшли широке застосування при класифікації населення в міжнародній практиці. Цей перехід фактично ознаменував зміну фундаментальних засад класифікації населення. Якщо критерієм належності населення країни до трудових ресурсів є його здатність до праці, то відмінною ознакою економічного активного населення є бажання людини працювати.

У методологічних положеннях щодо класифікації та аналізу економічної активності населення зазначено, що економічно активне населення (робоча сила) — це особи віком 15 70 років, які протягом певного періоду часу забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці. Економічно неактивне населення (населення поза робочою силою) включає осіб, які не мають роботи та не займаються її пошуками, тобто не можуть бути класифіковані як "зайняті" або "безробітні" [18].

Категорія "трудові ресурси" за своїм змістовним наповненням є ширшим за поняття "економічно активне населення", оскільки включає ще й працездатних непрацюючих людей та тих, які навчаються з відривом від виробництва. Систематизуючи висвітлені вище підходи

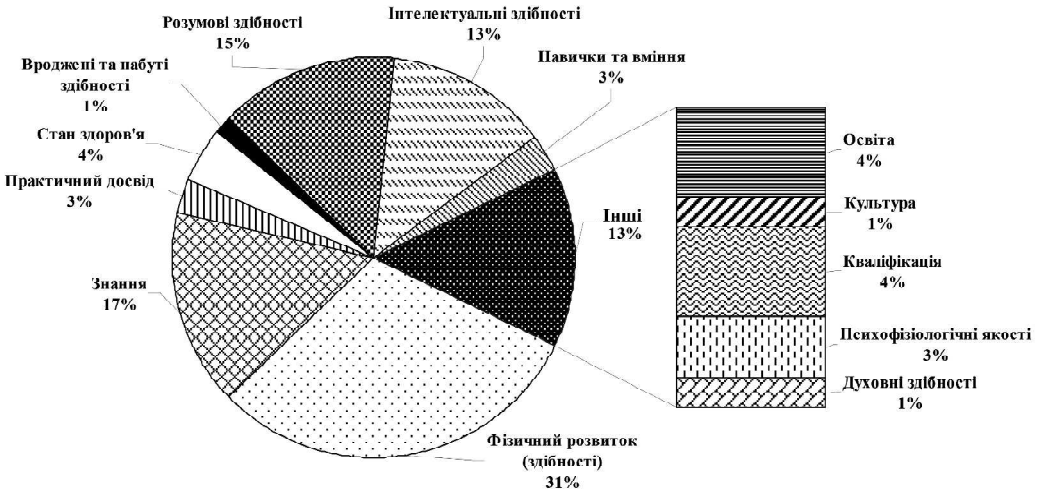


Рис. 1. Частка якісних характеристик у структурі трудових ресурсів, визначених у економічній літературі

Джерело: систематизовано автором.

вчених до трактування трудових ресурсів та визначення їхніх кількісних меж, а також нормативне визначення сутності й структури економічно активного і неактивного населення, наведемо схематично взаємозв'язок між населенням країни, трудовими ресурсами та економічно активним і економічно неактивним населенням (рис. 2).

Деякі дослідники висловлюють думку про те, що категорія "трудові ресурси" втрачає свій економічний зміст та несправедливо займає місце в системі сучасного понятійно-категоріального забезпечення. Таку точку зору відстоюють, зокрема, Д. Богиня та О. Грішнова. Автори зазначають, що оскільки наша країна обрала курс на побудову вільного демократичного суспільства і в її Конституції проголошена заборона примусової праці, категорія "трудові ресурси" поступово втрачає своє економічне значення, адже ресурсами можна називати лише реальні джерела задоволення потреби. "Нелогічно називати трудовими ресурсами ту частину населення, яку можна залучити до праці лише насильно", підсумовують науковці [2, с. 36].

У подібному контексті проблему досліджуваної нами категорії розкрито також у працях А. Рофе та Г. Красноженової. Вчені переконані, що існуючі в навчально-науковій літературі уявлення про сутність трудових ресурсів не відповідають змісту категорії "ресурси" як такої. Обгрунтовуючи свою позицію, автори задають риторичне запитання: чому до трудових ресурсів слід відносити непрацюючих працездатних осіб, які мають легальні засоби існування та яких відповідно до законодавства не можна примусити до праці? "Неправильно називати ресурсами те, що не може бути використано, оскільки ресурс — це саме те, що призначено для використання та може бути використано на законних підставах або в даному випадку залучено до праці", підсумовують дослідники [15, с. 13—14; 19, с. 121—122].

Ми погоджуємося з тим, що категорія "трудові ресурси" з позиції, з якої її висвітлено в більшості наукових джерел, дійсно не відповідає критеріям визнання ресурсом, а отже, втрачає своє значення як економічна категорія. Однак така невідповідність, на нашу думку, пов'язана з розглядом трудових ресурсів на макрорівні, коли до їх складу невиправдано включають осіб, які здатні до праці, але з різних причин не бажають працювати, тобто тих людей, на які ні країна, ні окреме підприємство не може розраховувати як на потенційного працівника. Водночас категорія "трудові ресурси" залишається актуальною на рівні підприємств, її необхідно розглядати поряд з фінансовими, матеріальними ресурсами як структурний елемент ресурсного забезпечення господарюючого суб'єкта.

Категорію "робоча сила" зарубіжні економісти застосовували, продовжуючи започатковане Д. Рікардо поняття, для характеристики економічно активного населення, тобто тих, хто "може і бажає працювати". У працях К. Маркса робоча сила розглядається як сукупність фізичних і духовних здібностей, які має організм, жива особистість людини, і які пускає вона в хід кожного разу, коли виробляє які-небудь споживчі вартості [7, с. 34].

В. Гуменюк і Н. Самолюк під робочою силою розуміють сукупність фізичних і розумових здібностей та навичок, які дають змогу людині виконувати певні види робіт з необхідним рівнем продуктивності праці та якості продукції [5, с. 26]. Більш ширше визначення категорії "робоча сила" пропонують В. Ткачук і О. Мельничук: робоча сила — це сукупність фізичних, розумових і духовних сил, здібностей до праці, якими володіє людина і щораз у необхідних пропорціях (відповідно до вимог виробництва) застосовує у процесі праці, виконуючи свої посадові обов'язки [24, с. 138].

Втім, економічна категорія "робоча сила", як зазначають науковці, останнім часом не досить часто використовується в науковій літературі, оскільки є політекономічною за своєю природою [9, с. 9]. Під робочою силою найчастіше розуміється здатність до праці, сукупність фізичних і духовних сил, якими володіє людина, і які використовуються нею у процесі виробництва матеріальних благ. За допомогою цієї категорії людину можна аналізувати більше на теоретичному, ніж практичному рівні [8, с. 16].

Одним із важливих досягнень економічної науки другої половини XX ст. стала розробка теорії людського капіталу. Саме в цей час відбувався перехід економічно розвинутих країн від індустріальної стадії економічного розвитку до постіндустріальної, характерною ознакою якої є домінуюча роль людського чинника в економічному зростанні: освіта, знання, інтелект людини стають основною продуктивною силою сучасних підприємств.

Першим вченим, який не тільки ввів у науковий вжиток поняття "людський капітал", а й був автором значної кількості наукових доробок у цій сфері, є американський економіст, лауреат Нобелівської премії Т. Шульц. Вчений зазначав, що всі здібності людини є або природними, або набутими. Кожна людина народжується з індивідуальним комплексом генів, що визначає її природні здібності. Набуті людиною цінні якості, що можуть бути посилені відповідними інвестиціями, ми називаємо людським капіталом [27, с. 69]. Дослідник розглядав людський капітал як чинник розвитку національної економіки. Покращення якості суспільства

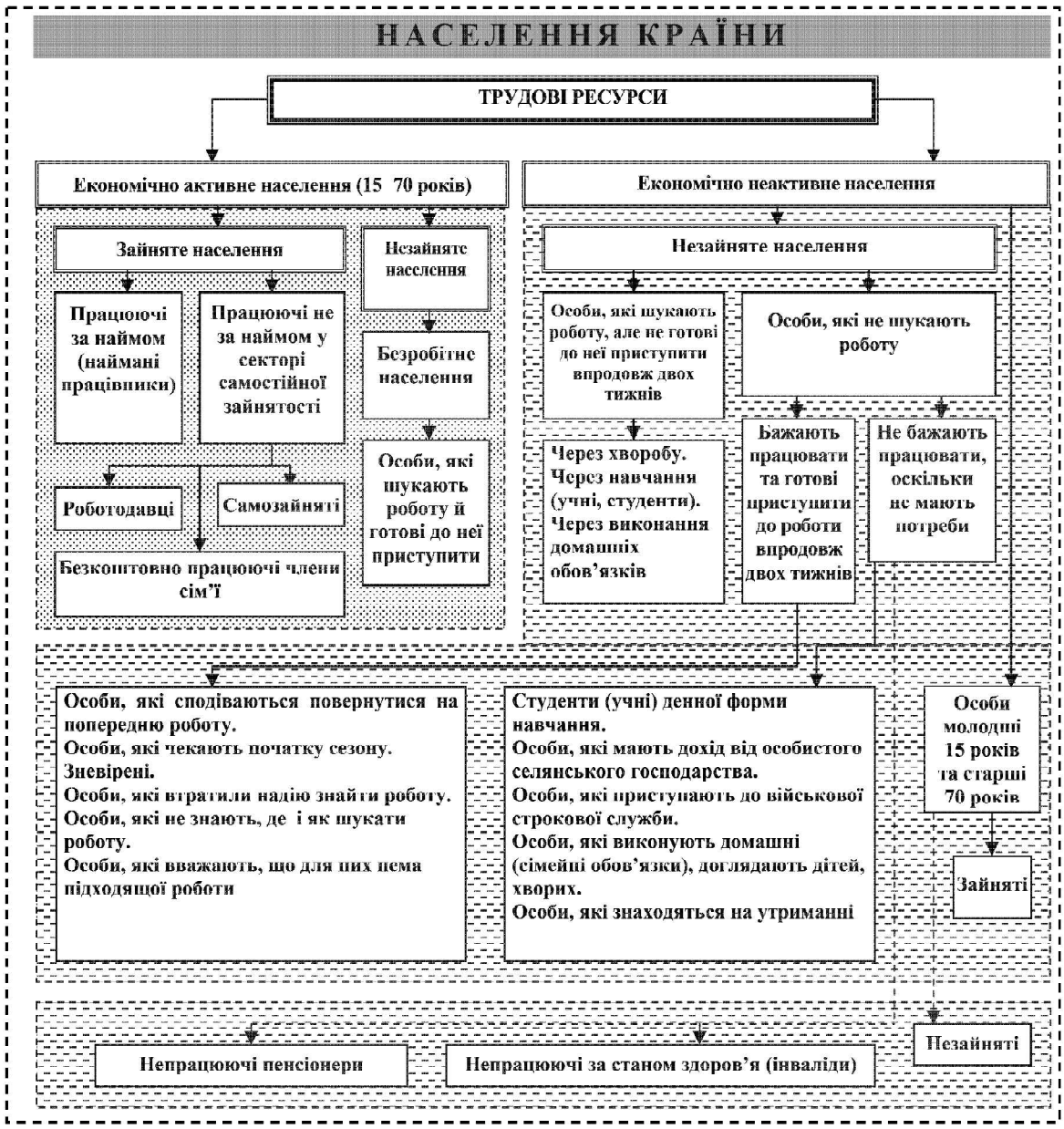


Рис. 2. Взаємозв'язок між категоріями, що позначають населення країни, трудові ресурси, та економічно активним і економічно неактивним населенням

Джерело: сформовано автором.

відбувається через розвиток науки, доступ до інформації, набутий професійний та життєвий досвід [22, с. 107].

Вагомий внесок у популяризацію ідей людського капіталу в цілому та, зокрема, розуміння інвестицій в нього здійснив послідовник Т. Шульца — Г. Беккер. Основна теза вченого — інвестиції в освіту приноситимуть в майбутньому великий прибуток [25, с. 54]. Економіст до складу інвестицій включав освіту, нагромадження виробничого досвіду, охорону здоров'я, географічну мобільність, пошук інформації. Витрати на формування людського капіталу, як зазначав науковець, являють собою інвестиції, оскільки вони передбачають переміщення ресурсів із теперішнього часу в майбутнє: інвестор жертвує частиною доходу сьогодні заради отримання більш високого доходу завтра [1, с. 649].

У вітчизняній літературі людський капітал визначається як сукупність належних працівникові природних здібностей (здоров'я, творчі схильності тощо), а також самостійно нагромаджених (набутих у результаті життєвого досвіду) та розвинутих ним внаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення [7, с. 34]. На людський капітал впливають такі чинники, як традиції, культура, здоров'я, рівень свободи переміщення населення, освіта, професіоналізм, підприємницькі здібності, які характеризують його як соціально-економічну категорію. При цьому категорія "людський капітал" є ширшою за трудові ресурси, оскільки включають в себе підприємницькі здібності, які є його основним атрибутом [4, с. 7].

Таким чином, категорії "трудові ресурси" та "людський капітал" не є тотожними. Трудові ресурси потенційно можуть стати капіталом у тому випадку, коли знання, уміння, навики, спроможності, втілені в людині, будуть приносити реальний дохід та створювати багатство, тобто, якщо людина має можливість реалізувати себе у суспільному виробництві шляхом власноруч організованої діяльності [6, с. 89].

Враховуючи вищевикладене відзначимо, що в системі сучасного понятійно-категоріального забезпечення економічної науки існує чимало категорій, які використовуються теоретиками та практиками для характе-

Таблиця 1. Порівняльна характеристика категорій, що позначають місце та роль людини у виробничому процесі

№ з/п	Критерій	Категорія / поняття						
		Трудові ресурси	Робоча сила	Трудовий потенціал	Кадри	Персонал	Людські ресурси	Людський капітал
1	Рівень управління: • країна, регіон	+	+	+	+	–	+	+
	• вид економічної діяльності (галузь)	+	–	+	–	–	+	–
	• підприємство, структурні підрозділи	+	+	+	+	+	+	+
2	Основні характеристики: • кількісні параметри	+	+	+	+	+	+	–
	• якісні параметри	+	–	+	+	+	+	+
	• вартість (ціна)	+	+	–	–	+	+	+
3	Зайнятість у суспільній праці: • зайняті	+	+	–	+	+	+	+
	• усі працездатні	+	+	–	–	–	+	–
	• зайняті та ті, які бажають працювати	+	+	+	–	–	+	+
	• незайняті	–	–	–	–	–	–	–
4	Атрибутивні ознаки: • трудові можливості	+	+	+	+	+	+	+
	• особисті потреби та інтереси	+	–	+	–	+	+	–
5	Ступінь охоплення працівників підприємства: • усі працюючі	+	–	–	–	+	+	+
	• управлінський персонал	+	–	+	+	+	+	+
	• промислово-виробничий персонал (працівники основного та допоміжного виробництва)	+	+	+	–	+	+	+
	• непромисловий персонал	+	+	–	–	+	+	+

Джерело: сформовано автором із використанням [5, с. 8].

ристики ролі людини в економічних процесах, серед яких: "робоча сила", "трудові ресурси", "трудовий потенціал", "людські ресурси", "людський капітал", "кадри", "персонал" тощо. Кожна з них, без сумніву, має право на існування, адже розглядає працю людини як ключовий чинник виробництва. Однак для проведення коректного теоретизування щодо формування, використання та відтворення ресурсів праці доцільно враховувати критеріальні межі для застосування наведеної вище термінології (табл. 1).

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах розвитку постіндустріального суспільства зростає роль людського чинника у забезпеченні економічного прогресу як країни в цілому, так і окремих суб'єктів господарювання. Сьогодні, як ніколи раніше, стає очевидним той факт, що розбудова справедливої, успішної та соціально відповідальної держави неможлива без ефективного використання її людського ресурсу. Соціально-економічний розвиток визначаються не стільки досконалістю засобів виробництва, скільки людиною, її інтелектом, вміннями та навичками.

У системі сучасного понятійно-категоріального забезпечення існує чимало дефініцій, які використовуються теоретиками та практиками для характеристики ролі людини в економічних процесах. Втім, дослідження показує, що відсутність термінологічної єдності в позначенні праці як фактора виробництва подекуди призводить до хибного розуміння змісту та некоректного застосування існуючих категорій та понять. На основі порівняльного аналізу сутності досліджуваних категорій з'ясовано, що для уникнення некоректного їх використання доцільно дотримуватись визначених критеріальних меж ("рівень управління", "основні характеристики", "зайнятість у суспільній праці", "атрибутивні ознаки", "ступінь охоплення працівників підприємства").

Література:

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

2. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посібник / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. — 3-тє вид., стереотип. — К.: Знання-Прес, 2002. — 313 с.

3. Брадул О.М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій: монографія / О.М. Брадул. — К.: КНТЕУ, 2009. — 356 с.

4. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: наук. видання / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. — Х.: ХНЕУ, 2006. — 192 с.

5. Гуменюк В.Я. Управління витратами на персонал: монографія / В.Я. Гуменюк, Н.М. Самолюк. — Рівне: НУВГП, 2012. — 158 с.

6. Давидюк Т.В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу: теорія і методологія: монографія / Т.В. Давидюк. — Житомир: ЖДТУ, 2011. — 508 с.

7. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т.В. Давидюк // Вісник ЖДТУ. Серія: Екон. науки. — 2009. — № 1 (47). — С. 32—35.

8. Дороніна М.С. Людські ресурси виробничої організації. Діагностика, розвиток: монографія / М.С. Дороніна, К.В. Сатушева. — Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. — 231 с.

9. Єрмаков О.Ю. Формування і ефективність використання трудових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах: монографія / О.Ю. Єрмаков, О.В. Величко. — К.: Аграр Медіа Груп, 2010. — 172 с.

10. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник / Г.Т. Завіновська. — К.: КНЕУ, 2003. — 300 с.

11. Заславская Т.И. Методические проблемы социологического исследования мобильности трудовых ресурсов / Т.И. Заславская. — Новосибирск: Наука, 1974. — 318 с.

12. Калина А.В. Економіка праці: навч. посібник / А.В. Калина. — К.: МАУП, 2004. — 272 с.

13. Касимовский Е.В. Трудовые ресурсы, их формирование и использование в СССР / Е.В. Касимовский // Экономические науки. — 1973. — № 7. — С. 12—18.

14. Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України: навч. посібник / Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа; за наук. ред. Л.Г. Чернюк. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 728 с.

15. Красноженова Г.Ф. Управление трудовыми ресурсами: учеб. пособие / Г.Ф. Красноженова, П.В. Симонин. — М.: Инфра-М, 2011. — 159 с.

16. Ніколаєнко Л.Ф. Аналіз, моделювання і прогнозування трудових ресурсів регіону: монографія / Л.Ф. Ніколаєнко, П.О. Іващенко. — Харків: Екограф, 2010. 168 с.

17. Попов С.В. Трудові ресурси України: стан та перспективи розвитку / С.В. Попов // Форум права. — 2008. № 3. — С. 419—426.

18. Про затвердження Методологічних положень щодо класифікації та аналізу економічної активності населення: наказ Державного комітету статистики України від 19.01.2011 № 12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=va012832-11

19. Рофе А.И. Экономика труда: учебник / А.И. Рофе. — М.: КНОРУС, 2010. — 400 с.

20. Саруханов Э.Р. Социально-экономические проблемы управления рабочей силой при социализме / Э.Р. Саруханов. — Л.: Изд-во ЛГУ, 1981. — 143 с.

21. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. — М.: Наука, 1982. — 471 с.

22. Теория измерения капитала и прибыли: монография / [Коллектив авторов] Под общ. ред. Бутынца Ф., Добии М. — Краков: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. — 300 с.

23. Тищенко С.В. Трудові ресурси як соціально-економічна категорія / С.В. Тищенко // Агроінком. — 2006. № 7—8. — С. 104—106.

24. Ткачук В.О. Кадри робітничих професій та їх роль у формуванні трудового потенціалу організації / В.О. Ткачук, О.П. Мельничук // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 2. — Т. 2. — С. 137—145.

25. Человеческий капитал в экономической перспективе / М. Добия (под ред.) [и др.]; [пер. с пол. Ю. Ренкас]; Uniwersytet economiczny w Krakowie. — К.: Кондор, 2012. — 238 с.

26. Череп А.В. Соціально-економічна сутність категорії "трудові ресурси" в промисловому секторі економіки / А.В. Череп, В.В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Серія: Екон. науки. — Запоріжжя: Запорізький національний університет. — 2011. — № 1 (9). — С. 78—84.

27. Schultz T. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources / T. Schultz // Fiftieth Anniversary Colloquium VI. — N.Y., 1975. — P. 69.

References:

1. Bekker, G.S. (2003), Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskiy podhod. Izbrannyie trudyi po ekonomicheskoy teorii [Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory], GU VShE, Moskva, Russia.

2. Bohynia, D.P. and Hrishnova, O.A. (2002), Osnovy ekonomiky pratsi [Basics of labor economics], 3rd ed, Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine.

3. Bradul, O.M. (2009), Oblikovo-analitychne zabezpechennia menedzhmentu korporatsii [Accounting and analytical support for corporations management], KNUTE, Kyiv, Ukraine.

4. Hrynova, V.M. and Yastremska, O.M. (2006), Problemy upravlinnia trudovymy resursamy pidpryiemstva [Problems of management of labor resources of the enterprise], KhNEU, Kharkiv, Ukraine.

5. Humeniuk, V.Ya. and Samoliuk, N.M. (2012), Upravlinnia vytratamy na personal [Management of staff costs], NUVHP, Rivne, Ukraine.

6. Davydiuk, T.V. (2011), Rozvytok bukhhalterskoho obliku liudskoho kapitalu: teoriia i metodolohiia [Development of Human Capital Accounting: Theory and Methodology], ZhDTU, Zhytomyr, Ukraine.

7. Davydiuk, T.V.(2009), "Labor resources, labor potential, labor force, human capital: interconnection of categories", Visnyk ZhDTU. Seriia: Ekon. Nauk, vol. 1 (47), pp. 32—35.

8. Doronina, M.S. and Satusheva, K.V. (2011), Liudski resursy vyrobnychoi orhanizatsii. Diahnostyka, rozvytok [Human resources of the production organization. Diagnostics, development], KhNEU, Kharkiv, Ukraine.

9. Iermakov, O.Iu. and Velychko, O.V. (2010), Formuvannia i efektyvnist vykorystannia trudovykh resursiv v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh [Formation and efficiency of labor resources utilization at agricultural enterprises], Ahrar Media Hrup, Kyiv, Ukraine.

10. Zavinovska, H.T. (2003), Ekonomika pratsi [Labor economics], KNEU, Kyiv, Ukraine.

11. Zaslavskaya, T.I. (1974), Metodicheskie problemyi sotsiologicheskogo issledovaniya mobilnosti trudovyih resursov [Methodological problems of sociological research of labor mobility], Nauka, Novosibirsk, Russia.

12. Kalyna, A.V. (2004), Ekonomika pratsi [Labor economics], MAUP, Kyiv, Ukraine.

13. Kasimovskiy, E.V. (1973), "Labor resources, their formation and use in the USSR", Ekonomicheskie nauki, vol. 7, pp. 12—18.

14. Klynovyi, D.V. Pepa, T.V. and Cherniuk L.H. (2006), Rozmishchennia produktyvnykh syl ta rehionalna ekonomika Ukrainy [Placement of productive forces and regional economy of Ukraine], Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine.

15. Krasnozhenova, G.F. and Simonin, P.V. (2011), Upravlenie trudovyimi resursami [Managing Human Resources], Infra-M, Moskva, Russia.

16. Nikolaienko, L.F. and Ivashchenko, P.O. (2010), Analiz, modeliuvannia i prohnozuvannia trudovykh resursiv rehionu [Analysis, simulation and forecasting of labor resources of the region], Ekohraf, Kharkiv, Ukraine.

17. Popov, S.V. (2008), "Labor Resources of Ukraine: Status and Prospects of Development", Forum prava, vol. 3, pp. 419—426.

18. State Committee of Statistics of Ukraine (2011), "Order of the State Statistics Committee of Ukraine "On Approval of Methodological Provisions on the Classification and Analysis of Economic Activity of the Population"", available at: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 08 August 2018).

19. Rofe, A.I. (2010), Ekonomika truda [Labor economics], KNORUS, Moskva, Russia.

20. Saruhanov, E.R. (1981), Sotsialno-ekonomicheskie problemyi upravleniya rabochey siloy pri sotsializme [Socio-economic problems of labor management under socialism], LGU, Leningrad, USSR.

21. Strumilin, S.G. (1982), Problemyi ekonomiki truda [Problems of Labor Economics], Nauka, Moskva, USSR.

22. Butyinets, F., and Dobiia, M. (2010), Teoriya izmereniya kapitala i pribyili [The theory of measuring capital and profit], Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Krakov, Poland.

23. Tyshchenko, S.V. "Labor resources as a socio-economic category", Ahroinkom, vol. 7—8, pp. 104—106.

24. Tkachuk, V.O. and Melnychuk, O.P. (2011), "Cadres of labor professions and their role in forming the labor potential of the organization", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, vol. 2, pp. 137—145.

25. Dobiya, M. (2012), Chelovecheskiy kapital v ekonomicheskoy perspektive [Human capital in the economic perspective], Kondor, Kyiv, Ukraine.

26. Cherep, A.V. and Somchenko, V.V. (2011), "Socio-economic essence of the category of "labor resources" in the industrial sector of the economy", Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, vol. 1 (9), pp. 78—84.

27. Schultz, T. (1975), Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources, Fiftieth Anniversary Colloquium VI, New York, USA.

Стаття надійшла до редакції 08.08.2018 р.

УДК 336.221.4

О. П. Зоря,
к. с. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя
М. Ю. Радзевич,
магістрантка 6 курсу,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя

ДОСЛІДЖЕННЯ ВИТРАТ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ЗГІДНО З ОКРЕМОЮ ФІНАНСОВОЮ ЗВІТНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

O. Zorya,
Ph.D. in Sociology, Associate Professor of Accounting and Taxation chair, Zaporozhye National Technical University
M. Radzevich,
master, the 6th course, Zaporizhzhya National Technical University

INVESTIGATION OF PROFIT ACCOUNTS UNDER THE SINGLE FINANCIAL STATEMENT OF THE BANKING INSTITUTION

У статті розглянуто основні показники фінансової діяльності АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК", проведено дослідження відображення витрат з податку на прибуток банківської установи, які представляють собою суму витрат з поточного та відстроченого податків. Поточний податок залежить від оподатковуваного прибутку за рік, оподатковуваний прибуток відрізняється від чистого прибутку, відображеного у окремому звіті про прибутки і збитки та інший сукупний дохід. Зобов'язання банківської установи за поточними податками розраховуються з використанням податкових ставок, які діяли протягом звітного періоду. Відстрочений податок визнається на основі тимчасових різниць між балансовою вартістю активів та зобов'язань в окремій фінансовій звітності та відповідними податковими базами, які використовуються для розрахунку оподатковуваного прибутку, і обліковується за методом балансових зобов'язань.

In the article the main indicators of financial activity of "INDUSTRIALBANK" are considered, research was carried out on the reflection of expenses on the profit tax of the banking institution, representing the sum of expenses from current and deferred taxes. The current tax depends on the taxable profit the year, the taxable profit differs from the net profit shown in the separate income statement and other comprehensive income. The obligations of the banking institution for current taxes are calculated using the tax rates that were in force during the reporting period. Deferred tax is recognized on the basis of the temporary differences between the carrying amount of assets and liabilities in the separate financial statements and the respective tax bases used for the calculation of taxable profit and accounted for using the balance sheet liability method.

Ключові слова: активи, банківська діяльність, зобов'язання, процентні ставки, податок на прибуток, оподаткування.
Key words: assets, bank activity, liabilities, interest rates, income tax, taxation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Податок на прибуток займає особливе місце в податковому регулюванні банківської діяльності. Його обсяги є найбільшими у структурі податкових платежів, що здійснюють банки, і він є другим за значущістю податком, який формує бюджет. Податок на прибуток банків стягується за загальними нормами оподаткування прибутку підприємств і організацій з

урахуванням особливостей, зумовлених специфікою джерел отримання банківського прибутку. Розрахунок об'єкта оподаткування банківських установ має свою специфіку, що зумовлено особливостями діяльності банків. На практиці податок на прибуток фактично стягується не з реального фінансового результату банку, а з певного умовного показника, який розраховується за методикою, визначеною Податковим кодексом України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню питань сплати податків банківськими установами присвячено роботи І.В. Сало, О.Г. Сєрбиної, І.І. Д'яконової, Н.Г. Євченко, Л.І. Шевчук, В.В. Москалюк, С.М. Попова та інших.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розгляд ключових аспектів відображення податкових витрат АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК". Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

1) розглянути основні показники фінансової діяльності АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" у 2017;

2) провести дослідження розрахунку поточних податкових витрат, які представляють собою суму витрат з поточного та відстроченого податків.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Податок на прибуток підприємств — прямий податок, що стягується з прибутку організації (підприємства, банку, страхової компанії) [1].

Банк — це підприємницька структура, метою якої є отримання прибутку. Прибуток банку залежить від багатьох чинників, серед яких виділимо екстенсивні (розширення бізнесу, збільшення обсягів залучених коштів, наданих кредитів) та інтенсивні (скорочення витрат, збільшення продуктивності праці, зменшення кількості працівників).

До початку фінансово-економічної кризи інтенсивний розвиток банківської системи засвідчував високий рівень прибутковості банківського сектору, дохідність якого значно перевищувала дохідність сектору реальної економіки. Водночас рівень надходжень від оподаткування банківської діяльності становив мізерні показники. Останні роки банки відпрацювали з від'ємним фінансовим результатом, тобто зі збитками, через кризові події в економіці та прорахунки у діяльності самих банків, тому надходження коштів від оподаткування банківських установ до бюджету практично відсутні [5].

Дослідження проблеми оподаткування банківських операцій містить у собі аналіз діючої практики оподатковування банків, а також вивчення впливу податків на їх роботу. Актуальність цих питань викликана недостатньою науковою розробленістю податкового аспекту регулювання діяльності банків, що зумовило суперечливість думок, оцінок та пропозицій, висловлюваних щодо діючої системи податкових правовідносин держави з банківським сектором. Суспільні відносини, які виникають у процесі оподаткування банківських установ регулюються Конституцією України, Законами України "Про банки і банківську діяльність", "Податковим Кодексом", указами Президента України, постановами Правління Національного банку України, наказами Державної податкової адміністрації України та іншими нормативними актами органів державної влади і управління [2].

Пропонуємо, розглянути показники основної фінансової діяльності АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" у 2017 році. Банк здійснює свою діяльність на підставі генеральної банківської ліцензії № 126, виданої Національним банком України 12 жовтня 2011 року. Рішенням № 303 Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду платіжних систем Національного банку України, було проведено реорганізацію шляхом приєднання АБ "ЕКСПРЕС-БАНК" до АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" 18.08.2017 р. за спрощеною процедурою відповідно до вимог Закону України "Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації банків".

Розмір статутних капіталів обох Банків на момент прийняття рішення про приєднання: АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" 607798054,50 грн (шістсот сім мільйонів сімсот дев'яносто вісім тисяч п'ятдесят чотири) грн 50 коп.; АБ "ЕКСПРЕС-БАНК" 248767757,00 грн (двісті сорок вісім мільйонів сімсот шістдесят сім тисяч сімсот п'ятдесят сім) грн. У результаті завершення всіх необхідних дій по реорганізації, отримання постійного свідоцтва реєстрацію випуску акцій та реєстрації змін до статуту загальна сума статутного капіталу АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" складатиме 856565811 грн 50 коп. (вісімсот п'ятдесят шість мільйонів п'ятсот шістдесят п'ять тисяч вісімсот одинадцять) гривень 50 копійок.

Станом на 31 грудня 2017 р. власний капітал Банку складає 1257154 тис. гривень, в тому числі: статутний капітал — 607798 тис. грн; незареєстрований статутний капітал — 248768 тис. грн; додатковий сплачений капітал — 8022 тис грн; резерви переоцінки — 590 тис. грн; резервні та інші фонди — 261297 тис. грн; нерозподілений прибуток — 130679 тис. грн. Статутний капітал Банку станом на 31 грудня 2017 р. сформований та внесений повністю виключно грошовими коштами в еквівалентному розмірі 607798 тис. грн.

Станом на 31 грудня 2017 року, чиста балансова вартість знецінених кредитів наданих корпоративним клієнтам 887500 тис. гривень (2016 р.: 459000 тис. гривень), та розрахункова вартість відповідної застави, яка враховується при розрахунку резерву за цими кредитами, становить 446634 тисяч гривень (2016 р.: 122909 тис. гривень), що є сумою, яку Банк очікує отримати у разі примусового стягнення забезпечення. Для різних видів застави застосовуються різні ставки дисконту відповідно до політики Банку. Визначена вартість застави базується на зваженій вартості застави, яка дорівнює справедливій вартості, продисконтованій відповідно до внутрішніх політик Банку.

Станом на 31 грудня 2017 року в якості забезпечення за кредитними операціями утримувалися депозити фізичних осіб на суму 180141 тис. грн (2016 р.: 44271 тис. грн) та депозити юридичних осіб на суму 145744 тис. грн (2016 р.: 219774 тис. грн). Заборгованість юридичних та фізичних осіб за кредитами, наданими під зазначені депозити, разом із нарахованими відсотками складала 616336 тис. грн (2016 р.: 296467 тис. грн).

Станом на 31 грудня 2017 року Банк мав концентрацію кредитів у сумі 2059700 тис. грн, наданих десятьом найбільшим позичальникам (76% загального кредитного портфелю) (2016 р.: 1732228 тис. грн або 77% загального кредитного портфелю). Станом на 31 грудня 2017 року під ці кредити було створено резерв у розмірі 238657 тис. грн (2016 р.: 81103 тис. грн).

Курсові різниці у складі суми нарахування резерву під зменшення корисності та інших резервів за 2017 рік складають 94 тис. грн (2016 р.: 88 тис. грн).

Станом на 31 грудня 2017 року кошти клієнтів у сумі 814152 тис. грн (27,21 %) належали десятьом найбільшим клієнтам (2016 р.: 602174 тис. грн (32%).

Станом на 31 грудня 2017 року в якості забезпечення за кредитними операціями утримувалися депозити фізичних осіб на суму 180141 тис. грн (2016 р.: 44271 тис. грн) та депозити юридичних осіб на суму 145744 тис. грн (2016 р.: 219774 тис. грн). Заборгованість юридичних та фізичних осіб за кредитами, наданими під зазначені де-

позити, разом із нарахованими відсотками складала 616336 тис. грн (2016 р.: 296467 тис. грн).

До складу інших залучених коштів належать кредити, отримані від Державної Іпотечної Установи, балансова вартість яких на 31 грудня 2017 року складала 1668 тис. грн (2016 р.: 2858 тис. грн).

Станом на 31 грудня 2017 року в АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" відповідно до постійного свідоцтва про реєстрацію випуску простих іменних акцій (за реєстраційним номером №420/1/10 з датою реєстрації 17.06.2010 р., дата видачі 05.01.2011) кількість простих іменних акцій без документарної форми існування складає 184741050 штук (2016 р.: 184741050 штук), з номінальною вартістю однієї акції 3,29 грн, та загальною номінальною вартістю 607798 тис. грн.

Загальна номінальна вартість акцій, щодо яких прийняте рішення про випуск дорівнює 248767757,00 грн, які розподіляться на 75613300 штук простих іменних акцій, номінальною вартістю 3,29 грн за 1 акцію.

Станом на 31 грудня 2017 р. АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" отримав (вх. 6027 від 27.12.2017 р.) тимчасове свідоцтво про реєстрацію випуску простих іменних акцій (за реєстраційним номером №116/1/2017-Т з датою реєстрації 22.12.2017 р.) на загальну кількість 75613300 штук, номінальною вартістю 3,29 грн за 1 акцію, загальною номінальною вартістю 24876 757,00 грн АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК", як Банк-правонаступник — здійснює всі необхідні дії для здійснення конвертації акцій у відповідності до вимог чинного законодавства та у строки визначенні Планом реорганізації, що затверджений рішенням позачергових загальних зборів учасників Банку 01.08.2017 р.. Протягом 2016 та 2017 років АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" не оголошував та не сплачував дивіденди.

Станом на 31 грудня 2017 року, Банк має форвардні контракти на продаж-купівлю у 2018 році облігацій внутрішньої державної позики у сумі 12344 тис. грн, що випущені Міністерством Фінансів України, деномінованих в доларах США, укладених з пов'язаними особами (2016 р.: 49300 тис. грн).

Контрактна відсоткова ставка за кредитами, наданими юридичним особам, які є пов'язаними сторонами Банку, знаходиться в діапазоні 18—23% (2016 р.: 18—24%) у національній валюті. Середня контрактна відсоткова ставка за кредитами в національній валюті, наданими фізичним особам, які є пов'язаними сторонами Банку, становить 26,46% (2016 р.: 21%).

Банк оцінює ліквідність та управляє нею на основі певних нормативів ліквідності, встановлених НБУ. Станом на 31 грудня 2017 р. зазначені нормативи були такими: Н4 "Норматив миттєвої ліквідності" (сума коштів у касі та на кореспондентських рахунках/зобов'язання, що погашаються на вимогу) (мінімальний рівень, який вимагається НБУ — 20%) становить 143,91 % (2016 р.: 57,73%); Н5 "Норматив поточної ліквідності" (активи з кінцевим строком погашення до 31 дня/зобов'язання з кінцевим строком погашення до 31 дня) (мінімальний рівень, який вимагається НБУ — 40%) становить 111,57% (2016 р.: 61,20%); Н6 "Норматив короткострокової ліквідності" (певні активи з кінцевим строком погашення до 1 року/зобов'язання з кінцевим строком погашення до 1 року, включаючи позабалансові зобов'язання) погашення до 1 року, включаючи позабалансові зобов'язання) (мінімальний рівень, який вимагається НБУ — 60%) становить 103, 73 % (2016 р.: 73,53%) [3].

АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" банківська установа, яка є платником податку на прибуток. Проведено дослідження розрахунку податкових витрат АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" за 2016—2017 рр.

Витрати з податку на прибуток представляють собою суму витрат з поточного та відстроченого податків. Розрахунок поточних податкових витрат здійснюється у відповідності до податкового законодавства України.

Відстрочені податкові активи та зобов'язання розраховуються стосовно всіх тимчасових різниць за методом балансових зобов'язань. Відстрочені податки на прибуток відображаються стосовно всіх тимчасових різниць, що виникають між податковою базою активів та зобов'язань та їх балансовою вартістю для цілей фінансової звітності, за винятком випадків, коли відстрочений податок на прибуток виникає в результаті первісного відображення гудвілу, активу або зобов'язання за операцією, що не являє собою об'єднання компаній, і яка на момент здійснення не впливає ані на бухгалтерський прибуток, ані на оподатковуваний прибуток чи збиток.

Відстрочені податкові активи відображаються лише тоді, коли існує ймовірність отримання у майбутньому оподатковуваного прибутку, за рахунок якого можна здійснити залік цих тимчасових різниць, що зменшують податкову базу. Відстрочені податкові активи та зобов'язання визначаються за ставками податку, що будуть застосовуватись протягом періоду реалізації активу чи врегулювання зобов'язання на підставі законодавства, яке було набуте або фактично набуло сили на звітну дату.

Крім цього, в Україні існують різні операційні податки, що застосовуються до діяльності Банку. Зазначені податки включені до статті "Інші адміністративні та операційні витрати" звіту про прибутки та збитки.

Ставка податку на прибуток для банків склала 18% на кінець 2017 та 2016 років.

Витрати з податку на прибуток згідно окремої фінансової звітності за роки, що закінчилися 31 грудня 2017 та 2016 років, представлено так: поточні витрати з податку на прибуток, становлять 106 тис. грн, станом на 31.12.2016 р. — 2438 тис. грн, у т.ч. по АБ "ЕКСПРЕС-БАНК" на балансі АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" 106 тис. грн на кінець 2017 р.; нарахування/(кредит) із відстроченого податку — виникнення та сторнування тимчасових різниць становлять 1325 тис. грн, станом на 31.12.2016 — 762 тис. грн; по АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" становлять 1480 тис. грн, станом на 31.12.2016 — 762 тис. грн; по АБ "ЕКСПРЕС-БАНК" на балансі АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" (155 тис. грн) на кінець 2017 р.. Витрати з податку на прибуток за роки, що закінчилися 31 грудня 2017 та 2016 років включають 1431 тис. грн, станом на 31.12.2016 — 3200 тис. грн.

Ефективна ставка податку відрізняється від ставки, встановленої законом. Погодженість витрат по податку на прибуток з фактичними витратами базується на встановленій законодавством ставці: вивірення між витратами зі сплати податку та прибутком згідно з окремою фінансової звітності за роки, що закінчилися 31 грудня 2017 та 2016 років, представлено таким чином: прибуток/(збиток) до оподаткування становить (25055) тис. грн, станом на 31.12.2016 р. — 6055 тис. грн. Нормативна ставка оподаткування 18%. Витрати з податку на прибуток при застосуванні нормативної ставки станом на 31.12.2016 р. складає 1090 тис. грн. Ефект зміни бази оподаткування (АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК") становить 1480 тис. грн, станом на 31.12.2016 р. 762 тис. грн. Пільга за сплаченим податком на нерухомість на 31.12.2016 р. складає (1984) тис. Різниці (дохід), що змінюють об'єкт оподаткування на 31.12.2016 р. складає (12) тис. грн Різниці (витрати), що змінюють об'єкт оподаткування на 31.12.2016 р. складає 3344 тис. грн. Податок на прибуток ПАТ АБ "ЕКСПРЕС-БАНК" на 31.12.2017 р. складає (49) тис. грн. Витрати з податку на прибуток становлять 1431 тис. грн, станом на 31.12.2016 р. 3200 тис. грн.

Станом на 31 грудня відстрочені податкові активи і зобов'язання та їх рух за відповідні роки включають: податковий ефект тимчасових різниць, що не підлягають оподаткуванню: резерв під знецінення кредитів;

нараховані витрати, інші зобов'язання; основні засоби; інші резерви. Виникнення та сторнування тимчасових різниць у звіті про прибутки та збитки з них резерв під знецінення кредитів станом на 31.12.2016 р. становить 3459 тис. грн, що на 469 тис. грн, більше ніж за 2015 рік (станом на 31.12.2015 р. — 2990 тис. грн); нараховані витрати, інші зобов'язання станом на 31.12.2015 р. становить 185 тис. грн, що на 185 тис. грн (станом на 31.12.2016 р. — 0 тис. грн); основні засоби складають 3485 тис. грн, що на 22 тис. грн, більше ніж за 2016 рік (станом на 31.12.2015 р. — 3463 тис. грн); інші резерви складають 1068 тис. грн, що на 1068 тис. грн, менше (станом на 31.12.2016 р. — 0 тис. грн). Всього відстрочених податкових активів проведених через прибутки або збитки становить 6944 тис. грн, що на 762 тис. грн, менше (станом на 31.12.2015 р. — 7706 тис. грн).

Виникнення та сторнування тимчасових різниць у звіті про прибутки та збитки з них резерв під знецінення кредитів станом на 31.12.2017 р. становить 2860 тис. грн, що на 599 тис. грн, менше ніж за 2017 рік (станом на 31.12.2016 — 3459 тис. грн); нараховані витрати, інші зобов'язання згідно результату приєднання ПАТ АБ "ЕКСПРЕС- БАНК" 83 тис. грн, та станом на 31.12.2017 р. вони складають 83 тис. грн; основні засоби складають 2604 тис. грн, що на 881 тис. грн, менше ніж за 2017 рік (станом на 31.12.2016 — 3485 тис. грн). Всього відстрочених податкових активів проведених через прибутки або збитки на 31.12.2017 р. становить 5464 тис. грн.

ВИСНОВКИ

Українське законодавство і нормативні акти, що регулюють сферу оподаткування та інші аспекти діяльності, включаючи правила валютного та митного контролю, продовжують змінюватись. Положення законів і нормативних актів часто нечіткі, а їх тлумачення залежить від позиції місцевих, регіональних і центральних органів влади, а також інших державних органів. Випадки суперечливих тлумачень законодавства не поодинокі. Отже, керівництво вважає, що його тлумачення положень законодавства, які регулюють діяльність Банку, є правильним, і діяльність Банку здійснюється в повній відповідності до законодавства, яке регулює його діяльність, і що Банк нарахував та сплатив усі належні податки та збори.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI поточна редакція — (редакція від 28.07.2018 р.) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Петровська Н.В. Банківські операції як об'єкт оподаткування [Електронний ресурс]/ Н.В. Петровська// Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — Режим доступу: http://www. economy. nayka. com.ua

3. Річний звіт АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК" за 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://industrialbank.ua/ua/

4. Старостенко Г.Г. Світовий досвід та вітчизняна практика оподаткування банківської діяльності / Г.Г. Старостенко, Н.П. Мацелюк, А.В. Сурженко // Економіка та держава — 2015. — №5. — С. 28—32. Світовий досвід та вітчизняна практика оподаткування банківської діяльності

5. Старостенко Г.Г. Податкове регулювання банків в умовах становлення інформаційного суспільства / Г.Г. Старостенко, А.В. Сурженко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — Режим доступу: http://www. economy. nayka. com.ua

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010) "Tax Code of Ukraine", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (Accessed 25 July 2018).

2. Petrovs'ka, N.V. (2010), "Bank operations as an object of taxation", Efektyvna ekonomika, vol. 9, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=321 (Accessed 25 July 2018).

3. IndustrialBank (2018), "Annual report for 2017", available at: https://industrialbank.ua/ua/ (Accessed 25 July 2018).

4. Starostenko, H.H. Matseliuk, N.P. and Surzhenko, A.V. (2015), "Global experience and national practice the taxation of banking", Ekonomika ta derzhava, vol. 5, pp. 28—32.

5. Starostenko H.H. (2013), "Tax regulation of banks in the conditions of information society", Efektyvna ekonomika, vol. 11, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2449 (Accessed 25 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 10.08.2018 р.

УДК 338.4:[658:005.5]

В. В. Овчарук,
к. е. н., доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМ АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

V. Ovcharuk,
PhD, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Foreign Trade and Customs, Lviv Polytechnic National University, Lviv

PRINCIPLES OF THE CONSTRUCTION AND USE OF ADMINISTRATION SYSTEMS IN THE ENTERPRISES MANAGEMENT CONSIDERING THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

У статті розвинуто типологію принципів побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів, яка передбачає систематизацію таких принципів у розрізі загальних та специфічних. До загальних принципів віднесено такі: цілеспрямованість, науковість, відповідальність, компетентність, мотивованість, економічність, достовірність, уніфікованість, адаптивність, системність, розвиток, оптимальність, зрозумілість, об'єктність, об'єктивність, безперервність, завершеність, часова погодженість, контрольованість, формалізованість, достатність інформаційного забезпечення. Специфічні принципи побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів включають: балансування інтересів системи адміністрування загалом та її елементів, врахування основних напрямів управлінських процесів на підприємстві, орієнтацію на кінцевого користувача, процесно-орієнтовне адміністрування, інтегрованості з інформаційними технологіями, раціональне співвідношення економічних та соціальних інструментів управління у системах адміністрування. Єдність загальних і специфічних таких базових засад та ідей забезпечує цілісність впливу керівної системи на керовану та є важливою передумовою забезпечення ефективності цих процесів.

Наведені й охарактеризовані принципи побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами є фундаментальними основами відповідних процесів. Їх дотримання дає змогу уникнути спонтанності під час впливу керівної системи на керовану на засадах використання документації, інформації, діловодства та формалізування управлінських процедур. Врахування таких принципів не лише підвищує рівень ефективності адміністрування, а й забезпечує цілеспрямованість таких процесів.

Ретельне вивчення і дотримання наведених принципів адміністрування в управлінні підприємствами є важливим інструментом осмислення усіх процесів у межах відповідних систем, а також формування професійного кругозору керівників різних рівнів управління і тим самим підвищення рівня їхньої компетентності в аналізованій сфері.

The article developed the typology of principles of the administration systems construction and use in the enterprises management, taking into account the European integration processes, which provides for those principles systematization in terms of general and specific ones. General principles include the following: targeting, scientific nature, responsibility, competency, motivation, cost-effectiveness, validity, uniformity, adaptability, consistency, development, suitability, understandability, object character, objectivity, continuity, completeness, temporal consistency, controllability, formality, adequacy of information support. The specific principles of administration systems construction and use in the enterprises management, taking into account the European integration processes, comprise: balancing the interests of administration system as a whole and its elements, consideration of the main directions of management processes at the enterprise, orienting on the end user, process-oriented administration, integration with informational technologies, the appropriate ratio of economic and social managerial instruments in administration systems. The unity of such basic general and specific grounds and ideas ensure the integrity of the managing system influence on the managed one, and it is an important prerequisite for providing these processes efficiency.

Presented and characterized principles of the administration systems construction and use in the enterprises management are the fundamentals for the related processes. While adhering them, one is able to avoid the spontaneity in the context of the managing system influence on the managed one on the basis of applying the documentation, information, paperwork and formalizing the management procedures. Consideration of such principles not only increase the level of the administration effectiveness but provides these processes purposefulness.

A thorough studying and adhering the presented principles of administration in the enterprises management is an important instrument of thinking on all the processes within the related systems, as well as of forming the professional knowledge of managers of different levels and therefore increasing their competency level in the analyzed sphere.

Ключові слова: адміністрування, діловодство, документація, інформація, підприємство, система, управління.

Key words: administrating, office-work, documentation, information, enterprise, system, management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Незалежно від процесу (побудова, використання, моделювання тощо), досягнення цілей адміністрування в управлінні суб'єктами господарювання з урахуванням євроінтеграційних процесів здійснюється на засадах дотримання відповідних принципів. Єдність загальних і специфічних таких базових засад та ідей забезпечує цілісність впливу керівної системи на керовану та є важливою передумовою забезпечення ефективності цих процесів.

Принципи побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами становлять не лише перелік базових вихідних положень, а їхній комплекс, де такі принципи, з одного боку, взаємодіють один з одним, а з іншого — є відносно відокремленими елементами, що перебувають між собою у різних зв'язках, у т.ч. й ієрархічного характеру. Такі принципи розкривають сутність адміністрування, визначають його місце в системі управління, а також визначають предметну сферу спрямованості.

Незважаючи на вагомі результати досліджень за тематикою виокремлення принципів побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів, цей напрям досліджень не можна вважати завершеним. Перш за все науковці за цією тематикою фрагментарно акцентують увагу на загальних принципах адміністрування. Своєю чергою, на низькому теоретичному рівні у літературі розглянуто і специфічні принципи адміністрування: серед вчених та практиків немає єдності не лише щодо виокремлення таких специфічних принципів, а й щодо їхньої змістової характеристики.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичною базою дослідження проблеми виокремлення загальних та специфічних принципів побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів є обгрунтовані у літературі принципи різних економічних явищ і процесів, прямо чи опосередковано пов'язані із системами адміністрування. Як приклад, у роботі О. Амосова та Н. Гавкалової [1, с. 9] виокремлено такі принципи публічного адміністрування, як науковість, системність, комплексність, креативність, адаптивність, дієвість, демократичність, прозорість, підконтрольність членам громади та самодостатність. Міжнародний стандарт ISO 15489-2001 "Information and documentation — Records management" [2, с. 141—142] містить інформацію про принципи управління документацією на підприємстві, до яких, зокрема, віднесено такі: установлення і документальне закріплення основних правил та стандартів роботи з документацією в організації; розподіл відповідальності та повноважень в сфері роботи з документацією між співробітниками організації; документування діловодства; створення достовірних та придатних до застосування документів, а також захист цілісності документів протягом необхідного періоду часу.

М.П. Войнаренко та О.М. Костюк у своїй праці [3, с. 49] розглядають принципи бізнес-адміністрування на підприємствах, до переліку яких автори відносять системність, процесний підхід, оперативність, орієнтація на зміну конкурентного середовища та розвиток технологій, розмежування функцій і повноважень, можливість оцінювання і контрольованість параметрів діяльності усіх учасників. У роботі Н.О. Шури [4, с. 260—263] виокремлено ключові принципи публічного адміністрування, а саме: верховенство права, об'єктивність, пропорційність, незловживання владою, службова співпраця, ефективність, субсидіарність, єдине "вікно", пріоритет державної політики, зворотний зв'язок, демократія, системний підхід, централізм на демократичній основі та соціальна справедливість. О.М. Філіпова у своїй праці [5, с. 69] виокремлює низку фундаментальних принципів соціального забезпечення, а саме: всезагальність соціального забезпечення, доступність в реалізації права на соціальне забезпечення, гарантованість в праві на соціальне забезпечення, диференціація умов і норм забезпечення залежно від низки соціально-значущих обставин, орієнтація на достойний рівень життя у наданні обсягу соціального забезпечення.

Принципи, що лежать в основі оцінювання фактів господарської діяльності в сфері управлінського обліку, наведені Л.І. Хоружим [6, с. 267—271]. До їх переліку автором віднесено такі: цілісності, самостійності та безперервності, реєстрації, ідентифікація та квантифікованості, зрозумілості та інтерпретованості, відповідності доходів і витрат, відносності, доповненості та контролю облікових даних, використання єдиних планово-облікових одиниць, оцінювання результатів діяльності внутрішніх підрозділів, багаторазового використання інформації, консерватизму.

Г. Емерсон у своїй праці [7, с. 42] виокремлює принципи управління, які він розміщає за рівнем важливості у певній послідовності: точно встановлені цілі, здоровий глузд, компетентна консультація, дисципліна, справедливе відношення до персоналу, оперативний, надійний, повний, точний і постійний облік, диспетчерство, норми та розклади, нормалізування умов, нормування операцій, написані стандартні інструкції, винагорода за працю.

Ці та інші підходи до виокремлення принципів побудови і використання різноманітних систем економічного характеру є інформаційною базою для розв'язан-

ня окресленого у роботі завдання, що стосується систем адміністрування в управлінні підприємствами.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є розвиток типології принципів побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як зазначено у роботі [5, с. 66], у загальному розумінні принцип — це "основа, те, що лежить в основі деякої сукупності фактів чи знань, основоположення, з якого слід виходити і яким слід керуватись у різних сферах людської діяльності". Як слушно зауважує О.В. Євтіхов [8, с. 124], з психологічної точки зору принципи, якими керується в професійній діяльності конкретний керівник, є "когнітивними базовими положеннями (переконаннями), сформованими ним в процесі власного досвіду, які визначають його індивідуальний стиль управління, особливості ухвалення управлінських рішень, його відношення до управлінської діяльності, людей, норм моралі".

Вивчення теорії і практики, а також результати виконаних досліджень дають змогу наголосити на важливості поділу усіх принципів побудови та використання систем адміністрування в управлінні підприємствами на загальні і специфічні. Причому слід зауважити, що загальні такі принципи мають універсальний характер, видозмінюючись лише відповідно до умов виробничо-господарської діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання. Розглянемо такі принципи.

Принцип цілеспрямованості. Системи адміністрування повинні формуватися і використовуватись для досягнення конкретних цілей. Це означає, що будь-які управлінські дії в таких системах повинні бути цілеспрямованими, а не хаотичними та спонтанними. Дія цього принципу поширюється на кожен елемент системи адміністрування і на кожен її процес. Як слушно зауважує О.В. Євтихов [8, с. 126], "проблема бачення цілі та уміння визначати пріоритети в діяльності є актуальною не лише в практиці управління, але і в житті кожної людини". Цей же автор зауважує, що "функція цілеспрямованості перебуває на першому місці в переліку управлінських функцій, а принцип цілеспрямованості управління справедливо вважається одним з пріоритетних у діяльності керівника". Таким чином, керівники в системах адміністрування повинні чітко ставити цілі і тим самим вказувати підлеглим напрямок їхніх подальших дій. В аналізованому контексті слушно зауважує О.Г. Мельник [9, с. 26], що саме завдяки принципу цілеспрямованості визначається не лише характер завдань в будь-яких системах, а й "властивості та особливості задіяних у цей процес суб'єктів, методів, методик, бізнес-індикаторів, критеріїв тощо".

Принцип науковості. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів повинні будуватись і використовуватись лише на засадах використання сучасних науково обґрунтованих положень та підтверджених гіпотез. Таким чином, в аналізованому контексті варто зробити висновок, що зазначений принцип має безпосереднє відношення до процесів в системах адміністрування і до використання різноманітного інструментарію. Принцип науковості вказує і на необхідність вивчення кращого досвіду щодо адміністрування інших компаній, у т.ч. й іноземних. Завдяки дотриманню такого принципу системи адміністрування формуються і використовуються раціональніше, тим самим зменшується рівень суб'єктивізму, волюнтаризму та фрагментарності.

Науковий характер формування і використання систем адміністрування передбачає також використання широкого переліку сучасного інструментарію та методів адміністрування, нівелювання шаблонних управлінських рішень, а також індивідуального підходу до управління процесами.

Принцип відповідальності. Дотримання цього принципу під час формування і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів передбачає установлення обов'язкової відповідальності за ухвалення управлінських рішень кожним із суб'єктів таких систем. Іншими словами, ці суб'єкти повинні розуміти наслідки вчинення ними дій, що стосуються впливу керівної підсистеми на керовану на підставі використання інформаційного забезпечення, документації, діловодства та формалізування управлінських процедур за усіма етапами технології управління. В аналізованому контексті варто мати на увазі не лише відповідальність юридичного характеру, визначену нормативними документами суб'єкта господарювання, а й про соціальну таку відповідальність (часто неформалізованого характеру). Низький рівень відповідальності суб'єктів у системах менеджменту часто стає причиною незацікавленості в ухваленні ефективних управлінських рішень, що неминуче призводить до ігнорування дієвого виконання посадових обов'язків.

Принцип компетентності. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів повинні формуватися і використовуватись компетентними посадовими особами суб'єкта господарювання. Причому межі такої компетентності повинні визначатися у кожному конкретному випадку, що визначається перш за все рівнем складності систем адміністрування. Некомпетентність посадових осіб у зазначеній сфері може призвести до виникнення складних проблем як на етапі побудови таких систем, так і на етапі їхнього функціонування.

Принцип мотивованості. Цей принцип, як і попередній, пов'язаний із персоналом, що задіяний у системах адміністрування. Для того, щоб працювати на результат з позиції процесів адміністрування, працівники повинні бути належним чином мотивовані. Для розв'язання цього завдання керівники та власники мають можливість застосовувати широкий спектр інструментів, що, як відомо, включають матеріальну і нематеріальну компоненти, зокрема, заробітну плату, надбавки, премії, бонуси за результати роботи, офіційне працевлаштування, соціальний пакет, кар'єрне зростання тощо.

Принцип завершеності. Будь-які процеси в системах адміністрування на підприємствах повинні реалізовуватись не заради процесів як таких, а для досягнення конкретних завершених результатів. Завдяки цьому принципу можна також підвищити якість поточного та завершального контролю у таких системах і вже на ранніх стадіях виявляти відхилення фактичних результатів від планових. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів повинні бути такими, які спроможні вирішувати поставлені перед ними завдання. Іншими словами, цей принцип наголошує на важливості уникнення принципу "процес заради процесу", коли в системах адміністрування відбуваються процеси з перманентним незавершеним характером.

Принцип економічності. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів повинні мати такі свої параметри і властивості, які забезпечать оптимізування ресурсів, а також відображатимуть баланс між витратами, понесеними на функціонування цих систем, та економічними вигодами від їхнього практичного використання. Таким чином, цей принцип акцентує увагу на необхідності побудови таких систем адміністрування, які б не потребували надмірних витрат ресурсів та, водночас, при цьому забезпечували б ефективність процесів адміністрування без перевитрат фінансового, кадрового, інформаційного, матеріального, технічного та інших видів забезпечення.

Дотримання принципу економічності зумовлює необхідність від керівників розв'язання багатокритеріального завдання формування і використання різних видів систем адміністрування, а також вибору оптимальних з них за певним критерієм ефективності. Іншими словами, в основі принципу економічності — рівень витрат ресурсів на досягнення встановлених цілей перед системами адміністрування.

Принцип достовірності. Стан та параметри систем адміністрування як на етапі їхньої побудови, так і використання повинні визначатись на основі достовірних даних (цифр, прогнозів, інформаційного забезпечення тощо). Таким чином, цей принцип за своїм змістом включає два компоненти: достовірність та реалістичність. Він акцентує увагу на необхідності використання такої інформації, яку можна вважати релевантною щодо систем адміністрування.

Принцип уніфікованості. Параметри і процеси в системах адміністрування в управлінні підприємствами повинні відбуватись за уніфікованими процедурами, що унеможливить різноманітність розв'язання подібних завдань іншими методами. Таким чином, цей принцип передбачає використання єдиної методологічної бази, а також єдиних вимог до елементів систем адміністрування та результатів.

Уніфікованість як така за своїм змістом тісно пов'язана і з диференціацією у системах адміністрування. Ця диференціація пояснюється перш за все різноманітність елементів та процесів у таких системах. З іншого боку, уніфікованість передбачає використання уніфікованих процедур для об'єктів, що належать до єдиної групи (наприклад, уніфікованість щодо документації незалежно від рівнів управління чи процесів у системах адміністрування тощо). Таким чином, уніфікованість процесів адміністрування відбувається в межах диференціації, як і навпаки.

Принцип адаптивності. Системи адміністрування в управлінні підприємствами повинні бути такими, які здатні адаптуватись до зміни чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, цілей процесів адміністрування, умов роботи, нових викликів, євроінтеграційних процесів тощо.

Принцип системності. Системність адміністрування акцентує увагу на важливості взаємодоповненості та взаємозв'язку усіх елементів та процесів відповідних систем і трактування їх як єдиного цілого (як органічно цілісних об'єктів). Системи адміністрування в управлінні підприємствами з позиції принципу системності слід розглядати як упорядкований набір елементів, пов'язаних між собою. Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що ідентифікування, розуміння та управління адмініструванням як системним утворенням сприяє підвищенню рівня його ефективності, а також досягненню встановлених цілей. Дотримання принципу системності під час побудови і використання систем адміністрування передбачає концентрацію уваги на цілісності структури таких систем, ідентифікуванні взаємозалежностей їхніх частин, а також на спрямованості управління на результуючі показники діяльності суб'єкта господарювання.

Принцип розвитку. Характеристики і параметри систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів повинні бути такими, що враховують особливості розвитку цих систем та етап їхнього життєвого циклу. При цьому важливо чітко ідентифіковувати поточний, минулий та найбільш ймовірний майбутній стан систем адміністрування, тобто розглядати їх не як статичний об'єкт, а як динамічне утворення. В аналізованому контексті слід працювати над поповненням та розвитком функцій таких систем та їхнього ресурсного забезпечення. Як наслідок, системи адміністрування повинні нарощувати свої потужності, розширювати можливості, а також покращувати технічне й технологічне забезпечення.

Принцип оптимальності. Стан та параметри систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів мають бути такими, щоб завдяки ним досягти встановлених цілей під час впливу керівної системи на керовану за усіма етапами технології управління з використанням документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур. Відтак за цих умов можна стверджувати про оптимальність зазначених систем.

Принцип оптимальності також акцентує увагу на необхідності ідентифікування того чи іншого критерію оптимальності вибору альтернативного варіанту управлінського рішення в системах адміністрування. Як відомо з теорії і практики, оптимальність часто передбачає розв'язання завдання максимізування цільової функції з-поміж множини альтернатив. Окрім того, в аналізованому контексті можливими є й випадки діагностування рівня відхилень певних індикаторів від т. зв. оптимальних.

Принцип зрозумілості. Системи адміністрування в управлінні підприємствами повинні бути такими, щоб їхні параметри та процеси, які відбувають у них, були зрозумілими різним групам стейкхолдерів. При цьому слід говорити про однозначність, чіткість, зрозумілість і прийнятний рівень деталізації процесів та інформації у таких системах. Така зрозумілість, як свідчить вивчення теорії і практики, може бути досягнута, зокрема, шляхом використання аналітичних матеріалів, прогнозних розрахунків, рисунків, таблиць тощо.

Принцип об'єктності. Цей принцип передбачає необхідність набуття такої форми, параметрів і властивостей систем адміністрування в управлінні підприємствами, які у своїй сукупності поєднуватимуться із певним об'єктом (компанією загалом, відділом, процесом, напрямом діяльності тощо).

Принцип об'єктивності. Виокремлений принцип спрямований на забезпечення адекватного розуміння характеру взаємозв'язку між суб'єктами та об'єктами систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів. Згідно з цим принципом побудова таких систем, їхнє діагностування на предмет ефективності та подальше використання повинні бути абсолютно безпристрасними з боку тих чи інших суб'єктів. Не менш важливе завдання у контексті дотримання принципу об'єктивності — чітке й однозначне розуміння рівня суб'єктивності у системах адміністрування, а також вміле управління нею. Зацікавлені особи повинні вживати заходів для мінімізування надмірного суб'єктивізму, виявлення істинних очікувань працівників чи власників компанії, передбачення особистих чи групових інтересів у системах адміністрування тощо.

Принцип безперервності. Системи адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів мають трактуватись як такі, що функціонують на постійній основі незалежно від сприятливого чи несприятливого впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, а також незалежно від зміни інтересів керівників, власників чи інших зацікавлених осіб.

Принцип часової погодженості. Усі процеси в системах адміністрування в управлінні підприємствами, у т.ч. й ухвалення відповідних управлінських рішень, повинні враховувати часовий чинник і часові обмеження. Доцільність виокремлення цього принципу пояснюється згаданою вище динамічністю середовища функціонування, коли занадто тривала підготовка до певних процесів у системах адміністрування може призвести до неактуальності розробок чи застарілості рішень.

Принцип контрольованості. Реалізація будь-якого процесу в системах адміністрування в управлінні підприємствами повинна здійснюватися на засадах попереднього, поточного та завершального контролю. Такий контроль повинен бути спрямований як на

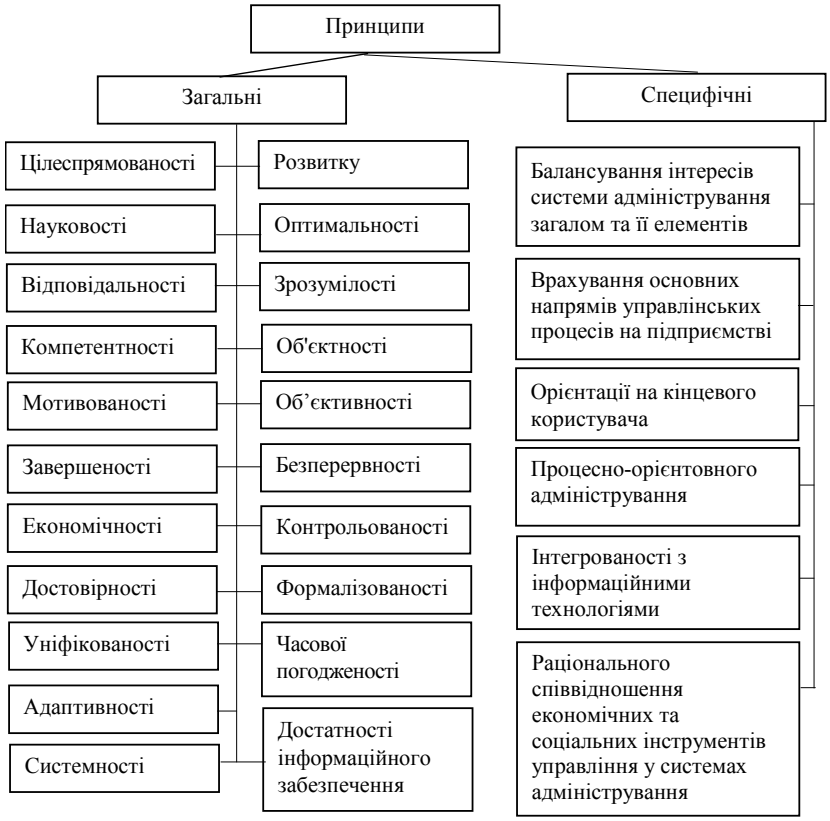


Рис. 1. Принципи побудови та використання систем адміністрування на підприємствах

Примітка: виокремлено автором.

внутрішні, так і на зовнішні змінні у цих системах. Слід вказати і на те, що безперервність адміністрування зумовлює необхідність розгляду контролю як безперервного процесу. Завдяки контролю керівники і власники суб'єктів підприємницької діяльності матимуть змогу вже на ранніх стадіях виявляти відхилення фактичних параметрів від планових та вчасно застосовувати надалі коригувальні управлінські заходи. Не слід забувати і про те, що контроль процесів у системах адміністрування сприятиме установленню рівня ефективності функціонування як таких систем загалом, так і окремих їхніх процесів зокрема.

Принцип формалізованості. Для упорядкування, передбачуваності й чіткого регламентування усіх процесів у системах адміністрування слід забезпечити належний рівень формалізованості.

Принцип достатності інформаційного забезпечення. Системи адміністрування в управлінні підприємствами будуть ефективними перш за все в умовах їхньої побудови і використання на засадах застосування повного інформаційного масиву даних. Достатність інформаційного забезпечення сприяє усуненню проблем необ'єктивності та суперечливості інформації і, як наслідок, необгрунтованості ухвалених управлінських рішень щодо адміністрування. Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що обсяг та різновекторність потрібного інформаційного забезпечення визначається перш за все складністю і масштабністю систем адміністрування в організаціях.

Окрім виокремлених й охарактеризованих вище загальних принципів побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів, доцільно звернути увагу й на специфічні такі принципи, що охарактеризовані нижче.

Принцип балансування інтересів системи адміністрування загалом та її елементів. Доцільність виокремлення цього принципу пов'язана перш за все із відомою у теорії управління теорією активних систем, що описана, зокрема, у роботі В.Н. Буркова та Д.А. Новікова [10, с. 29—35]. Як відомо, сутність цієї теорії полягає в тому, що, за умови відстоювання інтересів системи загалом, нерідко можуть ігноруватись інтереси її окремих елементів, або навпаки: інтереси таких елементів можуть ставитись вище від інтересів системи адміністрування загалом.

Принцип врахування основних напрямків управлінських процесів на підприємстві. Оскільки системи адміністрування напряму пов'язано і з кожною ланкою технології менеджменту, і з усіма рівнями організаційної структури управління, очевидно, що це має бути враховано і під час формування таких систем. Окрім того, системи адміністрування будуть диференціюватись залежно від розмірів підприємства, його галузевої приналежності, ширини й асортименту продукції, що виготовляється, зовнішньоекономічного вектору діяльності, географічних масштабів ринкової спрямованості тощо.

Принцип орієнтації на кінцевого користувача. Сутність цього принципу полягає в тому, що для забезпечення ефективності адміністрування в управлінні підприємствами з урахуванням євроінтеграційних процесів слід ретельно установлювати потреби користувачів у відповідних системах і побувати такі системи адміністрування, які в найкращий спосіб задовольнятимуть такі потреби.

Принцип процесно-орієнтовного адміністрування. Врахування цього принципу під час формування і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами передбачає цільову спрямованість уваги більшою мірою на горизонтальні процеси у відповідних системах і меншою мірою — на вертикальні. Як відомо, згідно з традиційним підходом до адміністрування увага спрямована перш за все на планування та досягнення встановлених показників, які закріплюються за різними центрами відповідальності у таких системах. Процесно-орієнтоване спрямування адміністрування дає змогу розглядати відповідні системи з позиції процесів,

управляти ними шляхом акцентування уваги на рівні задоволеності клієнтів, виявляти невикористані резерви на засадах удосконалення процесів у системах адміністрування, а також підвищувати рівень автоматизування цих процесів на будь-якому рівні управління.

Принцип інтегрованості з інформаційними технологіями. Доцільність виокремлення та дотримання цього принципу під час побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами обумовлюється змістовим наповненням відповідних систем, куди входять, зокрема, інформація, документація, технологічна складова тощо. Таким чином, використання різноманітних інформаційних технологій у системах адміністрування дає змогу не лише підвищити рівень ефективності їхнього функціонування, а й досягти економії ресурсів та оптимізувати відповідні процеси.

Принцип раціонального співвідношення економічних та соціальних інструментів управління у системах адміністрування. Ключовим елементом систем адміністрування в управлінні підприємствами є персонал, що зумовлює необхідність професійного застосування соціальних механізмів управління щодо нього, врахування його потреб, інтересів, мотивів тощо. З іншого боку, проблеми функціонування таких систем прямо чи опосередковано зумовлюють погіршення фінансово-економічних індикаторів діяльності суб'єкта господарювання, що актуалізує доцільність усебічного впровадження економічних інструментів управління у системах адміністрування.

Узагальнена інформація про виокремлені загальні та специфічні принципи побудови і використання систем адміністрування на підприємствах з урахуванням євроінтеграційних процесів представлена на рисунку 1.

ВИСНОВКИ

Таким чином, наведені й охарактеризовані принципи побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами є фундаментальними основами відповідних процесів. Їх дотримання дає змогу уникнути спонтанності під час впливу керівної системи на керовану на засадах використання документації, інформації, діловодства та формалізування управлінських процедур. Врахування таких принципів не лише підвищує рівень ефективності адміністрування, а й забезпечує цілеспрямованість таких процесів.

Ретельне вивчення і дотримання наведених принципів адміністрування в управлінні підприємствами є важливим інструментом осмислення усіх процесів в межах відповідних систем, а також формування професійного кругозору керівників різних рівнів управління і тим самим підвищення рівня їхньої компетентності в аналізованій сфері.

Література:

1. Амосов О. Публічне адміністрування в Україні: зв'язок з архетипами та пріоритети розвитку / О. Амосов, Н. Гавкалова // Публічне управління: теорія і практика. — 2014. — № 2. — С. 7—13.

2. Белоус Е.С. Терминологическое наименование сферы работы с документами: от делопроизводства к управлению документацией / Е.С. Белоус // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 2. — 2013. — № 2. — С. 139—142.

3. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. — 2013. — № 4. — С. 49—51.

4. Шура Н.О. Принципи публічного адміністрування як регулятори соціально-економічних процесів у національній економіці / Н.О. Шура // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — №14. — С. 260—263.

5. Филиппова Е.М. О принципах в праве социального обеспечения / Е.М. Филипова // Вестник ЮУрГУ. Сер. "Право". — 2013. №13/2. — С. 66—69.

6. Хоружий Л.И. Проблемы теории, методологии, методики и организации управленческого учета в сельском хозяйстве / Л.И. Хоружий. — М.: Финансы и статистика, 2004.

7. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. — М.: Экономика, 1992.

8. Евтихов О.В. Принципы управления персоналом как компоненты профессионально-управленческого мировоззрения руководителя / О.В. Евтихов // Вестник ТГПУ. — 2010. — № 2. — С. 124—129.

9. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: монографія / О.Г. Мельник. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010.

10. Бурков В.Н. Теория активных систем (история развития и современное состояние) / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков// Проблемы управления. — 2009. — № 3.1. — С. 29—35.

References:

1. Amosov, O. and Havkalova, N. (2014), Publichne administruvannya v Ukrayini: zv'yazok z arkhetypamy ta priorytety rozvytku [Public Administration in Ukraine: Relationship with Archetypes and Development Priorities], Publichne upravlinnya: teoriya i praktyka rozvytku, 2, pp. 7—13.

2. Belous, Ye. (2013), Terminologicheskoye naimenovaniye sfery raboty s dokumentami: ot deloproizvodstva k upravleniyu dokumentatsiyey [Terminological name of the scope of work with documents: from record keeping to document management]. Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta, Seriya 2, 2, pp.139—142.

3. Voynarenko, M. та Kostyuk, O. (2013), Sutnist' ta pryntsypy biznes-administruvannya na pidpryyemstvakh za umov minlyvoho konkurentnoho seredovyshcha [The essence and principles of business administration in enterprises in a changing competitive environment]. Ekonomika: realiyi chasu, 4, pp. 49—51.

4. Shura, N. (2016), Pryntsypy publichnoho administruvannya yak rehulyatory sotsial'no-ekonomichnykh protsesiv u natsional'niy ekonomitsi [Principles of public administration as regulators of socio-economic processes in the national economy]. Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, 14, pp. 260—263.

5. Philippova, Ye. (2013), O printsipakh v prave sotsial'nogo obespecheniya [About principles in the law of social security]. Vestnik YUUrGU. Seriya "Pravo", 13/2, pp. 66—69.

6. Horuzhyy, L. (2004), Problemy teorii, metodologii, metodiki i organizatsii upravlencheskogo ucheta v sel'skom khozyaystve [Problems of theory, methodology, methodology and organization of management accounting in agriculture]. Moskva: Finance and Statistics.

7. Emerson, H. (1992), Dvenadtsat' printsipov proizvoditel'nosti [Twelve Performance Principles]. Moskva: Ekonomika.

8. Evtikhov, O. (2010), Printsipy upravleniya personalom kak komponenty professional'no-upravlencheskogo mirovozzreniya rukovoditelya [Principles of personnel management as components of a manager's professional managerial outlook]. Vestnik TGPU, 2, pp. 124—129.

9. Melnyk, O. (2010), Systemy diahnostyky diyal'nosti mashynobudivnykh pidpryyemstv [Systems of activity diagnostics of machine-building enterprises]. Lviv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky.

10. Burkov, V. and Novikov, D. (2009). Teoriya aktivnykh sistem (istoriya razvitiya i sovremennoye sostoyaniye) [The theory of active systems (history of development and current state)]. Problemy upravleniya, 3.1, pp. 29—35.

Стаття надійшла до редакції 14.08.2018 р.

УДК 331.103

Ю. В. Майстренко,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Київський університет ринкових відносин, м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Yu. Maistrenko,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Management and Marketing Department,Kiev University for Market Relations, Kiev, Ukraine

INNOVATIVE APPROACHES IN PRACTICE OF MANAGEMENT OF PERSONNEL OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Дослідження, які виконані в рамках статті, присвячені аналізу низки теоретичних і практичних аспектів інноваційних перетворень у сфері управління персоналом вищого навчального закладу. У статті розглянуто різні погляди і думки вчених щодо управління персоналом. Визначено, що управління персоналом — сукупність механізмів, принципів і методів, спрямованих на оптимальне кількісне та якісне формування персоналу й максимальне використання його можливостей для реалізації цілей навчального закладу. Доведено, що осучаснені знання науково-педагогічних працівників, їх інтелектуальний потенціал, займає особливо важливе місце в розвитку системи вищої освіти.

Основну увагу у роботі акцентовано на проблемі оцінки працівників, показники якої зводяться до оцінки загальної ефективності діяльності вищого навчального закладу. Тому, з метою підвищення ефективності і якості роботи науково-педагогічних працівників, у статті науково-обгрунтовано методичні рекомендації з розробки показників (критеріїв оцінки ефективності та особистого внеску) діяльності працівників розвитоку вищого навчального закладу. Практичне застосування цієї методики дозволяє оцінювати показники роботи працівника і одночасно розвивати його потенціал.

Як додаткову методику оцінки автором запропоновано анкетування "Викладач очима студентів", що допоможе виявити не тільки результати роботи науково-педагогічних працівників, але й ужити заходів з підвищення ефективності та якості запропонованих заходів, роботи вищого навчального закладу в цілому.

The studies carried out within the framework of this article are devoted to the analysis of a number of theoretical and practical aspects of innovative transformations in the field of personnel management at a higher educational institution. The article deals with different views and opinions of scientists on personnel management. It has been determined that personnel management is a set of mechanisms, principles and methods aimed at optimal quantitative and qualitative formation of personnel and maximizing the use of its capabilities for the purposes of the educational institution. It is proved that up-to-date knowledge of scientific and pedagogical workers, their intellectual potential, is of particular importance in the development of the system of higher education.

The main attention in the work is focused on the problem of assessment of employees, whose performance is reduced to the assessment of the overall efficiency of the higher education institution. Therefore, in order to increase the efficiency and quality of the work of scientific and pedagogical workers, the methodological recommendations for the development of indicators (criteria for assessing the effectiveness and personal contribution) of employees' activities in the development of a higher educational institution are scientifically substantiated. The practical application of this technique allows you to evaluate the performance of an employee and at the same time develop his potential.

As an additional method of evaluation, the author proposed a questionnaire "Teacher by the eyes of students", which will help to identify not only the results of the work of scientific and pedagogical workers, but also take measures to improve the efficiency and quality of the proposed activities, and the work of the higher education institution as a whole.

Ключові слова: управління персоналом, науково-педагогічні працівники, вищий навчальний заклад, інновації, оцінка працівників, ефективність діяльності, мотивація.

Key words: personnel management, scientific and pedagogical workers, institution of higher education, innovation, evaluation of workers, efficiency of activity, motivation.

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

Соціально-економічні трансформації в Україні вимагають від системи вищої освіти не лише модернізації матеріально-технічної бази вищого навчального закладу (далі — ВНЗ), але й формування інноваційного кадрового складу, професійних науково-педагогічних працівників, здатних змінювати стратегію і тактику професійної діяльності, відповідаючи на виклики часу.

Глобальні структурні й технологічні зміни в освітньому просторі, перехід традиційного суспільства до інформаційного, зумовлюють зміни у процесі трудової діяльності ВНЗ. Формування працездатної і ефективно функціонуючої команди вимагають не лише обліку кадрів, контролю за дотриманням законодавства і документообігу, але й визначення основних направлень, цілей, задач і принципів роботи з кадрами, які забезпечать динамічний розвиток кадрового потенціалу, його соціальну активність, морально-етичну відповідальність і мобільність.

Тому назріла необхідність поглибленого аналізу управління персоналом ВНЗ, метою якого є пошук принципово нових підходів і механізмів ефективного використання кадрового потенціалу, що активізує продуктивність праці, породжуватиме мотиви до творчості, ініціативності, підвищить соціальний статус працівників та забезпечить галузь висококваліфікованими фахівцями. Тільки правильно обраний підхід до управління персоналом може вирішити питання конкурентоздатності, економічного зростання й забезпечення ефективної роботи ВНЗ.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам теорії, методології та практики багатоаспектної проблеми інноваційних перетворень у сфері управління персоналом були і залишаються об'єктом підвищеної уваги в роботах провідних вітчизняних й зарубіжних науковців, серед яких варто назвати праці таких дослідників: Армстронг М. [1], Балабанова Л.В. [2], Беккер Г. [3], Богиня Д.П. [4], Боумен К. [5], Голікова Н.В. [6], Грішнова О.А. [7], Дейнека А.В. [8], Костюк О.Д. [9], Крушельницька О.В. [10], Міль Дж. [11], Никифоренко В.Г. [12], Опанасюк Ю.А. [13], Передугова Т.В. [14], Продан І.О. [15], Сівашенко Т.В. [16], Сміт А. [17], Шульц А. [18] та інші.

Аналізуючи досягнення вищеназваних науковців, можна зазначити, що наукова думка з обраної теми розвинена досить глибоко та всебічно. Проте варто наголосити на тому, що на сьогодні економічна наука і практика України не має грунтовних наукових досліджень щодо управління персоналом саме для ВНЗ. Тож зміни, які відбуваються в сучасному економічному і соціальному житті суспільства, вимагають нового концептуального підходу.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження інноваційних підходів до управління персоналом як можливостей їх застосування саме у ВНЗ.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сучасний стан розвитку економіки України, значні трансформації ринкового середовища, конкуренція, глобальні структурні і технологічні зміни, процеси інформатизації призводять до глибоких змін в принципах, методах і формах управління персоналом з усвідомленням того, що ключовим ресурсом ефективності і продуктивності діяльності ВНЗ є якість персоналу і його професіоналізм. Саме персонал відіграє вирішальну роль у життєдіяльності і процвітанні ВНЗ. Економісти слушно зазначають, що інвестиції в розвиток персоналу не менш важливі, ніж прямі капіталовкладення у виробництво.

У літературі застосовується значна кількість термінів: "трудові ресурси", "кадри", "персонал". Термін "трудові ресурси" було введено у науку в 20-ті роки XX ст. академіком С. Струмиліним. Цей термін використовували як планово-економічний показник вимірювання робочої сили. Сучасне розуміння трудових ресурсів трактується як людські ресурси, що є значно ширшим. Термін "кадри" запозичений управлінською наукою з армійського лексикону, де він означав професійних військових — рядових, командний склад, резерв. У сучасному світі під кадрами розуміють штатних (постійних) кваліфікованих працівників, що пройшли попередню професійну підготовку, володіють трудовими навичками, досвідом роботи, спеціальними знаннями в обраній сфері діяльності та знаходяться в трудових відносинах з керівництвом організації [12]. На думку Л.В. Балабанової та О.В. Сердак, персонал — це "сукупність працівників підприємства (професійних і тимчасових, кваліфікованих і некваліфікованих), що працюють по найму та мають трудові відносини з роботодавцем" [2].

У свою чергу, формування наукових основ управління персоналом почалось в останніх десятиліттях XIX ст. Найбільш сприятливі умови для розвитку наукової думки склались в Америці, однак знання, пов'язані з наукою управління, накопичувались задовго до цього в рамках різноманітних наук, працях політичних діячів, вчених і навіть в найдревніших рукописних пам'ятках. Значний внесок у розробку наукового пізнання та практичного застосування в управлінні персоналу зробив А. Маслоу, який розділив потреби на базові (фізіологічні потреби та потреби в безпеці) та зумовлені розвитком цивілізації (соціальні потреби; потреби у визнанні, повазі; потреби самореалізації). Запропонована ним "піраміда потреб", користується великою популярністю і у сучасному світі [8, с. 161].

На думку К. Клелланда, існують й інші варіанти групування потреб, він їх зводить до бажання влади (впливу на інших людей), успіху (успішного завершення роботи) та прийняття участі у важливих рішеннях. А.Ф. Герцберг виділив в системі потреб гігієнічні норми, пов'язані з навколишнім середовищем, і мотиваційні, пов'язані з характером й суттю роботи. Так, в основі теорії А.Ф. Герцберга є теза про те, що праця повинна приносити людям задоволення, сприяти зміцненню психологічного здоров'я.

З часом концепції і погляди, доповнюючи одна одну, вдосконалювались. Персонал почали розглядати як основу для підвищення ефективності роботи. Доля інвестицій, вкладених у персонал, навіть перевищувала капіталовкладення в інші ресурси. Ця думка стала фундаментом для створення теорії людського капіталу, яка розглядала можливості людини в економічних поняттях. Розробники цієї теорії Т. Шульц (1979) і Г. Беккер (1992) були нагороджені Нобелівською премією в області економіки. Людський капітал Т. Шульц розглядав як сукупність знань, вмінь, навичок, які використовуються для задоволення всебічних потреб людини та суспільства [18, с. 28].

Більш грунтовно дослідив категорію людського капіталу послідовник Г. Беккер, який стверджував, що "Один з способів інвестування в людський капітал — покращення фізичного і емоційного стану людини" [3]. Під людським капіталом Г. Беккер вважав — наявний у кожного запас знань, навичок та мотивацій, правильне використання яких збільшує прибуток.

Дж. Мілль писав, що "Саму людину... я не розглядаю як багатство. Але її здобуті навички, котрі існують лише як засіб і породжені працею, на повній підставі, я вважаю, потраплять в цю категорію" [11, с. 139]. А. Сміт зазначав, що "збільшення продуктивності корисної праці залежить перш за все від підвищення спритності та вмінь працівника, а не від покращення машин і інструментів, за допомогою яких він працював" [17, с. 490].

Вчення і праці цих науковців, звісно заслуговують уваги, проте, частина досліджень в науковому розумінні, просто застаріла, адже зміни, які відбуваються в сучасному економічному і соціальному

Рис. 1. Формування системи мотивації праці у ВНЗ на основі бальної оцінки діяльності працівника

Джерело: складено автором.

житті суспільства вимагають нового концептуального підходу.

Вирішенню проблем, які стосуються розвитку управління персоналом, присвячено чимало досліджень науковців. Питання розвитку людського капіталу досліджувала О.А. Грішнова. На її думку, "людський капітал — це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинених внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають в їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу" [7, с. 36].

Так, Д. П. Богиня акцентує увагу на соціально-трудових відносинах у контексті оплати праці та регулюванні доходів [4, с. 3—8]. Н.В. Голікова розглядає персонал з точки зору економіки, вважаючи, що людський капітал — це вартість запасу здібностей, досвіду, знань, які залучені до процесу господарювання і капіталізовані на основі найму та приносять прибуток [6, с. 9].

Отже, управління персоналом — сукупність механізмів, принципів і методів, спрямованих на оптимальне кількісне та якісне формування персоналу й максимальне використання його можливостей для реалізації цілей ВНЗ. Управлінський апарат ВНЗ як інтегрований суб'єкт менеджменту персоналу виконує функції планування, організації, мотивації та контролю. Важливими критеріями ефективності управління персоналом є оцінка персоналу і його мотивація. Всебічне стимулювання працівників, створення сприятливих умов праці та розвиток в кожному працівнику партнерського ставлення до ВНЗ, сприяє підвищенню продуктивності праці та наданню більш якісних освітніх послуг. Важливо визначити індикатори прогресу роботи ВНЗ, тобто об'єктивні показники, що дозволяють визначити ефективність діяльності як конкретно узятого працівника, так і весь колектив у цілому. Для того, щоб визначити, наскільки ефективна система управління персоналом, необхідно, перш за все, розробити критерії, які дозволяють це зробити.

Вже існуюча система оцінки результатів зводить оцінку діяльності працівників до одних показників — оцінки загальної ефективності діяльності ВНЗ, без врахування внеску кожного працівника. Тому, з метою підвищення ефективності та якості роботи працівників, керівник ВНЗ повинен справедливо оцінювати кожного. Для цього необхідно розробити показники і критерії оцінки діяльності, котрі будуть об'єктивними, прозорими, юридично доступними, умови і розмір отримання винагороди повинні бути зрозумілими як для керівництва, так і для працівників.

Отже, пропонуються методичні рекомендації по розробці показників (критеріїв оцінки ефективності та особистого внеску) діяльності працівників у розвиток ВНЗ, що в результаті дозволить оцінювати показники роботи працівника і одночасно розвивати його потенціал. У розробці запропонованої методики (бальної оцінки особистого внеску працівника), для фундаментальної основи, використані саме ті критерії та показники оцінки, які представлені різноманітним набором можливих якісних характеристик, розкривають певні кількісні показники та більш-менш об'єктивно дозволяють оцінити ефективність діяльності працівника, його професіоналізм, компетентність, творчу активність та індивідуально-професійні якості, що в результаті стане підгрунтям для системи мотивації праці у ВНЗ.

Під час здійснення оцінювання працівників ВНЗ необхідно враховувати такі критерії: успішне, якісне і своєчасне виконання науково-педагогічним працівником своїх посадових обов'язків у зазначеному періоді; ініціативність, творчість, застосування у роботі інноваційних методів; працьовитість, чесність, самостійність у прийнятті рішення та безпосередня участь працівника у розвитку самоосвіти. Критерії вимірювання бальної системи оцінки повинні бути згруповані за різними показниками (рис. 1).

Для оцінки кожної з цих якостей прийнятий досить широкий діапазон, який коливається в межах від найнижчого рівня — якісного виконання своїх посадових обов'язків (від 1 балу), до найвищого рівня — творчої активності (до 20 балів). Загальні показники повинні бути конкретизовані та враховувати міру ви-

Таблиця 1. Анкета "ВИКЛАДАЧ ОЧИМА СТУДЕНТІВ"

Просимо Вас оцінити професійні та особисті якості викладача
в ___ семестрі _____ навчального року за наступною шкалою:
«1» - якість практично не проявляється.
«2» - якість швидше не проявляється, ніж проявляється.
«3» - якість швидше проявляється, ніж не проявляється.
«4» - якість проявляється в повній мірі.
«5» - зразок для наслідування.

№	Якості викладачів	ПІБ викладачів											
I. Професійні якості		Оцінка в балах											
1	Вільне володіння дисципліною												
2	Уміння зацікавити студентів вивчати дисципліну												
3	Уміння пояснити студенту вимоги, що пред'являються з дисципліни												
4	Уміння навчити, донести знання до студентів												
5	Рівень культури мовлення викладача												
6	Уміння показати важливість цієї дисципліни для професійного становлення студента												
7	Рівень використання навчально-методичних, інформаційних ресурсів, кредитно-модульної технології навчання в цілому												
II. Особисті якості		Оцінка в балах											
8	Уміння встановити контакт зі студентською аудиторією і з кожним студентом окремо												
9	Уміння створити доброзичливу атмосферу під час прийому іспитів і заліків												
10	Об'єктивність в оцінюванні знань студентів												
11	Готовність викладача вирішувати ті чи інші проблеми, з якими стикаються студенти												
12	Коректна поведінка, тактовність, стриманість у прояві негативних емоцій												
III. Ваші пропозиції щодо вдосконалення навчально-виховного процесу в університеті													

Джерело: складено автором.

конаної роботи в рамках встановлених посадових обов'язків (своєчасне виконання, несвоєчасне виконання; порушення відсутні, порушення присутні; ефективність, неефективність; виконання, невиконання).

Кількісна оцінка "Дисциплінарної та трудової ефективності" дозволяє перевірити показники роботи працівника ВНЗ, якості виконання поставлених завдань і одночасно розвивати його професійний потенціал. Адже, при однаковій кваліфікації і однакових затратах робочого часу, працівники показують різну результативність та працюють з різною мірою ефективності. Оцінка якості кадрів повинна проводиться за наявності стандартів якості на кожну виконану роботу, що повинні мати характер звичайних вимог до завдання та завчасно бути відомими виконавцю. Критерій оцінювання "Організаторські здібності та творча активність" у першу чергу зорієнтований на працівників, від трудових функцій котрих залежить виконання встановленого плану і одночасно впровадження нових інноваційних методів роботи, направлених на більш високий рівень як надання послуг, так і організації робочого процесу. Діяльність науково-педагогічних працівників потребує не лише певної трудової ефективності та творчої активності, але й відповідних індивідуальних якостей, без яких багатьом робота може здаватись рутинною та надто обтяжливою. При цьому компетенція працівників залежить від рівня їх освіти (знань), досвіду роботи (навичок) і особистих здібностей (умінь).

Практичне застосування такої методики дозволяє запровадити системний підхід до оцінки, сформулювавши нові вимоги до працівників ВНЗ. Бальна система оцінювання призначена для побудови якісного механізму стимулювання праці та регулювання подальшого розвитку персоналу.

Оскільки споживачем освітніх послуг є студенти, необхідно орієнтуватись на їх інтереси та потреби. Зважаючи на це, доцільно запропонувати анкетування "Викладач очима студентів" як додаткову методику оцінки ефективності роботи працівників. Чому саме анкетування? Тому, що всі показники, які визначаються під час оцінки працівників за іншими методами, на нашу думку, не відображають всієї повноти інформації. Ми не бачимо, наскільки викладач задовольнив наукові потреби студентів, чи є сприятливі умови для науково-творчого розвитку, чи є зауваження або скарги. Тому пропонуємо форму анкети з проблемними питаннями, які б допомогли зробити певні висновки, прийняти відповідні рішення, виявити недоліки та скорегувати прогнози на майбутнє, враховуючи побажання та переваги студентів (табл. 1).

Аналіз анкетування допоможе виявити не тільки результати роботи науково-педагогічних працівників, але й ужити заходів з підвищення ефективності та якості запропонованих заходів, і роботи вищого навчального закладу в цілому. До того ж, анкетування дає змогу швидко опитати велику кількість студентів, регламентація процедури дозволяє зібрати точні дані, анонімність підвищує відвертість та зібрані дані можна легко проаналізувати.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що процеси глобалізації і структурне реформування вищої школи вимагають від ВНЗ упровадження інноваційних підходів і активізації використання сучасних персонал-технологій, які відповідають тим тенденціям, які сьогодні існують у даній сфері, а також сприятимуть підвищенню результативності управління персоналом.

Таким чином, інноваційна діяльність в управлінні науково-педагогічним персоналом має на увазі правильно спроектований та реалізований якісно новий підхід до оцінки та мотивації персоналу ВНЗ. Механізм бальної оцінки особистого внеску працівника надає стратегічні засоби, що допомагають виявити кращих фахівців, здатних генерувати нові ідеї, діагностувати проблеми в управлінні персоналом й виявити методи їх вирішення.

Перспективи подальших досліджень мають бути спрямовані на підвищення рівня мотивації персоналу, а також підвищення ефективності роботи ВНЗ у рамках бальної оцінки особистого внеску працівника.

Література:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Пер. с англ. — 10-е изд. М.: Питер, 2012. — 824 с.

2. Балабанова Л.В. Управління персоналом / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 468 с.

3. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. — New York: Columbia University Press for NBER, 1975. — 252 p.

4. Богиня Д.П. Соціально-трудові відносини в Україні в контексті організації оплати праці та регулювання доходів / Д.П. Богиня. — Україна: аспекти праці. — 2008. — № 7. — С. 3—8.

5. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. — М.: ЮНИ-ТИ, Банки и биржи, 1997. — 365 с.

6. Голікова Н.В. Людський капітал як фактор зростання та розвитку економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 — "Економічна теорія та історія економічної думки" / Н.В. Голікова. — К., 2004. — 24 с.

7. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. — 254 с.

8. Дайнека А.В. Управление персоналом / А.В. Дайнека. — М.: Издательско-торговая корпорація "Дашков и К", 2013. — 292 с.

9. Костюк О. Д. Інноваційні інструменти управління персоналом / О.Д. Костюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. — Полтава: ПДАА. — Вип. 1 (6). — Т. 1. — 2013. — С. 143—147.

10. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Н.Д. Мельничук. — К.: Кондор, 2003. — 296 с.

11. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 1. — С. 139.

12. Никифоренко В.Г. Управління персоналом / В.Г. Никифоренко. — Одеса: Атлант, 2013. — 275 с.

13. Опанасюк Ю.А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Економіка. — 2012. — № 1. — С. 134—140.

14. Передугова Т.В. Оцінка інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методичний аспект / Т.В. Передугова, А.Г. Бистров // Економіка. — 2014. — № 3 (50). — С. 78—87.

15. Продан І.О. Становлення системи управління персоналом на інноваційних засадах / І.О. Продан // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи створення і проблеми розвитку. — 2013. — № 776. — С. 61—66.

16. Сівашенко Т.В. Сучасні підходи до оцінки персоналу / Т. В. Сівашенко // Економічний аналіз. — 2011. — Вип. 8. — Ч. 2. — С. 315—317.

17. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Соцэкгиз, 1956. — С. 490.

18. Schultz T. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research / T. Schultz. — H. Y., 1971, — 62 p.

References:

1. Armstrong, M. (2012), Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Practice of Human Resources Management]. (Trans. In Eng.). M.: Peter (in Russ).

2. Balabanova, L.V., & Sardak, O. V. (2011), Upravlinnya personalom [Personnel Management]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukr.).

3. Becker, G. (1975), Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. New York: Columbia University Press for NBER.

4. Bohynya, D. P. (2008), Sotsial'no-trudovi vidnosyny v Ukrayini v konteksti orhanizatsyiyi oplaty pratsi ta rehulyuvannya dokhodiv [Social-labor relations in Ukraine in the context of the organization of wages and income regulation]. Aspekty pratsi [Aspects of labor], 7, 7—8 (in Ukr.).

5. Boumen, K. (1997), Osnovy strategicheskogo menedzhmenta [Fundamentals of Strategic Management]. (Trans. in Eng.). M.: YUNI-TI (in Russ.).

6. Holikova, N. V. (2004), Lyuds'kyy kapital yak faktor zrostannya ta rozvytku ekonomiky [Human Capital as a Growth and Economic Growth Factor]. Avtoreferat kandydats'koi dysertatsii [Abstract of thesis candidate's dissertation]. Kyiv (in Ukr.).

7. Hrishnova, O. A. (2001), Lyuds'kyy kapital: formuvannya v systemi osvity i profesiynoyi pidhotovky [Human capital: formation in the system of education and training]. Kyiv: "Znannya" (in Ukr.).

8. Dayneka, A. V. (2013), Upravleniye personalom [Personnel Management]. Moskva: "Dashkov i K" (in Russ.).

9. Kostyuk, O. D. (2013), Innovatsiyni instrumenty upravlinnya personalom [Innovative tools of personnel management]. Naukovi pratsi Poltavs'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi [Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy], 1, 143—147 (in Ukr.).

10. Krushel'nyts'ka, O. V. (2003), Upravlinnya personalom [Personnel Management]. Kyiv: Kondor (in Ukr.).

11. Mill', Dzh. S. (1980), Osnovy politicheskoy ekonomii [Fundamentals of political economy]. Moscow: Progress (in Russ.).

12. Nykyforenko, V. H. (2013), Upravlinnya personalom [Personnel Management]. Odesa: Atlant (in Ukr.).

13. Opanasyuk, Yu. A. & Rud', A. V. (2012), Udoskonalennya systemy otsinky personalu na pidpryyemstvi [Improvement of the personnel assessment system at the enterprise]. Ekonomika [Economy], 1, 134—140 (in Ukr.).

14. Pereduhova, T. V. & Bystrov, A. H. (2014), Otsinka innovatsiynoho potentsialu pratsivnykiv pry vprovadzhenni innovatsiy v orhanizatsiyi: teoretyko-metodychnyy aspekt [Estimation of innovative potential of employees in the implementation of innovations in the organization: theoretical and methodical aspects]. Ekonomika [Economy], 3, 78—87 (in Ukr.).

15. Prodan, I. O. (2013), Stanovlennya systemy upravlinnya personalom na innovatsiynykh zasadakh [The formation of the personnel management system on an innovative basis]. Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika" [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"], 776, 61—66 (in Ukr.).

16. Sivashenko, T. V. (2011), Suchasni pidkhody do otsinky personalu [Modern Approaches to Personnel Assessment]. Ekonomichnyy analiz [Economic Analysis], 8, 315—317.

17. Smit, A. (1956), Issledovaniye o prirode i prichinakh bagatstva narodov [Study on the Nature and Causes of the Bagateness of Peoples]. Moscow: Sotsekgiz (in Russ.).

18. Schultz, T. (1971), Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research. New York: Free Press.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2018 р.

УДК 657.1

І. Я. Максименко,
к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя
А. О. Юношева,
магістрантка 6 курсу, Запорізький національний технічний університет, м. Запоріжжя

ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ ПЕРІОДУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

I. Maksymenko,
cand.sc.(econ.), assistant professor of department
of "Accounting and taxation" Zaporozhye National Technical University
A. Yunoscheva,
master, the 6th course, Zaporizhzhya National Technical University, Zaporizhzhya

ACCOUNT EXPLANATION OF EXPENDITURE PERIOD AS A PRECONDITION FOR EFFECTIVE MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE

Досліджено основні підходи до визначення поняття витрати періоду як управлінської категорії витрат. Згідно із П(С)БО 16 витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Наголошено, що витрати періоду — це управлінська категорія витрат, які не пов'язані з реалізацією конкретної продукції (товарів, робіт, послуг). Вони, на відміну від собівартості, включаються до витрат у періоді їх виникнення, а не в періоді реалізації відповідної продукції. Доведено, що у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, відображають лише ті витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду. Наголошено, що до витрат періоду включаються частина витрат операційної діяльності, а також фінансові (витрати від фінансової діяльності), втрати від участі в капіталі та інші витрати. Визначено, що основною кваліфікаційною ознакою витрат періоду є відношення до собівартості реалізації та фінансових результатів підприємства.

The main approaches to the definition of the concept of period expenditure as a management category of expenses are investigated. According to Regulation (standard) of accounting 16, expenses are recognized as expenses of a certain period, while recognizing the income for which they are received. It is stressed that the expenses of a period are a management category of expenses that are not related to the implementation of specific products (goods, works, services). They, unlike the cost, are included in expenses in the period of their occurrence, and not in the period of implementation of the corresponding products. It is proved that, in the expenses of the reporting period in which they were incurred, they reflect only those expenses that can not be directly related to the income of a certain period. It is noted that before the expense of the period, part of operating expenses, as well as financial (expenses from financial activities), losses from participation in equity and other expenses are included. It is determined that the main qualification of the period expenses is the relation to the cost of realization and financial results of the enterprise.

Ключові слова: витрати періоду, інвестиційна діяльність, операційна діяльність, собівартість продукції, управління підприємством, фінансова діяльність.
Key words: expenses of the period, investment activity, operating activity, cost of production, enterprise management, financial activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Одним з безперечних чинників підтримки конкурентоспроможності підприємства є організація ефективного процесу управління витратами підприємства, складовою частиною якого виступають планування та контроль витрат, облік витрат на виробництво і калькуляцію собівартості продукції.

Ефективність роботи менеджменту підприємства можна оцінити за тим фактом, наскільки ефективно він уміє управляти витратами. Ефективне управління зводиться не до їх мінімізації, а до того, щоб певна сума понесених витрат дала можливість досягнути максимум ефекту: аби певна сума витрат обслуговувала максимум робочих процесів та дозволяла домогтися максимального результуючого показника доходу.

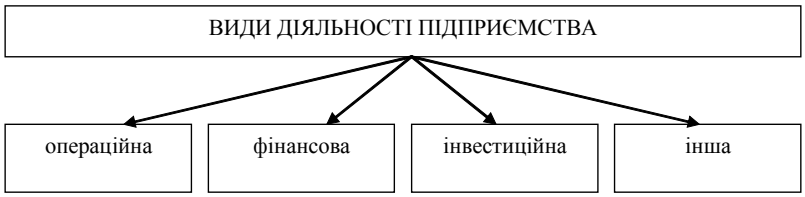


Рис. 1. Види діяльності підприємства

Саме витрати періоду — як управлінська категорія витрат, які не пов'язані з реалізацією конкретної продукції (товарів, робіт, послуг) та, на відміну від собівартості, включаються до витрат у періоді їх виникнення, а не в періоді реалізації відповідної продукції, дозволяють вдосконалювати управлінський облік підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемі обліку витрат приділялося чимало уваги зарубіжними і вітчизняними науковцями. Найбільш фундаментальними і такими, що охоплюють різні аспекти цієї проблеми, є праці авторів: М.Т. Білухи, О.С. Бородкіна, А.М. Герасимовича, М.В. Кужельного, В.Є. Ластовецького, В.Г. Лінника, Ю.Я. Литвина, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, І.І. Пилипенка, В.В. Сопка, Л.К. Сука, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця, В.О. Шевчука та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є систематизація та аналіз теоретичних, методичних та практичних аспектів організації обліку витрат періоду та вивчення економічної сутності проблеми побудови обліково-аналітичного забезпечення управління витратами з метою вдосконалення управлінського обліку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Згідно із П(С)БО 16 витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Витрати періоду — це управлінська категорія витрат, які не пов'язані з реалізацією конкретної продукції (товарів, робіт, послуг). Вони, на відміну від собівартості, включаються до витрат у періоді їх виникнення, а не в періоді реалізації відповідної продукції.

У процесі господарювання підприємство здійснює різні види діяльності, які з погляду управлінського обліку поділяють на операційну (основну, тобто так чи інакше пов'язану з реалізацією товарів, робіт, послуг), а також іншу (неопераційну), до якої належать, зокрема, фінансова та інвестиційна діяльність (рис. 1).

Отже, з урахуванням такого групування видів діяльності загальна управлінська класифікація витрат, що враховуються при визначенні фінрезультату за звітний період, передбачає їх поділ на операційні та інші (неопераційні). У складі операційних витрат, зокрема, виокремлюють собівартість реалізації, адміністративні, збутові та інші операційні витрати. У складі неопераційних зокрема фінансові витрати, втрати від участі в капіталі та інші (рис. 2).

Таким чином, якщо в процесі певного виду діяльності підприємства мають місце і доходи, і витрати, то в такому разі і доходи, і витрати повинні відображатися у межах тих самих груп діяльності: або операційної, або неопераційної.

Згідно з п. 7 П(С)БО 16, у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, відображають лише ті витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду. Тож, якщо від певної діяльності (крім реалізації продукції) підприємство має і доходи, і витрати, вони повинні обліковуватися в одному періоді, бо є взаємопов'язаними.

Цього вимагає принцип відповідності доходів і витрат, передбачений Законом про бухоблік, а також висвітлення цього принципу в п. 19 МСБО 18 "Дохід". Відповідні витрати можна віднести до витрат періоду лише умовно, адже, по суті, тут має місце аналогія з визначенням собівартості продукції

До витрат періоду включаються частина витрат операційної діяльності, а також фінансові (витрати від фінансової діяльності), втрати від участі в капіталі та інші витрати.

Серед витрат операційної діяльності до витрат періоду належать усі інші витрати, крім собівартості реалізованої продукції, тобто адміністративні, збутові та інші операційні витрати (див. схему 1 в статті "Собівартість в обліку").

Витрати періоду можна лаконічно назвати невиробничими витратами. Ці витрати не зникнуть, якщо припустити навіть повне припинення виробництва.

Подання у фінансовій звітності інформації про собівартість окремо від інших витрат МСБО 1 називає аналізом за методом функції витрат (п. 103 МСБО 1).

Сутність витрат періоду зазвичай досить добре видно на виробничому підприємстві (у сфері матеріального виробництва). Вона полягає у відмінності таких витрат від собівартості продукції. Витрати періоду ніколи не проходять в облік через стадію виробництва, вони не можуть залишатися в незавершеному виробництві або виробленій продукції. Натомість вони завжди в періоді виникнення (за принципом нарахування) включаються до витрат і одразу (в цьому періоді) впливають на визначення фінрезультату.

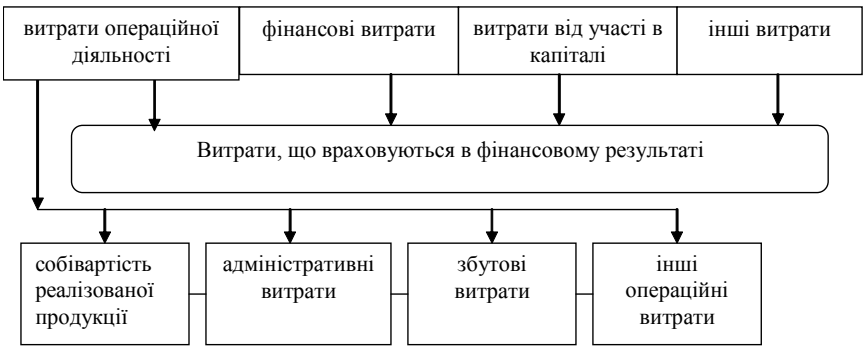


Рис. 2. Види витрат діяльності підприємства

На виробничих підприємствах правильне віднесення витрат — до собівартості чи витрат періоду — має значення не лише для визначення фінрезультату, а й для відображення активів у балансі. Якщо підприємство неточно класифікувало витрати (віднесло витрати періоду на собівартість чи навпаки) і відповідна продукція залишиться на дату балансу в складі незавершеного виробництва чи готової продукції, внаслідок цього підприємство завищує чи занижує вартість такого незавершеного виробництва або запасів готової продукції в балансі. В окремих випадках це може впливати на прийняття користувачами фінзвітності управлінських рішень.

На невиробничих підприємствах, де немає залишку незавершеного виробництва та готової продукції, поділ витрат на собівартість і витрати періоду має менше значення, — найімовірніше, відповідне може цікавити користувачів звітності з управлінською метою — нарівні з питаннями про собівартість окремих видів послуг і робіт.

Частина витрат, що відображаються у Звіті про фінрезультати у складі собівартості реалізованої продукції (а саме нерозподілені (наднормативні) постійні загальновиробничі витрати), також, по суті, відносяться до витрат періоду. Згідно із п. 11 П(С)БО 16 вони не переходять із собівартості виробництва на вартість готової продукції, а відображаються у складі собівартості реалізації в момент їх виникнення.

Це потрібно для того, щоб не завищувати вартість активів — сукупну собівартість готової продукції, за якою вона оприбутковується на склад, якщо така продукція може залишитися нереалізованою на кінець звітного періоду. Якщо вся продукція буде реалізована, фінансовий результат від таких операцій буде однаковий

Збутові витрати, які є зазвичай не лише на торговельних підприємствах, а й на великих виробничих підприємствах та підприємствах сфери послуг — це витрати, пов'язані з продажем товарів, робіт, послуг. У складі цих витрат обліковують витрати на утримання підрозділів збуту (менеджери зі збуту, продавці), витрати на рекламу, витрати на гарантійне обслуговування та пакувальні матеріали. Орієнтовний перелік таких витрат є в п. 19 П(С)БО 16.

Для обліку збутових витрат призначено рахунок синтетичного обліку 93, що також, як і рахунок 92, не має субрахунків, і облік витрат на ньому ведеться за необхідною підприємству аналітикою.

Інші операційні витрати — це ті витрати операційної діяльності, які не включені до попередніх видів витрат (собівартості, адміністративних або збутових). Ці витрати певною мірою пов'язані з операційною (основною) діяльністю. Сюди, згідно з п. 20 П(С)БО 16, відносять, зокрема, витрати на створення резерву сумнівних боргів, визнані неустойки. Для обліку таких витрат призначено рахунок синтетичного обліку 94.

До фінансових витрат, згідно з п. 27 П(С)БО 16, відносять витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім тих фінансових витрат, які капіталізуються). Порядок обліку фінансових витрат регулює окреме П(С)БО 31 "Фінансові витрати".

Отже, суми, спрямовані підприємством на здійснення фінансових інвестицій, яке належить до інвестиційної діяльності підприємства, не є фінансовими витратами, — ці суми відображають не у складі витрат, а як активи на рахунках 14 або 35. У разі придбання акцій, облігацій, паїв, часток у майні інших підприємств визнаються фінансові інвестиції, які відображаються в балансі підприємства як активи. Порядок обліку фінансових інвестицій визначається в окремому П(С)БО 12.

Ці втрати обліковують на рахунку 96, на якому також обліковують втрати від спільної діяльності.

Інші витрати, тобто витрати неопераційної діяльності, — це всі інші витрати, яких підприємство зазнає в звітному періоді. Ці витрати не пов'язані з основною (виробничою) діяльністю і не є включеними до інших статей витрат (операційних, фінансових, втрат від участі в капіталі) (п. 29 П(С)БО 16).

Для обліку інших витрат призначено рахунок синтетичного обліку 97. Цей рахунок містить 7 субрахунків, які також дозволяють приблизно зрозуміти, які витрати належать до інших неопераційних.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, за визначенням відношення до собівартості продукції розрізняють витрати на продукцію та витрати періоду.

Витрати на продукцію — це витрати, що пов'язані з виробництвом продукції і становлять собівартість виробленої продукції згідно з нормами П(С)БО 16.

Витрати періоду — це витрати, які не включають до виробничої собівартості і розглядають як витрати того періоду, в якому вони були понесені. Це витрати на управління (адміністративні), збут продукції та інші операційні витрати, а також нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати.

Отже, основною кваліфікаційною ознакою витрат періоду є відношення до собівартості реалізації та фінансових результатів підприємства. З метою вдосконалення управлінського обліку, цей об'єкт потребує подальшого вдосконалення, шляхом побудови обліково-аналітичного забезпечення управління витратами.

Література:

1. Закон України 16.07.1999 р. №996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні".

2. Наказ Міністерства Фінансів України 31 грудня 1999 р. № 6318 "Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати".

3. Наказ Міністерства Фінансів України 01 листопада 2010 р. № 1300 "Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку фінансових витрат".

4. Максименко І.Я. Особливості організації обліку розрахунків за заробітною платою в процесі управління підприємтсвом [Електронний ресурс]/ І.Я. Максименко, Ю.В. Кривошей // Ефективна економіка. — 2017. — №10. — Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (Accessed 14 august 2018).

2. Ministry of Finance of Ukraine (1999), "Regulation (standard) of accounting 16 "Costs", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00 (Accessed 14 august 2018).

3. Ministry of Finance of Ukraine (2010), Guidelines "On Approval of Methodological Recommendations on Accounting for Financial Expenses", available at: https://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/1297-1300.html (Accessed 14 august 2018).

4. Maksymenko, I. and Krivoschey, Y. (2017), "Features of the organization of accounting for payroll in the management of the enterprise", Effective Economy, vol. 10, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5806 (Accessed 14 august 2018).

Стаття надійшла до редакції 16.08.2018 р.

УДК 330.59: 339.972

В. В. Опалько,
к. е. н., доцент, докторантка,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси

МЕХАНІЗМИ СКОРОЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

V. Opalko,
PhD in Economic sciences, Associate Professor, doctoral student, Cherkasy Bohdan Khmelnitsky National University

MECHANISMS FOR REDUCING SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY IN THE CONDITIONS OF MODERN DEVELOPMENT

Обгрунтовано необхідність систематизації та вдосконалення механізмів регулювання соціально-економічною нерівністю. Метою дослідження є визначити та систематизувати механізми скорочення нерівності у сучасних умовах розвитку. За допомогою методів систематизації, формалізації, компаративного аналізу визначено класичні шляхи скорочення нерівності у сучасних умовах господарювання: трансфертні платежі; державне регулювання цін, тарифів, мінімальної зарплати; прогресивний характер індивідуального оподаткування. Узагальнено сучасні механізми скорочення соціально-економічної нерівності як усередині країн, так і між ними, серед яких: державні інвестиції в освіту, активна політика зайнятості, ефективний розподіл доходів; запровадження податків на багатство, боротьба з ухиленням корпорацій і багатих фізичних осіб від сплати податків, конвергенція доходів, міграція тощо. Результатами дослідження є аргументація того, що вихід із пастки нерівності можливий тільки за умов проведення державної комплексної спеціальної політики, спрямованої на радикальне скорочення соціально-економічної нерівності та формування середнього класу.

The necessity of systematization and improvement of mechanisms for regulating socio-economic inequality is substantiated. The objective of this study is to identify and systematize the mechanisms for reducing inequality in the conditions of modern development. Classical ways of reducing inequality in the current conditions of management are defined using methods of systematization, formalization, comparative analysis. These are methods such as transfer payments; state regulation of prices, tariffs, minimum wages; progressive nature of individual taxation. Modern mechanisms for reducing social and economic inequalities both within and between countries are generalized. Among the mechanisms: public investment in education, active employment policy, effective income distribution; the introduction of taxes on wealth, the fight against corporations and wealthy individuals from tax evasion, the convergence of income, migration and the like. It is justified that the way out of the trap of inequality is possible only if there is a state comprehensive special policy aimed at a radical reduction of socio-economic inequality and the formation of the middle class.

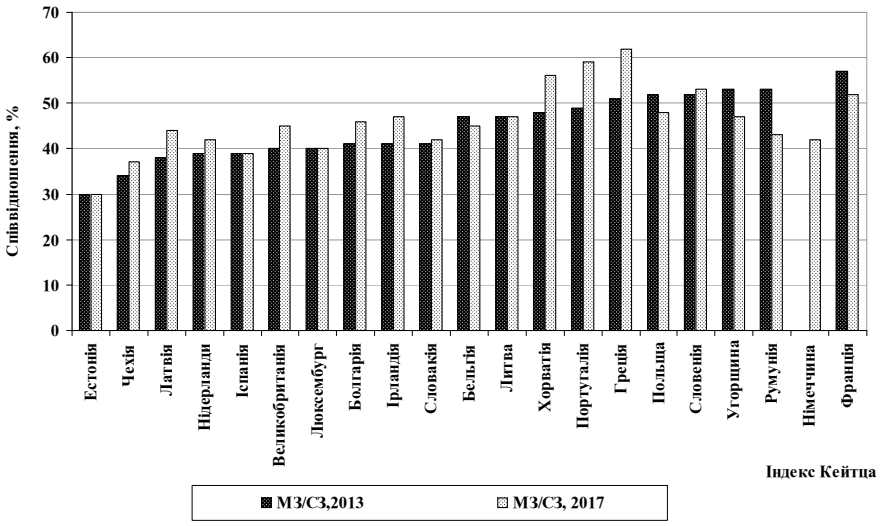
Ключові слова: соціально-економічна нерівність, розвиток, політика доходів, прогресивне оподаткування, індекс Кейтца.
Key words: socio-economic inequality, development, income policy, progressive taxation, Kaitz index.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні мегатренди свідчать, що суспільство прагне пришвидшити економічне зростання, здійснює науковий пошук ефективного використання досягнень технологічного прогресу, породжує зростання майнової нерівності в значних масштабах. Такий парадокс цілком пояснюється логікою нерівномірності економічного розвитку, а природа такої нерівності та її поглиблення пов'язана з потенційною можливістю використання досягнень у сфері виробництва, нерівним розподілом доходів та благ цивілізації. Тому скорочення нерівності в середині країн та між ними стало десятою Ціллю сталого розвитку серед 17 цілей, які прийнято Генеральною Асамблеєю ООН у 2015 році на період до 2030 року. Перед країнами-членами ООН постали нові завдання щодо скорочення нерівності та адаптації визначених механізмів до умовах глобального розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика теоретичних й прикладних аспектів скорочення нерівності в сучасних умовах розвитку досліджувалася міжнародними організаціями, відомими зарубіжними й вітчизняними вченими, зокрема, В. Іноземцевим, Е. Лібановою, Т. Меркуловою, Б. Міланови-



МЗ — Мінімальна заробітна плата.
СЗ — Середня заробітна плата.

Рис. 1. Відношення мінімальної заробітної плати до середньої в окремих європейських країнах, 2013; 2017 рр.

Джерело: розраховано та сформовано автором на підставі джерел [4, с. 29; 5; 6].

чем, Т. Пікетті, Дж. Стігліцем, А. Янцевичем та ін. [2; 8; 9; 11; 14; 17]. Автори аргументують, що нестабільність всередині країн, переходить в нестабільність всього регіону, світу, в результаті, якщо не скорочувати нерівність, виникає постійна глобальна загроза для усього світу — війни, тероризм, радикалізм, міграція, епідемії тощо. Зростання розшарування суспільства в останні десятиріччя вимагає пошуку способів скорочення соціально-економічної нерівності у сучасних умовах розвитку.

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є визначити та систематизувати механізми скорочення нерівності у сучасних умовах розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Нерівність розглядається як один з важливих факторів соціально-економічного розвитку. При цьому соціально-економічну нерівність у сучасних умовах розвитку ми сприймаємо як системне явище, яке є наслідком існування відмінностей у соціально-економічному розвитку між країнами, різними верствами населення та джерелом соціальної напруженості, нестабільності, що зменшує або обмежує можливості повноцінно розвиватися.

Величезний розрив у доходах і рівнях життя різних країн і соціальних груп у поєднанні з іншими глобальними проблемами підривають саму основу сталого розвитку людства і можуть призвести до соціальних потрясінь планетарного масштабу. У нерівності криється низка небезпечних глобальних проблем (бідність, тероризм, міграція), які загрожують світовій спільноті.

Ескалація нерівності у сучасному світовому господарстві загрожує найгострішими соціальними конфліктами, а в майбутньому — навіть революціями і руйнуванням цілих націй. Вихід із загрозливої ситуації можливий тільки за умов проведення державами спеціальної політики, спрямованої на радикальне скорочення економічної нерівності.

Говорячи про нерівність, ми маємо на увазі нерівномірний розподіл доходів між нижніми та верхніми децилями населення держави. Збільшення майнової нерівності всередині країн прискорило зростання світової майнової нерівності. Якщо узяти еволюцію Китаю, Європи і США разом узятих, то з 1980 до 2016 роки майнова частка 1% найбагатших людей зросла з 28 до 33%, тоді як частка, що припадає на нижні 75%, коливалася близько 10% протягом всього періоду.

За оцінками "Лабораторії нерівності у світі, 2018" збереження колишніх тенденцій щодо нерівності призведе до того, що у 2050 році частка 0,1% найзаможніших власників (у Китаї, ЄС та США) зрівняється з часткою світового середнього класу [1]. Нерівність посилиться ще більше, якщо всі країни підуть шляхом, за яким рухалися Сполучені Штати у період з 1980 по 2016 роки. Однак нерівність у світовому масштабі дещо скоротиться, якщо всі країни підуть шляхом Євросоюзу (ЄС) у період з 1980 року по теперішній час.

Еволюція нерівності усередині країн значно впливає на скорочення бідності у світовому масштабі. Залежно від обраної стратегії (траєкторії) скорочення нерівності, до 2050 року доходи нижньої половини світового населення можуть скласти від 4500 євро до 9100 євро на рік на кожного дорослого [1]. Нерівність доходів — глобальна проблема, що вимагає глобальних рішень. Для цього потрібно вдосконалювати механізми регулювання і моніторингу нерівності, спрямовувати ресурси на розвиток та їх ефективний розподіл у країни та регіони, які найбільше цього потребують.

У практиці господарювання існують класичні шляхи скорочення нерівності. Участь держави у перерозподілі доходів з метою скорочення соціально-економічної нерівності реалізується трьома основними шляхами [1—3]. По-перше, це трансферні (від лат. transfero — переношу, перемістити) платежі. За допомогою їх відповідно до соціальних програм частина доходів держави, що формуються в основному шляхом оподаткування, у тому числі соціального страхування, передається у вигляді допомог та субсидій соціально-незахищеним категоріям населення. У цього шляху є недоліки: такі виплати є пасивним методом і не сприяють скороченню нерівності, а тимчасово допомагають нужденним, вони дестимулюють економічну активність, зокрема при пошуку роботи і перекваліфікації, а також породжують утриманство. Таку систему соціальних трансфертів називають політикою підтримки доходів. К. Макконнелл і С. Брю вважають, що "зменшення нерівності доходів — приблизно на 80% обумовлено в основному трансфертними платежами" [3, с. 279].

По-друге, державне регулювання цін, тарифів та встановлення мінімальної зарплати. Зокрема у міжнародній практиці для оцінки нерівності використовують

індекс Кейтца (відношення мінімальної зарплати до середньої або медіанної зарплати штатного працівника), який дає можливість оцінити здатність заробітної плати забезпечити мінімальний гідний рівень життя працівників. Міжнародна організація праці рекомендує підтримувати індекс Кейтца не нижче 50%, а Євросоюз — не нижче 60%. Проте порівняльні результати слід інтерпретувати з обережністю та мати на увазі відмінності в оцінках: на підставі середньої або медіанної заробітної плати, оскільки у країнах застосовуються різні підходи до виміру заробітної плати. У більшості країн за даними 2013 року відношення мінімальної зарплати до медіанної становить 45—60%. Відношення мінімальної до середньої (яка менша за медіанну на 15%) зарплати коливається у межах 40—55% [4, с. 29]. У 2017 році розмір середньої зарплати у більшості країн Європи зріс, тому змінився індекс Кейтца, його середнє значення коливається у межах 42—47%. Для ілюстрації наведемо статистику по деяким Європейським країнам щодо індексу Кейтца (рис. 1).

Нерівність в оплаті праці за останні десятиріччя суттєво зросла у багатьох країнах [4, с. 28]. Хоча така нерівність відображає індивідуальні й виробничі відмінності між працівниками, проте поглиблення нерівності є небезпечним з точки зору негативних соціально-економічних наслідків. Встановлення мінімальної заробітної плати використовують як механізм скорочення нерівності у багатьох країнах. Наприклад, у Великобританії мінімальна заробітна плата була введена у 1999 році, а у 2016 році введено підвищений стандарт заробітної пати, що забезпечує прожитковий мінімум. З початку 90-х років по теперішній час 22 з 28 країнчленів ЄС встановили розмір мінімальної зарплати на законодавчому рівні. Немає його тільки в Данії, Італії, Кіпрі, Австрії, Фінляндії та Швеції (Євростат, 2018 [5]). Як свідчить досвід, адекватний мінімальний розмір оплати праці може приводити до зростання доходів малозабезпечених працівників без значного негативного впливу на зайнятість (Low Pay Commission. 2014 [7, с. 168]).

По-третє, прогресивний характер індивідуального оподаткування сприяє скороченню нерівності. Диференціація ставок прибуткового податку і податку на особисте майно створює ефект "Робін Гуда", тобто вилучає надмірну частину доходів багатих на користь бідних. Це стосується перш за все прогресивного характеру прибуткового податку, який, хоча і в різному ступені, притаманний податковій політики майже усіх держав (в Україні та Росії застосовується єдина ставка прибуткового податку).

Сучасні дослідження Т.В. Меркулової, А.А. Янцевича [8, с. 6—7] також підтверджують правдивість цього підходу (на прикладі України). Результати дослідження свідчать, що існує залежність між застосуванням прогресивної шкали оподаткування (у якості показника нерівності узято коефіцієнт Джині) та розподілом доходів. Проте малі значення прогресії не приносять суттєвого ефекту для скорочення нерівності у розподілі з великою диференціацію значень доходу, але при збільшених параметрах прогресії відбувається прискорене скорочення нерівності.

У звіті про глобальну нерівність [1] зазначено, що прогресивні податкові ставки знижують нерівність не тільки після сплати податків, але і до неї, позбавляючи осіб, які отримують найвищі доходи, стимулу до підвищення своєї заробітної плати та майнового нагромадження. Можна розглядати надмірне багатство як позбавлення "спокуси надприбутків" за допомогою податку. Післявоєнний досвід свідчить, що високі ставки на високі прибутки спрацьовували одразу після війни, перешкоджаючи корпораціям виплачувати високі ставки керівній "верхівці". Варто також відзначити, що податки на спадщину відсутні або близькі до нульової ставки в країнах, що розвиваються з високим рівнем нерівності, що створює необхідність проведення в них значних податкових реформ [1].

Отже, прогресивне оподаткування є перевіреним ефективним інструментом боротьби зі зростаючою нерівністю в доходах і майновою нерівністю. Хоча система оподаткування є ключовим інструментом у боротьбі з нерівністю, вона стикається з деякими перешкодами. Найважливішими із них є ухилення від сплати податків та застосування пільгового корпоративного оподаткування, що значно зменшують надходження до бюджету. Дж. Стігліц (Stiglitz, 2015 [9]) у праці "Ціна нерівності. Чим розшарування суспільства загрожує нашому майбутньому" зазначає, що "податкова система допомагає багатим акумулювати і передавати кошти своїм нащадкам за допомогою цілої низки стимулів" [9, с. 348]. Емпіричні дані свідчать, що ставки корпоративних податків падають в усьому світі, тобто багато корпорацій платять мінімальний податок. Так, корпорація Apple заплатила 0,005% податку на прибуток у 2014 році. Однак дуже важко стягувати вищі податки з 1% найбагатших. Заможні люди не платять податків, бо вони отримують пільги. Відома фраза Леони Хелмслі "Ми не платимо податків, податки платять тільки бідні". Також сьогодні весь світ дискутує щодо "переміщення капіталу в офшори" заради уникнення сплати податків. Як зазначено у Звіті про нерівність у світі 2018 р. [1] майно, що зберігається у податкових гаванях, значно зросло починаючи з 70-х років і нині складає більше 10% від світового ВВП. Д. Джонстон у книжці "Безкоштовний обід: як найбагатші американці збагачують себе за державні кошти та дотримуються закону" (Джонстон, 2008 [10]) детально розглядає таке ухилення від сплати податків.

Проте Б. Міланович [11] пропонує вирішити проблему нерівності за рахунок деконцентрації володіння капіталом, надаючи податкові пільги малим інвесторам для стимулювання володіння акціями у малому бізнесі та заохочує надавати робітничому класу і дрібним інвесторам такі ж податкові та інші пільги, які сьогодні надаються тільки багатим.

Т. Пікетті у праці "Капітал в XXI столітті" [2] вважає, що проблема нерівності у зростаючому капіталі. Рішення він бачить у оподаткування капіталу, що буде стимулювати бізнес до використання праці, яка вимагає меншої капіталомісткості. Але з точки зору економічної теорії дохід залежить від продуктивності праці, а продуктивність зростає з інвестиціями і зростанням капіталу. Пікетті агітує скоротити високі доходи верхівки та підвищити їх для низів на основі ефективного перерозподілу загальних доходів.

Проте перерозподіл має деякі негативні аспекти. По-перше, механізми перерозподілу з часом нівелюються: це стосується як прогресивної ставки податку, так і соціальних виплат, соціального захисту, мінімальної зарплати. По-друге, перерозподіл є високовитратним, оскільки для оподаткування й регулювання потрібна значна державна бюрократична система, що фінансується з бюджету.

Отже, боротьба з нерівністю у доходах і майновою нерівністю у світі вимагає значних змін у податковій політиці в національному та світовому масштабах. Багатьом країнам доведеться переглянути політику визначення заробітної плати, корпоративного управління та оподаткування.

У сучасних умовах можна значно розширити спектр механізмів скорочення нерівності, під якими ми розуміємо систему рухомих ланок економіки, що призначена для трансформації (відтворення) справедливого розвитку. На нашу думку, ефективніше скорочувати нерівність у самих її витоках. Тому забезпечення більш рівного доступу до освіти і до добре оплачуваних робочих місць має ключове значення для боротьби з нерівністю та пришвидшенням темпів зростання доходів найбіднішої половини людства. Недавні дослідження показують, що між дискурсом про рівність можливостей і реальною

Таблиця 1. Механізми скорочення нерівності

Класичні	Сучасні	
Трансферні платежі	Державні інвестиції в освіту	Конвергенція доходів
Державне регулювання цін і тарифів	Активна політика зайнятості	Соціальна мобільність
Прогресивний характер індивідуального оподаткування	Технологізація виробництва	Міграція

Джерело: сформовано за даними [1—17].

нерівністю у доступі до освіти може пролягати величезна прірва. Так, у Сполучених Штатах зі ста дітей, чиї батьки входять у 10% осіб з найнижчими доходами, тільки двадцять-тридцять навчаються у вищих навчальних закладах (ВНЗ). Однак цей показник досягає 90% зі 100%, коли мова заходить про дітей, чиї батьки відносяться до 10% осіб з найбільш високими доходами [1]. В Україні — частка відмінників тим більша, чим вищі доходи родини. Серед студентів з незаможних родин відмінників 43%, серед дітей із родин середнього достатку їх вже 50%, а серед забезпечених — 59%. Знання та навички, які стануть у нагоді під час роботи, а також дають можливість отримати хорошу роботу в майбутньому вважають 50% та 51% опитаних респондентів відповідно [12].

Відзначимо той позитивний факт, що, як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються відбуваються відповідні позитивні зміни у системи фінансування ВНЗ і зарахування студентів та забезпечення рівного доступу до освіти.

Проте за відсутності державних механізмів, що забезпечують людям з нижчих категорій за рівнем доходу, доступ до добре оплачуваних робочих місць є проблематичним. Державні інвестиції в освіту, охорону здоров'я та сприяння держави щодо підтримки активної політики зайнятості можуть значно скоротити нерівність. Також використання новітніх технологій стимулює появу нових робочих місць, а на кожне робоче місце, створене за допомогою новітніх технологій, створюється близько п'яти додаткових робочих місць [13, с. 29].

Тому іншим механізмом скорочення нерівності є упровадження новітніх технологій. Низка авторів В. Іноземцев, В. Мулявка, Б. Міланович [11; 13; 14] та інші зазначають, що теперішні вигоди від технологічних змін не є рівномірно розповсюдженими. Нові технології можуть вирішити багато проблем людства, у тому числі й проблему нерівності. Однак поки що нерівність відтворює себе за допомогою технологій. Наприклад, доступ до цифрових пристроїв і засобів зв'язку в різних країнах залишається вкрай нерівномірним. Темпи інтернетизації планети почали сповільнюватися, у 2017 році приріст становив лише 5%.

Наступним механізмом скорочення нерівності можна вважати конвергенцію доходів. За даними К. Дервиша до 2025—2030 років доходи на душу населення у багатьох країнах з трансформаційною економікою будуть значно ближчими до країн з розвинутою економікою за рахунок зростання зовнішньої торгівлі та подальшої спеціалізації виробництв (Дервиш, 2012 [15, с. 11]). Ера конвергенції у світовій економіці почалася після 90-их років, коли темпи зростання середніх доходів на душу населення у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, у цілому стали зростати набагато швидше, ніж у країнах з розвинутою економікою. Проте важливим є продовження конвергенції середніх доходів населення різних країн (як це відбувалося протягом останнього десятиліття), а внутрішня нерівність (в межах однієї країни), має знаходитися під контролем.

Окремим інструментом скорочення соціально-економічної нерівності є соціальна мобільність індивідів і соціально-економічних груп. Економісти розглядають соціальну мобільність з точки зору відтворення трудових ресурсів, зміни професійного та кваліфікаційного статусу робітників як виробників і споживачів матеріальних благ. Ще П. Сорокін звернув увагу на соціальну мобільність та аргументував, що низька мобільність свідчить про велику соціальну нерівність членів суспільства [16, с. 374]. Мобільність є індикатором міри рівності чи нерівності між різними соціальними групами. Основний аргумент — вплив структурних змін у суспільстві на зміну величини груп, які представлені в різних професійних осередках.

Відомі дослідники Б. Міланович та Т. Пікетті, Е. Лібанова пропонують одним із механізмів скорочення нерівності розглядати міграцію, яка дозволяє людям підвищити свої доходи, переміщуючись у більш багаті країни і регіони [2; 14; 17].

Тому можна зазначити, що у сучасних умовах розвитку можна визначити декілька механізмів скорочення соціально-економічної нерівності як усередині країн, так і між ними, серед яких: ефективний розподіл доходів; обмеження переваг для багатих при запровадженні податків на багатство, боротьба з ухиленням корпорацій і багатих фізичних осіб від сплати податків, застосування системи прогресивного оподаткування, впровадження новітніх технологій, надання рівного доступу до освіти, охорони здоров'я та інших благ, запровадження активної політики зайнятості тощо (табл. 1).

Впровадження цих механізмів потребує великих зусиль з боку держави, щоб стати дійсно результативними. Масштаби державних програм підтримки доходів у розвинутих країнах світу сьогодні різнорідні та багатоаспектні. Усі розвинуті країни постійно продовжують удосконалювати свої системи державної підтримки малозабезпеченим. Вони намагаються знайти ту межу, за яку ця підтримка не повинна виходити, щоб не підривати основу економіки та прагнення людей працювати і більше заробляти. Ми вважаємо, що саме формування потужного середнього класу може значно скоротити нерівність та сприяти стабілізації економіки. Існує низка досліджень, автори яких аргументують зв'язок між рівнем соціально-економічної нерівності та формуванням середнього класу в країні. Середній клас виступає у ролі стабілізатора суспільства, він є прошарком сучасного суспільства, який розмежовує два протилежні полюси, бідних і багатих, і не дає їм зіткнутися. Чим він більше, тим менше ймовірність того, що у суспільстві буде назрівати революційна ситуація, міжнаціональні конфлікти, соціальні катаклізми. Тому формування середнього класу є одним із механізмів скорочення нерівності.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Ситуація, коли люди мають нерівний або обмежений доступ до ресурсів матеріального й духовного споживання, розглядається як один з основних факторів дестабілізації сучасної системи світового господарства, що потребує пошуку та вдосконалення механізмів скорочення нерівності. Під механізмами скорочення нерівності ми пропонуємо розуміти систему рухомих ланок економіки, що призначена для трансформації (відтворення) справедливого розвитку. Державні інвестиції в освіту, охорону здоров'я, підтримка ефектив-

ної політики доходів, оподаткування та зайнятості необхідні як для боротьби з існуючою нерівністю, так і для запобігання її зростання в майбутньому. Вихід із пастки нерівності можливий тільки за умов проведення державної комплексної спеціальної політики, спрямованої на радикальне скорочення соціально-економічної нерівності та формування потужного середнього класу.

Література:

1. World Inequality Report 2018. Executive Summary / Laboratory of Inequality in the World [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf

2. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century, by Thomas Piketty, translated by Arthur Goldhammer . — The Belknap Press of Harvard University Press. — 2014. — 696 p.

3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю // Пер. с англ. — 13-е издание. — М.: изд-во: ИНФРА — М., 2001. — Т. 2. — 528 с.

4. Заработная плата в мире в 2016—2017 гг. Неравенство в оплате труда на предприятиях / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. — М.: МОТ, 2017. — 164 с.

5. Eurostat. Your key to European statistics / Accessed mod. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?in

6. Average wages (2018), Accessed mod. URL: https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm

7. National Minimum Wage: Low Pay Commission report 2014 / Accessed mod URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/288847/The_National_Minimum_Wage_LPC_Report_2014.pdf

8. Меркулова Т.В. Энтропийный подход в анализе распределения доходов в обществе / Т.В. Меркулова, А.А. Янцевич // Економіка: реалії часу. — 2014. — № 4 (14). — С. 5—10. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_4_3

9. Стиглиц, Джозеф. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / Перевод с английского / Д.Е. Стглиц. — М.: Эксмо, 2015. — 512 с.

10. Johnston D. Free Lunch: How the Wealthiest Americans Enrich Themselves at Government Expense and Stick You with the Bill / David C. Johnston. — New York: Portfolio, 2008. — 323 с.

11. Миланович Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации [Текст] / Б. Миланович // Пер. с англ. Д. Шестакова. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. — 336 с.

12. Соціально-економічний портрет студентів: результати опитування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://cedos.org.ua/uk/articles/sotsialno-ekonomichnyi-portret-studentiv-rezultaty-opytuvannia

13. Мулявка В. Нові технології і глобальна нерівність [Електронний ресурс] / В. Мулявка. — Режим доступу: https://commons.com.ua/ru/novi-tehnologiyi-i-globalna-nerivnist/

14. Иноземцев В.Л. Глобализация и неравенство: что — причина, что — следствие? / Владислав Иноземцев // Россия в глобальной политике. — 2003. — № 1. — С. 158—175.

15. Дервиш К. Конвергенция, взаимозависимость и расхождения / Кемаль Дервиш // Финансы и развитие (Издание МВФ). — 2012. — Вып. 49. — № 3. — С. 10—14.

16. Сорокин П. Социальная и культурная мобильность / П. Сорокин // Человек, цивилизация, общество / Пер. с англ., общ. ред. и состав. А.Ю. Согомогов. — М.: Политиздат, 1992. — 543 с.

17. Лібанова Е. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність // Економіка України. — 2014. — № 3 (628). — С. 4 — 19.

References:

1. World Inequality Report (2018), Executive Summary / Laboratory of Inequality in the World, Available at: https://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-english.pdf (Accessed on July 30, 2018).

2. Piketty, T. (2014), Capital in the Twenty-First Century. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, London, UK.

3. Makkonnell, K.R. Brju, S.L. (2001), Jekonomiks: Principy, problemy i politika [Economics: Principles, problems and politics], 13rd ed, publishing house: INFRA-M, Moscow, Russia.

4. Zarabotnaya plata v mire v 2016—2017 gg. (2017), Neravenstvo v oplate truda na predpriyatiyah [Wages in the world in 2016—2017. Inequality in wages at enterprises], ILO, Moscow, Russia.

5. Eurostat (2018), Your key to European statistics, available at: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180223-1?in (Accessed on August 15, 2018).

6. Average wages (2018), available at: https://data.-oecd.org/earnwage/average-wages.htm (Accessed on August 14, 2018).

7. National Minimum Wage: Low Pay Commission report (2014), available at: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/288847/The_National_Minimum_Wage_LPC_Report_2014.pdf (Accessed on August 11, 2018).

8. Merkulova, T.V. and Yantshevich, A.A. (2014), Entropijnyj podhod v analize raspredeleniya dohodov v obshchestve [An Entropy approach to analysis of income distribution in society], Economics: time realities, issue 4 (14), 5—10, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2014_4_3 (Accessed on August 1, 2018).

9. Stiglitz, Joseph E. (2015), Cena neravenstva. CHem rassloenie obshchestva grozit nashemu budushchemu [The Price of Inequality. How today's divided society endangers our future], translation from English, Eksmo, Moscow, Russia.

10. Johnston, D. (2008), Free Lunch: How the Wealthiest Americans Enrich Themselves at Government Expense and Stick You with the Bill. Portfolio, New York. US.

11. Milanovich, B. (2017), Global'noe neravenstvo. Novyj podhod dlja jepohi globalizacii [Global inequality: A new approach for the age of globalization], Izd-vo Instituta Gajdara, Moscow, Russia.

12. Social'no-ekonomichnij portret studentiv: rezul'tati opituvannya [Socio-economic portrait of students: survey results], Available at: https://cedos.org.ua/uk/articles/sotsialno-ekonomichnyi-portret-studentiv-rezultaty-opytuvannia (Accessed on July 3, 2018).

13. Mulyavka, V. (2016), Novi tekhnologiï i global'na nerivnist' [New technologies and global inequality], Available at: https://commons.com.ua/ru/novi-tehnologiyi-i-globalna-nerivnist/ (Accessed on August 3, 2018).

14. Inozemcev, V.L. (2003) Globalizaciya i neravenstvo: chto — prichina, chto — sledstvie? [Globalization and inequality: what is the reason, what is the consequence?]. Russia in Global Politics, no. 1, pp. 158—175.

15. Dervish, K. (2012), Konvergenciya, vzaimozavisimost' i raskhozhdeniya [Convergence, interdependence and divergences], Finance and development, (International Monetary Fund), vol. 49, no 3, pp. 10—14.

16. Sorokin, P. (1992), Social'naya i kul'turnaya mobil'nost'. Chelovek, civilizacija, obshhestvo [Social and Cultural Mobility. Man, civilization, society], Trans. from English, Politizdat, Moscow, Russia.

17. Libanova, E. (2014), Mirovaya ehkonomika. Konvergenciya, vzaimozavisimost' i raskhozhdeniya [Inequality in Ukrainian society: origins and modernity], Ukraine economy, no 3 (628), pp. 4 — 19.

Стаття надійшла до редакції 18.08.2018 р.

УДК 334.02:336.24

С. В. Шевчук,
к. е. н., докторант кафедри економіки підприємств,
Національний університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОЇ СПРАВИ В УКРАЇНІ

S. Shevchuk,
Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Doctoral student of the department of economics of enterprises
National University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE CUSTOMS BUSINESS IN UKRAINE

У статі розглянуто провадження державної митної справи в Україні у розрізі основних стратегічних документів та економічних критеріїв розвитку. Досліджено та проаналізовано основні показники, що впливають на загальний економічний стан країни та динаміку діяльності суб'єктів господарювання. Визначено основні проблемні питання здійснення митної справи в Україні, серед яких виокремлено законодавчу неузгодженість та дисбаланси міжвідомчого характеру, що впливають на належне планування та прогнозування надходжень до Державного бюджету України з митних платежів. Під час аналізу зовнішньо-торгівельного сальдо сфокусовано увагу на домінуючих позиціях імпорту. Зроблено припущення, що відповідні тенденції загрожують національним інтересам держави та у довгостроковій перспективі призведуть до структурних дисбалансів, які матимуть вплив на економічний розвиток держави. Зроблено висновки щодо першочергових заходів покращення стану діяльності митної системи в Україні.

The article deals with the conduct of the state customs business in Ukraine in the context of the main strategic documents and economic development criteria. The main indicators influencing the general economic state of the country and the dynamics of the business entities' activity are investigated and analyzed. The main problem issues in the implementation of the customs business in Ukraine are identified, among which the legislative inconsistencies and imbalances of interagency nature, which influence the proper planning and forecasting of revenues to the State Budget of Ukraine on customs payments, are identified. In analyzing the foreign trade balance, attention was focused on the dominant import positions. It is assumed that the relevant tendencies threaten the national interests of the state and in the long run will lead to structural imbalances that will have an impact on the economic development of the state. Conclusions are made on the priority measures to improve the state of the customs system in Ukraine.

Ключові слова: державна митна справа, митна безпека, митні інтереси, експорт, імпорт, конкурентоспроможність, рейтинг країни.
Key words: state customs, customs safety, customs interests, export, import, competitiveness, country rating.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Дихотомія сучасного бачення ринкових перетворень в Україні обумовлює різновекторіність підходів щодо релевантності отримуваних результатів у площині забезпечення сталого економічного розвитку держави. У відповідному контексті особливої ваги набуває реалізації ефективної митної політики, що, з одного боку, покликана визначити оптимальні умови діяльності суб'єктів господарювання, при цьому забезпечити повноту та своєчасність митних надходжень до бюджету, а з іншого — стати дієвим важелем захисту митних інтересів держави та проявів зовнішніх загроз у світлі світових економічних дисбалансів. У цьому аспекті виникає потреба аналізу динаміки реалізації митної справи в Україні як одного із функціональних механізмів митної політики та асекурації митних інтересів держави. Теоретико-методологічна та аналітико-фактологічна оцінка стану діяльності митних органів в Україні дозволить виокремити наявні проблеми функціонування, які безпосередньо впливають на миту політику держави зокрема та фіскальну політику вцілому, а також оцінити стан функціонування суб'єктів господарювання в державі. Ці аспекти обумовлюють актуальність та своєчасність теми обраного дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні засади та практичні аспекти регулювання митної справи досліджувалися у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких варто виокремити такі: І. Бережнюка, А. Березного, М. Ваніна, А. Войцещука, Р. Вернона, В. Гейця, О. Гребельника, С. Ківалова, Д. Кейнса, С. Ліндера, А. Луцика, А. Маршала, П. Пашка, А. Стельмащука та ін. Проте, незважаючи на значний внесок зазначених авторів у розбудову теоретико-методологічних засад проблематики, все ж, не розкритими у повній мірі залишаються аспекти проведення аналізу та надання оцінки провадженню митної справи в Україні з урахуванням швидкоплинності економічних відносин та ринкових трансформацій.

Таблиця 1. Основні макроекономічні показники України у розрізі 2005—2016 рр. (млрд грн)*

Рік	ВВП	Державний бюджет (ДБ)	Дефіцит державного бюджету	% до ДБ	Податкові надходження (ПН)	% до ДБ	Митні надходження	% до ДБ
2005	457,325	103,867	7,945	7,6	74,476	71,8	31,1	30
2010	1079,346	233,990	64,265**	27,4	166,872	71,3	85,6	36,6
2011	1299,991	311,898	23,557	7,5	261,605	83,9	114,5	36,7
2012	1404,669	344,711	53,445	15,5	274,715	79,7	108,4	31,4
2013	1465,198	337,617	64,706	19,2	262,777	77,8	113	33,4
2014	1586,915	354,966	78,052	22	280,178	78,9	135,4	38,1
2015	1988,544	531,550	45,167***	8,5	409,417	77	202,3	38,1
2016	2385,367	612,111	70,262	11,5	503,879	82,3	235,3	38,4

*Джерело: розроблено автором на основі даних [5—7].

** Дані за 2010 рік наведено з урахуванням по спеціальному фонду Державного бюджету України випуску ОВДП для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ у сумі 16,4 млрд грн та випуску ОВДП для збільшення статутного капіталу державної іпотечної установи у сумі 2 млрд грн.

*** Дані за 2014 рік наведено з урахуванням по спеціальному фонду Державного бюджету України випуску облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на оформлення відшкодування сум податку на додану вартість, задекларованих до відшкодування до 1 січня 2014 року, у сумі 6,9 млрд грн та випуску ОВДП на надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам для компенсації різниці в тарифах на виробництво теплової енергії у сумі 11,1 млрд грн.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз динаміки здійснення митної справи в Україні, виокремлення основних проблемних засад її організації та надання рекомендацій щодо покращення умов провадження на зовнішніх та внутрішніх теренах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сьогодні провадження митної справи та реалізація митної політики держави залишається стратегічно важливим механізмом забезпечення надходжень до бюджету та сталого економічного розвитку державу. Ефективному функціонуванні митної системи в країні відводиться чільне місці, як у довгострокових Стратегіях [1], так і тактичних Планах Уряду [2], у контексті забезпечення заходів щодо покращання функціонування митних органів та господарювання суб'єктів ЗЕД. Адже належне функціонування митної системи прямо пропорційно впливає на інвестиційний клімат країни, забезпечення безпеки суспільства та захист митних інтересів держави, що згідно зі ст. 544 МКУ [3] відноситься до основних завдань органів доходів і зборів.

Проте, незважаючи на державні ініціативи щодо реформування митної сфери, нині, залишається ряд проблемних аспектів, які впливають на функціональність митної системи у розрізі неузгодженості нормативно-правової бази, повноти надходжень до державного бюджету та здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання.

Так, аудит Рахункової палати України у 2017 році [4] проведений в рамках оцінки ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства виявив ряд прорахунків у діяльності відповідних органів, серед яких:

— неузгодженість нормативно-правового забезпечення у сфері державної митної справи, що не сприяє спрощенню митних формальностей, прискоренню митного оформлення товарів та покращенню адміністрування митних платежів;

— відсутність належної взаємодії між органами ДФС і правоохоронними органами, органами державної виконавчої служби, іншими державними органами, а також з митними органами інших країн світу, що суттєво зменшує ефективність проведених заходів із забезпечення дотримання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності митного законодавства;

— відсутність дієвої та ефективної системи контролю за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства України з питань державної митної справи під час ввезення товарів на митну територію України;

— наявні проблеми організаційно-управлінського характеру, що простежуються у діях ДФС України, що не володіє повною інформацією про стан забезпечення технічними засобами митниць ДФС, що впливає на динаміку автоматизації та інформатизації процесів митного контролю та митного оформлення тощо.

По при наявні диспропорції у діяльності митних органів, згідно даних Державної служби статистики [5; 6] та Державної фіскальної служби України [7] (табл. 1), митні надходження займають левову частку у наповненні державного бюджету України з варіацією від 30% у 2005 році до 38,4% у 2016 році. Відповідний діапазон волатильності зазначеного показника дає підстави говорити про його бюджетоутворюючий характер та прогресивну динаміку, що обумовлює важливість даного індикатора для стабільного функціонування держави. За відповідний проміжок часу з 2005 по 2016 рр. митні надходження до бюджету зросли у 7,5 рази, при цьому, що державний бюджет України збільшився майже в 6 раз, а ВВП країни лише в 5,2 рази.

Випереджаючі темпи надходження митних платежів свідчить про вагу митної політики та митної справи у забезпеченні розбудови сталого економічного простору держави, формуванні єдиного підходу щодо функціонування внутрішнього та зовнішнього середовища у площині реалізації інтеграційних процесів, економічної безпеки тощо.

Аналізуючи дані таблиці 1, варто звернути увагу, що ВВП України протягом зазначеного періоду має позитивну динаміку та з кожним роком збільшується. Зокрема з 2005 року по 2016 рік обсяг ВВП збільшився більше ніж у 5 раз, а з 2014 року щорічний приріст складає приблизно 400 млрд грн. Зокрема у 2015 році відповідний показник збільшився до попереднього року на 401 млрд грн, що у відсотковому вимірі становить 25,3%. У 2016 році динаміка росту продовжилася, показник росту ВВП у відношенні до попереднього року склав майже 20%. Проте, порівнюючи відповідну динаміку із світовими масштабами, варто констатувати, що все ж низький офіційний рівень ВВП України є одним з ключових бар'єрів на шляху переходу від забезпечення макроекономічної стабільності до динамічного зростання.

Так, за оцінками МВФ у 2016 р. [8, с. 512] номінальний обсяг ВВП України становив 93,3 млрд дол. США. За обсягом номінального ВВП на душу населення наша держава у 4,7 рази поступається середньосвітовому рівню (2 194,4 дол. США в Україні проти 10 318,9 дол. США в середньому по світу). Це означає, що відновлення міжнародного економічного статусу України вимагає забезпечення суттєво відмінних від середньосвітових параметрів економічної динаміки, зокрема, темпів зростання, рівня інфляції, дефіциту державного бюджету, обсягів боргу, зовнішньоторговельної відкритості тощо. Так, характерні для розвинених країн щорічні темпи зростання ВВП на рівні 2—4 % принципово не здатні істотно змінити конкурентні позиції України у світі не лише у середньо-, а й у довгостроковій перспективі, й закріплюватимуть відставання країни.

Митна діяльність має важливу особливість — впливає на активність зовнішньоекономічної діяльності, і якщо в ЗЕД починають переважати пасивні форми адаптації до світової економіки над активними, це слід прий-

Таблиця 2. Динаміка експорту/імпорту товарів та послуг в України у розрізі 2005—2017 рр.

Рік	Експорт товарів та послуг, у тому числі (млн дол.)			Імпорт товарів та послуг, у тому числі (млн дол.)			Сальдо (млн дол.)		
	Товари:	Послуги:	Разом:	Товари	Послуги:	Разом	Товари	Послуги	Загальне
2005	34228,4	6443,2	**40671,6**	36136,3	2941,8	**39078,1**	-1907,9	3501,4	**1593,5**
2006	38368,0	7791,8	**46159,8**	45038,6	3730,6	**48769,2**	-6670,6	4061,2	**-2609,4**
2007	49296,1	9435,1	**58731,2**	60618,0	4995,5	**65613,5**	-11321,9	4439,6	**-6882,3**
2008	66967,3	12260,1	**79227,4**	85535,3	6481,5	**92016,8**	-18568	5778,6	**-12789,4**
2009	39695,7	10129,7	**49825,4**	45433,1	5186,4	**50619,5**	-5737,4	4943,3	**-794,1**
2010	51405,2	11936,3	**63341,5**	60742,2	5421,6	**66163,8**	-9337	6514,7	**-2822,3**
2011	68394,2	14180,3	**82574,5**	82608,2	6214,2	**88822,4**	-14214	7966,1	**-6247,9**
2012	68830,4	14096,2	**82926,6**	84717,6	6650,1	**91367,7**	-15887,2	7446,1	**-8441,1**
2013	63320,7	14233,2	**77553,9**	76986,8	7523,0	**84509,8**	-13666,1	6710,2	**-6955,9**
2014	53901,7	11520,8	**65422,5**	54428,7	6373,1	**60801,8**	-527	5147,7	**4620,7**
2015	38127,1	9736,6	**47863,7**	37516,4	5523,0	**43039,4**	610,7	4213,6	**4824,3**
2016	36361,7	9868,0	**46229,7**	39249,8	5326,5	**44576,3**	-2888,1	4541,5	**1653,4**
2017	43264,7	10714,3	**53979**	49607,2	5476,1	**55083,3**	-6342,5	5238,2	**-1104,3**

Джерело: розроблено автором на основі даних [5; 6].

мати як неефективну діяльність усіх суб'єктів ЗЕД і особливо митної служби [9, с. 191]. У відповідному контексті, варто звернути увагу на динаміку експорту та імпорту товарів та послуг в Україні, що зазначені в таблиця 2.

Так, аналіз аналітико-фактологічних даних за період 2005—2017 рр. говорить про низхідні тенденції експорту товарів з України зокрема та у розрізі зовнішньоекономічного сальдо товарів та послуг вцілому. За дванадцятирічний відрізок часу з 2005 по 2017 рр. експорт товарів з України переважав імпорт лише один раз в 2015 році на суму 610,7 млн дол. На сьогодні, сукупний експорт товарів з України у 2017 році з показником 43 264,2 млн дол. є нижчим за аналогічний показник 2007 року, який був рівний 49 296,1 млн дол., дані аспекти вказують на слабкі позиції вітчизняних експортерів та певну не координованість дій держави у відповідному секторі.

Незважаючи на домінуючі позиції імпорту, що забезпечує, на даний час, зростання надходжень до бюджету, залишається ряд гострих та несприятливих аспектів, які матимуть вплив на економічний розвиток держави у майбутньому. Це стосується як перенасичення ринку імпортними товарами невисокої якості, скорочення національного виробництва, зменшення платоспроможності населення, так і позицій вітчизняного товаровиробника в ендогенному та екзогенному форматі. Динаміка незворотних тенденції прослідковується уже нині.

Зокрема, за інформацією ДФС України, на сьогодні не забезпечено повного перегляду ставок ввізного мита, розмір яких менший граничного рівня, встановленого Протоколом про вступ України до Світової організації торгівлі, що не сприяє захисту вітчизняних товаровиробників та збільшенню надходжень до державного бюджету митних платежів. Так, ДФС України виявлено 1 940 ставок (19,5 відс. загальної їх кількості), що були нижчі за рівень, встановлений зобов'язаннями України перед СОТ [4].

Відповідні тенденції, частково можна пояснити інфільтрацією негативних наслідків відчуження української власності, розривом внутрішніх економічних зв'язків на тлі несприятливої кон'юнктури світових ринків [8, с. 524]. Проте також вагому роль у відповідних процесах відіграють прорахунки управлінських рішень на державному рівні, колізії та неузгодженості законодавчої бази, а також відсутність повноцінної довгострокової стратегії забезпечення митної безпеки та захисту митних інтересів.

Недостатнє врахування загроз і нехтування ними призводять до зниження темпів зростання національної економіки, зупинення виробництва, втрат бюджету, втрати транзитної привабливості України, незважаючи на її вигідне географічне розташування, втрати зовнішньоекономічних переваг, ввезення неякісних товарів, використання і споживання яких загрожують здоров'ю та безпеці населення, до неконтрольованого вивезення стратегічно важливих товарів з території України, ввезення продукції низького морально-етичного змісту [10, с. 136].

Ілюстративним у відповідному аспекті є графічне зображення динаміки сальдо зовнішньоекономічної торгівлі у розрізі років, що зображено на рисунку 1.

Комплексний аналіз відповідних показників дозволяє констатувати збереження надмірної залежності національної економіки від зовнішньоекономічних чинників. Україна належить до держав з безпрецедентно високою зовнішньоторговельною відкритістю.

За роки російської агресії залежність формування ВВП від експортно-імпортних потоків зберігається на високому рівні навіть попри кардинальне згортання співробітництва з РФ. Так, у 2016 р. обсяги експорту товарів і послуг становили майже половину ВВП (49,3 %), імпорту — понад 55,5 % (у І кварталі 2017 р. відповідно 58,8 % за експортом та 62,8 % — за імпортом); загальний дефіцит зовнішньої торгівлі за товарами і послугами зріс майже у 4 рази (до 148,5 млрд грн проти 37,5 млрд грн у 2015 р.) і сягнув 6,2 % ВВП (у І кварталі 2017 р. такий дефіцит становив 23,6 млрд грн та 4,0% ВВП відповідно) [8, с. 514].

Для усвідомлення загальної та цілісної картини стану справ у митній сфері, важливими та показовими, на нашу думку, є відображення зовнішньоекономічного вектора руху країни у площині аналізу динаміки експорту та імпорту основних видів продукції за останніх два роки, що зображена у таблиці 3.

Аналізуючи відповідну інфографіку, необхідно звернути увагу, не тільки на негативне зменшення сальдо товарообігу, але й на динаміку експорту/імпорту товарів. Аналіз цифрового вираження товарообігу, а також позиції співвідношення кількості товарів у режимах експорт/імпорт до попереднього року, говорять про збільшення відсоткового показника по всіх групах продукції, як у розрізі митних режимів (із загальним показником експорт +19%; імпорт +27%), так і загального обсягу обігу товарів, зокрема +23%.

Проте, якщо звернути увагу на показник сальдо у розрізі відповідних товарів, то маємо картину, що символізує загрози національним інтересам. Негативні тенденції вбачаються в такому:

— питома вага сальдо товарообігу як у 2016, так і в 2017 році мають негативне значення, у розрізі привалювання імпорту над експортом, і динаміка поглиблюється, про що говорить збільшення негативного показника у відношенні до попереднього року у розмірі 2,5 рази;

— експортні можливості нашої держави сконцентровані та переважають над ввезеним імпортом у відношенні до загального товарообігу у 2017 році тільки за напрямами "Продовольчі товари та с/г продукція" з розподілом 80,5% на 19,5%; "Мінеральні продукти" у

відношенні 79% на 21%; "Деревина та целюлозно-паперові вироби" з градацією 59% на 41 %, "Метали та вироби з них" 77% на 23% відповідно, а також групи продукції "Інші товари" з пропорціями 54% на 46%, що де-факто підтверджує сировинно орієнтований тип економіки України, який спрямований на вивіз сировини, ресурсів та напівфабрикатів з країни, в деяких випадках завдаючи непомірної шкоди екологічному стану флорі та фауні (прикладом є безцільова вирубка закарпатського лісу та безконтрольні розкопки буршти-ну) а де-юре обумовлює неспроможність державних інституцій в площині нормативно-правового поля та економічних важелів впливу відстоювати позиції вітчизняного товаровиробника на зовнішніх ринках. Такий аспект впливає та мінімізує можливості переорієнтації промислового комплексу на новітні види виробництва, а також не сприяє створення нових вітчизняних підприємств з інноваційною спрямованістю;

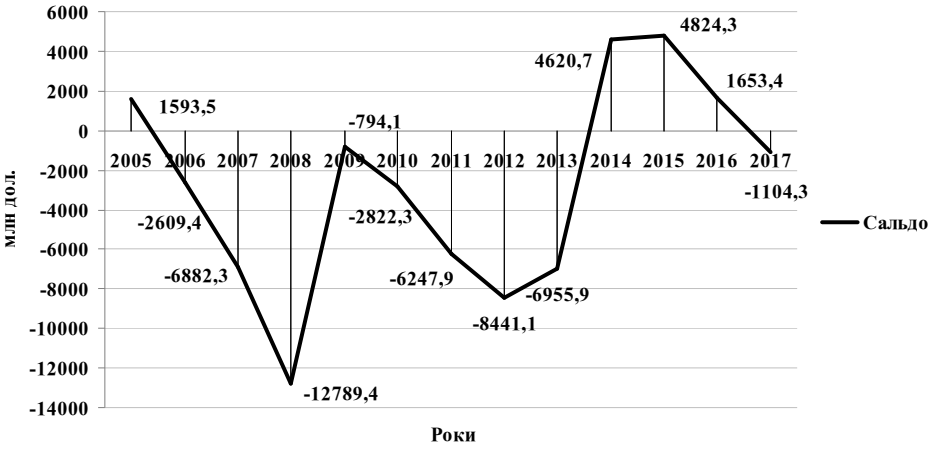


Рис. 1. Динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу у розрізі 2005—2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних [6].

— імпорт переважає на напрямах, що мають ключові значення у реалізації стратегічного вектора розвитку держави, забезпеченні національної безпеки та активізації інноваційного розвитку країни. Ці конклюзії простежуються з аналізу груп товарів, як "Паливно-енергетичні товари" зі загрозливим співвідношенням 6% на 94% у бік імпорту, "Машини, устаткування та транспорт", що має пропорцію 25% на 75 %. Певні висновки, щодо вітчизняного підприємства легкої промисловості можна зробити з групи "Текстиль, текстильні вироби, взуття", де частка імпорту переважає експорт більше ніж у 2 рази.

Зовнішньоекономічні ризики посилює й нарощування боргового тиску. Практика боргового забезпечення макроекономічної стабільності (подальше нарощування боргів для реструктуризації попередніх, утримання платіжного балансу, золотовалютних резервів, переважно державна абсорбція "токсичного" капіталу в процесі очищення банківського сектору) у 2016 р. вивела борговий тиск на новий рівень небезпеки: обсяги державного та гарантованого державою боргу становили 81 % ВВП (79,1% — у 2015 р.). Упродовж 2016 р. борг зріс на 5,5 млрд дол. США (у 2015 р. зафіксовано зменшення боргу на 4,3 млрд дол. США), сягнувши на початок 2017 р. 71 млрд дол. США. У 2017 р. борговий тиск посилився, і за січень-червень приріст боргу

Таблиця 3. Динаміка експорту-імпорту товарів робіт послуг у розрізі основних видів продукції у 2016—2017 рр. (млн дол. США)

Код найменування	2016 р.				2017 р.				Зміни		
	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо	Товарообіг	Експорт	Імпорт
	(млн дол.)				(млн дол.)				%		
Всього	**75236**	**36364**	**38872**	**-2508**	**92798**	**43260**	**49537**	**-6277**	**23**	**19**	**27**
1-24 Продовольчі товари та с/г продукція	19174	15282	3892	11390	22058	17757	4301	13455	15	16	11
25-26 Мінеральні продукти	2926	2282	644	1639	3963	3157	805	2352	35	38	25
27 Паливо-енергетичні товари	8079	446	7632	-7186	12615	790	11825	-11035	56	77	55
28-40 Продукція хімічної промисловості, каучук	10456	1968	8488	-6519	12014	2222	9792	-7570	15	13	15
41-43 Шкір сировина, хутро та вироби з них	331	122	209	-87	403	152	251	-99	22	25	20
50-67 Текстиль, текстильні вироби, взуття	2657	842	1816	-974	2947	940	2007	-1067	11	12	11
68-70 Вироби із каміння, скла, кераміки	904	299	606	-307	1015	364	651	288	12	22	8
72-83 Метали та вироби з них	10646	8339	2307	6031	13138	10125	3013	7112	23	21	31
84-90 Машини, устаткування та транспорт	15753	4338	11414	-7076	19900	5051	14849	-9798	26	16	30
91-97 Інші товари	1 526	774	752	22	1813	978	836	142	19	26	11

Джерело: розроблено автором на основі даних [6].

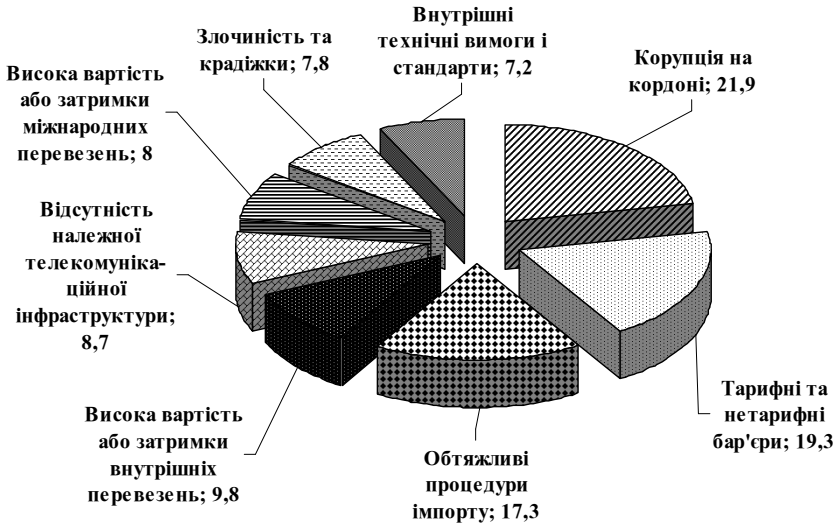


Рис. 2. Найбільш проблемні фактори, що впливають на здійснення імпорту в Україні

Джерело: розроблено автором на основі даних [11].

Як видно із інфографіки рисунка 2, три показника, серед яких: корупція на кордоні (21,9%); тарифні та нетарифні бар'єри (19,3%); обтяжливі процедури імпорту (17,3%); фактично становлять майже 60% проблемних причин здійснення імпорту в країні.

Аналізуючи рисунок 3, варто констатувати, що результати респондентів, щодо визначення проблемних аспектів реалізації експорту помітно різняться. Лідери "антирейтингу" виглядають наступним чином: визначення потенційних ринків та покупців (16,7%), трудності вимог щодо задоволення якості/кількості (11,3%); доступ до ресурсів для фінансування (11,3%), технічні вимоги та стандарти (9,8%).

Варто констатувати, що проблемні аспекти для експортерів пов'язані саме з вибором ринків, якістю/кількістю продукцію, здійсненням фінансування та стандартизацією продукції, а корупція на митниці на думку опитаних займає останнє місце з показником 3,3%. Відповідні результати корелюються із загальними тенденціями зовнішньоекономічного вектору розвитку держави, що підтверджує нашу гіпотезу про сировину орієнтованість вітчизняної економіки, наявність об'єктивних проблем у експортерів не тільки з вибором ринків збуту, самофінансуванням та якістю продукцією, але й інфраструктурними дисбалансами та технічними вимогами до товарів.

становив 4,04 млрд дол. США, з яких 2,64 млрд дол. США — нарощування зовнішнього борг [8 с. 515].

Такі тенденції вже у наступні 3—4 роки впливатимуть на ефективність заходів макроекономічної стабілізації, а також обумовлять додатковий тиск на платників податків вцілому та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зокрема. Переорієнтація значних бюджетних ресурсів на погашення та обслуговування державного боргу означатиме продовження інвестиційної паузи та активізацію фіскальних механізмів держави.

У відповідному форматі цікавими та показовими, на нашу думку, є результати опитування, що було проведено Всесвітнім економічним форумом [11]. Респондентам було запропоновано обрати найбільш проблемні фактори в країні, що стосуються здійснення експорту та імпорту. Як показало дослідження, проблемою номер один для реалізації імпорту частка опитуваних визначила — корупцію на кордоні, а для експорту — визначення потенційних ринків та покупців. Більш детальніше результати дослідження зображені на рисунках 2 та 3.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи зазначене вище, варто констатувати, що окреслені прерогативи та реформи у сфері державної митної справи, щодо поліпшення якості та підвищення ефективності роботи митниці, її інституціональної спроможності та прискорення експорту та імпорту товарів, здебільшого мають формальний та декларативний характер. Наявний стан справ потребує низку виважених управлінських рішень підкріплених політичною волею та економічною доцільністю, і що головне, не тільки в сфері митної політики. Зокрема заявлені Урядом в середньостроковій перспективі заходи з контрольним часом виконання на кінець 2017 року, щодо запроваджен-

Рис. 3. Найбільш проблемні фактори, що впливають на здійснення експорту в Україні

Джерело: розроблено автором на основі даних [11].

ня найкращих світових стандартів у здійсненні митницями митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, посилення позиції України в рейтингу Doing Business залишилися не реалізованими.

Поглибилися дисбаланси міжвідомчого характеру у площині належного планування та прогнозування надходжень до Державного бюджету України з митних платежів, а також протидії правопорушень на митній території України. Відсутня законодавча чіткість щодо центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, а також процесу визначення порядку та процедур проведення перевірок і звірок органами державної фіскальної служби.

З огляду на зазначене вище, першочерговими заходами щодо вирішення кола означених питань мають стати:

— узгодження норм Митного та Податкового кодексів України, а також інших нормативно-правових актів, що регламентують діяльність митної системи у площині визначення центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної податкової і митної політики, а також спроможний налагодити координацію з іншими державними відомствами у площині захисту митних інтересів держави;

— поступова діджиталізація державного регулювання та адміністрування митної діяльності, що сприятиме зменшенню бюрократичного чинника, раціоналізації бюджетних видатків, доступності та відкритості публічних сервісів;

— розробка програми дій щодо підтримки вітчизняних експортерів у площині виходу на нові товарні ринки, розширення міжнародної спеціалізації та доступу до фінансових ресурсів;

— удосконалення стану забезпечення матеріально-технічного оснащення митниць ДФС у розрізі впровадження технологій автоматизації та інформатизації процесів митного контролю та митного оформлення для уникнення корупційних ризиків та підвищення ефективної діяльності митних органів.

Такі заходи є першочерговими та необхідними, проте не вичерпними. Адже для повноцінного вирішення зазначеного спектру питань необхідний комплексний підхід та формування відповідної стратегії, фундаментальною основою якої має бути концепція забезпечення митних інтересів держави. Означене вище окреслює наш подальший вектор дослідження, що полягає у розробці базових основ та принципів концепції забезпечення митних інтересів держави.

Література:

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020"/ Указ Президент України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10

2. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року / розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80

3. Митний кодекс України від 19.06.2018 № 2464-VIII [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України: [сайт]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page19

4. Про результати аудиту ефективності виконання органами Державної фіскальної служби України повноважень у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства / Рішення Рахункової палата від 30 травня 2017 року № 12-3/ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751938/R_RP_12-3_2017.pdf?subportal=main

5. Статистичний щорічник України за 2016 рік / Державна служба статистики України [за редакцією І.Є. Вернера], 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Звіт Державної фіскальної служби України за 2016 рік/ Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html

8. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році" — К.: НІСД, 2017. — 928 с.

9. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія. — Одеса: АТ "ПЛАСКЕ", 2009. — 628 с.

10. Осадча Н.В. Процес забезпечення митного інтересу/ Н.В. Осадча // Управління економікою: теорія та практика, 2012. — 2012. — С. 128—150. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ue_2012_2012_10

11. The Global Enabling Trade Report 2016 / World economic forum // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), Decree "About the Strategy of Sustainable Development "Ukraine 2020" available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10 (Accessed 15 August 2018).

2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), Order "The medium-term plan of the Government's priority actions by 2020", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80 (Accessed 22 July 2018).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), "The Customs Code of Ukraine", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 (Accessed 23 July 2018).

4. The Accounting Chamber of Ukraine (2017), Resolution "On the results of the audit of the effectiveness of the authorities of the State fiscal service of Ukraine in the field of state customs and the fight against offenses during the application of customs legislation", available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751938/R_RP_12-3_2017.pdf?subportal=main (Accessed 11 August 2018).

5. The State Statistics Service of Ukraine (2017), "Statistical Yearbook of Ukraine for 2016", available at: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (Accessed 11 August 2018).

6. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2018) "Economic statistics / Foreign economic activity", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (Accessed 15 August 2018).

7. The official site of State Fiscal Service of Ukraine (2018), "Report of the State Fiscal Service of Ukraine for 2017", available at: http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html (Accessed 13 August 2018).

8. On the Internal and External Situation of Ukraine in 2017 (2017), Analytical report to the annual message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine, K.: NISD, 928 p.

9. Pashko, P.V. (2009), Customs safety (theory, methodology and practical recommendations) / Monohrafiia. Odesa: AT "PLASKE", 628 p.

10. Osadcha, N. V. (2012), The process of securing the customs interest // Upravlinnia ekonomikoiu: teoriia ta praktyka, pp. 128—150, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ue_2012_2012_10 (Accessed 23 July 2018).

11. The official site of World economic forum (2016), "The Global Enabling Trade Report 2016", available at: http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/economy-profiles/#economy=UKR (Accessed 22 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 20.08.2018 р.

УДК 338.242.2

Насіров Мехді Фарман огли,
аспірант, Міжрегіональна академія управління персоналом

ІНЕРЦІЙНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ СЦЕНАРІЇ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ ПЛАСТИКУ У СЕРЕДНЬО- ТА ДОВГОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

Nasirov Mehdi Farman ogly,
Graduate student of Interregional Academy of Personnel Management

INERTIAL AND INNOVATIVE SCENARIOS CONDUCTING WITH PLASTIC WASTE IN THE MIDDLE AND LONG-TERM PERSPECTIVE

У статті констатовано, що де-юре в Україні спостерігаються певні поступи у розв'язанні питань поводження з відходами, де-факто ж національна політика, яка б відповідала вимогам Директив 1999/31/ЄС та 2008/98/ЄС до нині остаточно не сформована. Проаналізовано за статистичними даними основні показники утворення відходів в Україні та поводження з ними протягом 2012—2016 рр. Встановлено, що найбільше у центрі уваги перебувають відходи пластику, оскільки ПЕТ-тара та пластикова упаковка стали невід'ємним атрибутом життя сучасної людини. Доведено, що налагодження механізму поводження з відходами пластику у відповідності до вимог міжнародних стандартів потребує значних, незіставних з можливостями державного бюджету, фінансових ресурсів. Охарактеризовано інерційний та інноваційний сценарії поводження з твердими побутовими відходами. Обгрунтовано доцільність вибору інерційного чи інноваційного сценарію поводження з відходами пластику у середньо- та довгостроковій перспективі. Виокремлено недоліки існуючої моделі поводження з відходами пластику. Наголошено на перевагах європейської моделі поводження з відходами. Визначено першочергові заходи з імплементації європейського досвіду поводження з ПЕТ-тарою у вітчизняній практиці. Запропоновано введення збору з операцій по виробництву та імпорту ПЕТ-тари, упаковок та подібних їм товарів з пластику. Визначено основні елементи збору з операцій по виробництву та імпорту ПЕТ-тари, упаковок та подібних їм товарів з пластику.

The article states that de jure in Ukraine there are certain steps in addressing waste management issues; de facto, a national policy that complies with the requirements of Directives 1999/31 / EC and 2008/98 / EC is not yet fully formed . According to the statistical data, the main indicators of waste generation in Ukraine and their handling during 2012—2016 are analyzed. The largest attention in the focus is on plastic waste, since PET packaging and plastic packaging became an integral part of the life of a modern person. It has been proved that adjustment of the mechanism of plastic waste management in accordance with the requirements of international standards requires significant, incommensurate with the possibilities of the state budget, financial resources. The inertial and innovative scenarios for dealing with solid household waste are characterized. The expediency of choosing the inertial or innovative scenario of plastic waste management in the medium and long term is substantiated. The disadvantages of the existing plastic waste management model are highlighted. The advantages of the European model of plastic waste management are emphasized. The primary measures for the implementation of the European experience in handling PET bottles in Ukrainian practice are determined. It is proposed to introduce an eco-collection from operations on the production and import of PET packaging, packaging and similar plastic products. The basic elements of the eco-collection from operations on manufacture and import of PET-packages, packages and similar plastic products are determined.

Ключові слова: відходи, тверді побутові відходи, поводження з відходами, ресайклінг, європейська модель поводження з твердими побутовими відходами.
Key words: waste, solid household waste, waste management, recycling, European solid waste management model.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Україна — не єдина держава в Європі, перед якою постають проблеми у сфері поводження з твердими побутовими відходами (далі — ТПВ). Зростання чисельності населення та швидка індустріалізація призводять до неминучого їх збільшення [1]. Щороку в Україні утворюється понад 11,5 млн тонн ТПВ, з яких спрямовується на переробку не більше, ніж 4%. Решта захоронюється на полігонах, площа яких вже значно перевищує територію природно-заповідного фонду країни. За наближеними даними, нині на сміттєзвалищах зосереджено близько 30 млрд тонн ТПВ — клондайк для переробників. Однак замість того, щоб переробляти відходи і отримувати з цього зиск, як це відбувається у країнах

Таблиця 1. Основні показники з утворення та поводження з відходами протягом 2012—2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Утворено, всього тис. т у т.ч. від економічної діяльності	450726,8 442757,3	448117,6 439091,4	355000,4 348686,1	312267,6 306214,3	295870,1 289523,6
Утворено відходів на одну особу, кг	9886	9851	8256	7288	6934
Зібрано, отримано побутових та подібних відходів, тис. т	13878,0	14501,0	10748,0	11491,8	11562,6
Імпортовано, тис. т	113,3	169,6	33,4	3,4	7,9
Спалено - усього, тис. т	1215,9	918,7	944,7	1134,7	1106,1
у т.ч. без отримання енергії з метою отримання енергії	133,0 1082,9	35,6 883,1	71,0 873,7	48,4 1086,3	70,8 35,3
Утилізовано, тис. т	143453,5	147177,9	109280,1	92463,7	84630,3
Підготовлено до утилізації, тис. т	6105,2	5093,6	2903,9	1940,5	2920,5
Видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти, тис. т	265789,0	267222,6	203698,0	152295,0	157379,3
у тому числі на спеціально обладнані звалища	153151,3	150831,9	35463,5	31142,8	33871,0
Видалено іншими методами видалення, тис. т	23856,3	20923,3	34279,0	55248,1	39390,4
Знешкоджено, тис. т	…	…	311,3	2616,0	186,7
Розміщено на стихійних звалищах, тис. т	82,1	86,8	141,5	14,4	12,4
Експортовано, тис. т	556,6	318,7	653,3	675,4	415,6
Накопичено відходів протягом експлуатації у місцях видалення відходів на кінець року, млнт	14910,1	15167,4	12205,4	12505,9	12393,9
у розрахунку на 1 км^2 території країни, т	24706,1	25132,3	21171,5	21692,8	21495,6
у розрахунку на одну особу, кг	327024	333425	283838	291888	289274

Джерело:[4].

ЄС, потенційні доходи роками перегнивають на полігонах, згубно впливаючи на навколишнє середовище [2].

Намагаючись вирішити існуючі проблеми з переробки ТПВ, урядом ухвалено низку законодавчих і нормативно-правових актів, спрямованих на розробку національної політики в галузі поводження з відходами. Тобто, де-юре в Україні спостерігаються певні поступи у розв'язанні зазначених питань, де-факто ж національна політика поводження з відходами, яка б відповідала вимогам Директив 1999/31/ЄС та 2008/98/ЄС до нині остаточно не визначена, чим саме і обгрунтовується потреба в подальших дослідженнях.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що питання переробки відходів в Україні були і залишаються предметом численних досліджень І. Бондар, В. Доскіч, О. Королюк, Н. Левченко, Л. Полтораченко, Л. Сай-Бондар та ін., а також проектів, виконаних за підтримки програми розвитку ООН "Муніципальна програма врядування та сталого розвитку", програми IFC, Світового банку та ін. Разом з тим, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, до тепер чітке бачення стратегічних і тактичних завдань поводження з ТПВ не сформовано. Факти доводять, що уряду час припинити спекулювати екстремальністю ситуації та вирішувати проблеми авральним шляхом. Варто перейти від принципу "take, make, waste" (видобути, використати і викинути) до "reduce, reuse, recycle" (скорочення, повторне використання, перероблення). Необхідна прагматична національна політика поводження з ТПВ, сформована за результатами вивчення можливих сценаріїв розвитку підприємств з переробки відходів в середньо- та довгостроковій перспективі.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є прагматичний погляд на теперішній стан та зміст проблеми переробки твердих побутових відходів (зокрема ПЕТ-тари та упаковок), а також сценаріїв її вирішення у середньо- та довгостроковій перспективі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Існуюча практика поводження з твердими побутовими відходами не забезпечує захист населення і навколишнього природного середовища від їх шкідливого впливу. Ця ситуація характерна нині практично для усіх населених пунктів України і становить загальнодержавну проблему, необхідність вирішення якої відповідає основним принципам державної політики у сфері поводження з відходами, сформульованим у Законі України "Про відходи" щодо забезпечення нормальної життєдіяльності населення, належного рівня санітарного очищення населених пунктів, охорони довкілля та ресурсозбереження [1].

Стан поводження з твердими побутовими відходами в Україні протягом останніх років характеризують дані, наведені в таблиці 1.

Таблиця 2. Змістовна складова законодавчих актів у сфері поводження з відходами

№	Законодавчий акт	Змістовна складова
№ 2189-VIII від 09.11.2017 р.	Про житлово-комунальні послуги [7]	Передбачено передання повноважень з питань перероблення та захоронення побутових відходів, а також встановлення тарифів в цілому на поводження з ТПВ органам місцевого самоврядування
№ 1742 від 14.01.15 р	Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері поводження з побутовими відходами [9]	Передбачено демонополізацію ринку послуг з переробки та захоронення побутових відходів шляхом передачі повноважень органам місцевого самоврядування та встановлення економічно обгрунтованих тарифів на ці послуги
№ 4028 від 05.02.2016 р.	Про упаковку та відходи упаковки [8]	Передбачено механізм налагодження ефективної системи збору використаної тари та упаковки, що є у складі побутових відходів, виконання європейського принципу «розширеної відповідальності виробника»
№ 3199-1 від 21.10.2015 р.	Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо включення податку за виробництво й імпорт упаковки та товарів в упаковці до екологічного податку) [10]	Передбачено операції з виробництва й імпорту ПЕТ-тари, упаковок та товарів в упаковці оподаткувати екологічним податком і спрямувати його виключно на оплату послуг з переробки побутових відходів

Статистичні показники засвідчують, що ринок переробки твердих побутових відходів до тепер в Україні залишається на початковій стадії розвитку. Частка відходів, що переробляються складає лише 3,7% від загального обсягу ТПВ, у той час як у країнах ЄС рівень їх переробки в середньому наближається до 60%.

Найбільше з ТПВ "муляють очі" і перебувають у центрі уваги відходи пластику, оскільки ПЕТ-тара та полімерні упаковки стали невід'ємним атрибутом життя сучасної людини. Якщо раніше найбільш вагомою складовою ТПВ були харчові відходи, то нині тверді побутові відходи на 50 відсотків складаються з використаної упаковки, здебільшого полімерної та комбінованої, більшість різновидів якої не піддається процесам біологічного розкладання і може багато років знаходитися у грунті [1].

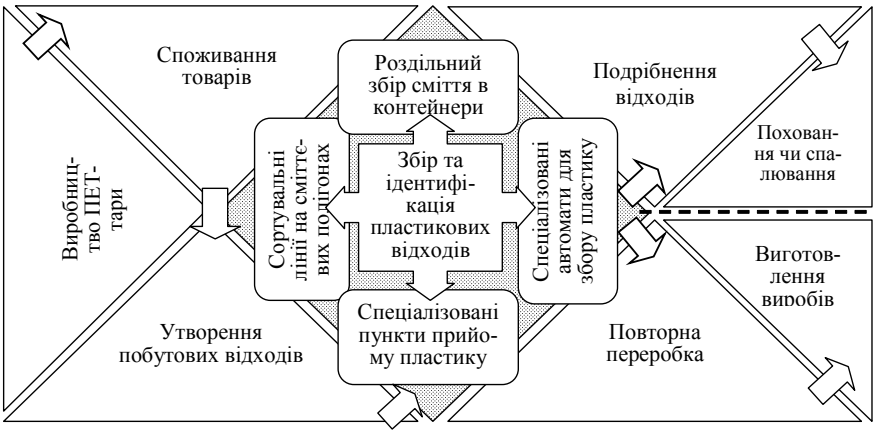


Рис. 1. Схема ефективного ресайклінгу пластикових відходів

Джерело: авторське бачення.

У країнах ЄС державна політика еколого-економічного поводження з ПЕТ-тарою та полімерними упаковками спрямована на перехід від надмірного споживання та нового виробництва у бік повторного використання і переробки, тобто на перехід до так званої кругової або циркулярної економіки. Що ж стосується України, то усе відбувається з точністю до навпаки. До тепер урядом країни: не розроблено ефективного способу стимулювання населення сортувати сміття; не створено належних умов поводження з відходами ПЕТ-тари, упаковки, пакувальних матеріалів тощо; не визначено сценарій розвитку підприємств з переробки пластикових відходів на перспективу тощо.

Наявна структура галузі поводження з відходами пластику не дозволяє реалізувати економічний потенціал його вторинного використання та зменшити навантаження на навколишнє середовище. Більшість діючих полігонів морально та фізично застаріли і вже сьогодні неспроможні приймати їх зростаючий обсяг [12, с. 18]. Тож питання вибору урядом сценарію поводження з відходами пластика стоїть досить гостро і потребує на прийняття термінових рішень.

Першими спробами уряду у вирішенні питання поводження з пластиковими відходами стало:

— рішення КМУ про скасування постанови № 915 "Про впровадження системи збирання, заготівлі та утилізації відходів як вторинної сировини", що закріплювала монопольне положення ДП "Укрекоресурси" на ринку утилізації тари та упаковки;

— розробка законодавчих актів в сфері поводження з відходами, спрямованих на втілення в Україні так званої моделі розширеної відповідальності виробника, змістовну складову яких коротко охарактеризовано в таблиці 2.

Проте відсутність необхідних коштів у бюджетах усіх рівнів, непривабливий для інвесторів бізнес-клімат в Україні, політична нестабільність, бездіяльність деяких місцевих органів влади і населення, низькі тарифи на поводження з побутовими відходами, а також суперечки щодо земельних питань на місцевому рівні змушують Україну поводитись з відходам за інерційним сценарієм — продовжувати будівництво нових полігонів замість розробки та впровадження сучасної системи управління твердими побутовими відходами та потужностями щодо їх переробки та утилізації. За такого сценарію на певному відрізку часу поводження з відходами ще зможе розвиватися за тенденціями, що склалися в попередній період, але у стратегічній перспективі, коли обсяги полігонів зазнають критичної межі, слід очікувати перманентну аварійну ситуацію, наростання соціальних проблем населення та екологічної катастрофи. Окрім того низька інноваційно-інвестиційна активність суб'єктів господарювання за інерційного сценарію у сфері поводження з ТПВ виражатиметься у повільних темпах упровадження роздільного збирання побутових відходів та їх переробки, що призведе до мільйонних втрат економічної вигоди.

Поводження з відходами за інноваційним сценарієм відповідно до статті 8 Директиви ЄС № 2008/98/ЄС передбачає закріплення на законодавчому рівні дотримання принципу "розширеної відповідальності виробника". Запровадження цього принципу та закріплення його на законодавчому рівні (законопроект № 4028 від 05.02.2016 р.) надасть змогу привести українські нормативні акти у сфері поводження з відходами у відповідність з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС і створити належну законодавчу базу для дерегуляції

Таблиця 3. Ідентифкація пластикових відходів за ISO 1043

Знак	Ідентифікатор матеріалу (*ISO 1043*)	Опис	Приклади
01 PET	#1 PET(E)	Поліетилентерефталат	Поліестерові волокна, м'які пляшки для безалкогольних напоїв
02 PE-HD	#2 PEHD або HDPE	Поліетилен високої щільності	Пластикові пляшки, пластикові пакети, сміттєві баки, імітація дерева
03 PVC	#3 PVC, PCW	Полівінілхлорид (ПВХ)	Віконні рами, пляшки для хімікатів, покриття для підлоги
04 PE-LD	#4 PELD (LDPE)	Поліетилен низької щільності	Пластикові пакети, відра, пляшки з-під мила, пластикові туби
05 PP	#5 PP	Поліпропілен	Бампери, внутрішня оббивка салону автомобіля, промислові волокна
06 PS	#6 PS	Полістирен (Полістирол)	Іграшки, квіткові горщики, відеокасети, попільнички
07 O	#7 O(ther)	Всі інші пластмаси	Поліуретани
ABS	#9 і #ABS	Акрилонітрил бутадієн стиролу	Корпуси моніторів і телевізорів, кавоварки, стільникові телефони, більшість комп'ютерного пластику

Джерело: [3].

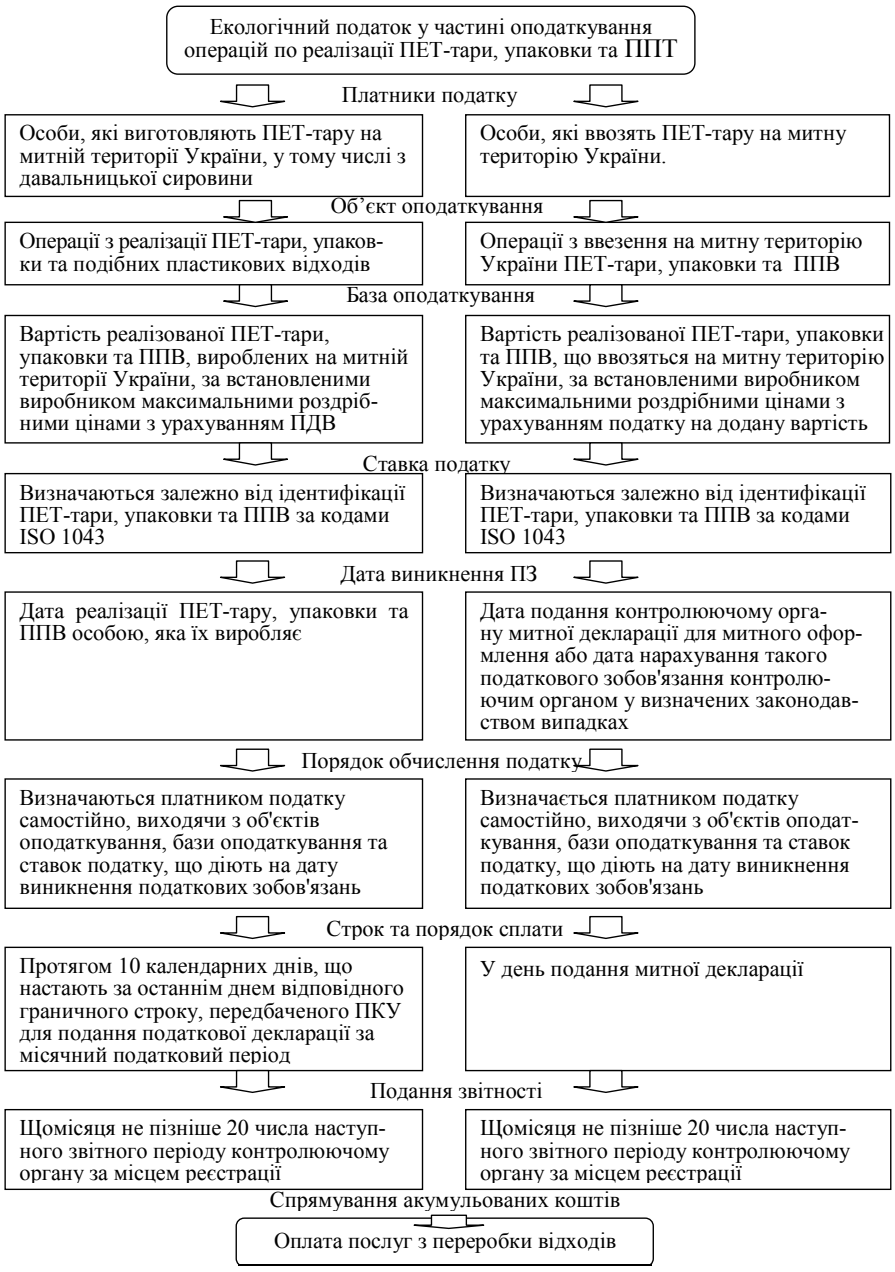


Рис. 2. Елементи екологічного податку в частині оподаткування операцій по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та ППТ

Джерело: авторське бачення.

та ефективного функціонування цієї галузі, а також запровадити європейську модель поводження з відходами, яка матиме для України не лише екологічний, а й економічний ефект.

За принципом "розширеної відповідальності виробника" на виробників та імпортерів ПЕТ-тари, упаковки, а також товарів в упаковці має покладатись відповідальність за:

— ефективний ресайклінг відходів пластику;

— сплату екологічного податку з операцій по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та подібних пластикових відходів;

— стимулювання споживачів за принципом "чисто не там, де прибирають, а там де не смітять".

Ресайклінг пластикових відходів, як процес повернення корисного пластику в життєвий круговорот має набувати наступної схеми (рис. 1).

Відмінністю ресайклінгу відходів пластику є те, що його технологічна гілка повинен розпочинатись з роздільного збору побутових пластикових відходів шляхом:

— розміщення у житлових комплексах спеціальних контейнерів, призначених для збору твердих побутових відходів;

— установки спеціалізованих автоматів, призначених для збору ПЕТ-пляшок;

— створення спеціалізованих пунктів прийому ПЕТ-пляшок, плівки та пластику;

— установки сортувальної лінії на сміттєвих полігонах.

Збір пластикових відходів має супроводжуватись їх ідентифікацією за кодами ISO 1043 "Plastics — Symbols and abbreviated terms", тобто за універсальними знаками, що використовуються для ідентифікації матеріалу, з якого виготовлений предмет тари (табл. 3). Саме ідентифікація пластикових відходів за кодами ISO 1043 дозволить визначати їх придатність до повторної переробки (зокрема, переробці не підлягають пластикові відходи групи 3 та 8), а отже, і спрямовувати придатну для переробки частину пластика на переробку, а непридатну — на подрібнення, поховання чи спалювання.

За інноваційним сценарієм поводження з відходами передбачається й сплата виробниками та імпортерами екологічного податку за операціями по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та подібних пластикових товарів (далі — ППТ), кошти від акумуляції якого мають спрямовуватись виключно на оплату послуг з переробки побутових відходів лише переробникам, які отримали ліцензії на здійснення такої діяльності.

А отже, поводження з побутовими відходами за інноваційним сценарієм потребує виокремлення конкретної статті в розділі VIII ПКУ "Екологічний податок" стосовно оподаткування операцій по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та ППТ, якою мають бути визначені основні елементи цього податку (рис. 2).

Базою оподаткування за екологічним податком в частині зазначених операцій слід визнати вартість реалізованої ПЕТ-тари, упаковки та ППВ, вироблених або ввезених на митну територію України, за встановленими виробником максимальними роздрібними цінами з урахуванням податку на додану вартість. Ставка податку повинна визначатись залежно від класу матеріалів виготовлення ПЕТ-тари, упаковки та ППВ за кодами ISO 1043.

Екологічний податок за операціями по реалізації ПЕТ-тари, упаковки та подібних пластикових товарів має включатись до ціни перелічених товарів. Відтак споживачам буде запропоновано вищі ціни. Проте щоб їм не довелось затягувати паски доцільно передбачити механізм стимулювання поводження з відходами пластику за принципом "чисто не там, де прибирають, а там де не смітять". Мова йде про надання споживачам знижок при покупці товарів у власну тару багаторазового використання, надання знижок при поверненні ПЕТ-тари при покупці товарів, стимулювання роздільного збирання відходів пластику тощо.

Підводячи підсумок аналізу інноваційного сценарію поводження з побутовими відходами, доходимо до висновку, що його реалізація коштами бюджетів у середньо-

та довгостроковій перспективі технічно- та фінансово нереалістична. Лише залучення інвестицій приватного бізнесу до сфери поводження з відходами може стати запорукою реалізації даного сценарію. Для його зацікавленості інвесторів необхідно терміново вжити таких заходів:

— По-перше, прийняти прозорі закони у сфері поводження з відходами.

— По-друге, переглянути тарифи на поводження з побутовими відходами. Нині середній тариф на поводження з побутовими відходами для населення становить понад 54 грн за кубометр, у тому числі за захоронення — понад 16 грн за кубометр. За статистичними даними в Україні родина в середньому сплачує за вивезення сміття з прибудинкової території близько 10 євро на рік. В Європі родина сплачує за це 200—280 євро на рік. Тож низькі тарифи роблять навіть перевезення побутових відходів завідомо нерентабельним, не говорячи про їх роздільний збір та переробку [5].

— По-третє, передбачити податкові преференції для переробних підприємств, які здійснюватимуть переробку ТПВ у відповідності до вимог міжнародних стандартів.

Запровадження на практиці перелічених пропозицій дозволить створити належний законодавчий механізм у сфері поводження з відходами, стимулювати інвестиції, розвиток і використання нових технологій у цій галузі, забезпечити умови для максимального повторного залучення відходів у господарський оборот як вторинних ресурсів та альтернативного джерела енергії, сприяти розвитку ресайклінгу, а також покращенню екологічної ситуації в країні та створенню нових робочих місць [11].

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами дослідження констатовано, що де-юре в Україні спостерігаються певні поступи у розв'язанні питань поводження з відходами, де-факто ж національна політика, яка б відповідала вимогам Директив 1999/31/ЄС та 2008/98/ЄС до нині остаточно не сформована. Проаналізовано за статистичними даними основні показники утворення відходів в Україні та поводження з ними протягом 2012—2016 рр. Встановлено, що найбільше у центрі уваги перебувають відходи пластику, оскільки ПЕТ-тара та пластикова упаковка стали невід'ємним атрибутом життя сучасної людини. Доведено, що налагодження механізму поводження з відходами пластику у відповідності до вимог міжнародних стандартів, тобто за інноваційним сценарієм розвитку галузі потребує на прийняття прозорих законів у сфері поводження з відходами, перегляду тарифів на поводження з побутовими відходами та передбачення податкових преференцій для переробних підприємств, які здійснюватимуть переробку ТПВ у відповідності до вимог міжнародних стандартів.

Література:

1. Бондар І.Л. Системи поводження з твердими побутовими відходами в українських містах, роль міського населення в роздільному збиранні сміття та рекомендації для органів місцевого самоврядування / І.Л. Бондар, Л.І. Полтораченко. — К.: ПРООН. — 2011. — 47 с.

2. Доскіч В. Переробка втор сировини — гроші зі сміття [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ecology.unian.ua/trash/1181589-pererobka-vtorsirovini-groshi-zi-smittya.html

3. Доскіч В. Сортування сміття в Україні: вийти на новий рівень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ecology.unian.ua/1327494-sortuvannya-smittya-v-ukrajini-viyti-na-noviy-riven.html

4. Прокопенко О.М. Довкілля України за 2016 рік. Статистичний збірник / О.М. Прокопенко. — К.: Державна служба статистики України, 2017. — 242 с.

5. PROсміття. Побутові відходи: виклики для України та світу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://biggggidea.com/.../prosmittya-pobutovi-vidhodi-vikli

6. Про житлово-комунальні послуги. Закон України № 1581-д від 10.12.2015 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://proosbb.info/node

7. Про упаковку та відходи упаковки. Проект Закону України № 1742 від 14.01.15 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/

8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у сфері поводження з побутовими відходами. Проект Закону України № 4028 від 05.02.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://search.ligazakon.ua/l_doc2

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо включення податку за виробництво й імпорт упаковки та товарів в упаковці до екологічного податку). Проект Закону України № 3199-1 від 21.10.2015 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/

10. Сай-Бондар Л. Відходи — в доходи [Електронний ресурс]. Вісник офіційно про податки. — 2015. — № 42. — Режим доступу: https:// www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9076

11. Турілова К. Тверді побутові відходи в Україні: потенціал розвитку / К. Турілова, Д. Обарканін, О. Ларіоновим та ін. — К.: IFC в Україні, 2017. — 114 с.

References:

1. Bondar, I.L. (2011), Systemy povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy v ukrains'kykh mistakh, rol' mis'koho naselennia v rozdil'nomu zbyranni smittia ta rekomendatsii dlia orhaniv mistsevoho samovriaduvannia [Solid domestic waste management systems in Ukrainian cities, the role of the urban population in separate collection of garbage and recommendations for local governments], UNDP, Kyiv, Ukraine.

2. Doschich, V. (2016), "Processing of raw materials — money from rubbish", UNIAN [Online], vol. 8, available at: https://ecology.unian.ua/trash/1181589-pererobka-vtorsirovini-groshi-zi-smittya.html (Accessed 4 June 2018).

3. Doschich V. (2016), "Sorting garbage in Ukraine: get to the next level", UNIAN [Online], vol. 10, available at: https://ecology.unian.ua/1327494-sortuvannya-smittya-v-ukrajini-viyti-na-noviy-riven.html (Accessed 11 June 2018).

4. Prokopenko, O.M. (2017), Dovkillia Ukrainy za 2016 rik. Statystychnyj zbirnyk [Environment of Ukraine for 2016. Statistical compilation], State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

5. "PROmest. Domestic waste: challenges for Ukraine and the world", UNIAN [Online], available at: https://biggggidea.com/.../prosmittya-pobutovi-vidhodi-vikli (Accessed 18 June 2018).

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "On Housing and Communal Services", available at: https://proosbb.info/node (Accessed 1 June 2018).

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "About packaging and packaging waste", available at: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ (Accessed 14 June 2018).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), "On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine in the Field of Household Waste Management.", available at: https://search.ligazakon.ua/l_doc2. (Accessed 21 June 2018).

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "On Amendments to the Tax Code of Ukraine (regarding the inclusion of a tax on the production and import of packaging and goods in packaging to the environmental tax)", available at: https:// w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/ (Accessed 7 June 2018).

10. Sai Bondar, L. (2015), "Waste — In Income", UNIAN [Online], vol. 42, available at: https:// www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9076 (Accessed 16 June 2018).

11. Turilova, K. (2017), Tverdi pobutovi vidkhody v Ukraini: potentsial rozvytku [Solid domestic waste in Ukraine: development potential] IFC in Ukraine, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 19.07.2018 р.

УДК 336.744.1:657.01

А. С. Стовпова,
магістр, лаборант кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ "Київський національний економічний університеті імені Вадима Гетьмана", м. Київ

КРИПТОАКТИВИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

A. Stovpova,
Master's degree, laboratory assistant at the Department of Accounting and Taxation of the "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

CRYPTOASSETS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

Визначено ключові питання щодо визнання активу як об'єкта бухгалтерського обліку. Досліджені види криптоактивів та відмінність у поняттях "криптоактив", "криптовалюта", "токен". Вивчено технічні та економічні властивості криптовалют на прикладі біткоїна та ефіру (Ethereum). Вивчено ключові особливості токенів як криптоактивів відмінних від криптовалют. Розглянуто проблеми визнання біткоїна та інших криптовалют у бухгалтерському обліку. Поставлено питання про те, чим є криптовалюта для цілей бухгалтерського обліку: гроші, еквіваленти грошових коштів, іноземна валюта, товари, запаси, фінансові інвестиції чи нематеріальні активи. Піднято проблему документального підтвердження наявності контролю криптовалюти, що є ключовою умовою визнання її в бухгалтерському обліку. Отримано висновок про неможливість застосування універсального підходу щодо бухгалтерського обліку криптовалют через їх розмаїття та відмінність виконуваних функцій.

The key issues regarding recognition of an asset as an object of accounting are determined. The paper studies the types of cryptoassets and the difference in the concepts of "cryptoassets", "cryptocurrency", "token". The author investigates the technical and economical properties of cryptographic assets on the example of bitcoin and ether (Ethereum). The crucial features of tokens as cryptoassets other than cryptographic are studied. The problems of acknowledgment of bitcoin and other cryptocurrencies in accounting are considered. The author raises the question of what is cryptocurrency for accounting purposes: money, cash equivalents, foreign currencies, commodities, inventories, financial investments or intangible assets. The author raises the issue of documentary confirmation of the existence of cryptocurrency control what is a crucial question for its recognition in accounting. The author reaches the conclusion on the impossibility of applying a universal approach to accounting cryptoassets because of their diversity and the difference of functions performed.

Ключові слова: криптовалюти, криптоактиви, токени, активи, об'єкт бухгалтерського обліку, ліквідність, еквіваленти грошових коштів, фінансові інвестиції.
Key words: cryptocurrency, cryptoassets, tokens, asset, object of accounting, liquidity, cash equivalents, financial investments.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Криптовалюти були відомі спочатку вузькій спільноті користувачів, що використовували їх або "ідейно" як альтернативу контрольованим державними інститутами способів розрахунку, або заради забави. Однак ситуація почала різко змінюватися після 2014 року, коли такі криптовалюти, як біткоїн (англ. — bitcoin) та ефір (англ. — either; у російськомовних та україномовних джерелах відома більше як Ethereum, хоча це назва платформи, а не самої криптовалюти) опинилися на хвилі стрімкого зростання ціни. Одночасно стрімко зростала і публічна обізнаність щодо криптовалют.

Учасники фінансових ринків також звернули свою увагу на це явище, що здобуло ще одне найменування — криптоактиви. Одночасно відбувся й масовий випуск нових криптовалют як засобу збору коштів для фінансування стартапів. Все це не могло привернути увагу державних регуляторів фінансових ринків економічно розвинутих країн. Проте провідні бухгалтерські організації залишилися поки що осторонь цього процесу.

Однак актуальність відповіді на питання, що таке криптовалюти (криптоактиви) для бухгалтерського обліку, все зріє. Існують звернення до Міжнародної ради зі стандартів фінансової звітності (IASB) від Австралійської ради зі стандартів фінансової звітності (AASB) щодо врегулювання даного питання [1, с. 1]. Відомо, що IASB обговорювала певні особливості здійснення розрахунків, включаючи цифрові валюти (digital currencies) у січні 2018 року та буде обговорювати в майбутньому, чи розпочинати дослідження в даному напрямі [1, с. 1]. У 2014 р. Рада зі стандартів фінансової звітності США (FASB) уже обговорювала питання віртуальних валют [2].

Все це підводить під висновок щодо всезростаючої необхідності регуляторам та методологічним органам з бухгалтерського обліку дати відповідь на питання як на світовому, так і національному рівнях: чи є криптовалюта об'єктом бухгалтерського обліку, а якщо так, то що це за вид активу та як його обліковувати?

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теми криптовалют як об'єкта бухгалтерського обліку торкнулися такі відомі українські фахівці, як Костюченко В.М. [3], Петрук О.М. [3].

Костюченко В.М. подає переваги та недоліки цифрової валюти-криптовалюти, показуючи, що кожна з переваг може бути розглянута і як недолік [4, с. 97]. Петрук О.М. порівнює функції грошей та функції, які уже виконує та може виконувати криптовалюта [3, с. 50]. Також він вносить свою пропозицію щодо відображення криптовалют як довгострокових фінансових інвестицій непов'язаним сторонам або поточних фінансових інвестицій в залежності від цілей придбання [3, с. 52—53].

Семенець А.П. досліджує електронні гроші в цілому, зокрема й анонімні, але без виділення аспекту криптовалют [5, с. 9].

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Існуючі дослідження щодо криптовалют часто носять більше описовий характер, не виділяючи окремо саме ті їх функції та якості, які хактеризують їх як об'єкт бухгалтерського обліку та є значущими при прийнятті рішення щодо класифікації такого об'єкта в обліку [4, 5]. Даються пропозиції щодо обліку криптовалюти як того чи іншого виду активів: грошей та їх еквівалентів [5] або ж фінансових інвестицій [4] без розгляду існуючих альтернатив. Але для того, щоб окреслити існуючі альтернативи треба попередньо відповісти на питання — які облікові особливості (функції, якості, характеристики) мають криптовалюти (криптоактиви) як потенційний об'єкт бухгалтерського обліку, що є умовою їх визнання в бухгалтерському обліку.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідити види криптоактивів (криптовалют), їх специфічні технологічні та економічні особливості, які можуть бути визначальними у відповіді на питання, чи може криптовалюта бути об'єктом бухгалтерського обліку, а якщо так, то що ж це за об'єкт.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним з об'єктів бухгалтерського обліку є активи. За Концептуальною основою фінансової звітності МСФЗ актив має бути ресурсом, що:

— контролюється суб'єктом господарювання в результатів минулих подій;

— від нього мають очікуватися надходження майбутніх економічних вигод, під якими розуміються майбутні грошові потоки [6].

Аналогічні вимоги містять і Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та національні П(С)БО. Отже, для відповіді на питання, чи можна визнати криптовалюти активами, необхідно перевірити, чи досягається контроль за ними та чим можна його підтвердити, а також які економічні вигоди вони приносять.

Також, на нашу думку, у класифікації активів важливими питаннями, що пов'язані зі значущими характеристиками активів як об'єктів бухгалтерського обліку є:

— Якими є мета придбання активу та очікуваний строк використання, а також спосіб надходження економічних вигод? Це може бути наступний продаж, утримання для збільшення капіталу у майбутньому, використання для провадження господарської діяльності. Це впливає на визначення виду активу та його позиціонування в балансі.

— Якою є вартість активу та чи може вона бути достовірно визначена? При цьому важлива не тільки вартість по якій надійшов актив, але й можлива зміна даної вартості на дату балансу. Зміна й коливання є суттєвим при розгляді можливих видів вартості для відображення активу в балансі (історична, справедлива, теперішня (дисконтована)).

— На скільки ліквідним є актив? Ліквідність — це здатність бути швидко конвертованим у грошові кошти без втрати вартості; також сюди ж можна віднести можливість й абсолютної ліквідності, тобто можливість використання як засобу платежу (щодо грошей та її еквівалентів). Ліквідність впливає визнання грошових еквівалентів та розміщення активів у балансі.

Саме по даним питанням проаналізуємо в кінцевому результаті існуючі характеристики криптоактивів.

Криптоактиви — це цифрові активи, які записані в розподільчий реєстр (щось на зразок бухгалтерської книги в електронному вигляді — "distributed ledger"). Вони отримали своє ім'я від криптографічного механізму безпеки, що використовується в публічних, дозвільних розподільчих реєстрах. Криптовалюти у виді біткоїна та ефіру є найбільш відомими криптоактивами, однак їх простір все продовжує розширюватися та еволюціонувати, породжуючи нові типи активів, які загальноприйнято називати токенами (англ. — tokens). У такому змінному середовищі важко створити певну усталену класифікацію криптоактивів. Для цілей подальшого аналізу можна показати різницю між криптоактивами та криптографічними і некриптографічними токенами. Однак в уже поширеній практиці всі криптоактиви можуть узагальнено називатися токенами й певну чітку межу між цими двома категоріями важко провести. Також можна додати, що термін "криптовалюта" досить часто на практиці вживається для означення всіх криптоактивів [1, с. 3].

Отже, в поширеній насьогодні в англомовних джерелах термінології маємо: токени (tokens) ≈ криптоактиви (cryptoassets) ≈ криптовалюти (cryptocurrencies). Тобто ці терміни вживаються часто як взаємозамінні. Ми ставимо між ними знак "приблизно дорівнює" ("≈"), бо можна виділити й більш вузькі їх значення [1, с. 2—3]:

— криптовалюти — це тільки ті криптоактиви, що можуть бути використані як загальноцільовий засіб платежу, загальноцільовий засіб обміну. Це значить, що вони мають забезпечувати альтернативу офіційним грошам (валютам), які випущені державами (так звані фіатні гроші (англ. —"fiat currencies"); загальноцільовий засіб обміну, що незалежний від будь-якого центрального банку;

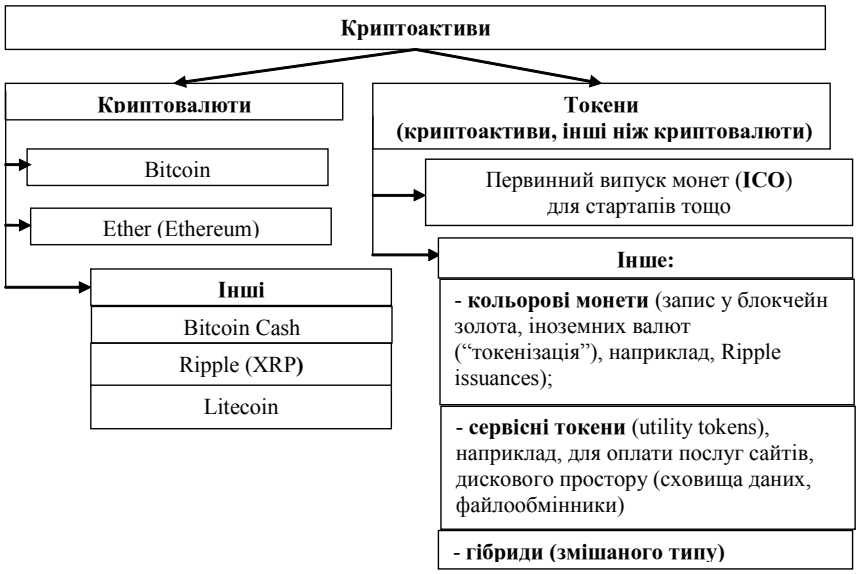


Рис. 1. Класифікація криптоактивів

Джерело:створено за [1, с. 3].

— токени — це всі інші криптоактиви, що не відносяться до криптовалют, так як мають вузькоцільове призначення у певному середовищі. Наприклад, це може бути віртуальна одиниця оплати послуг на певному веб-сайті або одиниця винагороди учаснику певного веб-сайту чи комп'ютерної гри, засіб оплати певного віртуального оснащення в комп'ютерних іграх (з англ. "token" означає знак подяки, жетон, талон, купон). Якщо говорити ширше, то під токени можуть потрапити й цифрові активи, що не мають криптозахисту.

Одразу зазначимо, що наявність чи відсутність криптозахисту є виключно технологічною особливістю цих цифрових засобів і не може вплинути на їх класифікацію для цілей бухгалтерського обліку. Також криптозахист не впливає на ступінь ризику, так як не можна сказати, що токен, придбаний для цілей оплати послуг певного конкретного веб-сайту без криптозахисту, має більший ступінь ризику, ніж анонімна валюта з криптозахистом. Криптозахист є не що іншим як шифруванням даних на основі певних математичних алгоритмів і забезпечує лише анонімність, конфіденціальність даних, але не може забезпечити саме по собі їх збереження, цілісність та доступність [7, с. 63].

Класифікацію криптоактивів представлено на рисунку 1.

Найпоширеніша криптовалюта — біткоїн (bitcoin) має такі технічні особливості:

— використовує для запису транзакцій технологію блокчейн, де кожний може побачити в розподільчому реєстрі записи щодо власності на біткоїн та записи щодо транзакцій; біткоїн розроблено не тільки як валюту і платіжну систему, але також і як розподільчий реєстр з публічним доступом (сайт blockchain.info);

— анонімність досягається через використання псевдонімів, тому відсутній зв'язок між біткоїном та певною юридичною чи фізичною особою;

— ключовим є те, що кожний, хто має достатню потужність комп'ютера, може брати участь у підтвердженні транзакцій, використовуючи свій комп'ютер для розв'язку складних криптографічних рівнянь;

— відсутня потреба у взаємній довірі чи центральному органі, щоб нав'язувати правила чи обслуговувати транзакції (децентралізованість). Кожний комп'ютер обслуговує чи має доступ повністю до кожної транзакції від початку блокчейну;

— розподільча книга (блокчейн) віртуально непорушна. Відсутній ризик шахрайства чи маніпулювання в транзакції від одного користувача до іншого, бо записи зберігаються на кожному з комп'ютерів, а тому, щоб зчинити певні зміни, необхідно заволодіти всіма комп'ютерами, що практично неможливо;

— біткоїни можна отримати шляхом придбання за звичайну валюту, продажу товарів, послуг або виробництва (так званий "майнінг"). Кількість біткоїнів скінчена, тому їх називають "цифровим золотом".

Поряд з цими суто технічними властивостями, постають і такі, що у разі побудови бухгалтерського обліку біткоїнів, врахувати треба неодмінно:

— Для того, щоб використовувати біткоїн необхідно придбати спочатку гаманець, яких є декілька варіантів (десктопний, апаратний, мобільний, веб). І що головне, якщо блокчейн незламний, то якраз гаманець можна зламати, втратити (наприклад, через поламку комп'ютера, деякі гаманці прив'язані до номерів телефонів і при втраті цих номерів можлива втрата всіх даних). Веб-гаманці платні. Яким чином в обліку відображати купівлю та обслуговування електронного гаманця, проведення транзакцій з ним?

— Існує ризик втрати грошей через шахрайство продавця після платежу, тобто після перерахування коштів, біткоїни не були переведені покупцю (для цього вивчають рейтинг та відгуки по продавцях біткоїнів). Постає питання, як відобразити в бухгалтерському обліку списання чи отримання біткоїнів у такій ситуації?

— Існують окремо операції поповнення свого рахунку на біржі, придбання біткоїна на біржі та переведення його на свій гаманець. Питання виникає як розділити дані операції в бухгалтерському обліку, що буде їх документальним підтвердженням? Якщо сам платіж за біткоїн ще можна підтвердити, якщо він здійснюється напряму постачальнику (наприклад, банківською квитанцією), то як бути якщо платіж був здійснений через рахунок на біржі?

— На виробництво біткоїнів (майнінг необхідне використання потужних комп'ютерів (серверів) та багато електроенергії). Наприклад, на створення блоку (насьогодні приблизно 14,6 біткоїнів, що становить десь 87600$ станом на червень 2018 р.) необхідно 183 МВт. У середньому 1КВт в Україні коштує населенню 1,68 грн. Отже,

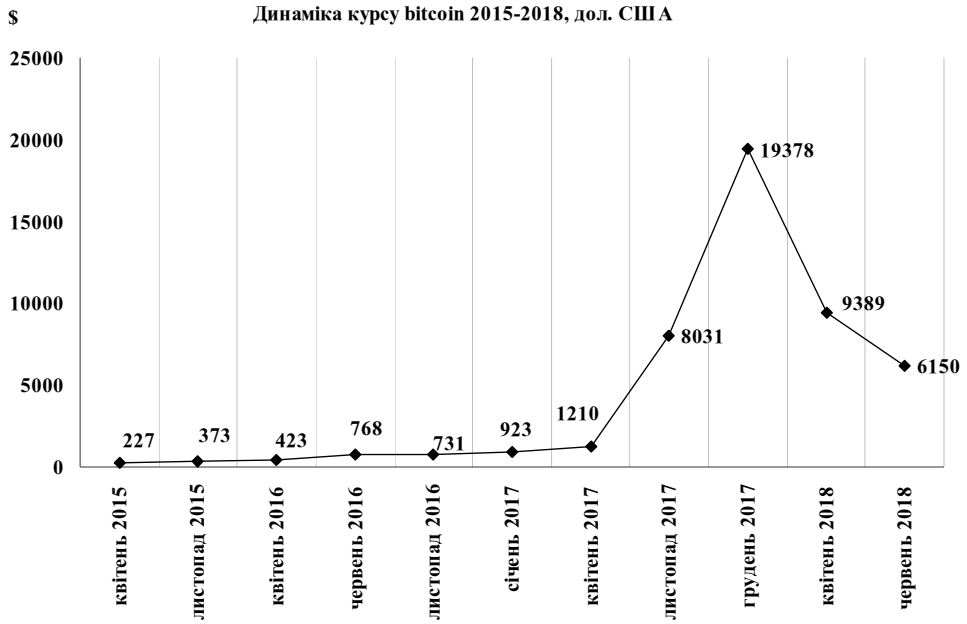


Рис. 2. Динаміка курсу біткоїна 2015—2018 рр.

Джерело: за даними [10].

даний блок обійшовся в 307440 грн (=183×1,68×1000) або приблизно 11645$ (по курсу 26,40 грн/1$). Постає питання про підрахунок бухгалтерської собівартості цього "видобутку", бо електроенергія — це ще не все, є амортизація обладнання та можлива робота обслуговуючого персоналу, якщо говорити про офіційність.

Виходить, що у визнанні біткоїна як об'єкта бухгалтерського обліку постають питання підтвердження його контрольованості як активу:

— Документальне підтвердження — яким воно має бути? Що вважати цим документом? Як підтвердити власність на гаманець та наявність біткоїнів в гаманці?

— Як при документальному підтвердженні бути з тим фактом, що підприємство відкриває свій псевдонім щодо гаманця-сховища біткоїнів? По-суті, це порушення анонімності.

— Що вважати виробничою собівартістю майнінгу біткоїна, якщо такі операції здійснюються?

— На які витрати списувати комісії (плату) за обслуговування електронних гаманців?

Вищеперелічені критичні питання можна задати не тільки по біткоїну, але й по будь-якому криптоактиву. На нашу думку, є певна проблема підтвердження контрольованості активу у цьому разі, що тісно пов'язано з визнанням криптоактивів як активів бухгалтерського обліку.

Щодо інших криптоактивів з рисунку 1, то оглянемо особливості ефіру (ether). Ethereum — це децентралізована платформа, що подібна до операційної системи смартфону, кожний може створити свій додаток (програму) для виконання певних завдань на даній платформі (це відрізняє Ethereum від біткоїна і дає можливість використати систему звичайним фінансовим установам, наприклад, банками, випадки чого уже існують). Валюта ефір (ether) є не тільки загальним засобом платежу, але й засобом при обміні ресурсами та реєстрації угод з активами (так званих "розумних контрактів" (smart contracts) — реєстрація юридичних угод по технології блокчейн). Щодо обліку, як згадувалось, є випадки використання технології банками, наприклад, Центральним банком РФ, деякими комерційними банками [8]. За рахунок можливості створення індивідуального програмного забезпечення на базі платформи можливе забезпечення належного документально підтвердження контролю за криптовалютою ефір, що особливо цінне для бухгалтерського обліку.

Криптоактиви, які на рисунку 1 винесені до блоку "токени", використовуються здебільшого не як засіб платежу, а як засіб для залучення капіталу в стартап-проектах (так звана початкова пропозиція монет (Initial Coin Offering (ICO), аналог залучення капіталу через продаж акцій, де "акціями" виступають токени).

У всьому цьому розмаїтті технологій криптоактивів виходить, що вони можуть мати не тільки різну технологічну реалізацію, але й різне призначення:

— вони можуть бути загальноцільовим засобом платежу (купуємо будь-що, — принаймні так задекларовано);

— вони можуть бути вузькоцільовим засобом платежу (купуємо тільки певні послуги у певному середовищі, наприклад, веб-сайті);

— вони можуть використовуватися як засіб залучення капіталу (аналог електронної акції);

— вони можуть мати різні можливості щодо документування (Ethereum, наприклад).

Все це, вважаємо, підводить до ще однієї проблеми їх бухгалтерського обліку: а чи можна підвести одну єдину універсальну облікову методологію під них і чи можна всі криптоактиви класифікувати як один єдиний вид активу певного типу (тільки електронні гроші, тільки еквіваленти грошових коштів, тільки фінансова інвестиція тощо). Мабуть, відповіддю на це питання буде: ні, при такому розмаїтті криптоактивів та їх постійному розвитку та поповненні не можна говорити про одну єдину універсальність у підходах. Можливо, необхідне створити варіанти та додати елементи професійного судження. Додамо, що, на думку фахівців PWC (відома аудиторська компанія з "Big4"), криптовалюти за сьогоднішніми загальнообліковими принципами можуть бути визнані як:

— гроші, грошові еквіваленти або зарубіжна валюта;

— фінансові інструменти;

— товари;

— запаси;

— нематеріальні активи [9, с. 3].

І кожний з цих підходів має свої плюси й мінуси й не може однозначно розглядатися як єдиноможливий.

Крім того, є ще одна характеристика, якою не можна нехтувати — використання криптовалют не як засобів

Таблиця 1. Характеристики криптоактивів як об'єктів бухгалтерського обліку

Ключові питання	Характеристики
Якими є мета придбання, строк використання, спосіб надходження економічних вигод?	Метою придбання криптоактивів можуть бути: – використання як засобу платежу (засобу обміну); – використання як інструменту збільшення капіталу. Придбання може орієнтуватися як на короткостроковий, так і довгостроковий (більше року) періоди. Способи надходження економічних вигод: використання в господарській діяльності для розрахунків за товари, послуги; продаж після зростання курсу
Якою є вартість активу та чи може вона бути достовірно визначена?	Історична (фактична) вартість – це вартість придбання (може бути далекою від поточної справедливої вартості). Справедлива вартість – ринкова вартість криптовалюти на певній біржі (часто змінюється, тобто висока волатильність)
На скільки ліквідним є актив?	Криптоактиви на прикладі біткоїна не можна назвати високоліквідними активами, так як їх здатність бути використаними як засіб платежу досить обмежена, офіційно вони не визнані. Щодо еквівалентів грошових коштів, за пару місяців біткоїн може втрачати значну частину вартості (висока волатильність курсу)

платежу чи засобів обміну, а як інвестиційного активу, що приносить економічні вигоди через зростання своєї вартості в майбутньому. Зміни вартості біткоїна наведено на рисунку 2.

Рисунку 2 показує на значну змінність курсу біткоїна (волатильність), що пов'язано ще з однією обліковою проблемою — яку вартість взяти за основу обліку криптовалют. За таких умов історична вартість їх придбання не може відображати достовірну ситуацію з фінансовими активами підприємства, а зміни порядок відображення в обліку змін справедливої вартості також має бути врегульованими.

І ще одним питанням є ліквідність криптовалют. Є три факти:

— біткоїн не є визнаним офіційно з боку центробанків засобом платежу;

— він дійсно використовується подекуди як засіб платежу. Але це не є масовими випадками і він не є засобом платежу, за який можна будь-де в країні купити товар чи послугу;

— здебільшого біткоїн придбавається як інвестиційний актив — джерело зростання вартості капіталу й отримання прибутку на спекулятивних операціях.

Повертаючись до поставлених на початку статті питань, можна датитакі відповіді, що наведено у таблиці 1.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Виходить, що криптоактиви (криптовалюти и токени) можна визнати активами у бухгалтерському обліку тільки за умов розв'язання проблеми документального підтвердження їх контролю.

Як методологічну проблему визнання криптовалют об'єктами бухгалтерського обліку можна виділити неможливість єдиного універсального підходу щодо їх класифікації як певного виду активів через безліч технічних нюансів та велику кількість їх різновидів, а також різну мету їх придбання. Криптовалюти мають ознаки грошей, іноземних валют, еквівалентів грошових коштів, фінансових інвестицій, товарів, запасів, нематеріальних активів.

Перспективним у подальшому може бути дослідження щодо ознак можливої приналежності криптоактивів до певного виду активів бухгалтерського обліку.

Література:

1. IFRS. Accounting for crypto-assets. EY research paper. — Доступно з: https://www.ey.com/

2. Lorenzo Prestigiacomo. What is the "GAAP" in regard to digital currency? — Доступно з: http://mazarsledger.com/

3. Петрук О.М. Сутність криптовалюти як методологічна передумова її відображення / О.М. Петрук, О.С. Новак // Вісник ЖДТУ. Сер. "Економічні науки". — 2017. — Вип. 4 (82). — С. 48—55.

4. Костюченко В.М. Передумови запровадження обліку та оподаткування операцій з криптовалютами в Україні / В.М. Костюченко, А.М. Малиновська, А.В. Мамонова // Електронне наукове фахове видання з економічних наук "Modern Economics". — 2017. — № 6. — С. 94—102.

5. Семенець А.П. Бухгалтерський облік та контроль електронних грошей: організація і методика: автореф. дисертації на здобуття ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / А.П. Семенець. — Житомир, 2017. — 23 с.

6. Conceptual Framework for Financial Reporting. Available at: http://www.frascanada.ca/

7. Гультяев А.К. Восстановление данных. — 2-е изд. — СПб: Питер, 2006. — 379 с.

8. Ethereum. Вікіпедія. — Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ethereum

9. PWC. Cryptocurrencies. Point of view. Time to consider plan B. — Доступно з: https://www.pwc.com/

10. История Биткоина: график курса стоимости биткоина за все время. Доступно с: http://great-world.ru/

References:

1. IFRS. Accounting for crypto-assets. EY research paper, available at: https://www.ey.com (Accessed 27 June 2018).

2. Lorenzo Prestigiacomo. What is the "GAAP" in regard to digital currency? available at: http://mazarsledger.com (Accessed 27 June 2018).

3. Petruk, O.M. Novak, O.S. (2017), "The essence of cryptocurrency as a methodological prerequisite for its reflection", Visnik ZSTU , vol. 4 (82), pp. 48—55.

4. Kostuchenko, V.M., Malinovska, A.M., Mamonova A.V. (2017), "Prerequisites for the introduction of accounting and taxation of transactions with cryptocurrencies in Ukraine", Modern Economics, vol. 6 (82), pp. 94—102.

5. Semenets', A.P. (2017), "Electronic money accounting and control: organization and methodology", Ph.D. Thesis, Accounting, analysis and audit (by type of economic activity), Zhytomyr State Technological University, Zhytomyr, Ukraine.

6. Conceptual Framework for Financial Reporting, available at: http://www.frascanada.ca (Accessed 27 June 2018).

7. Gulyayev, A.K. (2006), Vosstanovlenit dannih [Data Recovery], Piter, Sait-Petersburg, Russia.

8. Ethereum. Wikepedia, available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ethereum (Accessed 17 June 2018).

9. PWC. Cryptocurrencies. Point of view. Time to consider plan B, available at: https://www.pwc.com (Accessed 17 June 2018).

10. History of Bitcoin: dynamics of rate, available at: http://great-world.ru/ (Accessed 17 June 2018).

Стаття надійшла до редакції 19.07.2018 р.

УДК 338.012

О. С. Покрас,
аспірант, Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського"

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЛАДОБУДУВАННЯ В АСПЕКТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

O. Pokras,
aspirant National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

WAYS TO INCREASE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN THE PERSONNEL MOTIVATION ASPECT

У статті обгрунтовано важливість мотивації персоналу для підвищення конкурентоспроможності підприємств приладобудування. Виокремлено загальні проблеми мотивації персоналу, що створюють на загальнодержавному рівні відтік найбільш кваліфікованих кадрів за кордон, а на рівні галузі зміну сфери діяльності (наприклад, перехід до галузі інформаційних технологій). Наведено причини, що стали поштовхом для появи вищезазначених проблем, а також наведено шляхи їх вирішення (наприклад, введення законодавчої регламентації нематеріальної мотивації персоналу, запровадження загальнодержавних програм боротьби з корупцією, податкових пільг для високотехнологічних підприємств, індивідуальних пенсійних фондів тощо). На рівні підприємств також виявлено ряд проблем, що заважають ефективній мотивації персоналу. Наведено шляхи вирішення за допомогою ефективного менеджменту кожного окремо узятого приладобудівного підприємства.

The article substantiates the importance of motivation of personnel for increasing the competitiveness of instrument making enterprises. The general problems of motivation of the personnel, which create on the national level the outflow of the most skilled personnel abroad, and at the level of the industry change of sphere of activity (for example, transition to the field of information technologies) are outlined. The reasons that gave rise to the aforementioned problems are presented, as well as the ways of their solution are given (for example, introduction of legal regulation of non-material motivation of personnel, introduction of national anti-corruption programs, tax privileges for high-tech enterprises, individual pension funds, etc.). At the enterprise level, a number of problems that hinder effective staff motivation have been identified. The ways of solving by means of effective management of each individual instrument-making enterprise are presented.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, приладобудування, мотивація персоналу, проблеми мотивації.
Key words: enterprise competitiveness, instrument making, motivation of personnel, motivation problems.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Конкурентоспроможність підприємства є основним показником, що визначає можливості у досягненні та підтриманні певних конкурентних позицій на міжнародному та глобальному ринках. Галузь приладобудування є високотехнологічною та перспективною, вона передбачає наявність складного процесу від використання сировини до високоточного виробництва.

Однією з проблем розвитку галузі є брак висококваліфікованих кадрів, які, враховуючи складність процесів виготовлення приладів, є основним фактором виробництва для приладобудування. Оскільки незначна перекваліфікація дозволяє відкривати нові перспективні можливості, фахівці-розробники приладів можуть перейти до сфери ІТ. Для розвитку приладобудування це є негативним фактором, оскільки

відбувається боротьба за кадри із сильними конкурентами.

Саме тому у даній роботі досліджено шляхи підвищення конкурентоспроможності приладобудівних підприємств в контексті мотивації персоналу.

Основні питання та види мотивації визначені у Кодексі законів про працю України та інших нормативно-правових актах. Знання та застосування законодавства на практиці, а також регламентація мотиваційних аспектів в актах підприємства (установи, організації) дозволяє досягти економічної мети діяльності підприємства, що у сукупності дає позитивний ефект на рівні галузі та країни. З іншого боку, законодавець, регламентуючи та покращуючи нормативно-правові акти, використовуючи при цьому досвід інших держав, має можливість мотивувати персонал і роботодавців, і цим самим підвищити конкурентоспроможність підприємств України.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання мотивації персоналу фігурували у працях таких вітчизняних вчених: В.Г. Герасимчук [1], Н.В. Дикань [2], О.С. Виханський [3], Р.Л. Дафт [4] та ін. У цих дослідженнях недостатньо розкрито практичну сторону питання, а саме шляхи удосконалення мотивації персоналу та її вплив на конкурентоспроможність підприємств, чим пояснюється актуальність дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження шляхів розвитку галузі приладобудування за допомогою вирішення проблем мотивації персоналу підприємств як на мікро-, так і на макрорівні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Кваліфіковані працівники є необхідним ресурсом для прогресу в розробці високотехнологічного обладнання. Саме тому важливим аспектом підвищення конкурентоспроможності приладобудівних підприємств є удосконалення мотивації персоналу як на рівні підприємств, так і на рівні усієї держави.

Система мотивації персоналу базується як на нормативно-правових актах, що існують на рівні держави, так і на нормативах та правилах, що закріпилися на даному підприємстві. Нормативно-правові акти містять загальні правила використання мотиваційних систем для персоналу, часто недостатньо конкретизуючи методи та резерви для надання стимулів.

На нашу думку, основними проблемами мотивації персоналу, що впливають на ефективність роботи в цілому та збільшують плинність кадрів в організації, на макрорівні є:

1) низька якість життя (95,96, вдвічі нижче за розвинуті країни), що спричиняє міграцію за кордон у пошуках кращих умов існування [5];

2) низький рівень заробітних плат (7711 грн на місяць на початок 2018 року, що в кілька разів нижче за європейські) [6];

3) велика ймовірність захворювань та низькоякісне медичне обслуговування;

4) недостатній рівень соціальної захищеності (рівень соціального захисту в Україні становить 67,36 %), у тому числі незабезпеченість пенсіонерів, інвалідів та інших верств населення, що потребують соціального захисту [5];

5) значне соціальне розшарування населення (більше 70 %, багатство сконцентроване в руках невеликої групи олігархів за ситуації, коли 12—14 % населення перебуває за межею бідності) [5];

6) політична нестабільність, загроза життю та добробуту громадян;

7) корупція на всіх рівнях, що демотивує чесних та старанних працівників;

8) дискримінація (порушення конституційних прав та свобод людини у свободі думки, релігії, вибору мови для спілкування).

Ми вважаємо, що причинами цих проблем на рівні законодавства є:

1) недостатній закріплений законодавством рівень мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму;

2) соціальна незахищеність пенсіонерів та малозабезпечених верств населення: попри наявність системи законів, що регламентують соціальні відносини (наприклад, "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування"), характерною їх рисою є декларативність. Хоча формально пенсії виплачуються, вони часто не гарантують навіть існування на рівні прожиткового мінімуму, що є сам по собі незадовільним;

3) висока частка заробітної плати "у конвертах" та прийняття на роботу без оформлення трудового договору чи контракту (неофіційно), що є порушенням норм податкового (розділ IV ПКУ) та трудового законодавства (наприклад, ст. 22 КЗпП стосовно необгрунтованої відмови при прийнятті на роботу);

4) значні недоліки законодавства стосовно боротьби з корупцією. Кримінальний кодекс при наявності факту вчинення корупційного правопорушення (примітка до ст. 45 КК України під корупційними злочинами розуміє злочини, передбачені статтями 191, 262, 308, 312, 313, 320, 357, 410, у випадку їх вчинення шляхом зловживання службовим становищем, а також злочини, передбачені статтями 210, 354, 364, 364-1, 365-2, 368-369-2) [7] дозволяє в багатьох випадках заміну ув'язнення штрафом. Це дозволяє найбільш масштабним корупційним злочинам бути зведеними до умовного покарання замість реального, таким чином утверджуючи корупцію верхівки влади, з якої вона зміщується до інших верств населення. Подібні злочини мають місце на всіх рівнях державних (у більшій мірі) та приватних підприємств та спричинені недостатньою мотивацією працівників (особливо низькими заробітними платами). Їх небезпека для мотивації персоналу полягає у тому, що за наявності негативних прикладів у використанні службового становища інші працівники з часом теж порушуватимуть Закон в цьому розрізі (часто без належного покарання) або не будуть мотивовані до сумлінного виконання роботи;

5) відсутність законодавчої мотивації для роботодавця для надання співробітникам додаткових бонусів, не передбачених заробітною платою заохочень: обідів, подарунків, спортивних занять, лікування, оздоровлення тощо. (наприклад, зменшення оподаткування на визначений відсоток в комплексі з застосуванням перевірок цільового використання витрачених коштів);

6) майже повна відсутність у законодавстві регламентації застосування моральних стимулів (окрім державних нагород);

7) недоліки у системі соціального захисту: невисокі соціальні виплати порівняно до загальної суми внесків, що прямо відраховують із заробітної плати працівника;

8) відсутність в Україні ефективно діючих індивідуальних фондів пенсійного страхування (наприклад, чергове відхилення проекту "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування", що передбачає формування державних індивідуальних страхових фондів);

9) ідея прозорості оподаткування так і залишилась недовиконаною — реально відстежити нецільове використання бюджетних коштів та повний шлях їх акумуляції та розподілу громадянам досить важко. Це ви-

кликає вмотивовану підозру про розкрадання бюджету та використання цільових коштів конкретними фізичними особами для власних потреб;

10) внесення змін Постановою від 22 вересня 2016 р. № 648 до Постанови від 17 вересня 1996 р. № 1138 "Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти" [8], що звужує коло безоплатних медичних послуг, ставить під загрозу життя та здоров'я працівників у разі, якщо компанія не забезпечує медичне обслуговування або відповідне страхування для працюючого персоналу, а також тих, хто вийшов на пенсію (у разі відсутності коштів на отримання такої допомоги);

11) розгляд судових справ про невиплату заробітної плати у межах загальної черги (часто процес забирає кілька місяців, за які потерпілий все ще не отримує грошову винагороду за свою працю та не може забезпечити нормальний рівень життя).

На рівні держави більшість проблем може бути вирішено за допомогою:

1) запровадження податкових пільг для високотехнологічних галузей (для стимулювання роботодавців до підвищення офіційних заробітних плат та залучення нових підприємств до галузі);

2) введення в дію активної програми боротьби з корупцією, спрямованої в першу чергу на верхівку влади (підвищення заробітних плат та суворий контроль, при цьому важливим аспектом є підвищення усвідомлення необхідності цих заходів);

3) сприяння державі підвищенню рівня благополуччя громадян шляхом покращення якості медичного обслуговування, соціального забезпечення громадян (особливу увагу слід приділити пенсіонерам);

4) політична стабілізація та активна боротьба з дискримінацією;

5) практичне впровадження Всеукраїнської програми підвищення іміджу держави та високотехнологічних галузей зокрема;

6) мінімізацію законодавчих обмежень для купівлі акцій зарубіжних компаній, що регулюється у т. ч. Постановою Національного банку України "Про затвердження Положення про валютний контроль" [9], що спричиняє зростання соціальної незахищеності працівників (купівля акційних пакетів стабільних компаній США та Європи компанією або працівниками дозволило б здійснити надійне капіталовкладення з отриманням незалежного прибутку, що надало б додаткову фінансову гарантію працездатним громадянам на час здійснення трудової діяльності та на час втрати працездатності або виходу на пенсію). Фактично, покращення відбулось, оскільки навіть фізичні особи мають право купувати акції на 50 000 дол. на рік без ліцензії, але для забезпечення іноземними акціями пенсій чи внесків співробітників компанії, що здійснюватиме фінансову діяльність від їх імені, дане обмеження є досить суттєвим, адже при перевищенні ліміту потрібно мати ліцензію інвестора;

7) підвищення соціальних стандартів: сьогодні середній обсяг пенсії становить пропорційно до середніх показників заробітної плати 3,7 тис. грн, що хоча і є покращенням по відношенню до минулих років, при наявності високого рівня цін та тарифів на воду та опалення залишається низьким [6].

Для вирішення проблем мотивації у трудовому та суміжному законодавстві (зокрема у податковому) пропонується:

1. Підняття рівня прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, а також пенсій до середньозважених показників країн ЄС.

2. Запровадження програми активної боротьби з корупцією та підняття заробітних плат державним чиновникам (доведення до рівня країн Євросоюзу), фактичне звільнення з ключових посад чиновників після обвинувачення у вчиненні корупційних правопорушень без права заміни основного покарання штрафом.

3. Прийняти Закон про "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування", що має на меті забезпечення покращення матеріального становища пенсіонерів за рахунок сумування солідарних виплат та власних накопичень. Ефективність індивідуальної системи пенсійного забезпечення важко переоцінити: особа, що здійснює таке накопичення, діє за власний рахунок та у власних інтересах, тому не стане приховувати доходи для здійснення оподаткування. Пряма мотивація працюючих — це єдиний шлях до прозорої та ефективної пенсійної системи, у якій кожен відкладає сам на себе та забезпечує безбідне існування на пенсії [10].

4. Соціальне законодавство має проблему відсутності єдиного кодифікованого акту, що містив би усі найголовніші положення стосовно соціального захисту, страхування, забезпечення. Пропонуємо поєднати Закони "Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування", Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", Закон України "Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту" та інші нормативно-правові акти в єдиний Кодекс соціального захисту. Також важливим кроком є законодавче та фізичне впровадження моніторингу для оцінювання якості соціального захисту в Україні.

5. Внесення уточнюючих положень до Кримінального кодексу України стосовно положень невиплати заробітної плати до ст. 175. В умовах нестабільної економіки підприємства України часто перебувають в умовах нестачі коштів, що відображається на виплаті заробітної плати. Скорочення персоналу, а тим паче визнання банкрутом, що є законодавчо правильним у такому випадку, є економічно недоцільним кроком і призведе до збільшення безробіття, падіння ринку праці (умов, заробітних плат тощо). Водночас, згідно зі статистикою реєстру судових справ, рішення суду стосовно невиплати заробітної плати вирішуються, як правило, на користь постраждалої сторони як "сплатити заборгованість о оплаті праці у повному обсязі та запровадити моральну компенсацію". Фактично, така міра кримінального покарання як штраф, а тим паче позбавлення волі з додатковим позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю, не застосовується. Пропонуємо у цій статті уточнити обсяги заборгованості, термін заборгованості та кількість співробітників, що постраждали від невиплати заробітної плати, після чого має наставати кримінальна відповідальність у разі невиплати.

6. Постановою від 22 вересня 2016 р. № 648 до Постанови від 17 вересня 1996 р. № 1138 "Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти" вводяться обмеження стосовно отримання медичної допомоги безоплатно [10]. Таким чином, необхідним заходом є стимулювання роботодавців до перекладення на них обов'язків щодо страхування або формування фондів медичної допомоги на підприємствах. Для цього пропонується застосувати податкові пільги: сума у межах цільової медичної допомоги співробітнику не підлягає під оподаткування. Сам факт перекладення обов'язків забезпечення в питаннях медичної допомоги з держави на підприємства, установи, організації варто закріпити у рекомендаційних положеннях КЗПП або інших нормативно-правових актах.

7. Підприємці не є вмотивованими у наданні співробітникам моральної мотивації у вигляді премій, бонусів,

обідів, навчання, оплаті відпочинку, оскільки дані заходи збільшують податковий тягар та реально не приносять підвищення пенсій у майбутньому (нівелюється інфляцією та корупцією). Саме тому важливим кроком є надання податкових пільг для підприємців: наприклад, дозволити здійснювати неоподатковані виплати співробітника у межах трьох офіційних окладів на рік з обов'язковим цільовим використанням (запровадити аудиторські перевірки факту використання кошів на благо співробітників).

Основними проблемними аспектами на мікрорівні є:

a) низький рівень матеріальної мотивації: основної та додаткової заробітної плати (особливо наявність порушень у сфері їх виплат), відсутність бонусів, порушення законних гарантій та компенсацій працівників тощо;

b) незадовільна моральна мотивація: несприятливий психологічний клімат, відсутність оцінювання зусиль з боку керівництва;

c) відсутність участі персоналу у прибутках підприємств, що порушує їхню пряму зацікавленість у розвитку компанії;

d) гірші умови та винагорода за працю інших сфер порівняно з IT-сферою за наявності схожих робочих задач та рівня кваліфікації.

Оскільки персонал відіграє вирішальну роль у формуванні конкурентоспроможності підприємств, пропонуються наступні кроки для вирішення вищезазначених проблем, а також для підвищення лояльності персоналу та продуктивності праці:

a) запровадження належних та безпечних умов праці;

b) введення преміальних систем оплати праці;

c) підвищення заробітних плат для подолання соціальної несправедливості порівняно з IT-сферою;

d) створення сприятливого психологічного клімату методами тімбілдінгу, запровадження публічних винагород;

e) побудова системи бонусів, додаткових оплачуваних мотивувальних відпусток, гарантій для працівників.

Одним з варіантів побудови мотиваційної системи оплати праці на підприємстві є схема, запропонована відомим вченим Едвардом Лоулером. Заробітна плата будь-якого працівника може бути розділена на три складові: перша частина заробітної плати виплачується за виконання посадових обов'язків (отримують усі працівники підприємства в залежності від посади), друга частина заробітної плати визначається за вислугою років і факторам ціни життя (отримують усі працівники, але в різних пропорціях), а третя коливається для кожного працівника та її величина визначається досягнутими ними результатами за попередній період.

ВИСНОВКИ

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємств приладобудування в аспекті покращення мотивації необхідно ідентифікувати ряд проблем, що існують в українській економіці, політиці, а також у праві та знайти шляхи їх вирішення. Основними політико-економічними проблемами сьогодні є низький рівень життя, політична нестабільність, низька якість медичного обслуговування, корумпованість тощо. Проблемами законодавчого характеру, що прямо чи опосередковано стосуються трудового права та визначають мотивацію персоналу, є: недосконаліть податкового законодавства в аспекті вмотивованості роботодавців до надання матеріальних стимулів співробітникам, введення нових обмежень у наданні медичної допомоги, відсутність єдиного кодифікованого акту у соціальному законодавстві та його недосконаліть, відсутність державних індивідуальних пенсійних фондів тощо. Такі проблеми можуть бути вирішені на рівні країни та на рівні підприємств шляхом удосконалення нормативно-правової бази та ефективної організації діяльності підприємств, установ та організацій.

У подальшому пропонується проведення дослідження для оптимізації інших факторів на галузь приладобудування та на підвищення її конкурентоспроможності.

Література:

1. Економіка та організація виробництва: підручник / За ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. — К.: Знання, 2007. — 678 с.

2. Дикань Н.В. Менеджмент: навч. посіб. / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. — К.: Знання, 2008. — 389 с.

3. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — М.: Гардарика, 2000. — 528 с.

4. Дафт Р.Л. Менеджмент. — 6-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2006. — 864 с.

5. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://data.worldbank.org

6. Держава служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Кримінальний кодекс України: Кодекс України, Закон від 05.04.2001 № 2341-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2001. — № 25—26. — Ст. 131.

8. Постанова "Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти" від 17 вересня 1996 р. № 1138 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF/ed20120128

9. Про затвердження Положення про валютний контроль: Постанова Правління Національного банку України від 8.02.2000 № 49 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00

10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування: проект Закону України від 10.07.2017 р. N 6677 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH55H00B.html

References:

1. Herasymchuk, V.H. and Rozenplenter, A.E. (2007), Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnytstva [Economy and organization of production], Znannia, Kyiv, Ukraine.

2. Dykan', N.V. and Borysenko, I.I. (2008), Menedzhment [Management], Znannia, Kyiv, Ukraine.

3. Vykhanskyj, O.S. and Naumov, A.Y. (2000), Menedzhment [Management], Hardaryka, Moscow, Russia.

4. Daft, R.L. (2006), Menedzhment [Management], Pyter, St.Petersburg, Russia.

5. The World Bank (2018), available at: http://data.worldbank.org (Accessed 20 July 2018).

6. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 20 July 2018).

7. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), "Criminal Code of Ukraine", Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), vol.25-26.

8. Cabinet of Ministers of Ukraine (1996), Resolution "On approval of the list of paid services provided in public health care institutions and higher educational institutions", available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF/ed20120128 (Accessed 20 July 2018).

9. National Bank of Ukraine (2000), "On Approval of the Regulation on Currency Control", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00 (Accessed 20 July 2018).

10. Verkhovna Rada of Ukraine (2017), "On amendments to some legislative acts of Ukraine to introduce a funded system of compulsory state pension insurance draft law of Ukraine", available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH55H00B.html (Accessed 20 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 24.07.2018 р.

УДК 658:330.341

А. І. Партола,
аспірант, Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ

A. Partola,
Postgraduate Student, State University of Infrastructure and Technology, Kyiv

DEVELOPMENT OF WATER TRANSPORT ENTERPRISES OF UKRAINE BASED ON CLUSTER MODEL

У статті представлено обґрунтування доцільності створення та функціонування кластерів підприємств водного транспорту, які у сучасному економічному середовищі є достатньо гнучкими структурами, що здатні забезпечувати конкурентоспроможність підприємств. На основі аналізу показників концентрації, що стосуються кількості діючих підприємств та кількості зайнятих працівників підприємств водного (насамперед, річкового) транспорту, виділено потенційні регіони для їх ініціювання: Одеська, Херсонська області та місто Київ. Проведено дослідження переваг, недоліків, можливих ризиків та бар'єрів у розвитку річкового транспорту України, що можуть впливати на кластерний розвиток. Зроблено висновок про можливість та доцільність формування та функціонування кластера підприємств водного транспорту у м. Києві. Сформульовано мету та завдання кластера, запропоновано можливих потенційних учасників.

The article presents the justification of the feasibility of the creation and operation of clusters of water transport enterprises, which in the modern economic environment are sufficiently flexible structures capable of ensuring the competitiveness of enterprises. On the basis of the analysis of the concentration indicators related to the number of operating enterprises and the number of employed workers of the enterprises of water (primarily river) transport, potential regions for their initiation were identified: Odessa region, Kherson region and Kyiv. It is done the study of advantages, disadvantages, possible risks and barriers in the development of river transport of Ukraine, which may influence cluster development. The conclusion about the possibility and feasibility of the formation and functioning of the cluster of water transport enterprises in Kyiv is made. The purpose and tasks of the cluster are formulated, potential participants are offered.

Ключові слова: кластер, водний транспорт, річковий транспорт, ідентифікація кластера.
Key words: cluster, water transport, river transport, cluster identification.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Транспорт є основою функціонування як всієї економіки країни, так і окремих підприємств, забезпечуючи безперервність суспільного виробництва і обігу товарів. Практика показує, що важливу роль у транспортному комплексі провідних країн відіграє водний транспорт, оскільки він є значно дешевшим та екологічним. За останні два-три роки перевезення внутрішнім водним транспортом в Україні складають 0,2 — 0,8% від усіх перевезень. У порівнянні з європейськими країнами — це критично малі обсяги. У Німеччині ця цифра становить 12,6%, в Угорщині — 4,2%, в Румунії — 20,7%.

У вітчизняному водному транспорті спостерігається тривалий спад, який зумовлений цілим комп-

Таблиця 1. Показники економічної діяльності підприємствах водного транспорту за регіонами України у 2016 р.

Назва регіону	Кількість підприємств, одиниць	У тому числі		Кількість зайнятих працівників, осіб	Капітальні інвестиції підприємств річкового транспорту, тис. грн
		середні підприємства	малі підприємства		
Україна	**114**	**3**	**111**	**4229**	**233862**
Вінницька	2	–	2	…к	…1
Волинська	–	–	–	–	–
Дніпропетровська	3	–	3	24	…1
Донецька	8	–	8	100	–
Житомирська	–	–	–	–	–
Закарпатська	–	–	–	–	–
Запорізька	1	–	1	…к	–
Івано-Франківська	–	–	–	–	–
Київська	1	–	1	…к	–
Кіровоградська	–	–	–	–	–
Луганська	–	–	–	–	–
Львівська	–	–	–	–	–
Миколаївська	7	–	7	30	…1
Одеська	41	2	39	2167	42027
Полтавська	1	–	1	…к	–
Рівненська	–	–	–	–	–
Сумська	–	–	–	–	–
Тернопільська	2	–	2	…к	–
Харківська	2	–	2	…к	–
Херсонська	17	–	17	203	15060
Хмельницька	1	–	1	…к	–
Черкаська	–	–	–	–	–
Чернівецька	–	–	–	–	–
Чернігівська	–	–	–	–	–
м. Київ	28	1	27	1654	160042

…к Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

лексом різноманітних чинників. Посилення конкуренції на ринку водних перевезень як боку іноземних партнерів, так і з боку суміжних видів транспорту, зокрема, автомобільного та залізного, зумовлює необхідність підвищення вимог до якості послуг морського та річкового сектору. З метою отримання більшого економічного ефекту та відродження галузі постає необхідність об'єднання зусиль багатьох учасників транспортного процесу задля впровадження інноваційних технологій та інструментів регулювання. Такі механізми та інструменти може забезпечити формування та функціонування кластерів підприємств на водному транспорті.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми створення та забезпечення ефективної діяльності кластерів активно досліджуються як у вітчизняному, так і зарубіжному науковому середовищі. У працях таких вчених, як М. Портер [1—2], О. Солвел [3], Г. Ліндгвіст [3], Ч. Кетелс [3], М. Кастельс [4—5] та інших достатнього глибоко розробленими є питання сутності та складу кластерів, їх різновидів, природи та механізмів міжфірмової взаємодії. У дослідженнях ряду вітчизняних вчених [6—9] розроблено питання ідентифікації кластерних мереж у регіонах України, проаналізовано особливості та проблеми вітчизняних підприємств, які виникають у ході формування кластерів, досліджено особливості кластерів у сфері транспорту та логістики. Однак проблематика формування та розвитку кластерів все ще містить у собі багато дискусійних положень, що пов'язані, зокрема, з вітчизняною та галузевою специфікою економічного середовища. Так, подальшого розвитку потребують питання ефективного розвитку кластерів підприємств водного транспорту, насамперед річкового.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження економічних, політичних, соціальних передумов розвитку річкового транспорту України та виділення найбільш сприятливих регіонів, в яких доцільно формувати кластери підприємств водного транспорту.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інструментарій індентифікації кластерів в економіці є досить науково розробленим [6, с. 47], він містить досить велику кількість різноманітних кількісних та якісних методів, які можуть ситуаційно застосуватися. Враховуючи специфіку функціонування підприємств водного транспорту та особливості збору статистичних даних щодо їх діяльності, у цьому дослідженні запропоновано ідентифікувати регіони можливого формування кластера підприємств водного транспорту за показниками концентрації, що стосуються кількості діючих підприємств та кількості зайнятих працівників.

Згідно з даними Державної служби статистики України, що представлені у таблиці 1, лише у 12 регіонах України діяли підприємства водного транспорту, при

Таблиця 2. Структурні показники господарського стану підприємств водного транспорту за регіонами у 2016 р.

Регіони України	Частка активно діючих підприємств у загальній їх кількості по галузі (%)	Частка зайнятих у загальній кількості зайнятих по галузі (%)
Дніпропетровська	2,6	0,5
Донецька	7,0	2,4
Миколаївська	6,1	0,7
Одеська	**35,9**	**51,2**
Херсонська	**14,9**	**4,8**
м. Київ	**24,5**	**39,1**

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3. Структурні показники господарської діяльності підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності за регіонами України за 2016 р.

Назва регіону	Кількість активно діючих підприємств, одн.	Частка підприємств регіону в загальній кількості по галузі (%)	Капітальні інвестиції підприємств, тис. грн	Частка капітальних інвестицій регіону в загальній кількості капітальних інвестицій по галузі (%)
Україна	**15730**	100	**25107791**	100
Вінницька	354	2,25	182847	0,73
Волинська	350	2,23	136743	0,54
Дніпропетровська	1237	7,86	736533	2,93
Донецька	493	3,13	452828	1,80
Житомирська	273	1,74	141978	0,57
Закарпатська	313	1,98	289536	1,15
Запорізька	527	3,35	209832	0,84
Івано-Франківська	284	1,80	155605	0,62
Київська	1021	6,49	838196	3,33
Кіровоградська	251	1,60	256548	1,02
Луганська	152	0,97	21060	0,08
Львівська	748	4,76	1146159	4,56
Миколаївська	521	3,31	807387	3,22
Одеська	**2116**	**13,5**	**3592499**	**14,3**
Полтавська	440	2,79	637688	2,54
Рівненська	291	1,85	144715	0,58
Сумська	204	1,30	196534	0,78
Тернопільська	193	1,23	100228	0,40
Харківська	739	4,70	261475	1,04
Херсонська	380	2,42	186527	0,74
Хмельницька	315	2,00	234641	0,93
Черкаська	461	2,93	85780	0,34
Чернівецька	177	1,13	71808	0,29
Чернігівська	328	2,09	112322	0,45
м. Київ	3562	22,6	14108322	56,2

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики.

цьому лише в шести регіонах: Дніпропетровській, Донецькій, Миколаївській, Одеській, Херсонській областях та м. Києві їх налічувалося більше двох і вони здійснювали капітальні інвестиції.

Таким чином, можна стверджувати, що досліджувати можливості формування кластерів підприємств водного транспорту доцільно лише у перерахованих вище областях.

Розрахунок частки підприємств водного транспорту за регіонами України в загальній кількості підприємств водного транспорту та частки зайнятих працівників на підприємствах водного транспорту до їх загальної кількості у галузі представлено у таблиці 2.

Ці розрахунків показують, що Одеська, Херсонська області та м. Київ мають найвищі показники концентрації водного транспорту за показниками кількості активно діючих підприємств та кількості зайнятих працівників. Як відомо, кластер є сукупністю підприємств, які можуть представляти суміжні та взаємопов'язані напрями економічної діяльності. Для водного транспорту такими є інші види транспорту: залізничний, автомобільний, авіаційний, а також складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність. Для виявлення регіонів, де можливе формування найбільшої кількості господарських взаємозв'язків було проведено розрахунок структурних показників господарської діяльності з урахуванням інших видів транспорту та логістичних операцій. Для того, щоб обрати регіони, які займають ключові позиції з погляду можливостей організації кластерів, до представленого аналізу було включено показник обсягів капітальних інвестицій за регіонами, що дає можливість виділити регіони активно діючих господарюючих суб'єктів за досліджуваним напрямом економічної діяльності. Результати представлено у таблиці 3.

Аналіз результатів обчислення, представлених у таблиці 3, дає підстави стверджувати, що в Одеській області та м. Києві існує найбільша концентрація підприємств водного транспорту, які є активними з погляду обсягів капітальних інвестицій та кількості зайнятих працівників. Якісний та кількісний аналіз економічної ситуації показав, що третім регіоном, який має перспективи щодо доцільності формування кластерів водного транспорту є Херсонська область.

Варто зазначити, що як в Одеській, так і в Херсонській областях вже ініційовано формування кластерів, які є пов'язаними з водним транспортом. Так, у 2005 р. у Херсонській області було ініційовано кластер "Південні ворота України". Його зареєстровано як асоціацію підприємств, до якої входили підприємства транспортної та будівельної галузей, туризму і курортно-рекреаційного комплексу, рекламно-інформаційні та поліграфічні компанії, а також органи місцевого самоврядування та громадські об'єднання, загальною кількістю 24 підприємства [10].

Крім цього, у 2016 році у Херсонській державній морській академії було започатковано Міжнародний Морський Кластер "Палата ІТ-ОПМ" (Палата ІТ-освіти і підготовки моряків), до якого увійшло 17 учасників — це іноземні компанії, Міносвіти України, ОДА та інші представники різних напрямків. Цей кластер має освітню спеціалізацію і спрямований на створення додаткових можливостей для фінансування професійної підготовки спеціалістів для водного транспорту.

В Одеському регіоні також існує ініціатива створення "Транспортно логістичного кластера "Одеса", основною метою якого є підключення транзитних можливостей України до транс-європейської транспортної мережі TEN-T та до існуючих, а також тих, що створюються євразійських транспортних коридорів. Створення транспортно-логістичного кластера "Одеса" планується здійснювати шляхом консолідації євроазіатських транзитних вантажопотоків, створення на мульти-

Переваги	Недоліки
✓ Наявність сукупності активнодіючих взаємопов'язаних підприємств. ✓ Найнижча собівартість вантажних перевезень водним транспортом у перерахунку на одну умовну тону вантажу. ✓ Порівняно низькі інвестиції, які потрібні для відновлення галузі. ✓ Екологічність водних перевезень. ✓ Зручне географічне розташування на березі р. Дніпра. ✓ Достатній рівень технічного оснащення потенційних учасників кластеру. ✓ Взаємозв'язки з компаніями інших видів транспорту. ✓ Наявність вузу (ДУІТ), що готує кваліфікованих спеціалістів та здійснює науково-технічні розробки для кластера. ✓ Доступність кваліфікованої робочої сили. ✓ Проведено приватизацію підприємств річкового транспорту. ✓ зниження витрат на експлуатацію доріг та зменшення шкідливих викидів в атмосферу	✓ Неврегульована тарифна політика. ✓ Необхідність сплати кількох зборів: канального, збору за розведення мостів, а також збору за шлюзування. ✓ Відсутність законодавчої бази, яка регулює здійснення річкових перевезень та роботу портової інфраструктури. ✓ Висока орендна плата за користування земельними ділянками. ✓ Високі витрати на підтримання портової інфраструктури. ✓ Відсутність фінансової підтримки кластерного розвитку збоку державних органів управління. ✓ Цей вид транспортування може підійти не для всіх видів вантажу, оскільки є сезонним (взимку ріка замерзає). ✓ Перевезення здійснюється з низькою швидкістю. ✓ Багато важливих ділянок Дніпра та більшість малих річок непридатні для судноплавства через недостатні глибини. ✓ Неможливість руху вантажних суден через наявність складної для проходження ділянки – підводних скель між містами Дніпродзержинськ та Дніпро. ✓ Зношеність основних фондів становить 75,4 %, низький рівень автоматизації
Можливості	**Загрози**
✓ Зростання ринку річкових вантажних та пасажирських перевезень, збільшення товарообігу та номенклатури вантажів, які проходять через річкові та морські порти України. ✓ Диверсифікація послуг, що надаються. ✓ Проведення робіт по поглибленню дна Дніпра, що дозволить повноцінно функціонувати річковим шляхам. ✓ Включення у світові та вітчизняні ланцюги створення кінцевої продукції. ✓ Залучення державних коштів та коштів інвесторів на розвиток кластера. ✓ Можливість модернізації портової інфраструктури. ✓ Отримання податкових преференцій з боку держави для підприємств кластера. ✓ Скасування численних зборів та запровадження натомість уніфікованого річкового збору. ✓ Створення умов для конкурентної лоції. ✓ Допуск суден під іноземним прапором, зокрема скасування тимчасових дозволів на перевезення та єдиний тариф із каботажними перевезеннями. ✓ Можливість використання перевезень суднами класу «ріка-море»	✓ Відновлення військових дій. ✓ Висока конкуренція з боку інших видів транспорту. ✓ Зростання вартості перевезень. ✓ Зростання вартості банківського кредитування. ✓ Відсутність гарантій державних замовлень за тендерами. ✓ Зміни ринкової кон'юнктури на світових ринках транспортно-логістичних послуг. ✓ Технологічне відставання у сфері транспорту та логістики. ✓ Знищення кораблебудування в Україні

Рис. 1. Аналіз передумов формування кластера підприємств водного транспорту у м. Києві

модальному транспортному інфраструктурному каркасі мережі високотехнологічних підприємств з обробки вантажів, а також реновації прибережних територій північного Причорномор'я України. Складовими кластера будуть: мультимодальні транспортні коридори України; глибоководний порт в Хаджибейському лимані; вантажний термінал Одеського аеропорту; міжнародний центр високих технологій B-ZONE; комплексна лінія електротранспорту Одеської агломерації; зелений острів у центрі Одеси.

Зважаючи на те, що в зазначеному регіоні вже розпочато роботу по кластеризації водного транспорту, ми пропонуємо зосередити увагу на м. Київ, де існують сприятливі передумови для формування кластера підприємств водного транспорту. Як зазначалося вище тут існує достатньо чисельна сукупність підприємств, які активно взаємодіють, що є першою необхідною передумовою. Крім того, м. Київ знаходиться на перетині трьох міжнародних транспортних артерій різних видів транспорту, що забезпечують значні перевезення вантажів і пасажирів найбільшої концентрації [11]:

— Брюссель — Ахен — Кельн — Дрезден — Вроцлав — Катовіце — Краків — Львів — Київ;

— Гельсінкі — Виборг — Санкт-Петербург — Псков — Москва — Калінінград — Київ — Любашівка / Роздільна — Кишинів — Бухарест — Дімітровград — Александруполіс;

— Венеція — Трієст / Копер — Любляна — Марибор — Будапешт — Ужгород — Львів — Київ.

Також важливою передумовою формування кластера підприємств водного транспорту у м. Києві є вигідне географічне розташування та сприятливі природні умов. Зокрема місто Київ розташоване на березі найбільшої в Україні і четвертої в Європі за довжиною та площею басейну судноплавної ріки Дніпро, що протікає територією Російської Федерації, Білорусі та України.

Варто також зазначити, що формування транспортно-логістичних кластерів у м. Києві відповідає положеннями Стратегії розвитку м. Києва до 2025 року та Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року "Drive Ukraine 2030" [12]. Важливою передумовою формування кластера підприємств водного транспорту у м. Київ є також наявність підприємств, які можуть стати ядром кластера. Мова йде, передусім, про ПАТ "Київський річковий порт" — підприємство, яке має в своєму розпорядженні більше 1,5 тисячі метрів вантажних причалів, обладнаних сучасними вантажно-розвантажувальними засобами, залізничну колію, зручний під'їзд для габаритного автотранспорту, що забезпечує можливість переробки вантажів, які прибувають

не лише водним, а й залізничним та автомобільним видами транспорту. ПАТ "Київський річковий порт" має чітку стратегію свого розвитку, що полягає у розширенні клієнтської бази за рахунок залучення прийому та відправки вантажів іншими видами транспорту. Таким чином, зазначене вище показує наявність достатніх економічних передумов для ініціювання створення кластера підприємств водного транспорту у м. Києві.

Головною метою такого кластера має стати забезпечення конкурентоспроможності підприємств водного транспорту на основі розвитку і відновлення портової інфраструктури; впровадження стандартів ЄС у сфері внутрішніх водних шляхів; відродження судноплавства по малих річках та приєднання до зовнішніх шляхів річкового сполучення, зокрема до водного маршруту Е-40. Основними завданнями створення кластера підприємств водного транспорту у м. Києві можуть бути:

— відродження річкових перевезень;

— забезпечення транспортно-логістичних послуг на рівні світових стандартів;

— інтеграція річкового транспорту в національну та світову транспортні системи;

— розвиток та ефективне використання наявного транзитного потенціалу на шляху торгово-економічних взаємозв'язків, адже м. Київ є головним транспортним вузлом країни;

— розвиток та модернізація транспортно-логістичної інфраструктури міста для швидкої, дешевої та екологічно безпечної доставки вітчизняних та іноземних товарів.

Узагальнений аналіз переваг, недоліків, можливостей та загроз формування кластера підприємств водного транспорту у м. Києві подано на рисунку 1.

ВИСНОВКИ

Створення кластера підприємств водного транспорту у м. Києві сприятиме розвитку транспортної інфраструктури на базі основних транспортних магістралей, що забезпечить розширення пропускної спроможності транспортної мережі за рахунок розподілення загального транспортного навантаження шляхом кооперації всіх видів транспорту. Крім того, формування кластера сприятиме вирішенню ряду соціальних проблем, зокрема, за рахунок створення додаткових робочих місць, здебільшого у сфері інженерно-технічного обслуговування. Підтримання розвитку сукупності економічно активних транспортних підприємств створюватиме також більш сприятливий інвестиційний клімат, що має стати запорукою додаткової мотивації для іноземних та вітчизняних інвесторів щодо інвестування фінансових коштів у галузь.

Література:

1. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. London: McMillan Press, 1990. — 875 p.

2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер / Пер. с англ. — М.:Междунар. Отношения. — 1993. — 896 с.

3. Solvell O., Ketels C., Lindqvist G. Industrial Specialization and Regional Clusters in the Ten New EU Member States. Competitiveness Review. — 2008. — Vol. 18, No. 1/2. — P. 104—130.

4. Castells, M. The Informational City: Economic Restructuring and Urban Development // The Wiley-Blackwell. — 1992. — 416 с.

5. Castells, M. The Rise of the Network Society. Information Age, vol. 1; 2nd Edition with a New Preface edition // Wiley-Blackwell. — 2009. — 656 с.

6. Паливода О. М. Методичні підходи до ідентифікації кластерів промислових підприємств в економіці України / О. М. Паливода // Економіка України. — 2015. — № 11. — С. 45—55.

7. Паливода О. М. Галузеві мережеві структури: критерії ідентифікації та оцінювання міжфірмових взаємовідносин / О. М. Паливода // Економіка та держава. — 2017. — № 5. — С. 75—78.

8. Karpenko O.O. Mechanism of providing economic development of transport and logistics enterprises on the basis of clustering / O.O. Karpenko, O.M. Palyvoda // Науковий вісник Полісся. — 2017. — № 4 (14). Ч. — С. 33—39.

9. Загорський В.С. Кластеризація економік країн світу й україни: досвід і проблеми / В.С. Загорський, М.О. Кизим, В.Є. Хаустова // Проблеми економіки. — 2010. — № 1. — С. 3—7.

10. Яценко А.А. Життєвий цикл кластера на прикладі транспортно-туристичного кластера "Південні ворота України" / А.А. Яценко // Вісник АМСУ. Серія: "Державне управління". — № 1 (10). — 2014. — С. 12.

11. Новикова А.М. Україна в системі МТК. — К.: НІПМБ. — 2003. — 493 с.

12. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року (Проект). Виконавчий орган Київської міської ради (Київська міська державна адміністрація) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://kievcity.gov.ua/files/2016/11/9/Kyiv-City-Strategy-2025-Project.pdf

13. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://publications.chamber.ua/2017/Infrastructure/UDD/National_Transport_Strategy_2030.pdf

References:

1. Porter, M. The Competitive Advantage of Nations. London: McMillan Press, 1990. 875 p.

2. Porter M. (1993), Mezhdunarodnaya Konkurentsiya, pod red. V.D. Shchetinina [The Competitive Advantage of Nations], edited by V.D. Shchetinin. Moscow, Mezhdun. Otnosh, 896 p.

3. Solvell, O. Ketels, C. Lindqvist, G. (2008), Industrial Specialization and Regional Clusters in the Ten New EU Member States. Competitiveness Review. Vol. 18, No. 1/2 pp. 104—130.

4. Castells, M. (1992), The Informational City: Economic Restructuring and Urban Development. The Wiley-Blackwell, 416 p.

5. Castells, M. (2009), The Rise of the Network Society. Information Age, vol. 1; 2nd Edition with a New Preface edition. Wiley-Blackwell, 656 p.

6. Palyvoda, O. M. (2015), "Methodological approaches to the identification of clusters of industrial enterprises in the Ukrainian economy", Ekonomika Ukrainy, vol. 11, pp. 45—55.

7. Palyvoda, O. M. (2017), "Branch network structures: criteria for identification and evaluation of inter-firm relationships", Ekonomika ta derzhava, vol. 5, pp. 75—78.

8. Karpenko, O. O. Palyvoda, O. M. (2017), "Mechanism of providing economic development of transport and logistics enterprises on the basis of clustering", Naukovyj visnyk Polissia, vol. 4 (14), pp. 33—39.

9. Zagorsky, V. S. Kizim, M. O. Khustova, V. Ye. (2010), "Clusterization of the economies of countries of the world and Ukraine: experience and problems", Problemy ekonomiky, vol. 1, pp. 3—7.

10. Yatsenko, A. A. (2014), "The life cycle of a cluster on the example of a transport and tourist cluster "Southern Gates of Ukraine", Visnyk AMSU. Seriia: "Derzhavne upravlinnia", vol. 1 (10), p. 12.

11. Novikova, A.M. (2003), Ukraine in the system of MTK, Kyiv: NIPMB, 493 p.

12. Development Strategy of the City of Kyiv until 2025 (Project), Executive body of the Kyiv City Council (Kyiv city state administration), available at: https://kievcity.gov.ua/files/2016/11/9/Kyiv-City-Strategy-2025-Project.pdf (Accessed 4 July 2018).

13. National transport strategy of Ukraine for the period up to 2030, available at: http://publications.chamber.ua/2017/Infrastructure/UDD/National_Transport_Strategy_2030.pdf (Accessed 24 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 27.07.2018 р.

УДК 631.1

І. М. Скрипник,
аспірант Дніпровського державного аграрно-економічного університету

РОЛЬ ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

I. Skrypnyk,
postgraduate student in Dnipro State Agrarian and Economic University

THE ROLE OF ORGANIC PRODUCTION IN FOOD SECURITY OF UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню ролі органічного виробництва у процесі забезпечення продовольчої безпеки України. З'ясовано, що інтеграційні процеси національної економіки України у міжнародний економічний простір вимагають нових підходів до її розвитку та врахування актуальних глобалізаційних ринкових тенденцій. Виявлено, що ринок органічної продукції України залишається малим у порівнянні з розвиненими країнами ЄС, проте виробництво та експорт української органічної продукції протягом останніх років стрімко зростає й є перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі для України. Встановлено, що напрямок органічного сільськогосподарського виробництва відіграє дуже важливу роль на шляху розвитку аграрного сектору економіки України, який дозволить досягти нашій державі продовольчої безпеки. Крім того, органічна продукція є перспективною продукцією для експорту у країни ЄС та світу.

The article is devoted to revealing the role of organic production in the food security of Ukraine. It was found that the integration processes of the national economy of Ukraine to the international economic environment requires new approaches to its development taking into account current market trends of globalization. It was revealed that the organic market of Ukraine remains low in comparison with developed countries of the EU, but the Ukrainian production and exports of organic products in recent years is growing rapidly and is a promising for international trade of Ukraine. It is established that organic agriculture plays an important role in the development of the agricultural sector of Ukraine allowing our country to achieve the high level of food security. In addition, organic products are promising products for export to EU and the world.

Ключові слова: продовольча безпека, органічне виробництво, виробництво органічної продукції, експорт органічних зернових, проблеми органічного виробництва.
Key words: food safety, organic production, production of organics, organic grain exports, problems of organic production.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Інтеграційні процеси національної економіки України у міжнародний економічний простір вимагають нових підходів до її розвитку та врахування актуальних глобалізаційних ринкових тенденцій. Оцінивши ці тенденції, можна зробити висновок, що важливим є формування оновленого комплексу продовольчої безпеки, який сприятиме забезпеченню країни якісними продуктами харчування, стабільності їх виробництва у оптимальних обсягах [1]. Продукція органічного виробництва, що є дуже популярною зараз, може сприяти підвищенню рівня продовольчої безпеки України та забезпечити її населення якісними та безпечними продуктами харчування.

Під продовольчою безпекою країни розуміють рівень забезпечення населення цієї країни якісними, доступними продуктами харчування, що є елементами збалансованої дієти. Передумови оптимального рівня продовольчої безпеки — це доступність споживання безпечної та якісної продукції в необхідній кількості згідно науково-обгрунтованих норм. Кінцевою метою забезпечення продовольчої безпеки країни є доступність збалансованої дієти для населення за рахунок виробництва та імпорту якісних продуктів харчування [1]. Отже, проблема забезпечення продовольчої безпеки є актуальною, як і необхідність пошуку нових методів вирішення цієї проблеми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Аспекти продовольчого забезпечення розглядаються у багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема І. Бодака, Л. Глубіша, Ю. Дятлова, К. Козака, Р. Мудрака, В. Немченка, О. Скидана та ін. Процеси розвитку українського органічного сільського господарства та його економічної, соціальної та екологічної складових висвітлено у працях таких вітчизняних дослідників: Ю. Амеліна, В. Артиш, Р. Безус, Т. Дудар, Н. Зіновчук, О. Ковальова, Д. Легеза, Є. Милованов, О. Скидан, О. Ульянченко, О. Шкуратов. Українські реалії виробництва органічної аграрної продукції щороку поліпшуються завдяки діяльності значної кількості громадських організацій та виробників, зокрема, завдяки їм Україна має суттєві здобутки на світовому органічному ринку. Проте слід відзначити обмеженість досліджень ролі органічного виробництва у формуванні системи продовольчої безпеки України.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — дослідити роль органічного виробництва у формуванні системи продовольчої безпеки України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Процес забезпечення продовольчої безпеки України неможливий без виваженого комплексного підходу, здатного закріпити взаємодію економічної, екологічної

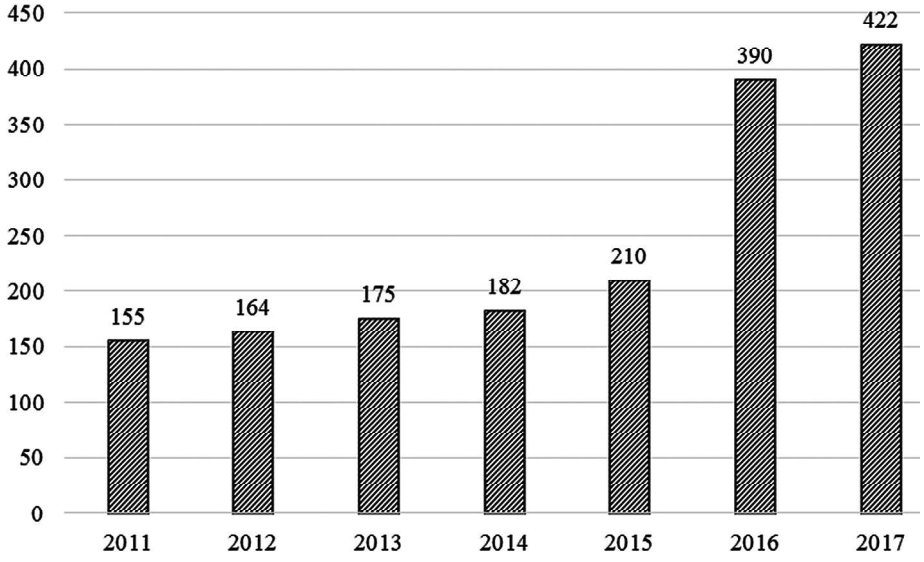


Рис. 1. Динаміка кількості сертифікованих виробників органічної продукції в Україні протягом 2011—2017 рр.

Джерело: [3].

та соціальної складової аграрного виробництва. Особливої уваги сьогодні потребує саме екологічна складова. Погіршення екологічних показників, стрімка деградація грунтових покривів зумовлюють потребу застосування екологізації аграрного виробництва та, відповідно, аграрної продукції. Одним з напрямків екологізації агровиробництва є виробництво органічної продукції. Органічне сільське господарство — це новий рівень розвитку агропромислового сектора України, що забезпечує не тільки продовольчу безпеку країни, а і високий рівень безпечності харчових продуктів з потужною екологічною компонентою. Виробництво такої продукції має комплекс економіко-еколого-соціальних переваг, а також цей метод завдяки виробництву та споживанню органічних харчових продуктів позитивно впливає на здоров'я населення та продовольчу безпеку країни.

Виробництво органічної продукції допомагає формуванню екологічного балансу через розробку систем сільського господарства та підтримки біологічного аграрного різноманіття [2]. В останнє десятиліття можна спостерігати тенденцію насичення внутрішнього ринку українською органічною продукцією за рахунок переробки власної органічної сировини. Наприклад, можна зустріти українські молочні та м'ясні продукти, рис, гречка, борошно, мед, соки, соняшникова олія, лікарські трави та чаї [3].

Зростання виробництва української органічної продукції підтверджується офіційними статистичними даними IFOAM [3]. Зокрема, якщо в 2002 р. в Україні було зареєстровано тільки 31 виробник органічної продукції, то в 2017 р. нараховувалось вже 422 сертифікованих органічних сільськогосподарських підприємств. Продовольча безпека залежить не тільки від рівні кількісного забезпечення населення продуктами харчування, але і їх якості [2]. А отже, зростання виробництва української органічної продукції сприятиме вирішенню проблеми продовольчої безпеки України.

Так, Україна входить до першої двадцятки світових лідерів за площею сертифікованих органічних сільськогосподарських угідь та до першої десятки країн світу — за обсягами дикоросів. На початок 2017 р. в Україні зареєстровано вже понад 420 виробників органічної продукції, 110 переробних підприємств, 50 імпортерів та 30 експортерів органічної сировини і продовольства (рис. 1).

Протягом досліджуваного періоду сертифікованих виробників органічної продукції в Україні збільшилось на 267, причому лише в період 2015—2016 рр. їх кількість збільшилась аж на 180, але наступного року виробників побільшало тільки на 32.

З кожним роком площа органічних сертифікованих земель та кількість сертифікованих виробників, поступово зростають (табл. 1).

Станом на початок року сертифікованим органічним агровиробництвом зайнято близько 421,5 тис. га земель та ще 550 тис. га зайнято органічними дикоросами (зокрема, ягодами). Протягом 2011—2017 рр. площі сертифікованих органічних земель в Україні зросли на 151,2 тис. га, або на 56%.

Обсяг внутрішнього ринку органічної агропродукції сягнув 21 млн євро (0,56 євро на жителя України). Проте експортний потенціал сектору оцінюється у понад 100 млн євро [4]. Країни, що є найбільшими споживачами української органічної агропродукції, — Польща, Німеччина, Нідерланди, Франція, Угорщина, Данія, Канада та США. Більшість органічних сільськогосподарських підприємств розташовано у Київській та Одеській областях.

Понад 60% органічних посівів України займають пшениця, ячмінь, кукурудза і соняшник. А інша частина посівів розподілена між горохом, ріпаком, гречкою, соєю, житом, вівсом, гірчицею тощо. Українська органічна продукція, що поставляється на експорт, складається переважно з зернових, олійних та ягід.

Важливим елементом стимулювання розвитку органічного сектору є земельні аукціони, де сільськогосподарським виробникам пропонують земельні ділянки за пільговими орендними цінами за умови виробництва органічної агропродукції [4].

Отже, зараз в Україні проходить процес формування організаційно-економічний механізм розвитку органічного сектору, що, в свою чергу, здатний підтримати оптимальний рівень продовольчої безпеки України.

Поки що ринок органічної продукції України залишається малим у порівнянні з розвиненими країнами ЄС, проте виробництво та експорт української органічної продукції протягом останніх років стрімко зростає й є перспективним напрямом розвитку міжнародної торгівлі для України. Доходи від ефективного експорту української органічної продукції можуть компенсувати витрати на імпорт необхідних продуктів харчування для підвищення рівня продовольчої безпеки країни.

Для того, щоб оцінити рівні продовольчої безпеки різних країн світу та направити увагу на пошук спо-

Таблиця 1. Динаміка сертифікованих органічних земель в Україні протягом 2011—2017 рр.

Роки	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017-2012, +/-	2017 до 2010 у %
Площа, тис. га	270,3	272,8	393,4	400,7	410,5	412,2	421,5	+151,2	156

Джерело: [3].

собів їх подальшого підвищення у 2012 р. організація Economist Intelligence Unit розробила Глобальний індекс продовольчої безпеки (Global Food Security Index). Цей індекс формується за 34 параметрами і дає можливість виявити рівень фізичної та фінансової доступності населення до безпечних та якісних продуктів харчування. Згідно з даним індексом 2016 р. Україна посідає 63 місце серед 113 країн світу. Найближчих сусідів України по цьому рейтингу предсталено у таблиці 2.

Згідно даних рейтингу Україна поступається таким країнам, як Білорусь та Азербайджан тощо. А отже, необхідно застосовувати заходи для підвищення цього показника, зокрема удосконалення системи управління безпекою харчових продуктів, залучення фермерів до органічного виробництва, формування національної системи продовольчої безпеки країни тощо.

Проте виробництво органічної сільськогосподарської продукції може супроводжуватись низкою проблем:

1. Постійне зростання кількості агрохолдингів та збільшення їх земельної частки у сільській місцевості, збільшення тиску на малих і середніх суб'єктів господарювання.

2. Невиконання вимог сівозмін, постійне вирощування соняшнику чи ріпаку та, як наслідок, пониження родючості грунту.

3. Потужний акцент на вирощуванні зернових культур.

4. Нерозгалуженість законодавчої бази щодо органічного сільського господарства і сертифікації органічної продукції;

5. Недостатня підтримка розвитку органічного виробництва з боку держави.

6. Недостатність прямої консультативної підтримки для сільських фермерів щодо впровадження принципів органіки у виробничий процес [6].

Ефективність впровадження органічного виробництва з метою забезпечення продовольчої безпеки може бути досягнута за рахунок:

1. Екологізації технологій агровиробництва.

2. Скорочення втрат поживних речовин грунту.

3. Зменшення хімічного навантаження через використання безпечних добрив.

4. Використання спеціалізованих сівозмін для органічного виробництва [7, с. 129].

5. Зменшення кількості шкідливих викидів підприємств у повітря чи водні джерела.

6. Уникнення підвищеного антропогенного тиску на довкілля [8, с. 24—25].

ВИСНОВКИ

Підвищення рівня продовольчої безпеки населення України може відбуватися за наступними напрямами:

— підвищення фінансової незалежності населення;

— забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного комплексу, зокрема впровадження виробництва органічної продукції.

У перспективі Україна зможе повністю забезпечити продовольчу безпеку власного населення і стати важливим учасником світового аграрного ринку, розвинувши свій агропродовольчий комплекс, зокрема, через посилення напряму органічного виробництва.

Отже, напрям органічного сільськогосподарського виробництва відіграє дуже важливу роль на шляху розвитку аграрного сектору економіки України, який дозволить досягти нашій державі продовольчої безпеки. Крім того, органічна продукція є перспективною продукцією для експорту у країни ЄС та світу. Розвиток органічного сільськогосподарського виробництва в Україні потребує цільової державної політики, яка створюватиме сприятливе середовище для виробників та споживачів органічної продукції.

Таблиця 2. Рейтинг Глобального індексу продовольчої безпеки 2016 року (уривок)

Місце в рейтингу	Країна
29	Польща
34	Угорщина
46	Білорусь
50	Болгарія
57	Азербайджан
63	Україна

Джерело: [5].

Література:

1. Сіднєва Ж.К. Продовольча безпека як складова економічної безпеки України/ Ж. Сіднєва // Науковий журнал "Економіка і фінанси". Т. 1. — 2014. — С. 215—224.

2. Ульянченко А.В. Продовольча безпека — основа національної безпеки держави / А.В. Ульянченко, Н.В. Прозорова // Інтернет газета "Конгрес-Світ" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

3. Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends. Auflage Leitfaden. Handbuch. FiBL, IFOAM, 2017. — 340 p.

4. Ковальова О. Органічний сектор потребує прийняття нового закону [Електронний ресурс] / О. Ковальова // AgroPolit.com. — Режим доступу: https://agropolit.com/interview/305-olena-kovalova-organichniysektor-potrebuye-priynyattya-novogo-zakonu

5. Global Food Security Index 2016: An annual measure of the state of global world security [Electronic resource]. — Available at http: foodsecurityindex.eiu.com

6. Довгань О.М. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність/ О.М. Довгань, Я.В. Мандибура // Сталий розвиток економіки. — 2013. — № 1. — С. 200—206.

7. Безус Р.М. Всесвітня мережа Інтернет як канал збуту органічної продукції/ Р.М. Безус, О.В. Ульянченко // Економіка АПК. — 2012. — № 4. — С. 128—134.

8. Безус Р.М. Проблеми та тенденції розвитку органічного овочівництва і плодівництва в Україні/ Р.М. Безус, О.В. Ульянченко // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. — 2016. — № 2. — С. 23—32.

References:

1. Sidnyeva, Zh. (2014), "Food safety as a component of economic security of Ukraine", Naukovy`j zhurnal "Ekonomika i finansy" - Scientific journal "Economics and Finance", Vol. 1, 215—224.

2. Ulianchenko, A. and Prozorova, A. (2016), "Food security - the basis of national security", Internet gazeta "Kongres-Svit", available at: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5 (Accessed 25 July 2018).

3. Willer, H. and Lernoud, J. (2017), The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends, Auflage Leitfaden. Handbuch. FiBL, IFOAM, Switzerland.

4. Kovaliova, O. (2017), "The organic sector requires the adoption of a new law", available at: https://agropolit.com/interview/305-olena-kovalova-organichniy-sektor-potrebuye-priynyattya-novogo-zakonu (Accessed 25 July 2018).

5. Global Food Security Index (2016), "An annual measure of the state of global world security", available at: http.foodsecurityindex.eiu.com (Accessed 25 July 2018).

6. Dovgan', O. and Mandibura, Ya. (2013), "Organic production: the nature, objective necessity, efficiency", Staly`j rozvy`tok ekonomiky, vol.1, pp.200—206.

7. Bezus, R. and Ulianchenko, A. (2012), World Wide Web Internet as a distribution channel for organic products, Ekonomika APK, vol. 4, pp.128—134.

8. Bezus, R. and Ulianchenko, A. (2016), "Issues and trends of organic vegetable and fruit growing in Ukraine", Visny`k XNAU, Ekonomichni nauky`, vol. 2, pp. 23—32.

Стаття надійшла до редакції 27.07.2018 р.

УДК 336.77

А. В. Дрепін,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

A. Drepin,
postgraduate, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR INTERGOVERNMENTAL RELATIONS' DEVELOPMENT

Розкрито та поглиблено основні теоретико-методологічні засади міжбюджетних відносин за умов фіскальної децентралізації. Детерміновано основні принципи функціонування бюджетної архітектоніки у сфері міжбюджетних відносин. Ідентифіковано інституційні обмеження для підвищення ефективності бюджетної політики, враховуючи диспропорції економічного потенціалу територій. Аргументовано, що принциповою умовою ефективного використання коштів бюджету є гласність та громадський контроль за їх формуванням і використанням, а децентралізація сприяє реалізації наведеного. Надано характеристику вітчизняній інституційній матриці міжбюджетних відносин. Частково систематизовано та узагальнено зарубіжний досвід взаємодії владних інституцій у сфері побудови бюджетної системи. Визначено особливості здійснення умовних і безумовних міжбюджетних трансфертів та відповідні інституційні бар'єри щодо них. Запропоновано шляхи вдосконалення аналітичних та контрольних методик і процедур з метою покращення якості системи управління публічними фінансами.

The main theoretical and methodological principles of intergovernmental relations under conditions of fiscal decentralization are revealed and deepened. The crucial principles of the budget architectonics performance in the field of intergovernmental relations are determined. The institutional constraints to improve the fiscal policies efficiency (considering the imbalances in the economic potential of territories) are identified. It is argued that the basic conditions for the effective use of the budget funds are publicity and public control over their formation and use. Fiscal decentralization contributes to the implementation of the above. The domestic intergovernmental relations' matrix is characterized. The foreign experience of the power institutions' interaction in the sphere of budget system design is partly systematized and generalized. The implementation features of conditional and unconditional intergovernmental transfers and the corresponding institutional barriers to them are determined. In order to enhance the quality of the public finances' management system, the ways to improve both analytical and control methods and procedures are proposed.

Ключові слова: бюджетна політика, міжбюджетні відносини, місцевий бюджет, фіскальна децентралізація, фінансові інститути.
Key words: budgetary policy, intergovernmental relations, local budget, fiscal decentralization, financial institutions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З метою вдосконалення системи державного фінансового менеджменту необхідним є комплексне застосування сучасних управлінських механізмів, важелів та підходів, що дозволили б максимізувати відтворювальний потенціал, іманентно властивий системі перерозподільних відносин. Вітчизняне фінансове законодавство містить низку економічно обгрунтованих та виправданих положень, які досі не можуть повноцінно та ефективно реалізуватися на практиці через слабкість та недосконалість відповідного інституційного середовища. Визнання фіскальної децентралізації одним із пріоритетних векторів національної фінансової політики теоретично мало б принести у середньостроковій перспек-

тиві відчутне зміцнення економічного базису адміністративно-територіальних утворень, підвищення громадського добробуту та якості суспільних послуг. Проте через певну алогічність та непослідовність імплементації заходів, а також необізнаність суспільства щодо можливих благ і вигод від децентралізації, очікуваний ефект виявився частково елімінованим, відновлення ж позитивної динамки макропоказників було відтерміновано. Послідовна децентралізація вимагає запровадження позитивного зарубіжного досвіду у сфері управління публічними фінансами, зокрема в частині розвитку і вдосконалення теоретико-методологічних засад здійснення міжбюджетних відносин.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Ґрунтовне розкриття питань щодо фіскальної децентралізації, а також ролі і місця міжбюджетних відносин у цьому процесі було здійснено зарубіжними дослідниками, зокрема Е. Бракко [1], Р. Гордоном [2], Е. Ендрюсорм [3], Дж. Р. Кроулі [4], Б. Локвудом [1], Р.А. Масгрейвом [5], У.І. Оутсом [6], Р.С. Собелем [4], В. Танзі [7] та іншими. Серед вітчизняних науковців ці питання детально розглядали Т.В. Канєва [8], В.Д. Лагутін [9], Л.В. Лисяк [10], І.О. Луніна [11], М.Д. Пасічний [12], І.Я. Чугунов [13] та інші. Проте багатогранність вказаної проблематики обумовлює актуальність подальших досліджень у напрямі вдосконалення теоретико-методологічних засад реалізації міжбюджетних відносин з метою інтенсифікації процесів економічного зростання та розвитку потенціалу адміністративно-територіальних утворень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Загальні принципи реалізації фіскальної політики органічно інтегровані до фінансової архітектоніки країни. Реалізація заходів бюджетного регулювання вимагає не лише декларативного дотримання зазначених принципів, а і їх активного удосконалення та адаптації відповідно до вимог часу. Недосконалість інституційного середовища є своєрідним бар'єром та викликає необхідність пошуку нових моделей взаємодії учасників бюджетного процесу для максимізації їх потенційних вигод. Задля якісного вдосконалення інституційних складових із метою детермінації та реалізації бюджетної політики на місцевому рівні доцільним видається подальший розвиток методологічної платформи міжбюджетних відносин. Метою цього дослідження є розкриття та подальший розвиток теоретико-методологічних засад міжбюджетних відносин за умов фіскальної децентралізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Бюджетний кодекс України детермінує нормативні засади функціонування бюджетної системи, її принципи, основи відповідного процесу та міжбюджетних відносин, а також межі відповідальності за порушення фіскального законодавства. Бюджетна система України, представлена державним та місцевими бюджетами, в контексті децентралізації залишається принципово незмінною, проте набуває специфічних рис, пов'язаних із динамікою фінансової автономізації адміністративно-територіальних одиниць. Подальші ж процеси децентралізації, ймовірно, вимагатимуть і трансформації адміністративно-територіального устрою країни.

Відповідно до ст. 7 Кодексу визначено десять базисних принципів побудови вітчизняної бюджетної системи, зокрема принципи: єдності (на основі застосування уніфікованих нормативно-правової бази, фінансово-кредитної системи, моделі бюджетного регулювання тощо); збалансованості (дотримання динамічної рівноваги між видатками та доходами відповідних бюджетів); самостійності (що реалізується завдяки закріпленню за певними бюджетами відповідних джерел доходів та праву органів державної влади та місцевого самоврядування визначати принципові напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства); повноти; обгрунтованості (виходячи з реалістичних прогнозних макропоказників-індикаторів соціально-економічного розвитку); ефективності та результативності; субсидіарності (розподілу видатків між бюджетами з метою максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосередніх споживачів); цільового використання коштів; справедливості і неупередженості; публічності та прозорості.

У процесі функціонування бюджетної системи виникає необхідність перерозподілу частини фінансових ресурсів між бюджетами різних ієрархічних рівнів, що знайшло прояв у множині міжбюджетних відносин. За сучасних умов фінансова автономізація та децентралізація органічно поєднується із системою таких відносин. Міжбюджетні відносини служать дотриманню зазначених вище принципів, водночас виступаючи і безпосереднім механізмом їх реалізації. В Україні ці відносини загалом врегульовано розділом IV Бюджетного кодексу. Так, у ст. 81 міжбюджетними визнано відносини між державою та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією та законами України. Метою регулювання таких відносин визначено дотримання відповідності повноважень щодо здійснення видатків, закріплених за бюджетами, та фінансових ресурсів, що мають гарантувати виконання цих повноважень, тобто реалізацію принципу збалансованості. Серед інших важливих задач здійснення міжбюджетних відносин слід назвати оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними утвореннями із неоднорідними рівнями економічного розвитку, а також підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у генеруванні достатніх обсягів та поліпшенні структури надходжень до державного та відповідних місцевих бюджетів.

Вказані завдання вимагають певної корекції. Наприклад, поширеною практикою на етапі становлення вітчизняної бюджетної системи була реалізація доволі контроверсійних заходів фіскального вирівнювання, що набували подекуди агресивної форми та не створювали реальних стимулів до розвитку регіонів. Вважаємо, що важелі бюджетно-податкового регулювання повинні застосовуватися із систематичністю та обачністю, враховуючи суспільну думку та загальну парадигму національної економічної політики, зорієнтовану на довгострокове зростання. Через слабкість інституційного середовища реалізації фіскального регулювання соціально-економічного розвитку загострюється потреба нівелювання впливу політичного циклу (в першу чергу, популістських електоральних обіцянок та маніпуляцій) на бюджетний процес. На нашу думку, це можливо шляхом інтродукції середньострокового і перспективного бюджетного планування та прогнозування. Відповідні фінансові індикатори (із обов'язковим врахуванням економічної циклічності) можуть використовуватися у якості інституційних обмежень, амортизуючи ймовірний деструктивний вплив політичних екстерналій на процеси ендогенного розвитку національного господарства у середньо- та довгостроковій перспективі.

Декларований у Бюджетному кодексі принцип субсидіарності за умов фіскальної децентралізації набуває певних проявів, а саме:

— інституціональної визначеності отримує характер розмежування повноважень між рівнями владних інституцій, а також залучення громадськості до контролю якості надаваних цими інституціями адміністративних послуг;

— відбувається масштабне делегування владних повноважень органам місцевого самоврядування (об'єктивною межею чому може виступати лише експліцитна загроза суспільному порядку та стабільності) на основі здійснення системного моніторингу потреб та інтересів мешканців територіальних громад із метою визначення об'єктивної структури їх потреб у наданні суспільних благ та послуг;

— можливість втручання влади вищого ієрархічного рівня у фінансову діяльність владних органів нижчих рівнів раціонально обмежується та мінімізується, проте допускається у разі об'єктивної неспроможності останніх вирішувати певні проблеми;

— взаємодія органів центральної державної влади та самоврядних інституцій адміністративно-територіальних одиниць відбувається відповідно до стандартних процедур, визначених нормативною складовою архітектоніки бюджетної сфери;

— залучення центральних органів виконавчої влади до середовища фінансових компетенцій місцевого самоврядування відбувається на засадах подальшої автономізації, а не підпорядкування, субординації чи фіскального імперативу.

З огляду на принципову диференціацію міжрегіонального розвитку актуальним та доцільним видається пошук динамічного балансу між фіскальною автономією місцевих бюджетів та виконанням власних і делегованих повноважень у повному обсязі для всіх територій. Місцеві бюджети мають бути наділені ресурсами, достатніми для результативного виконання покладених на них функцій. Міжбюджетні відносини повинні забезпечити умови ефективної циркуляції фінансових потоків з метою активізації процесів економічного зростання.

Реалізація базисних принципів, декларованих Бюджетним кодексом, зокрема субсидіарності, у країні з емерджентною економікою вимагає неодмінного запровадження деяких додаткових специфічних принципів, в т. ч. принципів логічної послідовності, альтернативності, системності, інституційної визначеності та гласності.

Логічна послідовність у здійсненні міжбюджетних відносин передбачає детермінацію їх мети, пріоритетних цілей та завдань (представлених у вигляді цілісної системи індикативних показників), відповідальних виконавців, запровадження дієвих методів і процедур контролю та аудиту відповідності фактичної реалізації таких відносин запланованим параметрам. Міжбюджетні відносини мають здійснюватися на основі гнучких варіативних сценаріїв, що дозволили б адаптивно змінювати параметри фінансової системи з огляду на динаміку інших компонентів соціально-економічного середовища, а також світові господарські тенденції.

Адаптивність є властивістю міжбюджетних відносин, що послідовно випливає з їхньої логічної послідовності. Цілі і задачі міжбюджетного регулювання вимагають перманентної актуалізації з урахуванням динаміки ендогенних та екзогенних чинників, циклічності фінансово-господарських процесів, перетворень у сфері публічних фінансів та еволюції інституційного середовища. Зазначена актуалізація не повинна носити спонтанний чи випадковий характер, а органічно інтегруватися до національної стратегії управління публічними фінансами. Адаптивність іманентно властива функціям міжбюджетних відносин, які виділяв класик теорії фіскальної децентралізації Уоллес Е. Оутс:

1) збільшення масштабів побічних вигод (spillover benefits), отримуваних адміністративно-територіальними одиницями внаслідок ефективної алокації фінансових ресурсів;

2) загальне якісне вдосконалення системи оподаткування;

3) фіскальне вирівнювання регіонів [6, с. 1126].

Загалом здійснення міжбюджетних відносин носить альтернативний характер, тобто у різні історичні періоди вектори фінансової політики можуть суттєво варіювати. Необхідно окремо зазначити, що характер міжбюджетних відносин визначається національно-економічною парадигмою та фінансовою доктриною держави. Тому за ідентичних фінансово-господарських умов способи здійснення міжбюджетних відносин у різних країнах можуть бути принципово відмінними.

Системність міжбюджетних відносин передбачає злагодженість та комплексність механізмів їх реалізації. Доцільність застосування певних інструментів, зокрема субвенцій та дотацій, обумовлюється стійкими об'єктивними потребами соціально-економічного розвитку, відповідно до яких будується вся фінансова політики, а не лише її бюджетно-податкова складова. Для виконання стратегічного завдання щодо підтримки стійких темпів економічного зростання адміністративно-територіальних утворень та підвищення рівня добробуту населення інструментарій міжбюджетних відносин має використовуватися таким чином, щоб не порушувати фінансової стабільності і збалансованості. Подальше реформування міжбюджетних відносин має грунтуватися на підвищенні якості та доступності надання населенню суспільних послуг. Недосконаліть механізму здійснення міжбюджетних відносин щодо фіскального вирівнювання неминуче призводитиме до суспільно-політичної конфронтації, що зрештою нівелюватиме позитивні наслідки бюджетного регулювання суспільного розвитку. Системне провадження міжбюджетних відносин можливе за умови залучення громадськості до відкритого експертного діалогу щодо поточних та перспективних векторів національної фінансової політики. Вирішення множини вищеозначених питань не належить виключно до площини фінансового характеру, а й потребує часткової зміни адміністративно-територіального устрою країни.

Інституційна визначеність є універсальним принципом та умовою реалізації фінансово-економічної політики. Для транзитивних систем господарювання характерна загальна слабкість інституційного середовища, фрагментарність та асистемність запровадження окремих інструментів та механізмів бюджетного регулювання (подекуди за аналогією до країн із ринковою економікою), без врахування інституційної спроможності їх вдалої імплементації. Вважаємо, що розвиток формальної, неформальної та традиційно-звичаєвої складових інституційного середовища публічних фінансів нерозривно пов'язаний із вдосконаленням міжбюджетних відносин.

Позитивний вплив фіскальної політики мінімізується за умов слабкості інституційного середовища. Наприклад, недостатня її координація із монетарною політикою загрожує стійкості національного господарства за умов використання стимулюючих важелів. Функціонування сфер охорони здоров'я, науки та освіти, що класично фінансується бюджетним коштом, характеризується помірною ефективністю без здійснення структурних перетворень, зокрема залучення ресурсів приватного сектору. Державно-приватне партнерство може стати потужним фактором ендогенного економічного зростання. Водночас посилення конкурентної боротьби між бюджетними інституціями та приватними установами у зазначених сферах потенційно має призвести до зростання якості надаваних суспільних послуг.

Здійснення міжбюджетних відносин вимагає посилення інституційної спроможності публічного сектору економіки, без чого зростання бюджетних асигнувань призводитиме виключно до розбалансування та фінансової нестабільності національної економіки. Масштаби перерозподілу ВВП через бюджет визначаються рівнем економічного розвитку та типом господарської системи. Тому практично неможливо робити висновки про характер суспільного відтворення виключно на основі вагових показників міжбюджетних фінансових

потоків у суспільному продукті. Міжбюджетні відносини повинні здійснюватися з огляду на основну мету фінансового регулювання соціально-економічного розвитку — забезпечення передумов бюджетної збалансованості та цінової стабільності на основі координації фіскальної та монетарної політик.

Погоджуємося із думкою, що гласність міжбюджетних відносин є вимогою існування сучасної правової держави та демократичного суспільства. Думка громадськості повинна враховуватися при визначенні векторів національної фінансової політики. Рішення щодо використання специфічного інструментарію субвенцій та дотацій мають прийматися публічно за результатами відкритого експертного обговорення та із залученням соціуму у якості незалежного контролера, що не дозволить імпліцитному лобі підмінювати декларовані у нормативно-правових документах загальні принципи реалізації бюджетної політики на користь корпоративних інтересів бізнес-еліт [12, с. 122—123].

Найпоширенішим проявом міжбюджетних відносин у світі є трансферти, що у західному економічному дискурсі прийнято називати міжбюджетними грантами (intergovernmental grants). Вони можуть мати умовний чи безумовний характер. У. Е. Оутс відзначає, що застосування умовних чи безумовних міжбюджетних трансфертів виправдовується загальною економічною ситуацією та потенційними вигодами учасників таких відносин. Так, умовні трансферти (conditional grants) раціонально застосовувати в тому разі, якщо фінансування виробництва місцевих послуг (local services) гарантує переваги не лише реципієнту, а й донору фінансових ресурсів [6, с. 1127]. На думку Роджера Гордона, умовні бюджетні трансферти доцільно застосовувати в якості коригуючого інструменту для усунення можливих негативних наслідків фіскальної децентралізації, зокрема щодо неефективного розподілу податкових надходжень [2]. Безумовні міжбюджетні трансферти (unconditional grants) у світовій фінансовій практиці застосовуються з метою фіскального вирівнювання, тобто спрямування коштів із бюджетів адміністративних одиниць із вищим рівнем економічного розвитку та добробуту населення до бюджетів територій із нижчим рівнем відповідних показників. Такі трансферти здебільшого засновані на формулі вирівнювання (equalization formula), що дозволяє вимірювати та зіставляти фіскальну потребу (fiscal need) і фіскальну спроможність (fiscal capacity) різних адміністративно-територіальних утворень.

Застосування умовних та безумовних міжбюджетних трансфертів вимагає інституційної визначеності та ретельного контролю щодо використання фінансових ресурсів. У фіскальній практиці низки країн із ринковою економікою та розвиненою інституційною архітектонікою фінансової сфери (наприклад, Австралії, Канади, ФРН) безумовні міжбюджетні трансферти знайшли широке використання. Слід відзначити, що попри відчутні відмінності економічного розвитку окремих юрисдикцій зазначених країн, нерівномірність їх фінансового потенціалу не набуває критичного значення, а тому фіскальне вирівнювання не породжує вкрай негативного ставлення суспільства. На противагу цьому у США, попри давні традиції та інституціональне оформлення федералізму, подібне фіскальне вирівнювання у формі перерахування коштів із федерального бюджету до бюджетів штатів практично не застосовується; міжбюджетні ж трансферти використовуються здебільшого для фінансування конкретних програм чи управлінських функцій.

Для країн з транзитивною економікою характерною є надмірна поляризація економічного потенціалу їх регіонів. Застосування механізму фіскального вирівнювання без урахування лагового ефекту та за недостатнього розвитку фінансової інфраструктури, а також недосконалості методичного інструментарію процедур фінансового аналізу, контролю та аудиту в такому разі може мати вкрай негативні наслідки. Неправильне визначення фіскальних потреб регіонів здатне призвести до спрямування до їх бюджетів надмірних ресурсів, що не знайдуть адекватного розміщення і раціонального використання, тобто не будуть трансформовані у якісні публічні послуги. Це, в свою чергу, призводитиме до формування негативного ставлення громадськості до фінансових інституцій, а в перспективі — до критичного напруження суспільно-політичної ситуації в окремих регіонах країни. Тому використання безумовних міжбюджетних трансфертів має здійснюватися систематично, обачно та у відповідності до визначених середньострокових і перспективних цілей економічного розвитку.

У вітчизняній практиці феномен міжбюджетних відносин розкривається з огляду на поділ публічних фінансів у відповідності до компетенцій органів центральної виконавчої влади та місцевого самоврядування. Так, главу 12 Бюджетного кодексу присвячено порядку складання, розгляду, затвердження, виконання та звітності місцевих бюджетів. У ст. 76 передбачено, що обгрунтування особливостей міжбюджетних взаємовідносин та надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів враховуються при розробці місцевих бюджетів.

В Україні в основі реалізації міжбюджетних відносин лежить принциповий поділ видатків за значимістю, зафіксований у ст. 82 Бюджетного кодексу. На практиці розрізняють: видатки на підтримку конституційного ладу, державних цілісності та суверенітету, незалежного судочинства тощо, які безумовно не можуть бути передані на виконання місцевому самоврядуванню; видатки, що визначаються функціями держави і можуть бути передані на виконання місцевому самоврядуванню для забезпечення найефективнішого їх виконання на основі принципу субсидіарності, зокрема — фінансові ресурси мережі бюджетних установ для реалізації заходів із першочергового надання гарантованих послуг якнайближче до споживачів; видатки на реалізацію специфічних прав та обов'язків місцевого самоврядування, що мають локальне значення.

У ст. 83—84 Кодексу визначено джерела та порядок забезпечення здійснення видатків, що дозволяє у ст. 85 окреслити нормативно-правові підстави передачі державою права на здійснення видатків, а у ст. 86 — критерії розмежування видів видатків між місцевими бюджетами (чому безпосередньо присвячено главу 14 Кодексу).

Міжбюджетні трансферти як безпосередній прояв зазначених вище відносин дефініційовані у п. 32 ч. 1 ст. 2 Кодексу у якості коштів, що на безоплатній та безповоротній основі передаються з одного бюджету до іншого. Ця ж стаття (п. 48) ідентифікує субвенції у якості специфічного фінансового інструменту, певного цільового виду трансфертів для використання у порядку, передбаченого органом, що прийняв рішення про застосування відповідного інструменту. Для визначення обсягу міжбюджетних трансфертів застосовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Міжбюджетні відносини посідають особливе місце у бюджетному процесі, адже при складанні проекту держбюджету до нього обов'язково додаються детальні розрахунки коригуючих коефіцієнтів та обсягів: а) базової та реверсної дотацій у відповідності до видів місцевих бюджетів, включаючи індекси їх податкоспроможності; б) субвенцій із держбюджету місцевим бюджетам за їх видами і місцевими бюджетами з відповідними кількісними та вартісними показниками (включаючи розрахунки за видами пільг та допомоги). У разі зміни Кабміном параметрів міжбюджетних трансфертів під час розгляду та доопрацювання проекту закону про Державний бюджет України на відповідний рік вимагаються додаткові розрахунки зазначених вище показників. Ст. 67 та 68 Бюджетного кодексу врегульовано питання міжбю-

джетних відносин щодо місцевих фінансів у тих специфічних випадках, коли райони крупних міст мають власні бюджети або району у місті адміністративно підпорядковані інші міста, селища чи села.

Главою 16 Кодексу визначено види міжбюджетних трансфертів (ст. 96), до переліку яких включено базову, реверсну та додаткові дотації, а також субвенції. Ст. 98—99 врегульовано методику горизонтального вирівнювання податкоспроможності бюджетів на основі розрахунку відповідних індексів. Кодексом також детерміновано цільове призначення різнорідних міжбюджетних трансфертів.

Аналіз вітчизняного фінансового законодавства доводить, що нормативно-правове підгрунтя міжбюджетних відносин створено. Проте методика реалізації названих відносин потребує суттєвого удосконалення за умов поглиблення фіскальної децентралізації. Доцільним видається інтродукція до вітчизняної практики реалізації міжбюджетних відносин системи специфічних принципів. Важливим видається посилення контрольних процедур, що унеможливили б неефективне та нецільове використання міжбюджетних трансфертів, підвищили б якість продукованих бюджетним сектором суспільних послуг та, як наслідок, зростання громадського добробуту.

ВИСНОВКИ

Міжбюджетні відносини є складним багаторівневим механізмом, що інтегрований до фінансової архітектоніки країни. За умов структурних економічних перетворень задля удосконалення інституційних складових щодо визначення та реалізації бюджетної політики на місцевому рівні доцільним є подальший розвиток методологічної платформи міжбюджетних відносин. Необхідною є детермінація основних принципів їх функціонування для країни із емерджентною економікою. Обгрунтовано, що основними з них є інституційна визначеність, збалансованість, фіскальна ефективність, гласність та субсидіарність. З огляду на суттєву диференціацію міжрегіонального розвитку актуальним та важливим є пошук балансу між фіскальною автономією місцевих бюджетів та виконанням власних і делегованих повноважень у повному обсязі для всіх територій. Подальше реформування міжбюджетних відносин має грунтуватися на підвищенні якості та доступності надання населенню суспільних послуг. Вирішення вищеозначених питань не лежить виключно у площині фінансового характеру, а й потребує часткової зміни адміністративно-територіального устрою країни. Доцільною видається адаптація досвіду країн з ринковою та емерджентною економікою щодо застосування умовних та безумовних міжбюджетних трансфертів, зокрема в частині правил ідентифікації фіскальних потреб та спроможностей адміністративно-територіальних одиниць з метою інтенсифікації процесів економічного росту та збільшення суспільного добробуту.

Література:

1. Bracco E., Lockwood B., Porcellie F, & Redoano M. Intergovernmental Grants as Signals and the Alignment Effect: Theory and Evidence. Journal of Public Economics, 2015. — Vol. 123. —Issue C. — P. 78—91.
2. Gordon R. An Optimal Tax Approach to Fiscal Federalism // Quarterly Journal of Economics. — 1983. — Vol. 97. — P. 567 — 86.
3. Andrews E. (2015). Essays on Local Political Economy in Brazil and the United States // Syracuse University Paper, vol. 376.
4. Sobel R. S., & Crowley G. R. Do intergovernmental grants create ratchets in state and local taxes ? // Public Choice. — 2012. — Vol. 158. — P. 167—187.
5. Musgrave R. Theories of Fiscal Federalism // Public Finance. — 1969. — Vol. 24 (4). — P. 521—532.
6. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism // Journal of Economic Literature. — 1999. — Vol. 37. — № 3. — P. 1120—1149.
7. Tanzi, V. Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects // Annual World Bank Conference on Development Economics. —1995. — P. 295—316.
8. Канєва Т.В. Податкове регулювання в контексті вдосконалення міжбюджетних відносин / Т. В. Канєва, М.О. Рубан // Бізнес Інформ. — 2017. — № 8. — С. 225—230.
9. Лагутін В.Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні / В.Д. Лагутін // Фінанси України. — 2011. — № 10. — С. 3—14.
10. Лисяк Л.В. Розвиток міжбюджетних відносин в Україні в умовах податкового реформування / Л.В. Лисяк // Економічний простір. — 2014. — № 81. — С. 125—137.
11. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій / І.О. Луніна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2016. — № 2. — С. 155—171.
12. Пасічний М.Д. Методологічні засади формування фінансової політики країни / М.Д. Пасічний // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2018. — № 3. — С. 116—130.
13. Чугунов І.Я. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки / І.Я. Чугунов, М.Д. Пасічний // Вісник КНТЕУ. — 2016. — № 5. — С. 5—18.

References:

1. Bracco, E. Lockwood, B. Porcellie, F. and Redoano, M. (2015), "Intergovernmental Grants as Signals and the Alignment Effect: Theory and Evidence", Journal of Public Economics, vol. 123, issue C, pp. 78—91.
2. Gordon, R. (1983), "An Optimal Tax Approach to Fiscal Federalism", Quarterly Journal of Economics, vol. 97, pp. 567—586.
3. Andrews, E. (2015), "Essays on Local Political Economy in Brazil and the United States", Syracuse University Paper, vol. 376.
4. Sobel, R. S. and Crowley, G. R. (2012), "Do intergovernmental grants create ratchets in state and local taxes ?", Public Choice, vol. 158, pp. 167—187.
5. Musgrave, R. (1969), "Theories of Fiscal Federalism", Public Finance, vol. 24 (4), pp. 521—532.
6. Oates, W. E. (1999), "An Essay on Fiscal Federalism", Journal of Economic Literature, vol. 37, no. 3, pp. 1120—1149.
7. Tanzi, V. (1995), "Fiscal Federalism and Decentralization: A Review of Some Efficiency and Macroeconomic Aspects", Annual World Bank Conference on Development Economics, pp. 295—316.
8. Kaneva, T. V. and Ruban, M. O. (2017), "The tax regulation in the context of improving the inter-budgetary relations", Biznes-Inform, vol. 8, pp. 225—230.
9. Lahutin, V. D. (2011), "Priorities of state budgetary and monetary policies' coordination in Ukraine", Finansy Ukrainy, vol. 10, pp. 3—14.
10. Lysiak, L. V. (2014), "Development of intergovernmental relations in Ukraine in conditions of the tax reform", Ekonomichnyj prostir, vol. 81, pp. 126—137.
11. Lunina, I. O. (2016), "Fiscal decentralization in Ukraine in the context of European trends", Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy, vol. 2, pp. 155—171.
12. Pasichnyi, M. D. (2018), "Methodological bases of formation of financial policy of the country", Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo, vol. 3, pp. 116—130.
13. Chuhunov, I. Ya. and Pasichnyi, M. D. (2016), "Financial policy in Ukraine in the terms of economic globalization", Herald of KNUTE, vol. 5, pp. 5—18.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2018 р.

УДК 336.645.1

Я. В. Шевчук,
старший внутрішній аудитор ПРАТ "Київстар", аспірант ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

РИНОК БАНКІВСЬКОГО ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ya. Shevchuk,
Senior Internal Auditor of PJSC "Kyivstar",
Post-graduate Student of SHEI "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman", Kyiv

THE MARKET OF BANKING PROJECT FINANCING IN UKRAINE

У статті здійснено аналіз сучасного стану банківського сегменту ринку проектного фінансування в Україні. Визначено особливості правового регулювання операцій з проектного фінансування. З метою виокремлення банків, які пропонують своїм клієнтам таку послугу, як "проектне фінансування", складено матрицю банківських продуктів, що передбачають фінансування інвестиційних заходів суб'єктів бізнесу. Узагальнено умови, на яких вітчизняні банки проводять операції з проектного фінансування. Для поглиблення розуміння міри, з якою банки готові брати участь у фінансування довгострокових проектів, проведено аналіз динаміки та структури їх кредитного портфеля в розрізі строків та цільового призначення. Обгрунтовано, що в умовах переважання короткострокових кредитів і небажання банківських установ брати участь у фінансування інфраструктурних та інвестиційних проектів, популяризація такого продукту, як проткне фінансування, неможливе. Визначено чинники, які стримують розвиток банківського проектного фінансування в Україні.

Current state of banking segment of project finance market in Ukraine was analyzed in the article. The peculiarities of legal regulation of project financing operations were determined. In order to distinguish banks that offer such service as "project financing" to their clients the matrix of banking products for financing investment activity of business entities was composed. The conditions under which domestic banks carry out project finance operations were summarized. The dynamics and structure analysis of Ukrainian banks' loan portfolio in terms of timing and purpose was conducted to understand the extent to which they were ready to participate in long-term projects financing. It was substantiated that promotion of such a product, as project financing, would be impossible in the conditions of predominance of short-term loans and unwillingness of banking institutions to participate in financing of infrastructural and investment projects. The factors hindering the development of bank project financing in Ukraine were determined.

Ключові слова: проектне фінансування, банки, ринок проектного фінансування, кредитний портфель, інвестиційне кредитування, проект.
Key words: project financing, banks, project finance market, loan portfolio, investment lending, project.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У всьому світі комерційні банки виступають важливою складовою фінансового ринку. Серед великого числа функцій, що вони виконують, особливе місце належить ресурсному забезпеченню суб'єктів господарювання, які за браком власних коштів потребують їх із зовнішніх джерел з метою реалізації своїх потреб, у тому числі інвестиційних. Виконання банківськими установами даної функції породило низку фінансових інструментів, де окрім традиційних кредитів та факторингу активно розвивається проектне фінансування. У глобальному вимірі ринок банківського проектного фінансування засвідчив свою дієвість. Лише у 2017 р. 106256,4 млн дол. США було надано банками своїм клієнтам в рамках угод з проектного фінансування [1].

Сьогодні, коли Україна активно задіяна у субрегіональних інтеграційних процесах, важливо усвідомити міру її конкурентоспроможності на різних ринках, у тому числі у секторі банківського проектного фінансування. Необхідність дослідження даного питання зумовило актуальність теми статті.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблема участі вітчизняних банків у проектному фінансуванні знайшла своє відображення у наукових працях ряду українських вчених (Т. Майорова, О. Шуплат [2], О. Юнко [3], С. Хрупович [4], А. Сотільняк [5], Т. Васильєва [6], О. Кобичева [7] та ін.). Аналіз цих публікацій показав, що автори передусім звертаються до питання особливостей здійснення проектного фінансування банками, розкривають їх роль у цьому процесі, надають інформацію щодо світової практики та аналітичних показників банківського проектного фінансування. Лише частина досліджень присвячена аналізу даного банківського продукту власне в Україні, причому вони мають досить епізодичний характер. Окрім того, ринок банківських послуг є динамічним і відповідає на виклики економіки сучасності, тому дані ряду статей стосовно участі деяких банків у проектному фінансуванні є неактуальними і потребують оновлення.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — висвітлення практичних аспектів діяльності вітчизняних банків на ринку проектного фінансування. Досягнення поставленої мети вимагатиме виконання ряду завдань, зокрема, вивчення правового поля, у якому працюють українські банки, здійснюючи проектне фінансування, виокремлення останнбого серед низки подібних банківських продуктів та його аналіз, формулювання висновків стосов-

но стану ринку банківського проектного фінансування в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Історично з банківського сектору розпочався розвиток проектного фінансування в нашій країні. Проектне фінансування все ще лишається відносно новим методом фінансового забезпечення проектів, який з'явився лише з приходом в Україну іноземних гравців. Насамперед, мова йде про банки із іноземним капіталом, як от ОТП Банк чи BNP Paribas, які запропонували новий банківський продукт, а його реалізацію організували за класичною схемою, створивши у своєму складі департаменти проектного фінансування.

На жаль, фінансова криза 2009—2010 рр. значною мірою загальмувала розвиток банківського проектного фінансування в Україні. Не сприяв цьому й той факт, що вітчизняне законодавство практично не регулює цей сегмент ринку. Так, у своїй діяльності в рамках здійснення проектного фінансування вітчизняні банки керуються Законом України "Про банки і банківську діяльність" [8], Положенням "Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями" [9], а також окремими статтями нормативно-правових актів, які частково стосуються цього виду діяльності.

Проблемою регулювання ринку проектного фінансування є те, що у законодавстві України немає такого поняття. Натомість йому відповідає термін "кредит під інвестиційний проект", що міститься у підпункті 20 пункту 5 Положенням "Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями". При цьому це поняття визначено як довгостроковий кредит, цільовим призначенням якого, зокрема є: "фінансування спорудження електростанцій, підприємств хімічної, гірничої промисловості, транспортної, телекомунікаційної, природоохоронної інфраструктури, офісних будівель, торгових центрів, багатоквартирних житлових будинків, виробничих та складських приміщень, готелів, та який відповідає одночасно таким умовам:

— наданий компанії спеціального призначення (SPE);

— спільне фінансування інвестиційного проекту його ініціатором і банком/банками-учасниками консорціуму;

— джерелом погашення кредиту є грошові потоки/очікувані грошові потоки боржника, що генеруються/генеруватимуться внаслідок реалізації інвестиційного проекту;

— забезпеченням вимог банку є: першочергове право банку на отримання грошових потоків/очікуваних грошових потоків боржника, що генеруються/генеруватимуться внаслідок реалізації інвестиційного проекту, та набуття у власність активу/об'єкта, що створюється внаслідок реалізації інвестиційного проекту в разі невиконання/неналежного виконання боржником зобов'язань за кредитним договором; отримання банком у заставу активу / об'єкта, створеного внаслідок реалізації інвестиційного проекту (для консорціумного кредитування — пропорційно до частки участі банків-учасників консорціуму в інвестиційному проекті згідно з умовами договору про консорціумне кредитування);

— надання кредитних коштів юридичній особі — боржнику за кредитом під інвестиційний проект здійснюється банком поступово (траншами) відповідно до встановленого графіка та фактичного стану реалізації проекту;

— термін корисної експлуатації активу/об'єкта, створеного внаслідок реалізації інвестиційного проекту, перевищує термін дії кредитного договору;

— банк здійснює контроль за: відповідністю реалізації інвестиційного проекту техніко-економічним, технологічним, дозвільним умовам/вимогам; грошовими потоками юридичної особи — боржника за кредитом під інвестиційний проект; дотриманням установлених договором про надання кредиту під інвестиційний проект значень показників/коефіцієнтів фінансової стійкості юридичної особи — боржника за кредитом під інвестиційний проект. Здійснення банком такого контролю та його періодичність (не рідше ніж раз на квартал) установлені договором про надання кредиту під інвестиційний проект" [9].

Відсутність офіційної статистики щодо участі банків у проектному фінансуванні значно ускладнює дослідження даного явища. У зв'язку з цим варто звернутись до інформації, яку пропонують банки, що здійснюють свою діяльність на цьому ринку. Аналіз показує, що частина з них відразу позиціонує себе як суб'єкт проектного фінансування, пропонуючи таку послугу своїм клієнтам, в той час як інші воліють називати її вказаним вище терміном — кредитуванням під інвестиційний проект. Аби відслідкувати дану тенденцію було складено матрицю послуг українських банків з фінансування проектів (див. табл. 1). Наразі в Україні функціонує трохи близько 80 банківських установ. Зрозуміло, що проектне фінансування є тим продуктом, яке не можуть собі дозволити невеликі регіональні та фінансово нестійкі банки. Тому для дослідження було обрано топ-30 банків згідно з їх офіційним рейтингом за ступенем фінансової стійкості станом на кінець 1 кварталу 2018 р.

Як бачимо з таблиці 1, лише шість банків в Україні пропонують своїм клієнтам продукт під назвою "проектне фінансування": ПАТ "Райффайзен Банк Аваль", АТ ПАТ "УкрСиббанк", ПАТ "Укрексімбанк", ПАТ "Альфа-Банк" та АТ "Сбербанк". Натомість 16 банків надають послуги з фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, ідентифікуючи їх як "інвестиційне кредитування", "фінансування інвестиційних проектів", "проектне кредитування", "кредитування під інвестиційні потреби" тощо. Також у рейтингу присутні 12 банків, які взагалі не представлені на ринку послуг з фінансування проектів.

Вже на основі цих відомостей можна зробити висновок, що банківський сегмент ринку проектного фінансування в Україні розвинений слабко. Ті ж банки, які все ж надають таку послугу, практично не розкривають умови її здійснення, посилаючись на індивідуальний характер кожного запозичення та специфіку проекту, що фінансується.

Так, ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" пропонує розробку індивідуальних схем фінансування за кожним проектом та гнучкий графік надання коштів на тривалий термін в обраній валюті, передбачає надання пільгового періоду з погашення основної суми кредиту протягом інвестиційного етапу та диверсифікацію проектних ризиків [11].

АТ ПАТ "УкрСиббанк" та ПАТ "Альфа-Банк" однаково вказують, що здійснюють проектне фінансування для таких проектів:

— будівництво / реконструкція комерційної та житлової нерухомості;

— виробництво, модернізація виробничих ліній (технологічні проекти);

— злиття та поглинання (придбання компаній, цілісних житлових комплексів та бізнесу);

— інфраструктура (дороги, телекомунікації тощо).

Уникаючи подробиць, обидва банки також пропонують значні обсяги фінансування, диверсифікацію ризиків та отримання пільгового періоду по сплаті основної суми заборгованості на час освоєння капітальних витрат і виведення проекту на виробничу потужність [12; 13].

АТ "Укрексімбанк" визнає проектне фінансування своїм пріоритетним напрямом кредитування на такі потреби, як модернізація або реконструкція діючого ви-

Таблиця 1. Матриця послуг топ-30* банків України на ринку проектного фінансування**

№	Назва банку	Банк здійснює проектне фінансування	Банк здійснює фінансування інвестицій у формі іншій, ніж проектне фінансування	Банк не здійснює фінансування інвестиційних проектів
1	Райффайзен Банк Аваль	■	■	
2	УкрСиббанк	■		
3	Креді Агріколь Банк		■	
4	ОТП Банк	■	■	
5	Кредобанк		■	
6	ПроКредит Банк		■	
7	Укргазбанк		■	
8	Ощадбанк		■	
9	Укрексімбанк	■	■	
10	ПриватБанк			■
11	ПУМБ			■
12	Альфа-Банк	■	■	
13	Правекс банк			■
14	Банк Південний		■	
15	Ідея Банк			■
16	Укрсоцбанк		■	
17	Мегабанк			■
18	ВТБ Банк			■
19	Таскомбанк		■	
20	Універсал Банк			■
21	Банк Восток		■	
22	Сбербанк	■	■	
23	МТБ Банк		■	
24	Промінвестбанк		■	
25	А-Банк			■
26	Міжнародний інвестиційний банк		■	
27	Кредит Дніпро			■
28	Глобус			■
28	Банк інвестицій та заощаджень			■
30	Банк Форвард			■

Примітка: * Рейтинг банків визначено на основі джерела [10].
** Розроблено автором самостійно.

робництва продукції (надання послуг), організація виробництва нової продукції (надання послуг), комплексне фінансування довгострокових інвестиційних проектів для досягнення стратегічних цілей компанії. При цьому мінімальний термін кредитування встановлений на рівні 3 років, графік погашення є гнучким та враховує специфіку бізнесу, застава може бути комплексною і формуватися поетапно. При цьому вказано, що власний внесок компанії у фінансування проекту не повинно становити менше 30% [14].

Найбільш повну інформацію щодо умов проектного фінансування надають на своєму сайті АТ "ОТР Банк" та АТ "Сбербанк".

Аби розпочати процедуру розгляду заявки на участь у проектному фінансуванні, "ОТР Банк" вимагає у позичальника надати наступний пакет документів: загальний опис проекту (включаючи розташування); інформацію про учасників транзакції; інформацію про стан ринку (попит та пропозиція); виробничу інформацію (постачальники, технологія, виробничі витрати, фактори, що впливають на виробництво); аналіз продажів/ринку; бюджет проекту з джерелами фінансування (співвідношення позикових і власних коштів); вартість фінансування; комерційна доцільність та прибутковість проекту; правове середовище і державна політика; терміни реалізації проекту. При цьому банк пропонує своїм клієнтам одну з двох типових форм фінансування:

1. Non-Recourse Project financing — базовий вид проектного фінансування; повернення інвестованих коштів виключно за рахунок грошового потоку, що генерується проектом; забезпечення обмежено активами проекту; відсутність додаткового забезпечення/зобов'язань з боку спонсорів проекту.

2. Limited Recourse Project financing — обслуговування боргу та/або забезпечення частково прив'язане до активів, що не відносяться до проекту.

Фінансування здійснюється у вигляді кредиту або комбінації термінового кредиту та відновлювальної кредитної лінії для фінансування витрат на запуск проекту та поповнення оборотного капіталу.

Мінімальна сума ліміту фінансування — 1 млн євро або еквівалент цієї суми в інших валютах (в дол. США та/або гривні), при цьому мінімальна участь власними коштами має складати хоча б 30% бюджету проекту. Загальний строк фінансування — до 5 років, при цьому період надання кредитних коштів — не більше, ніж період будівництва/монтажу/запуску планового об'єкта. Як це прийнято в рамках проектного фінансування позичальник може отримати пільговий період погашення тіла кредиту (як правило, надається на період до 6 місяців від дати закінчення надання кредитних коштів).

Щодо забезпечення, то "ОТР Банк" дозволяє такі його види:

— застава всіх активів проекту (нерухомість, обладнання, земельна ділянка);

— застава майнових прав вимоги за рахунками компанії, що здійснює проект, відкритими в банку;

— застава корпоративних прав в компанії, що здійснює проект;

— застава майнових прав вимоги до підрядника/виконавця до завершення інвестиційної фази (включаючи гарантії виконання контрактних зобов'язань);

— застава майнових прав вимоги за договорами на реалізацію кінцевого продукту, протягом фази погашення боргу;

Таблиця 2. Динаміка структури кредитів, наданих банками підприємствам в Україні за строками у 2007—2018 рр.*

Роки	Усього	До 1 року		Від 1 до 5 років		Понад 5 років	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2007	260,476	107,921	41,43	128,239	49,23	24,315	9,33
2008	443,665	190,299	42,89	203,247	45,81	50,119	11,30
2009	462,215	199,323	43,12	206,536	44,68	56,356	12,19
2010	500,961	208,201	41,56	224,112	44,74	68,647	13,70
2011	575,545	251,298	43,66	244,410	42,47	79,837	13,87
2012	605,425	296,547	48,98	235,171	38,84	73,707	12,17
2013	691,903	358,812	51,86	247,827	35,82	85,264	12,32
2014	778,841	339,631	43,61	333,646	42,84	105,564	13,55
2015	787,795	387,900	49,24	289,883	36,80	110,012	13,96
2016	822,114	306,002	37,22	353,748	43,03	162,364	19,75
2017	829,932	354,989	42,77	288,950	34,82	185,993	22,41
2018**	840,723	399,612	47,53	271,471	32,29	169,639	20,18

Примітка: * Джерело: складено автором за даними [16].
** Станом на 31.05.2018.

— визнання банка вигодонабувачем за всіма договорами страхування;

— перехресна застава (нерухомість, устаткування) і крос-поруки від спонсорів проекту та/або пов'язаних осіб, які заслуговують на довіру;

— порука від спонсорів проекту та/або пов'язаних осіб, які заслуговують на довіру.

У "Сбербанку" фінансування здійснюється у формі відновлювальної чи невідновлювальної кредитної лінії терміном від 1 до 7 років. Валютою кредитування може бути гривня, долар США, євро та російський рубль, від чого залежить використання одного з індексів, необхідних для формування ціни кредиту: UIRD, Kiev Prime, MOS Prime, Libor. Банк пропонує фіксовану та плаваючу відсоткову ставки, можливість поетапного оформлення в забезпечення споруджуваного об'єкта в міру ходу будівництва і зростання його вартості, а також погашення основного боргу відповідно до індивідуального графіка позичальника. При цьому сплата відсотків за кредитом здійснюється щомісяця або щокварталу відповідно до умов кредитного договору [15].

Якщо ж порівняти умови, які пропонують "ОТР Банк" та "Сбербанк" із умовами інвестиційного кредитування тих банків, які не здійснюють безпосередньо проектне фінансування, проте надають кредити під інвестиційні потреби, то побачимо, що у них незначною мірою різняться терміни фінансування та розмір частки інвестора-позичальника, в той час як тип фінансування, гнучкий графік погашення, порядок формування ставки за кредитом, характер забезпечення та валюта фінансування є подібними.

Виходячи з отриманої інформації, можна зробити висновок, що лише невелика частка банків в Україні пропонують на ринку таку послугу, як проектне фінансування. Це зумовлено як макроекономічними змінами та їх впливом на банківський сектор (зменшення кількості банків та їх відділень, активне підписання угод зі злиття та поглинання дрібних банків, посилення нагляду з боку НБУ тощо), так власними інтересами даних суб'єктів. Справа в тому, що проектне фінансування для банків є високоризиковим, складним продуктом, що вимагає значних витрат на підготовку та укладання договору. Крім цього, вітчизняні банки переважно працюють із "короткими ресурсами", тому є менш зацікавленими у довгостроковому кредитуванні. Так, на таблиці 2 представлено структуру кредитів, наданих вітчизняними банками підприємствам у розрізі строків. Можемо бачити, що частка кредитів терміном до 1 року, які не призначені для фінансової підтримки реалізації інвестиційних проектів, щороку є стабільно високою. Так, за результатами 2017 р. вона склала 42,77%, а за даними перших 5 місяців 2018 р. — 47,53%. У той же час питома вага довгострокових кредитів терміном понад 5 років є незначною — 22,41% за підсумками 2017 р. та 20,18 % станом на кінець травня 2018 р. Варто також відмітити певну позитивну тенденцію зі зростання як питомої ваги таких позик у портфелі вітчизняних банків, так і збільшення їх обсягів. Неочевидною є ситуація стосовно середньострокових кредитів, оскільки їх цільове спрямування не обов'язково передбачає вкладання запозичених коштів у проект.

Для остаточних висновків щодо участі банків у фінансуванні інвестиційних проектів слід звернутись до даних, які характеризують цільове призначення коштів, що надаються у кредит нефінансовим корпораціям (див. табл. 3).

Як бачимо, частка кредитів, які спрямовуються на створення чи капітальний ремонт об'єктів нерухомості, у кредитному портфелі банків України є мізерною, причому з 2015 р. вона має стійку тенденцію до скорочення. Якщо ж врахувати, що у 2017 р. серед них такі, що мали термін понад 1 рік, тобто могли бути наданими в рамках проектного фінансування, склали лише 8546,24 млн грн або 1,02 %, то можемо зробити висновок, наскільки слабко розвиненим є сегмент банківського проектного фінансування порівняно з ринком класичного банківського кредитування, насамперед, споживчого.

ВИСНОВКИ

Таким чином, дослідження банківського сегменту вітчизняного ринку проектного фінансування продемонструвало, що він розвинений слабко і знаходиться фактично у стадії діапаузи. В Україні проектне фінансування як самостійний банківський продукт наразі не може протистояти своїм традиційним альтернативам — інвестиційному кредитуванню та позикам на оновлення чи придбання капітальних фондів. Займатись проектним фінансуванням можуть лише великі і фінансово надійні банки, які мають у своєму розпорядженні довгострокові ресурси, ефективний механізм управління ліквідністю, дієвий ризик-менеджмент, колектив фахівців з фінансово-інвестиційного аналізу та консалтингу, надійних партнерів у сферах страхування, аудиту, проектування, кредитного рейтингування тощо. Крім того, на стан вітчизняного ринку банківського проектного фінансування негативно впливають макрочинники, як-от економічні дисбаланси, політична нестабільність, загальна слабкість фінансової системи, низький рівень трансформації доходів населення та прибутку підприємств у інвестиції. Саме дія цих факторів дає підстави говорити, що найближчим часом не слід очікувати на ріст обсягів проектного фінансування, що його пропонують українські банки.

Враховуючи той факт, що в Україні потенціал проектного фінансування є значним, адже попит на фінансові ресурси постійно перевищує пропозицію, одним із завдань подальшого дослідження буде вивчення зарубіжного досвіду щодо участі банків у проектному фінансуванні. Усвідомлення наявності ряду чинників, які перешкоджають подальшому розвитку банківського проектного фінансування, також вимагатиме у майбутньому визначити та обгрунтувати шляхи подолання їх негативного впливу на об'єкт дослідження.

Література:

1. Офіційний сайт Thomson Reuters. Global Project Finance Review 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2017_Global_Project_Finance_Review.pdf

2. Майорова Т.В. Банківське проектне фінансування: глобальний ринок та проблеми розвитку в Україні / Т.В. Майорова, О.М. Шуплат // Фінанси, облік і аудит:

зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; редкол.: В.М. Федосов (голов. ред.) [та ін.]. — К.: КНЕУ, 2017. — Вип. 2. — С. 110—125.

3. Юнко О.М. Банківське проектне фінансування в Україні: проблеми, реалії і перспективи розвитку / О.М. Юнко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — 2014. — № 1. — С. 121—125.

4. Хрупович С.Є. Розвиток проектного фінансування як банківського продукту в Україні / С.Є. Хрупович // Галицький економічний вісник. — 2016. — № 1. — С. 92—98.

5. Сопільняк А.В. Проектне фінансування: проблеми і перспективи розвитку в Україні / А.В. Сопільняк // Молодий вчений. — 2015. — № 2 (3). — С. 70—74.

6. Васильєва Т.А. Роль банківських установ у проектному фінансуванні інноваційної діяльності / Т.А. Васильєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2007. — № 20. — С. 158—165.

7. Кобичева О.С. Практичні механізми реалізації банківського проектного фінансування / О.С. Кобичева // Вісник НТУ "ХПІ". — 2010. — № 64. — С. 10—15.

8. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

9. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16

10. Офіційний сайт Мінфін. Рейтинг стійкості банків за підсумками 1 кварталу 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/

11. Офіційний сайт ПАТ "Райффайзен Банк Аваль". Проектне фінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.aval.ua/corporate/finbizn/invest_fin/projectfin/

12. Офіційний сайт АТ ПАТ "УкрСиббанк". Кредитні операції [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://corporate.ukrsibbank.com/ua/financing/credit_operations/

13. Офіційний сайт ПАТ "Альфа-Банк". Проектне фінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://alfabank.ua/corporate-business/business-finance/investicionnoe-kreditovanie/proektnoe-finansirovanie

14. Офіційний сайт АТ "Укрексімбанк". Інвестиційні кредити. Проектне фінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/investment/

15. Офіційний сайт АТ "Сбербанк". Проектне фінансування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.sberbank.ua/corporate_funding/view/14/

16. Офіційний сайт НБУ. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=278434-15&cat_id=44578#2

Таблиця 3. Динаміка структури кредитів, наданих банками підприємствам в Україні за цільовим призначенням у 2007—2018 рр.*

Роки	Усього	Кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити	
		млн грн	%	млн грн	%
2007	260475,767	10618,225	4,08	249857,543	95,92
2008	443664,747	18262,319	4,12	425402,428	95,88
2009	462214,688	17670,1	3,82	444544,588	96,18
2010	500960,593	13611,701	2,72	487348,892	97,28
2011	575544,796	10317,6432	1,79	565227,153	98,21
2012	605425,035	7466,72031	1,23	597958,314	98,77
2013	691902,842	13026,3113	1,88	678876,53	98,12
2014	778840,96	15547,5194	2,00	763293,441	98,00
2015	787795,157	12985,5144	1,65	774809,643	98,35
2016	822114,348	11138,372	1,35	810975,976	98,65
2017	829932,021	10631,9685	1,28	819205,249	98,71
2018	840722,699	10877,7697	1,29	829844,929	98,71

Приміка: * Джерело: складено автором за даними [16].
** Станом на 31.05.2018.

References:

1. The official site of Thomson Reuters (2018), "Global Project Finance Review 2017", available at: http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/4Q2017_Global_Project_Finance_Review.pdf (Accessed 18 July 2018).

2. Majorova, T.V. and Shuplat, O.M. (2017), "Banking project financing: global market and challenges for Ukraine", Finansy, oblik i audyt, vol. 2, pp. 110—125.

3. Yunko, O.M. (2014), "Banking project financing in Ukraine: problems, realities and development prospects", Visnyk Universytetu bankivs'koi spravy Natsional'noho banku Ukrainy, vol. 1, pp. 121—125.

4. Khrupovych, S.Ye. (2016), "Development of project financing as a banking product in Ukraine", Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk, vol. 1, pp. 92—98.

5. Sopil'niak, A.V. (2015), "Project financing: problems and prospects in Ukraine", Molodyj vchenyj, vol. 2(3), pp. 70—74.

6. Vasyl'ieva, T. A. (2007), "Role of banking institutions in project financing of innovation activities", Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koi systemy Ukrainy, vol. 20, pp. 158—165.

7. Kobycheva, O. S. (2010), "Practical mechanisms of realization of bank project financing", Visnyk NTU "KhPI", vol. 64, pp. 10—15.

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine "On Banks and Banking ", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14 (Accessed 19 July 2018).

9. Board of the National Bank of Ukraine (2016), "Resolution of Board of the National Bank of Ukraine "On definition by banks of Ukraine of the size of credit risk under active banking operations"", available at: http://zakon2.rada.gov.ua /laws/show/v0351500-16 (Accessed 19 July 2018).

10. The official site of Minfin (2018) , "Rejtynh stijkosti bankiv za pidsumkamy 1 kvartala 2018", available at: https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/ (Accessed 18 July 2018).

11. The official site of Raiffeisen Bank Aval (2018), "Project Finance", available at: https://www.aval.ua/corporate/finbizn/invest_fin/projectfin/ (Accessed 19 July 2018).

12. The official site of UkrsibBank (2018), "Credit operations", available at: https://corporate.ukrsibbank.com/ua/financing/credit_operations/ (Accessed 19 July 2018).

13. The official site of Alfa-Bank (2018), "Project Financing", available at: https://alfabank.ua/corporate-business/business-finance/investicionnoe-kreditovanie / proektnoe-finansirovanie (Accessed 19 July 2018).

14. The official site of Ukreximbank (2018), "Investment loans. Project financing", available at: https://www.eximb.com/ukr/corporate/loans/investment/ (Accessed 19 July 2018).

15. The official site of Sberbank (2018), "Project financing", available at: https://www.sberbank.ua/corporate_funding/view/14/ (Accessed 19 July 2018).

16. The official site of National bank of Ukraine (2018), "Loans granted by deposit-taking corporations (excluding National bank of Ukraine)", available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=278434-15&cat_id=44578#2 (Accessed 20 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 03.08.2018 р.

УДК 338.1

А. С. Диндар,
аспірант, асистент кафедри європейської інтеграції,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ОСОБЛИВОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ АРТ РИНКУ УКРАЇНИ

A. Dyndar,
post-graduate student, European integration department,
Kyiv National Economics university named after Vadym Hetman

KEY FEATURES OF THE EUROPEAN VECTOR OF DEVELOPMENT OF THE CULTURE AND CREATIVE MARKET OF UKRAINE

У статті досліджуються особливості європейського вектору розвитку ринку товарів та послуг, що продукуються підприємствами сектору культури. За своєю структурою роботу умовно можна розподілити на дві складові: в рамках першої проаналізовано законодавчі передумови розвитку міжкультурної дифузії на українському ринку, а також наявність міжнародних зв'язків, що проявляються у наявності представництв різноманітних міжнародниих фондів та організацій, діяльність яких спрямована на стимулювання виробництва та, подекуди, розповсюдження товарів та послуг творчих галузей. В результаті виявлених наявних зв'язків проведено аналіз економічних індикаторів, що могли б свідчити про особливості та перспективи подальшого розвитку в Україні сектору культури, а також дотичних до них галузей.

In this article the author investigates the features of the European vector of development of the market of goods and services produced by enterprises of the cultural sector. According to its structure, work can be divided into two parts: the legal preconditions for the development of intercultural diffusion of the Ukrainian market are analyzed in the first one, as well as the presence of international relations, which are manifested in the presence of representations of various international funds and organizations, whose activities are aimed at stimulating production and sometimes distribution of goods and services of creative industries. As a result of the revealed connections, an analysis of economic indicators was conducted and could indicate the peculiarities and prospects for further development of the cultural sector of Ukraine, as well as related industries.

Ключові слова: креативна економіка, культура, арт-бізнес, творче підприємництво.
Key words: creative economy, culture, art business, creative entrepreneurship.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні три десятиліття взаємозв'язок між культурою, територією, розвитком та його економічний ефект на локальному рівні був об'єктом підвищеної уваги серед науковців. Разом з тим, твердження про те, що культура та творчість можуть бути важелями суттєвого впливу для економічного зростання певної території, дедалі частіше наводяться як основні серед багатьох прикладів територіального управління в усьому світі (Монтанарі [1], Мастерд [2]). Поняття творчого (смарт) міста домінувало у численних дискусіях, насамперед в англо-американських країнах (Скотт [3—6]; Лендрі [7; 8], Холл [9], Майлз [10]), в той час як термінологія культурних або творчих кластерів сформувалася і отримала подальший розвиток переважно в континентальній Європі (Сантагата [11—14], Маскелл та Лоренсен [15], Ван Хоер [16], Ле Блан [17]). З часом воно стало ключовим елементом багатьох національних, регіональних та міських стратегій розвитку. Варто зазначити, що розроблення політик у галузі культури як в Україні, так і за її межами, формувалось на політичному (макро) рівні, практично ігноруючи динаміку культурних процесів на мікрорівні. Тобто визначалися цілі, напрями розвитку, оминаючи увагою дослідження шляхів, якими вони можуть бути досягнені, не беручи до уваги на те, що у кожному окремому контексті поняття культури, творчості та інновацій набували нових значень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета полягає в системному дослідженні особливостей розвитку арт ринку України в процесі її економічної конвергенції з ЄС та переваг, що випливають з

огляду на створення з ним економічної асоціації. З метою визначення вектору та особливостей розвитку культурного підприємництва на території України варто розглянути та проаналізувати найбільш значущі складові трансформації арт ринку. Задля досягнення мети варто виявити інституційні передумови розвитку арт ринку в Україні, характер та модель інтеграційного співробітництва з ЄС, причини та наслідки динамізації культурного ринку держав.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інституційні передумови розвитку арт ринку в Україні. Одним із головних пріоритетів державної політики конвергенції України та ЄС є сприяння інтеграції нашої держави в європейський та світовий культурний простір, зокрема, як зазначено в Коаліційній угоді українського парламенту[18], сприяти просуванню українського національного культурного продукту на європейському і світовому культурному просторі, співпрацюючи з міжнародними організації. Такі пріоритети були визначені також у Законі України "Про культуру" (Розділ 1. Основні положення, стаття 3: "пропагування української національної культури у всій її різноманітності за кордоном та світового культурного надбання в Україні". Розділ 8, Міжнародні культурні відносини, Стаття 33) [19] "Держава сприяє міжнародному культурному обміну, співробітництву закладів культури, професійних творчих працівників, працівників культури України із зарубіжними партнерами".

Довгострокова стратегія розвитку української культури визначає її стратегічну ціль: "розвиток міжнародної діяльності та популяризація української культури — міжнародне співробітництво у сфері культури, що є важливим фактором розвитку міжнародного партнерства" [20]. У Державному бюджеті 2018 року передбачено створення Українського інституту для всебічного представлення України за кордоном. Інститут буде підпорядковано Міністерству закордонних справ, але водночас залишатиметься незалежним у визначенні змісту своєї діяльності. Як визначено Статутом Інституту, це буде "державне підприємство, яке створює організаційні, адміністративні та інші умови для просування закордоном України, сприяння розвитку міжнародного співробітництва у сфері культурі та інтеграції української культури у світове культурне середовище" [21]. Для досягнення цієї мети використовуються різні інструменти: участь у міжнародних фестивалях, виставках, семінарах, арт-тури, дні та роки культури тощо. У 2015—2017 роках спільно з міністерствами Литви, Грузії, Азербайджану та Естонії були організовані тренінги з управління культурою та культурною спадщиною.

Варто зазначити, що велике значення має міжнародна інституціоналізація культурних процесів. Україна є членом таких міжнародних організацій, як Рада Європи, ЮНЕСКО (див. нижче), Організація Чорноморського економічного співробітництва, ГУАМ та ОБСЄ. Також наша держава бере участь у різних міжнародних програмах та проектах на офіційному рівні. Наприклад, COMUS (2014—2017), Східне Партнерство (Програма Культури та Творчості), Креативна Європа, Еразмус. 13 вересня 2013 року набув чинності Закон України про ратифікацію Рамкової конвенції Ради Європи про цінність культурної спадщини для суспільства (Конвенція Фаро). На наднаціональному рівні існує лише 3 нератифіковані документи, пов'язані з культурою: Конвенція UNIDROIT (Міжнародний інститут уніфікації приватного права) про викрадені або незаконно вивезені культурні об'єкти, Брюссельська конвенція, що стосується розподілу переданих супутникових сигналів, які містять телевізійні програми, та факультативний протокол до Міжнародного пакту про Економічні, соціальні та культурні права. Угода про культурне співробітництво діє з Бразилією (діє з 2013 р.), Вірменією (з 2000 р.), Іспанією (1997 р.), Італією (1997 р.), Китаєм (2013 р.), Литвою (2001 р.), Латвією (2002 р.) та Фінляндією (2003 р.). Загалом, до 2015 року було укладено 59 двосторонніх угод, а 2017 році були укладені угоди з Естонією, Білоруссю та Республікою Корея. Міністерство культури бере участь у 30 двосторонніх міжурядових комітетах та є координатором ряду міжнародних комісій та підкомітетів у сфері співробітництва між Україною та Китаєм, Польщею, Німеччиною, Румунією, Словаччиною. На 11-му Міжурядовому комітеті ЮНЕСКО з охорони нематеріальної культурної спадщини, що відбувся 28 листопада — 2 грудня 2016 р. в Аддіс-Абебі Україна представила свій періодичний звіт про виконання Конвенції ЮНЕСКО з охорони нематеріальної культурної спадщини. Звіт сприяє розробці загальних та міждисциплінарних підходів до елементів спільної нематеріальної культурної спадщини української, кримськотатарської та караїмської культури з країнами Литви, Польщі, Румунії та Білорусі. Будуть організовані спільні заходи (семінари, конференції), в яких вивчається і пропагується елементи української нематеріальної культурної спадщини у співпраці з українською діаспорою в Італії, Португалії, Канаді та США.

В останні роки відповідальність за міжнародне культурне співробітництво була розподілена на центральному рівні головним чином між наступними установами: Міністерством культури (культурні організації та заходи, мистецтво та культурна освіта, обміни, спадщина, діаспора, меншини, культурні цінності, міжнародна співпраця та міжкультурний діалог); Міністерством закордонних справ (промоція та міжнародні зв'язки; координація міжнародних багатосторонніх програм; Український інститут); Державним комітетом з питань інформаційної політики, телебачення та радіомовлення (медіа, телебачення, реклама); Міністерством освіти і науки, молоді та спорту (студентська культура та освіта, молодіжна культура, міжкультурний діалог, спорт); та Міністерством інформації (політика комунікації, інформаційна безпека). Міністерством регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України має повноваження розвивати міжнародне культурне співробітництво на регіональному рівні, особливо в галузі культурної економіки та культурної спадщини. Водночас регіональні або місцеві органи влади можуть розвивати міжнародну співпрацю самостійно або за підтримки центральних державних установ, наприклад, організація художніх турів, фестивалів, конференцій тощо. Протягом 2016—2017 років Міністерство закордонних справ, Дипломатична академія України та Київське представництво Інституту Кеннана провели три форуми з питань культурної дипломатії, в яких взяли участь різні зацікавлені сторони з місцевих та національна культура та організації громадянського суспільства до закордонних та міжнародних установ та фондів, взяла участь у обговоренні різних аспектів, викликів та методів культурної дипломатії в сучасних умовах [22]. Фонд гуманітарного розвитку України спільно з Київським офісом Інституту Кеннана та Інститутом соціальних та економічних досліджень (ICEP), неурядовим аналітичним центром, представив ініціативу "Дипломатичний сніданок".

Інтеграційна модель співробітництва з ЄС. Міжнародні культурні установи та інститути відіграють дуже важливу роль в Україні, розвиваючи культурний діалог та підтримуючи українських митців за допомогою різних проектів. Крім творчих заходів (наприклад, концертів, виставок, майстер-класів, тижнів кіно), Британська Рада, Інститут Гете, Шведський інститут, Французький інститут, Європейський культурний фонд та Польський інститут підтримують курси з менеджменту мовної, освітньої та культурної діяльності та мистецтва, організовують культурні події та конференції, навчальні поїздки та обміни.

У 2013 році Шведський інститут підтримував кілька ініціатив в Україні, пов'язаних із традиційним та сучас-

ним мистецтвом, а також вдосконалення культурного врядування та розвитку міжкультурного діалогу. Наприклад, один з проектів був ініційований Центром розвитку "Демократія через культуру", міськими радами Луцька та Павлограда (Україна) та муніципалітетом Боткірка (Швеція) під назвою "Розбиття стереотипів" і був спрямований на відкриття та збір існуючих традиційних стереотипних образів та сприйняття в українських та шведських спільнотах, які можуть бути виражені далі за допомогою мистецтва.

Активним ініціатором культурного та освітнього життя українського суспільства є Британська Рада в Україні, яка розпочала програму "Креативне підприємство Україна" у 2015 році і за два роки вони провели 8 тренінгів для 179 молодих підприємців у 6 містах країни. Учасники є представниками бізнесу чи стартапів у таких галузях: видавництво, дизайн, мода, архітектура, образотворче мистецтво, музика, театр, хореографія, фільми, радіо та телебачення, фотозйомка, відеоігри, цифрові медіа, менеджмент фестивалів, творчі центри, IT-рішення для культурних/ творчих ініціатив, ремесел та ін. Підтримка розвитку креативної економіки України була однією з ключових цілей програми. Програма "Креативне підприємство Україна" була розроблена для підприємців на самому початку їх ділової кар'єри: рекомендовано, щоб учасники були підприємцями з досвідом роботи не більше двох років, або людьми, які перебувають на стадії розроблення моделі підприємництва, з креативною ідеєю, яку вони хочуть перетворити на певний вид бізнесу.

У 2016 році у Центрі розвитку "Демократія через культуру" був створений Український центр EFFE (Європа для фестивалів, фестивалі для Європи). Проект EFFE був запущений у 2014 році за підтримки Європейського парламенту та Європейської Комісії. Метою його створення є подальше поглиблення зв'язків співтовариства EFFE шляхом поновлення існуючих або встановлення нових партнерських відносин з центрами EFFE у кожній з 28 країн-членів ЄС та додатково у Норвегії, Ісландії, Сербії, Албанії, Боснії і Герцоговині, Чорногорії, Македонії, Грузії, Молдови, Україні та Ізраїлі (країни, що беруть участь у програмі ЄС "Креатив Європа"). У 2017 році три українські фестивалі отримали статус EFFE Label 2017—2018 в категорії "чудові фестивалі" в Європі: "ГогольFEST" (Київ), "Фейн Місто" (Тернопіль) та "Яворів весело". Протягом останніх десяти років "Гогольфест" став головним осередком сучасних та експериментальних мистецтв у Києві і включає в себе або готовий включати майже будь-який жанр творчості, що виходить за межі звичних форм, від цирку до рок-музики, від вуличного театру до мистецтва перфомансів. Проте вплив Гогольфеста виявляється не лише як захід на вулицях Києва, а й у тому, що він забезпечив простір для експериментальної роботи поза старими державними структурами.

Офіс програми "Креативна Європа", що була започаткована Європейською комісією у 2014 році, в Україні почав діяти у 2015 році після проведення конкурсу на посаду керівника, організованого Міністерством культури України. Протягом 2016—2017 рр. українське представництво фінансувалося від міністерства та інформувало про програму та можливості грантів шляхом численних зустрічей та семінарів в різних містах.

У 2015 році Рада Європи поширила проект "Містобудівні стратегії у історичних містах" (COMUS) в Україні, а також в інших країнах Східного партнерства: Вірменії, Грузії, Молдові та Білорусі. COMUS було реалізовано в рамках програми Східного партнерства для вивчення та тестування інноваційних моделей планування для малих та середніх історичних міст, здатних підвищити якість життя та забезпечити стійкий соціальний та економічний розвиток У проекті України було представлено три пілотні міста (найбільше число серед інших країн): Луцьк, Жовква та Прилуки. Проект реалізовано у партнерстві з організацією "Міста світової спадщини".

Проект ЄС CHOISE (Культурна спадщина: можливості для покращення якості життя) [23] — розроблено та впроваджено впродовж 2015—2017 років у чотирьох країнах Східного партнерства: Вірменії, Білорусі, Молдові та Україні. Він спрямований на посилення ролі громадянського суспільства та розбудову його можливостей для розвитку умов життя, сприятливих для збагачення спадщини.

Програма Східного партнерства "Культура і креативність" стала важливим інструментом розвитку культурної та творчої індустрії в Україні. В рамках програми було реалізовано низку проектів та ініціатив, включаючи проект "ЮНЕСКО. Індикатори впливу культури на розвиток", що визначає взаємозв'язок між культурою та загальним розвитком економіки та суспільства.

Програма "Індикатори впливу культури на розвиток" передбачає аналіз 7 ключових сфер культури та розвитку на базі оцінки 22 основних індикаторів та відповідає потребам та реаліям країн із низьким та середнім рівнем доходів. Структурно, сферами дослідження стали наступні: економіка, освіта, управління, рівень суспільної участі, гендерна рівність, комунікація, культурна спадщина.

Динамізація арт ринку України. Оцінюючи секторальну архітектуру культурного комплексу України та його готовності сприймати європейський трансфер креативних продуктів надзвичайно важливим, на нашу думку, є оцінювання потенціалу нашої держави. З огляду на це, було б доцільно проаналізувати індикатори розвитку культурного комплексу України, використовуючи цю методологію аналізу, та порівняти їх з відповідними середньоєвропейськими. Водночас, варто зауважити, що статистичні дані Європейського Союзу та України збираються за дещо різними методологічними підходами, які переважно відмінні в частині класифікаторів економічної діяльності, деталізації інформації, що є наявною в публічному просторі.

Опрацювання економічних показників передбачає аналіз наступних індикаторів, що виражені як частки: культурного підприємництва у структурі ВВП, зайнятих у сфері культури від загального числа працюючого населення, витрат домогосподарств на товари та послуги арт-сектору у загальних споживчих витратах.

Як випливає з рисунку 1, внесок українського культурного сектору у ВВП 2016 р. становить як мінімум 3,95%. Це майже вдвічі менше аналогічних показників Європейського Союзу і значно менше, ніж показник сільськогосподарського сектору, лісового господарства та рибного господарства (13,59 %), питома вага яких рідко перевищує в країнах ЄС 6%, проте близькими за внеском є такі сфери господарювання як добувна промисловість — 4,26%, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря — 4,15% та операції з нерухомим майном — 4,14. Найпоширенішими видами серед основних сфер культурної діяльності були архітектурна та інженерна діяльність та пов'язане з ними технічне консультування (15,5%), реклама (13,1 %), телевізійна діяльність зі створення програм та мовлення (6,8 %). При цьому частка основних видів культурної діяльності складає 44%, допоміжних відповідно — 56%: бездротові телекомунікації (26,3%), дротова телекомунікаційна діяльність (11,9%), виробництво споживацької електроніки (6,1%), друк (4,9%), роздрібна торгівля аудіо-та відеообладнанням у спеціалізованих магазинах (4,7%), інші види діяльності (2,1%). Аналізуючи динаміку показників, спостерігаємо точку екстремуму, що припадає на 2014 рік, який був багатим на події, що негативно вплинули на розвиток країни в цілому. Попри втрату частини території і військові дії, що точаться на території України, спад частки доданої вартості, яку продукують підприємства культурного сектору у галузевій структурі ВВП, склав лише 0,1%, що свідчить про

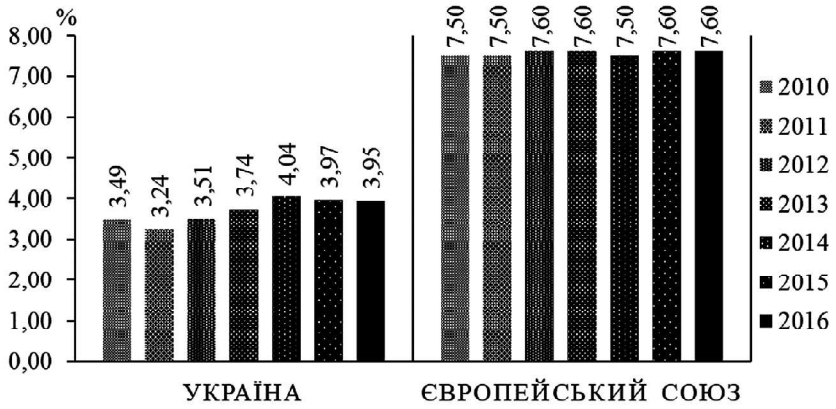


Рис. 1. Частка підприємництва у сфері культури у секторальній структурі ВВП

Джерело: складено автором за даними [24; 25].

Таблиця 1. Питома вага зайнятих у сфері культури за роками, %

Країна/ЄС	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	2,72	2,72	2,80	2,92	2,93
Європейський Союз - 28	4,61	4,57	4,63	4,75	4,77

Джерело: складено автором за даними [24; 25].

зростаючу роль та вагу цього сектору в розвитку господарства загалом.

Співвідношення робочих місць у сфері культури порівняно із загальною кількістю працевлаштованого населення в Україні станом на кінець 2016 року за даними Державної служби статистики України складає 2,93%. Порівняно з країнами Європейського Союзу, цей показник є значно меншим, проте враховуючу показник, що був проаналізований вище, можемо стверджувати, що співвідношення числа зайнятих осіб до частки доданої вартості, яку вони генерують, є ідентичною. Щодо динаміки можна зауважити, що український тренд до зростання є аналогічним європейському, хоча й цей показник не демонструє високих темпів зростання.

В Україні культурне підприємництво дозволяє створювати додаткові робочі місця, генерує прибуток та матеріально забезпечує тих, хто працевлаштований на цих посадах на достатньо високому рівні. Наприклад, у галузі комп'ютерного програмування задіяні близько 102 тисяч осіб (2016 рік, Державна служба статистики України). Водночас внесок культурного сектору в працевлаштування громадян є недооціненим через те, що робочі місця у деяких видах культурної діяльності або закладах, які безпосередньо не пов'язані із культурою, хоча мають з нею потужний зв'язок, як, наприклад, готельно-ресторанний бізнес, домінуюча частина закладів якого розташована в місцях культурної спадщини або поблизу них, не беруться до уваги.

В Україні 1,4% кінцевих споживчих витрат домогосподарств складають культурні товари та послуги. Витрати, пов'язані з галузями безпосередньо культури, склали 54,17%, водночас як дотичні галузі становлять 45,83%. Основні витрати українських споживачів на товари та послуги культурного сектору можна визначити як: культурні послуги — 37,95% загальних витрат на культуру; обладнання для обробки інформації — 21,11%; обладнання для прийняття, запису та відтворення звуку та зображень — 20,83%; ювелірні вироби, годинники настільні та наручні — 7,74%; книги — 5,28%.

У процесі проведення комплексного аналізу зазначених вище показників частки культурного виробництва у структурі ВВП та частки витрат на культуру у загальній структурі споживчих витрат, які складали у 2016 році 3,95% та 1,4% відповідно, можна зробити висновок, що Україна є чистим експортером культурних товарів та послуг. Тим не менше, дані таблиці 2 засвідчують, що цей висновок є хибним в умовах реалій українського ринку.

Наведені в таблиці диспропорції переконливо доводять, що цінність українських культурних товарів та послуг не є економічно обгрунтованою, не беручи до уваги факт наявності великої кількості неприбуткових

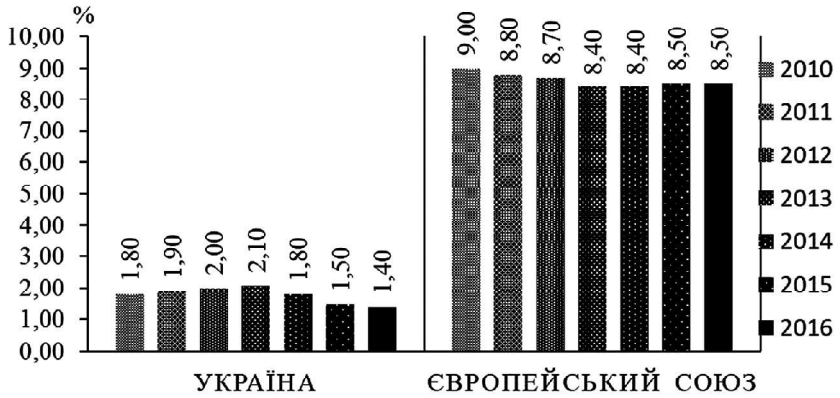


Рис. 2. Частка витрат домогосподарств на культурні потреби у загальних сукупних витратах в України та ЄС у 2010—2016рр., %

Джерело: складено автором за даними [24; 25].

Таблиця 2. Сальдо торговельного балансу товарами культурного сектору України 2010—2015 рр., млн дол. США

Група товарів	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мистецтво	-70,06	-66,43	-81,16	-62,97	-54,34	-42,98
Аудіовізуальне мистецтво	-17,05	-63,80	-69,66	-43,63	-12,15	-5,19
Дизайн	-126,22	-28,72	-179,67	-86,72	81,93	28,15
Нові медіа	6,27	-19,25	-31,24	-32,26	-27,30	-13,75
Сценічне мистецтво	-7,58	-8,49	-8,75	-8,60	-5,56	-3,22
Видавництво	-34,57	2,68	-26,53	32,19	28,60	21,66
Образотворче мистецтво	-14,46	-35,90	-18,51	-30,75	-11,60	1,42
Усі креативні товари	**-263,67**	**-219,93**	**-415,52**	**-232,74**	**-0,42**	**-13,91**

Джерело: складено автором за даними [26].

закладів, адже вартість квитків до музеїв, театрів, громадських бібліотек є досить символічною. Водночас варто зауважити, що велика кількість публічних культурних заходів, які постійно проводяться в Україні і є безкоштовними для глядачів ніде не фіксуються у вітчизняній статистиці, а відтак створюють хибну картину функціонування культурного комплексу України та його відставання від країн ЄС. Варто пам'ятати, що певні типи культурних товарів, як, наприклад, дизайн та реклама, не фінансуються безпосередньо домашніми господарствами і віддзеркалюють хіба що тіньові відносини в суспільстві, проявами яких є аутсорсинг та пітчинг.

Для визначення домінантного товару групи товарів варто розглянути структуру та динаміку змін експорту та імпорту культурних товарів та послуг. Дані рисунка 3 свідчать, що найактивніше рух товарів та послуг у секторі культурного виробництва відбувається в галузі дизайну, яка охоплює архітектуру, моду, торгівлю виробами зі скла, товари та послуги оздоблення інтер'єрів, ювелірні вироби та іграшки. З огляду на структуру, можна зробити висновок про те, що має місце умовний обмін однотипних експортних і імпортних груп товарів, тобто зростання імпорту товарів та послуг певного виду призводить до збільшення обсягів експорту продукції з тієї ж категорії і навпаки. Цей факт є яскравою ілюстрацією важливості трансферту креативних ідей, що зумовлюють розвиток як вузькоспеціалізованого виробництва, так і економіки в цілому. Загальний тренд пришвидшення зростання обсягів експорту та заповільнення імпорту відбувався до 2013 року, багато в чому за рахунок зниження показників торгівлі у галузі моди. Як зазначалося раніше, аналіз будь-яких економічних індикаторів періоду після 2014 року є надзвичайно складним в зв'язку з низкою геополітичних факторів, але помітним є врівноваження сальдо торгівельного балансу у секторі культури. В Україні є 2 адміністративні одиниці, тимчасово окуповані та анексовані, а також 2 одиниці, частково визначені зоною АТО, де відбувається військовий конфлікт. У зв'язку з цим, аналізу можуть піддаватися дані з частини території, а отже, їх порівняння з ранніми періодами не є доцільним.

ВИСНОВКИ

Індикативний аналіз сучасного арт-ринку України переконливо довів його високу динамічність, секторальну диференціацію та системну зіставність з аналогічним ринком Європейського Союзу.

Арт ринок України сформувався під впливом пострадянської моделі споживання культурних благ та неефективної системи регулювання, що зумовило відсталість від креативного тренду багатьох постіндустріальних країн, яка сформувалася в зв'язку з архаїчною структурою культурного комплексу, руйнацією, насамперед в сільській місцевості, наявної інфраструктури, залишковим принципом фінансування.

Роль культурного сектору в умовах комплексної конвергенції ринків України та ЄС постійно зростає, адже його розвиток є не лише дієвим інструментом подолання комплексних структурних проблем вітчизняної економіки, але й запорукою збереження незалежності та суверенітету країни.

Література:

1. Montanari F. Territori creativi. L'organizzazione delle politiche a supporto della creativit? / F. Montanari. — Milano: EGEA, 2011.

2. Accommodating Creative Knowledge. A Literature Review from a European Perspective / [Musterd S., Bontje M., Chapain C., Kovacs Z., Murie A.] — Amsterdam: AMIDSt, University of Amsterdam, 2007.

3. Scott A. J. The cultural economy of cities / A.J. Scott. — London: Sage, 2000.

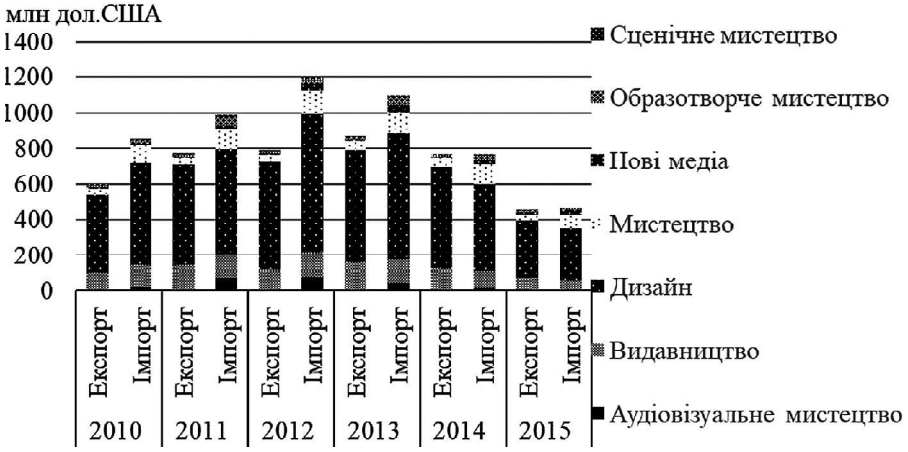


Рис. 3. Динаміка структури експорту та імпорту товарів та послуг культурного сектора України у період 2010—2015 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором за даними [24; 25].

4. Scott A.J. Capitalism, Cities, and the Production of Symbolic Forms/ A.J. Scott// Transactions of the Institute of British Geographers. — 2001. — 26 (1). — С. 11—23.
5. Scott A.J. Cultural-products industries and urban economic development: prospects for growth and market contestation in global context/ A.J. Scott// Urban Affairs Review. — 2004. — 39 (4). — С. 461—490.
6. Scott A.J. Beyond the creative city: cognitive-cultural capitalism and the new urbanism / A.J. Scott // Regional Studies. — 2014. — 48 (4). — С. 565—578.
7. Landry C. The creative city: A toolkit for urban innovators/ C. Landry. — London: Earthscan, 2000.
8. Landry C. The Origins & Futures of the Creative City / C. Landry. — Comedia, 2012.
9. Hall P. Creative Cities and Economic Development/ P. Hall// Urban Studies. — 2000. — 37 (4). — С. 639—649.
10. Miles M. Interruption: testing the rhetoric of culturally led urban development / M. Miles // Urban Studies. — 2005. — 42. — С. 889—911.
11. Santagata W. The Culture Factory: Creativity and the Production of Culture/ W. Santagata. — Springer, 2010.
12. Santagata W. Atmosfera creativa. Un modello di sviluppo sostenibile per il Piemonte fondato su cultura e creativit? / W. Santagata, E. Bertacchini. — Bologna: Il Mulino, 2012.
13. Santagata W. Economia creative e distretti culturali / W. Santagata// Economia della Cultura. — 2001. — 8. — С. 167—174.
14. Santagata W. Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth / W. Santagata // International Journal of Urban and Regional Research. — 2002. — 26. — С. 9—23.
15. Maskell P. Firms & Markets, Networks & Clusters, Traditional & Creative industries/ P. Maskell, M. Lorenzen // DRUID's Winter conference. — 2004. — Aalborg, Denmark.
16. Van Heur B. The Clustering of Creative Networks: Between Myth and Reality/ Van Heur B.// Urban Studies. — 2009. — 46 (8). — С. 1531—1552.
17. Le Blanc A. Cultural Districts, a new strategy for regional development? The SouthEast cultural district in Sicily/ A. Le Blanc// Regional Studies. — 2010. — 44 (7). — С. 905-17.
18. Коаляційна угода [Електронний ресурс]: Верховна Рада України, 2014. — Режим доступу: http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf
19. Закон України "Про культуру" [Електронний ресурс]: Верховна рада України, 2011. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2778-17
20. Довгострокова стратегія розвитку української культури — стратегія реформ [Електронний ресурс]: Кабінет міністрів України, 2012. — Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/119-2016-%D1%80
21. Статут державної установи "Український інститут" [Електронний ресурс]. — Міністерство закордонних справ України, 2017. — Режим доступу: https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-01-17/2018-01-23_n340_statute.pdf
22. Київський офіс Інституту Кеннана [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://kennankyiv.org.
23. The CHOICE — Cultural Heritage: Opportunity for Improving Civic Engagement project [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://choiceproject.eu/
24. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/
25. Eurostat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat
26. UNCTADstat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/EN/

References:

1. Montanari, F. (2011), Territori creativi. L'organizzazione delle politiche a supporto della creativit?, EGEA, Milan, Italy.
2. Musterd, S. Bontje, M. Chapain, C. Kovacs, Z. and Murie, A. (2007), Accommodating Creative Knowledge A Literature Review from a European Perspective, AMIDSt, University of Amsterdam, Amsterdam, Netherlands.
3. Scott, A. J. (2000), The cultural economy of cities, Sage, London, UK.
4. Scott, A. J. (2001), "Capitalism, Cities, and the Production of Symbolic Forms", Transactions of the Institute of British Geographers, New Series, vol. 26 (1), pp. 11—23.
5. Scott, A. J. (2004), "Cultural-products industries and urban economic development: prospects for growth and market contestation in global context", Urban Affairs Review, vol. 39 (4), pp. 461—490.
6. Scott, A. J. (2014), "Beyond the creative city: cognitive-cultural capitalism and the new urbanism", Regional Studies, vol. 48(4), pp. 565—578.
7. Landry, C. (2000), The creative city: A toolkit for urban innovators, Earthscan, London, UK.
8. Landry, C. (2012). The Origins & Futures of the Creative City, Comedia, UK.
9. Hall, P. (2000), "Creative Cities and Economic Development", Urban Studies, vol. 37(4), pp. 639—649.
10. Miles, M. (2005), "Interruption: testing the rhetoric of culturally led urban development", Urban Studies, vol. 42, pp. 889—911
11. Santagata, W. (2010), The Culture Factory: Creativity and the Production of Culture, Springer, Heidelberg, Germany.
12. Santagata, W. and Bertacchini, E. (2012), Atmosfera creativa. Un modello di sviluppo sostenibile per il Piemonte fondato su cultura e creativit?, Il Mulino, Bologna, Italy.
13. Santagata, W. (2001), "Economia creative e distretti culturali', Economia della Cultura, vol. 8, pp. 167—174.
14. Santagata, W. (2002), Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth. International Journal of Urban and Regional Research, vol. 26, pp. 9—23.
15. Maskell, P. and Lorenzen, M. (2004), "Firms & Markets, Networks & Clusters, Traditional & Creative industries", DRUID's Winter conference, Aalborg, Denmark, January 2004.
16. Van Heur, B. (2009), "The Clustering of Creative Networks: Between Myth and Reality", Urban Studies, vol. 46 (8), pp. 1531—1552.
17. Le Blanc, A. (2010), "Cultural Districts, a new strategy for regional development? The SouthEast cultural district in Sicily", Regional Studies, vol. 44 (7), pp. 905-17.
18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), "Coalition agreement", available at: http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf (Accessed 31 July 2018).
19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine "On Culture", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2778-17(Accessed 31 July 2018).
20. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), Resolution "On Approval of the Long-term Strategy for the Development of Ukrainian Culture — Reform Strategy", available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/119-2016-%D1%80 (Accessed 31 July 2018).
21. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2017), "Statute of the Ukrainian institute", available at: https://mfa.gov.ua/mediafiles/files/misc/2018-01-17/2018-01-23_n340_statute.pdf(Accessed 31 July 2018).
22. Kennan Institute Kyiv Office (2018), available at:https://kennankyiv.org, (Accessed 31 July 2018).
23. The CHOICE (2018), "Cultural Heritage: Opportunity for Improving Civic Engagement project", available at: http://choiceproject.eu/ (Accessed 31 July 2018).
24. State Statistics Service of Ukraine (2018), available at:http://ukrstat.gov.ua/(Accessed 31 July 2018).
25. Eurostat (2018), available at: http://ec.europa.eu/eurostat (Accessed 31 July 2018).
26. UNCTADstat (2018), available at:http://unctadstat.unctad.org/EN/(Accessed 31 July 2018).

Стаття надійшла до редакції 06.08.2018 р.

УДК 339.94

Т. М. Семененко,
аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ

МОДУЛЯРИЗАЦІЯ ЯК ОДНА З КЛЮЧОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ В МОДЕРНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ АВТОМОБІЛЬНИХ ТНК

T. Semenenko,
the doctoral student, Kyiv national economic university named after Vadym Hetman

MODULARIZATION AS ONE OF THE KEY TREND IN MODERNIZING THE STRATEGIES OF INTERNATIONALIZATION OF AUTOMOTIVE MNCS

У статті розглянуто ключові аспекти модуляризації світової автомобільної промисловості як ключової тенденції в рамках модернізації як безпосередньо виробничої діяльності провідних автомобільних ТНК, так і стратегій інтернаціоналізацій їх бізнес-діяльності з урахування галузевих особливостей. Зокрема досліджено історичний аспект платформного виробництва автомобільної продукції та характерні риси, притаманні кожному з етапів розвитку модульного виробництва. Описано сучасну модель глобальної модуляризації виробництва автомобільної продукції, її структуру та основних учасників (рівні постачання макрокомпонентів). Визначено основні переваги процесів модуляризації бізнес-діяльності автомобільних ТНК. На основі аналізу ступеня модуляризації провідних світових автовиробників, яка має неоднорідний характер (за ступенем інтенсивності), обгрунтовано необхідність їх поглиблення. Така необхідність зумовлена перш за все глобальними викликами, які постають перед автовиробниками, а також можливістю оптимізації діяльності, покращення ринкових позицій, можливість виходу на нові ринки та максимізації прибутку.

The article considers the main aspects of modularization of the world automotive industry as a key trend in the modernization of both the direct production activities of leading automotive TNCs and the strategies of internationalization of their business activities, taking into account the sectoral peculiarities. In particular, the historical aspect of the platform production of automotive products and the characteristic features inherent in each of the stages of the modular production development are investigated. The modern model of global modularization of automotive production, its structure and main participants (levels of macro components supply) are described. The main advantages of the processes of modularization of automobile TNCs business activities are determined. On the basis of the analysis of the degree of modularization of the leading world automakers, which has a heterogeneous character (in terms of intensity), the necessity of their deepening is substantiated. This need is primarily due to the global challenges faced by automakers, as well as the ability to optimize performance, improve market positions, access to new markets and maximize profits.

Ключові слова: автомобільна промисловість, виробнича мережа, модуляризації, модульні платформи.
Key words: automobile industry, manufacturing network, modularization, modular platforms.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Починаючи з 60-х років минулого століття, ключовою характеристикою світової автомобільної промисловості стало виробництво на базі платформ. Варто зазначити, що розробка виробничої стратегії на основі таких платформ перш за все передбачала стандартизацію виробництва, підвищення ефективності проектування та розробки нової автомобільної продукції, підвищення економії на масштабах виробництва та відповідно збільшення прибутку. Проте приблизно вже у 2010 році з'являються виробничі платформи нового покоління — модульні платформи, які мають якісно нові виробничі опції, характеризуються своєю масштабністю, гнучкістю та інтегрованістю, а, отже, таким чином відкривають нові можливості для провідних представників світового автопрому у побудові глобального ланцюга доданої вартості та стратегій інтернаціоналізації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню платформної концепції виробництва, її сутність та генезис присвячені праці ряду вчених, а саме Робертсона Д., Салерно Н., Кляєра Т., Рубінштейна Дж. та ін. Процеси модуляризації автомобільної промисловості, її галузеві особливості висвітленні у роботах таких вчених-економістів: МакДаффі Дж., Понте С., Фріганта В. Ладуби Т., Глущевської А., Гриньова Б. та ін.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення ключових характеристик сучасного етапу модуляризації світової автомобільної промисловості, що носить глобальний характер, та її роль у побудові глобального ланцюгу доданої вартості та модернізації стратегій інтернаціоналізації світових автомобільних виробників.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Безумовно, модуляризіція (англ. modularization) стала ключовою (навіть глобальною) тенденцією модернізації стратегій інтернаціоналізації діяльності провідних автомобільних транснаціональних корпорацій, яка в своєму розвитку пройшла кілька етапів. Так, до початку XXI ст. свого розвитку набула традиційна (стандартна) платформа, яка передбачала виробництво на одній виробничій платформі різних моделей одного сегменту автомобілів (більша частина комплектувальних стала однаковою для цілого модельного ряду) [1, с. 39]. Проте вже на початку 2000-х років з'явилися перші модульні платформи (першого покоління). В цей період були розроблені та побудовані більш складні (модульні) платформи, які дозволяли виробляти моделі різних класів та типів, наприклад седан, універсал, купе. Такі платформи давали змогу розширити кількість єдиних запчастин (переважно макрокомпонентів) для різних сегментів автомобілів, а також досягти економії на масш-

табах виробництва та від заміщення завдяки розповсюдженню одних і тих самих технологій на різні автомобільні сегменти [2, с. 27]. А вже в кінці 2010 року відзначається поява модульних платформ другого покоління, які, власне використовуються і дотепер. Метою сучасного етапу модуляризації постає поєднання вертикальної та горизонтальної різноманітності. Сучасні модульні платформи дозволяють використовувати різні конфігурації при єдиній масштабованій конструкції, яка складається з модулів, які,в свою чергу, дають змогу змінювати структурні розміри комплектувальних частин (передня та задня підвіски, колесна база та ін.). Саме в модифікації розмірних параметрів і виявляється інноваційність сучасних модульних платформ [3, с. 345].

Принагідно особливо відзначимо, що застосування модульних систем управління автомобільною промисловістю передбачає відповідальність мегапостачальників за цілі групи (модулі) компонентів і вузлів, об'єднаних у своєрідні "пакети" [4, с. 197—200]. Подібні модулі містять важко кодифіковану (неявну) інформацію, що суттєво зменшує рівень унікальності активів автомобільної корпорації, а відтак — нівелює необхідність її прямого контролю над постачальниками. Як показують дані на рисунку 1, у глобальній автоіндустрії на сьогодні представлено чотири модулі великих субконтрактних постачань.

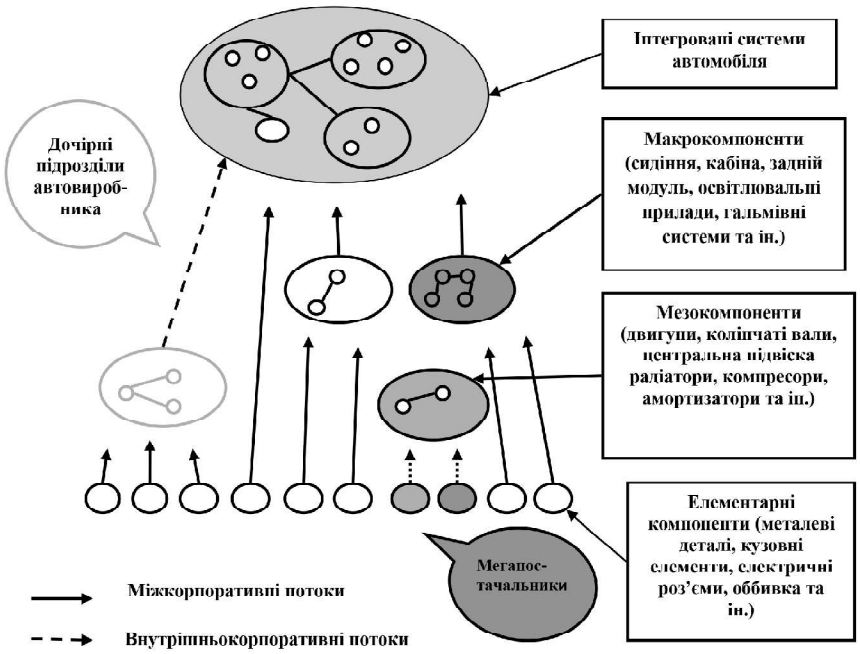


Рис. 1. Схематична модель модуляризації глобальної автомобільної індустрії

Джерело: [5, с.11].

Це — постачальники власне елементарних компонентів (металеві деталі, кузовні елементи, електричні роз'єми, оббивка сидіння, спінювачі та ін.), мезокомпонентів (допоміжні двигуни, колінчаті вали, радіатори, рама сидіння, компресори, амортизатори, центральна підвіска, компоненти механіки й електроніки, кабелі електричних систем, автоінструменти тощо), макрокомпонентів (металічні корпуси, двигуни, трансмісії, гальмівні і запірні системи, освітлювальні прилади та ін.) та інтегрованих систем автомобіля. Їх об'єднана система формує універсальну багаторівневу ієрархічну структуру постачань товарів виробничого призначення у рамках загально-корпоративних систем управління глобальними ланцюгами доданої вартості, що лежать в основі технологічного поділу праці в автомобільному секторі з чітким розподілом виробничих функцій і компетенцій між його агентами.

Найвищий щабель у глобальному вартісному ланцюгу фрагментованого транснаціонального виробництва посідають автомобільні концерни відомих світових брендів, що займаються кінцевим складанням готової продукції. У своїй діяльності вони напряму взаємодіють з глобальними постачальниками інтегрованих систем автомобіля, що репрезентують сегмент так званих кооперантів рівня 0,5. Маючи у своєму підпорядкуванні розгалужену у глобальному вимірі мережу структурних підрозділів, вони володіють неперевершеними конкурентними перевагами щодо поставок своїм споживачам комплексних виробничих рішень "black-box" з максимальною їх відповідністю усім технічним характеристикам і вимогам діючих модульних систем компаній-замовників.

Постачальниками макрокомпонентів є компанії першого рівня (так звані Tier-1), що взаємодіють з великими автомобільними компаніями і спеціалізуються на виробництві великовузлових модулів завдяки сформованим компетенціям у сфері науково-дослідних й інженерно-конструкторських розробок. У взаємодії з постачальниками 0,5-го рівня вони виробляють технологічно складні модулі і вузли, управляючи при цьому розгалуженою мережею виробників і постачальників дрібніших компонентів. Своєю чергою, постачальниками мезокомпонентів, що репрезентують сегмент постачальників другого рівня (Tier-2), є значно меншими за розміром активів і рівнем капіталізації підприємницькими структурами. Вони спеціалізуються на виробництві і постачанні важливих автомобільних компонентів завдяки як володінню необхідними інженерно-технічними компетенціями, так і вмінню вдосконалювати виробничі процеси, максимально адаптувати їх під потреби локальних ринків, запровадженню систем управління якістю продукції (на основі міжнародних стандартів ISO 9000 і QS 9000) та формуванню потреб кінцевих споживачів автомобільної продукції.

І, нарешті, третій, найнижчий, щабель постачальників у глобальному вартісному ланцюгу фрагментованого транснаціонального виробництва в автомобільному секторі (компанії рівня Tier-3) посідають багаточисленні невеликі компанії, що спеціалізуються на виробництві стандартизованої традиційної продукції — елементарних компонентів. Їх виробничі системи зорієнтовані, головним чином, на максимальну оптимізацію трансакційних витрат, оскільки продуктово-видова диференціації їх продукції у глобальних умовах стандартизації автомобільного виробництва є апріорі неможливою [6, с. 198]. Яскравим прикладом виробничої кооперації малих інноваційних компаній і великих автомобільних ТНК є, зокрема, американська корпорація General Motors, яка сьогодні тісно співпрацює з понад 40 тис. малих компаній у сфері виробництва (у 37 країнах) і збуту (у 192 країнах) вантажних і пасажирських автомобілів та деталей до них. Своєю чергою, автомобільний гігант Ford Motors саме у компаній малого інноваційного бізнесу закуповує левову частку комплектувальних до своїх автомобілів. Приклад ефективного інноваційного співробітництва великих ТНК автомобільної індустрії і малих компаній демонструють також японські корпорації Toyota, Nissan, Honda і Mitsubishi, які у тісній кооперації з підприємницькими структурами малого бізнесу й університетами заснували у своїй структурі потужні науково-дослідні центри [5, с. 11]], що фінансуються приватним капіталом і проводять мас-

Таблиця 1. Дані щодо результатів реалізації модульних платформ виробництва за окремими автомобільними ТНК

Характеристика	Volkswagen	PSA Peugeot-Citroлn	Renault-Nissan	BMW	Daimler	General Motors	Volvo
Модульна платформа	MQB	EMP2	CMF	UKL1	MRA	D2XX	SPA
Зміна стандартних платформ	PQ25 / PQ35 / PQ46	PF2 / PF3	X84/C / D	R50 / E80	RWD / Crossover	Delta II / Theta II	D3 / EUCD
Модульність платформи	4	3	3	2	2	3	4
Продуктовий діапазон	8	6,3	5,6	5,3	2,7	4,3	4,5
Розмір мережі	22	13	15	5	7	9	3
Обсяг виробництва, млн одиниць в рік	1,303	0,843	0,790	0,410	0,420	0,620	0,250
Економія від розміру мережі модифікованої модульної платформи, млрд євро в рік	16	6,5	5	6	4	4	4,5
Операційна гнучкість мережі модифікованої модульної платформи	9,3	3	3,5	1,5	1	2	1
Економія на масштабах виробництва на модифікованій модульній платформі, млрд євро в рік	2,607	0,930	0,740	0,450	0,450	0,415	0,250

Джерело: [12, с. 12].

штабні ДіР з піонерних напрямів науково-технічного прогресу у сфері автомобілебудування.

Достатньо сказати, що в автомобільній індустрії тільки Німеччини функціонують нині 40 постачальників систем та модулів рівня Tier-1 з загальною кількістю зайнятих на рівні 5 тис. працівників; 250 постачальників продукції рівня Tier-2 та 1400 постачальників рівня Tier-3 [7, с. 62]. Своєю чергою, дослідження, нещодавно проведене на основі вибірки 696 французьких компаній малого і середнього бізнесу, демонструє, що щонайменше 30,4% з них активно співпрацюють з автомобільними корпораціями у статусі Tier-2, 14% — у статусі Tier-3, а 12,9% — у статусі Tier-1. І це при тому, що мегапостачальники, як і раніше, продовжують працювати у верхньому сегменті піраміди постачань у рамках глобального ланцюга створення доданої вартості [5, с. 9].

Таким чином, масштабне залучення великими ТНК — левіафанами глобального автомобільного ринку до виробничого процесу сторонніх субпідрядників формує два типи ресурсних потоків у процесі розбудови глобальних ланцюгів доданої вартості в автомобільному секторі — внутрішньокорпоративний і міжкорпоративний (рис. 1). Вони матеріалізують по суті досягнутий на сьогодні рівень вертикальної інтеграції агентів світової автомобільної індустрії та їх локалізацію уздовж просторових ліній глобального ланцюга доданої вартості.

Модульні системи управління автомобільною промисловістю є найбільш ефективними з погляду розбудови глобальних ланцюгів доданої вартості, що характеризуються складними виробничими процесами та широкими можливостями щодо їх кодифікації. Йдеться зокрема про систематизацію і стандартизацію інформації про виробничі процеси в автомобілебудуванні, здатних забезпечити значне спрощення процесу її використання компетентними постачальниками. Хоча постачальники і виробляють компоненти чи послуги згідно чітких і доволі жорстких технічних вимог головної автомобільної корпорації, однак вони мають доволі широку операційну незалежність за багатьма виробничими процесами. У цьому контексті повною мірою погоджуємось з підходами зарубіжних вчених в обгрунтуванні мотиваційних стимулів автоконцернів щодо запровадження у виробництво модульних платформ. Зокрема Дж. МакДуффі вказує на необхідність оптимізації самого складального процесу [8, с. 17]; М. Салерно — підвищення рівня гнучкості виробничого процесу [9, с. 98]; а В. Фрігант — адекватної відповіді автомобільного виробництва на глобальні виклики з конкретизацією ступеня взаємозв'язку між ефективністю виробництва і рівнем модуляризації виробництва [10, с. 334].

Міжнародна стандартизація виробничих процесів в автомобілебудуванні, досягнута завдяки впровадженню модульних систем управління автопромисловістю, забезпечує не тільки значну економію трансакційних витрат на розробку стандартизованих автопродуктів, але й активне генерування нових науково-технічних й інноваційних ідей та динамічну дифузію технологій у всіх підгалузях автомобільної індустрії. В якості прикладу можна навести Канаду, де в останні десятиліття зростання кількості стандартів забезпечує близько 17% загального зростання продуктивної праці по економіці та 9% — у промисловому виробництві. В Австралії зростання їх кількості на 1% забезпечує 0,2% — не зростання продуктивності праці; у Великобританії стандарти забезпечують приріст ВВН на рівні 2,5 млрд ф. ст. щорічно; а у Німеччині їх внесок у макроекономічне зростання становить близько 1% щорічного приросту валового внутрішнього продукту [11, с. 56].

Між тим, незважаючи на глобальний характер модуляризації автомобільного виробництва, кожна транснаціональна корпорація обирає для себе найбільш прийнятну модель модульних платформ, з погляду найефективнішого поєднання організаційної структури, діючої системи досліджень і розробок та рівня універсальності для адаптації до виробництва різних моделей і модифікацій автомобілів. Дослідження, проведене Дж. Лампоном, П. Кабанеласом і В. Фрігантом [12, с. 11], підтвердило, що сім автомобільних ТНК-гігантів реалізують такі модульні платформи: корпорація Volkswagen — платформу MQB, PSA Peugeot-Citroën — EMP2, Renault-Nissan — CMF, Daimler — MRA, BMW — UKL, GeneralMotors — D2XX, Volvo — SPA (табл. 1).

Сукупний обсяг виробництва цих корпорацій становить нині близько 70% загального європейського виробництва автомобілів і легких комерційних транспортних засобів. Наприклад, виробнича мережа корпорації BMW на своїх європейських заводах виробляє на сьогодні до 75% усіх транспортних засобів, а компанія Peugeot-Citroën — 71%.

Не випадково, саме модульна модель бізнес-діяльності автомобільних корпорацій характеризується багатьма конкурентними перевагами, притаманними чисто ринковим зв'язкам економічних агентів — високою швидкістю інформаційного обміну, гнучкістю, економічністю, а також широкими можливостями щодо мас-

штабування дизайну лінійки продукції зі створенням нових моделей автомобілів у різних сегментах на одній модульній платформі. При цьому взаємозв'язки між автомобільними ТНК й іншими учасниками глобальних ланцюгів доданої вартості у цьому секторі мають більш тісний і тривалий характер, а кодифікований характер складної інформації про виробничі процеси передбачає загалом невисокий рівень формального узгодження і координації діяльності ринкових агентів. Тож трансакційні витрати автомобільних корпорацій, пов'язані зі зміною субконтрактного партнера, завжди залишаються на достатньо низькому рівні.

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що сучасні корпоративні стратегії автомобільних ТНК базуються на докорінній реорганізації географічної конфігурації глобального ланцюга створення доданої вартості з урахуванням ключових трендів розвитку регіональних ринків автомобільної продукції. Значне загострення конкурентної боротьби між провідними ТНК за перерозподіл світової економічної влади дедалі більшою мірою спонукає їх до зниження трансакційних витрат виробництва за одночасного підвищення якості, інноваційної місткості й екологічності автопродукції. Найбільшою мірою це вдається реалізувати завдяки впровадженню у господарську практику парадигми модульного виробництва, що значно підвищує економічну ефективність процесів виробництва, проектування та інноваційних розробок в автомобільному секторі, а також забезпечує значну економію на масштабах виробництва і закупівлях стандартних модульних елементів, агрегатів і вузлів. Крім того, впровадження у виробничому процесі єдиних модульних платформ з новим масштабованим дизайном лінійки продукції лежить в основі створення нових моделей автомобілів у різних сегментах на одній модульній платформі. Це має своїм закономірним наслідком докорінну реорганізацію внутрішньої виробничої організації автомобільних ТНК, насамперед у частині розбудови ними своїх міжнародних виробничих мереж.

Література:

1. Patchong A., Lemoine T. and Kern G. Improving car body production at PSA Peugeot Citroen) / A. Patchong, T. Lemoine and G. Kern // Interfaces. — 2014. — Vol. 33. — No. 1. — P. 36—49.

2. Zirpoli F. and Becker M. The limits of design and engineering outsourcing: performance integrationand the unfulfilled promises of modularity / F. Zirpoli and M. Becker // R&DManagement. — 2011. — Vol. 41. — No. 1. — P. 21—43.

3. Lampon J.F., Cabanelas P. and Gonzalez-Benito J. The impact of modular platforms on automobile manufacturing networks / Lampon J.F., Cabanelas P. and Gonzalez-Benito J. // Production Planning & Control. — 2017. — Vol. 28. — No. 4. — P. 335—348.

4. Ponte S. Explaining governance in global value chains: A modular theory building effort / S. Ponte, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. — 2014. — V. 21. — №. 1. — P. 195—223.

5. Frigant V. Are automotive global production networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data / V . Frigant, M. Zumpe // MPRA Paper No. 55727, 5 May 2014. — P. 7—13.

6. Ладуба Т. Інтернаціоналізація автомобільної промисловості в умовах зростання національних економік / Т. Ладуба // Міжнародна економічна політика. — 2010. — № 1—2. — С. 184—209.

7. Очеретний Д.С. Світовий досвід організації малого інноваційного бізнесу / Д.С. Очеретний // Економічний аналіз: зб. наук. праць. — 2017. — Т. 27. — № 1. — С. 59—66).

8. MacDuffie J. P. Modularity-as-property, modularization-as-process, and modularityas-frame: Lessons from product architecture initiatives in the global automotive industry / J. P. MacDuffie // Global Strategy Journal. — 2013. — Vol. 3. — P. 8—40.

9. Salerno M. The characteristics and the role of modularity in the automotive business / M. Salerno // International Journal of Automotive Technology and Management. — 2001. — Vol. 1. — No. 1. — P. 92—107.

10. FrigantV. Are carmakers on the wrong track? Too much outsourcing in an imperfect-modular industry can be harmful / V. Frigant // International Journal of Manufacturing Technology Management. — 2011. — Vol. 22. — № 4. — P. 324—343.

11. Гринев Б.В., Любинский В.Р., Даниленко Ю.А., Жихарева О. В. Механизмы влияния стандартизации на инновации // Наука та інновації. — 2014. — Т. 10. — № 4. — С. 55—60.

12. Lampon J. F. The new automobile modular platforms: from the product architecture to the manufacturing network approach / J. F. Lampon, P. Cabanelas, V. Frigant // MPRA Paper.— № 79160. — 14 June. — 2017. — P. 10—14.

References:

1. Patchong, A. Lemoine, T. and Kern, G. (2003), "Improving car body production at PSA Peugeot Citroen", Interfaces, vol. 33, No. 1, pp. 36—49.

2. Zirpoli, F. and Becker, M. (2011), "The limits of design and engineering outsourcing: performance integration and the unfulfilled promises of modularity", R&D Management, vol. 41, No. 1, pp. 21—43.

3. Lampon, J.F., Cabanelas, P. and Gonzalez-Benito, J. (2017), "The impact of modular platforms on automobile manufacturing networks", Production Planning & Control, vol. 28, No. 4, pp. 335—348.

4. Ponte, S. (2014), "Explaining governance in global value chains: A modular theory building effort", Review of International Political Economy, vol. 21, №. 1, pp. 195—223.

5. Frigant, V. (2014), "Are automotive global production networks becoming more global? Comparison of regional and global integration processes based on auto parts trade data", MPRA Paper No. 55727, pp. 7—14.

6. Laduba, T. (2010), "Internationalization of automotive industry under emerging of national economics", Mizhnarodna economichna polityka, vol. 1—2, pp.184—209.

7. Ocheretnyi, D. S. (2017), "World experience of organization of small innovative business", Economichnyi analiz: zb. nauk. Prac, vol. 27, No. 1, pp. 59—66.

8. MacDuffie, J. P. (2013), "Modularity-as-property, modularization-as-process, and modularityas-frame: Lessons from product architecture initiatives in the global automotive industry", Global Strategy Journal, vol. 3, pp. 8—40.

9. Salerno, M. (2001), "The characteristics and the role of modularity in the automotive business", International Journal of Automotive Technology and Management, vol. 1, No. 1, pp. 92—107.

10. Frigant, V. (2011), "Are carmakers on the wrong track? Too much outsourcing in an imperfect-modular industry can be harmful", International Journal of Manufacturing Technology Management, vol. 22, No. 4, pp. 324—343.

11. Hrynev, B. V. Liubinkiy, V. R. Danilenko, Yu. A. Zhykhareva, O. V. (2014), "Mechanisms of the impact of standardization on innovation", vol. 10, No. 4, pp. 55—60.

12. Lampon, J. F. (2017), "The new automobile modular platforms: from the product architecture to the manufacturing network approach" MPRA Paper No. 79160, pp. 10—14.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2018 р.

УДК 336.14.025.12

І. І. Давидова,
аспірант кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

I. Davydova,
post-graduate student of the Department of Finance, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

BUDGETARY POLICY OF ECONOMIC GROWTH

У статті розкрито сутність бюджетної політики економічного зростання як інструменту державного фінансового регулювання суспільних відносин, яка полягає у взаємодії інституційних, економічних складових бюджетної системи та фінансової архітектоніки, що в процесі розробки основних напрямів формування та використання бюджетних коштів створює умови для досягнення стратегічних цілей держави. Обґрунтовано, що підвищення ефективності бюджетних видатків потребує узгодження цілей бюджетних програм з пріоритетами соціально-економічного розвитку країни, використання дієвих форм державної фінансової підтримки. Визначено, що бюджетна політика виступає дієвим інструментом забезпечення макроекономічної стабілізації, завдання бюджетного регулювання щодо формування дієвого розподілу фінансових ресурсів мають бути скоординовані з цілями стійкого зростання економіки країни та підвищення життєвого рівня населення. Показано, що подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що грунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення бюджетного процесу щодо посилення спрямованості планування бюджету на кінцеві результати, підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

The essence of fiscal policy of economic growth as an instrument of state financial regulation of social relations is revealed, which is the interaction of institutional, economic components of the budget system and financial architecture, which, in the process of developing the main directions of the formation and use of budget funds, creates conditions for the achievement of the strategic goals of the state. It is substantiated that the increase of the efficiency of budget expenditures requires the coordination of the objectives of budget programs with the priorities of socio-economic development of the country, the use of effective forms of state financial support. It is determined that fiscal policy acts as an effective tool for ensuring macroeconomic stabilization, and the task of budgetary regulation regarding the formation of efficient allocation of financial resources should be coordinated with the goals of sustainable growth of the country's economy and increase of living standards of the population. It is shown that further development of the system of planning and execution of budgets, based on the principles of the program-target method, requires improvement of the budget process in order to strengthen the direction of budget planning for the final results, increase the efficiency of using budget funds.

Ключові слова: бюджет, бюджетна система, бюджетна політика, бюджетне регулювання, бюджетний механізм.
Key words: budget, budget system, fiscal policy, budgetary regulation, budget mechanism.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Бюджетна політика виступає важливою складовою державного фінансового регулювання та ефективним інструментом реалізації економічної політики країни щодо забезпечення макроекономічної рівноваги в умовах інституційних перетворень. Метою бюджетного регулювання є створення відповідного суспільного середовища для стійкого економічного зростання та формування дієвих інституційних взаємовідносин щодо визначення пріоритетів здійснення бюджетної та податкової політики, вдосконалення методологічних засад фінансово-бюджетного планування та прогнозування, розподілу та перерозподілу наявних фінансових ресурсів, здійснення дієвого контролю за їх використанням, реалізація основних завдань та стратегічних цілей суспільного розвитку. Важливим є адаптація бюджетної політики до тенденцій

циклічного економічного розвитку, що передбачає формування сучасних фінансових інститутів, збалансування фіскального навантаження, утримання індикативних значень дефіциту бюджету та державного боргу при сприянні інноваційній перебудові економіки. Разом з тим, в умовах економічних перетворень важливим є подальший розвиток інституційних засад розробки та реалізації бюджетної політики. Необхідним є забезпечення взаємоузгодженого використання важелів, інструментів та механізмів бюджетного регулювання з метою стимулювання економічного зростання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених у сфері бюджетних відносин можна назвати праці П. Арестіса [1], Дж. Когана [4], В. Танзі, Дж. Тейлора [4]. Питання формування та реалізації бюджетної політики досліджуються у працях вітчизняних вчених: І. Запатріної [3], Л. Лисяк [2], І. Лютого, А. Павелка [5], І. Чугунова [5—8] та інших.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є розкриття сутності формування та визначення механізмів реалізації бюджетної політики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На основі дослідження та узагальнення основних трактувань поняття бюджетна політика, можна виокремити основні підходи: цільовий — сукупність цілей, заходів та завдань бюджетного регулювання для забезпечення економічного та соціального розвитку країни; інституційний — сукупність інституційних компонентів бюджетного середовища. Таким чином, економічна сутність бюджетної політики економічного зростання як інструменту державного фінансового регулювання суспільних відносин полягає у взаємодії інституційних, економічних складових бюджетної системи та фінансової архітектоніки, що в процесі розробки основних напрямів формування та використання бюджетних коштів створює умови для досягнення тактичних та стратегічних цілей держави. До системи бюджетного регулювання належать дохідна та видаткова частина бюджету, дефіцит бюджету, прямий та гарантований державний борг, система міжбюджетних відносин, податкова та митна політика, екзогенні та ендогенні фактори економічного середовища та взаємозв'язки між ними. Бюджетна політика як вагомий інструмент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного та соціального розвитку країни. Упорядкування регулюючих цілей бюджетної політики, дозволяє досягти відповідного збалансування процесу перерозподілу фінансових ресурсів у суспільстві, рівня задоволення суспільних потреб. Необхідним є забезпечення перетворення бюджетного механізму в дієвий засіб реалізації соціально-економічної стратегії, підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Соціальні пріоритети бюджетної політики мають зменшувати нерівномірність ринкового механізму розподілу доходів, вирішувати питання подолання бідності. Розбудова інституту бюджетної політики, що включає розробку відповідних норм, правил, інституцій сприятиме вирішенню проблем, які існують у сфері державних фінансів. Архітектоніка бюджетної політики має створювати належні інституційні умови функціонування фінансової моделі у суспільстві, які у сукупності повинні формувати механізм впливу на економічне зростання, сприяти підвищенню добробуту суспільства.

Доцільним є підвищення ступеню координації між складовими бюджетної політики з метою забезпечення фінансової стабільності та економічного зростання. Активізація структурних змін в економіці передбачає застосування збалансованого підходу щодо функціонування бюджетної системи. Бюджетна політика має адаптивно реагувати на економічну циклічність при необхідності утримання індикативних значень дефіциту бюджету та державного боргу. Підвищення ефективності бюджетних видатків потребує узгодження цілей бюджетних програм з пріоритетами соціально-економічного розвитку країни, використання дієвих форм державної фінансової підтримки. Особливого значення набувають питання запровадження системи середньострокового та стратегічного бюджетного планування. Доцільним є проведення інституційних змін фінансового забезпечення соціального захисту, поглиблення страхових принципів пенсійної системи. Важливим є підвищення дієвості контролю та аудиту використання бюджетних коштів, що обумовлює необхідність подальшого розвитку його методологічних засад, удосконалення критеріїв оцінки ступеню досягнення запланованих цілей та завдань головних розпорядників бюджетних коштів [6].

Значення бюджетної політики суспільного розвитку уособлюється через структурно-функціональну модель, яка грунтується на сукупності фінансових взаємозв'язків та інституційному поєднанні складових податкової, митної, боргової політики та системи міжбюджетних відносин, використанні інструментів забезпечення макроекономічної стабільності. Використання даної моделі дозволяє підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами країни та сформувати стимули для довгострокової збалансованості системи державних фінансів. Цілями бюджетного регулювання виступають згладжування циклічних коливань економіки, зростання показників реального валового внутрішнього продукту та національного доходу, помірні темпи інфляції та повна зайнятість населення. В умовах рецесії та уповільнення темпів зростання світової економіки, заходи бюджетної політики, які реалізуються у країнах з розвинутою на трансформаційною економікою спрямовані на стимулювання внутрішнього попиту. Пріоритетними заходами бюджетної політики є зниження показників структурного дефіциту бюджету та державного боргу, оптимізація бюджетних видатків, підвищення фіскальної ефективності податкової системи, посилення дієвості механізму бюджетного планування та прогнозування. Важливим є реалізація системних заходів щодо підвищення рівня поточної ліквідності фінансової системи; викупу у фінансових інститутів проблемних активів для поліпшення стану їх балансів та розширення можливостей кредитування економіки; здійснення державних інвестицій в капітал фінансових інституцій. Можливості стимулювання економіки за рахунок бюджетної політики є обмеженими, тому одночасно проводяться структурні зміни системи державних фінансів та посилюється вплив дивергентних факторів на економічні процеси.

Бюджетна політика виступає дієвим інструментом забезпечення макроекономічної стабілізації та подальшої активізації процесів економічного розвитку. Завдання бюджетного регулювання щодо формування дієвого розподілу фінансових ресурсів, мають бути скоординовані із стратегічними цілями стійкого зростання економіки країни та підвищення життєвого рівня населення. Важливим є забезпечення макроекономічної стабільності, встановлення оптимальних структурних пропорцій в економіці, удосконалення соціальної політики, формування сучасних фінансових інститутів. Виходячи із мети та завдань стратегії поступального розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня ефективності її ендогенної складової, необхідним є розвиток інституційних засад бюджетної політики. Бюджетне регулювання визначає обсяги первинного розподілу валового внутрішнього продукту, здійснює вплив на структуру заощаджень та динаміку боргових зобов'язань, виступає дієвим засобом вирішення основних завдань суспільного розвитку та має стати інструментом

реалізації внутрішнього потенціалу економічного зростання [5].

Фіскальна консолідація в країнах з розвинутою та трансформаційною економікою проводиться з метою підвищення стійкості державних фінансів та являє собою комплекс заходів, що здійснюються задля збільшення доходів бюджету та оптимізації видатків бюджету шляхом реалізації структурної перебудови бюджетно-податкової системи. Важливим є покращення циклічно скоригованого балансу бюджету, що в середньостроковій перспективі, дозволить забезпечити стабільне економічне зростання, підвищити рівень зайнятості населення. Заходи щодо фінансового регулювання бюджетної системи спрямовано на збалансування обсягів доходів і видатків сектору загального державного управління, доходів, що надходять до бюджетної системи та державних цільових фондів, оптимізацію обсягів та покращення структури бюджетних видатків, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, зменшення навантаження прямого і гарантованого державною боргу на бюджетну систему країни. Більшість країн світу протягом останніх років дотримуються політики жорсткої економії бюджетних коштів, бюджетної дисципліни, прозорості бюджету, що сприяє зменшенню боргових зобов'язань, дефіциту бюджету. Низка країн використовують дієві механізми інтеграції коротко-, середньо- і довгострокового бюджетного планування.

Застосування заходів фіскальної консолідації у країнах Євросоюзу дозволило зменшити бюджетний дефіцит, що включає запозичення консолідованого сектору загального державного управління з 4,18 відсотка валового внутрішнього продукту у 2007—2011 роках до 2,92 відсотка у 2012—2017 роках. При цьому відбулося зростання обсягів державного боргу на 14,74 відсотка за період 2012—2017 роки. Вагому роль в цьому процесі відіграє коригування величини бюджетного дефіциту та обсягів державного боргу країни та дозволяє формувати виважену стратегію управління державними фінансами. Вітчизняна бюджетна політика характеризується структурним вдосконаленням інституційної системи та адаптацією до внутрішніх та зовнішніх тенденцій економічного середовища. Важливим в цьому аспекті є використання бюджету як інструменту регулювання суспільного розвитку. Система формування бюджету має бути збалансованою у середньостроковому та довгостроковому періодах, доцільним є удосконалення інституційного середовища та фінансового інструментарію планування та прогнозування бюджетних показників. На сучасному етапі необхідним є переосмислення сутності системи формування бюджету у процесі регулювання економічних процесів та враховуючи вітчизняний і зарубіжний досвід, розробки бюджетної політики як вагомого інструменту впливу на економічне зростання.

За період 1996—2017 років, частка доходів державного бюджету у валовому внутрішньому продукті становила 21,97 відсотка, в той час як частка доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) була на рівні 7,90 відсотка. Зазначене свідчить про вагоме значення доходів бюджету в процесі формування бюджетної політики країни. Зменшення податкових надходжень бюджету, викликане зниженням податкових ставок, збільшенням податкових пільг та уповільненням економічної активності, що зумовлює необхідність пошуку та використання додаткових фінансових ресурсів. В умовах обмеження фіскального простору та відновлення національної економіки особливої актуальності набувають питання удосконалення системи формування неподаткових доходів державного бюджету. Пріоритетним завданням фінансового регулювання є своєчасне збалансування фінансових ресурсів відповідно до вимог і потреб суспільного розвитку, доцільним є розробка обгрунтованого комплексу заходів, спрямованих на підвищення дієвості перерозподільчої функції бюджетної системи.

Бюджетна політика у сфері доходів має грунтуватися на підходах спрямованих на досягнення фінансово-економічної збалансованості та дієвості економічних перетворень, що в умовах посилення процесів глобалізації зумовлює трансформації структури та обсягу дохідної частини бюджету. Від ступеня оптимальності співвідношень між складовими бюджетної системи залежить рівень ефективності бюджетного регулювання та його впливу на динаміку соціально-економічного розвитку країни. Середнє значення частки доходів зведеного бюджету в валовому внутрішньому продукті за період 1996—2017 роки складає 29,87 відсотка, у тому числі у 1996—2000 роках — 29,90 відсотка, 2001—2005 роках — 27,88 відсотка, 2006—2010 роках — 30,50 відсотка, 2011—2017 роках — 31,20 відсотка. Середній показник питомої ваги податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті України у 2002—2017 роках складав 23,12 відсотка, в загальній структурі доходів зведеного бюджету — 76,5 відсотка, що свідчить про вагому роль податкової системи в бюджетному регулюванні економічного розвитку. Важливим є удосконалення податкової та митної політики, що передбачає формування прозорої та стабільної системи фінансових відносин, яка забезпечуватиме виконання дохідної частини бюджету в коротко- та середньостроковому періоді. Спостерігається тенденція до зростання частки видатків зведеного бюджету у валовому внутрішньому продукті, середнє значення якої за період 1996—2016 роки складає 32,14 відсотка, у тому числі у 1996—2000 роках — 32,78 відсотка, 2001—2005 роках — 28,72 відсотка, 2006—2010 роках — 33,03 відсотка, 2011—2017 роках — 34,03 відсотка. З метою створення передумов для стійкого економічного зростання, яке базуватиметься на інноваційно-інвестиційній основі, важливим є удосконалення системи середньо- та довгострокового бюджетного планування та прогнозування, визначення раціонального обсягу та структури видатків бюджету, забезпечення ефективного їх впливу на соціально-економічний розвиток країни. Доцільним є збільшення видаткової частини бюджету в періоди економічного спаду з врахуванням використання обгрунтованого показника дефіциту бюджету. Зростає середнє значення питомої ваги видатків бюджету на обслуговування державного боргу у валовому внутрішньому продукті, що у 2012—2017 роках становив 3,22 відсотка. Зазначене, відображає необхідність здійснення виваженої бюджетної політики в системі регулювання бюджетних видатків, у тому числі упорядкування боргової політики щодо збалансування державного бюджету, розроблення середньострокової боргової стратегії з урахуванням впливу фінансово-економічних чинників. В умовах економічних перетворень вагомим є використання бюджетного дефіциту як інструменту стимулювання економічного розвитку з врахуванням економічної циклічності. Реалізація системних заходів бюджетної політики у сфері доходної та видаткової частини бюджету, реструктуризації боргових зобов'язань, дозволили покращити динамічну бюджетну збалансованість. Обсяг дефіциту державного бюджету у валовому внутрішньому продукті у 2011—2017 роках становив 2,83 відсотка. Певне збільшення бюджетного дефіциту, стимулююча бюджетна політика надасть можливість у подальшому підвищити рівень економічного зростання.

На сучасному етапі розвитку економічної системи, механізм міжбюджетних відносин знаходиться в процесі інституційних перетворень, що зумовлено потребами вирішення основних питань соціального та економічного забезпечення адміністративно-територіальних одиниць та країни в цілому, зменшення ступеню дисбалансів у розвитку територіальних громад через підвищення ефективності системи регулювання фінансовими ресурсами місцевого самоврядування. Середнє зна-

чення питомої ваги доходної частини місцевих бюджетів з врахуванням міжбюджетних трансфертів у валовому внутрішньому продукті за період 1996—2017 років становить 13,90 відсотка, в тому числі у 1996—2000 роках — 13,78 відсотка, у 2001—2005 роках — 12,24 відсотка, у 2006—2010 роках — 14,58 відсотка, у 2011—2017 роках — 15,0 відсотків, при цьому частка міжбюджетних трансфертів у структурі їх доходів за відповідний період складає 43,17 відсотка та має тенденцію до зростання. Забезпечення принципів ефективного функціонування бюджетної системи на рівні місцевого самоврядування визначає необхідність збільшення джерел формування доходів місцевих бюджетів та здійснення їх видаткових повноважень відповідно до бюджетних програм економічного розвитку. Важливим є інтенсифікація процесів бюджетної децентралізації та раціональне використання системи вирівнювання податкоспроможності територій, що дозволить підвищити фінансову самостійність місцевих бюджетів.

Для реалізації принципів ефективного функціонування бюджетної системи на місцевому рівні, необхідно забезпечити належне фінансування відповідних суспільних потреб, виходячи із основних соціально-економічних завдань територій та країни на основі дієвого бюджетного планування та результативного використання бюджетних коштів. Створення належних фінансових умов для забезпечення здійснення органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень, формування збалансованої системи їх фінансового забезпечення потребує відповідних підходів до визначення пріоритетів бюджетної політики щодо взаємовідносин державного та місцевих бюджетів. Ефективним напрямом розвитку та удосконалення системи бюджетного вирівнювання є використання показників податкоспроможності території. Доцільним є запровадження відповідних стандартів фінансового забезпечення місцевого самоврядування, досягнення оптимального рівня розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами з метою підвищення рівня фінансової спроможності, зміцнення податкового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць, удосконалення системи планування показників місцевих бюджетів та їх прогнозування на середньострокову перспективу. Досягнення ефективності бюджетного регулювання потребує узгодження цілей, завдань та інструментів фінансово-економічного планування та прогнозування, підвищення якості механізму визначення індикативних значень результативних показників бюджетних програм економічного розвитку. Вагомим інструментом забезпечення стійкості та стабільності функціонування економіки країни є бюджетна стратегія, яка дозволяє сформувати умови для сталого економічного зростання, модернізації економіки і соціальної сфери, підвищити рівень і якість життя населення, забезпечити досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни. Важливого значення набуває необхідність формування бюджетної стратегії країни на основі врахування впливу екзогенних та ендогенних факторів економічного зростання [3].

Бюджетна стратегія є вагомим інструментом забезпечення довгострокової збалансованості, стійкості та стабільності функціонування фінансово-економічної системи, що надає можливість створити умови для сталого економічного зростання, модернізації економіки і соціальної сфери, підвищення рівня і якості життя населення, досягнення цілей соціально-економічного розвитку країни. Пріоритетними завданнями у бюджетній сфері мають бути підвищення ефективності бюджетної політики, впровадження стимулюючих заходів, спрямованих на активізацію економічної діяльності. Реалізація бюджетної стратегії в умовах економічних перетворень передбачає створення передумов для економічного зростання на основі розвитку системи фінансово-економічних відносин, ефективного управління державними фінансами, забезпечення узгодженості фіскальної та економічної політики, соціального і економічного розвитку країни на основі середньострокового бюджетного планування, прозорості та реалістичності формування бюджетів всіх рівнів, дієвості контролю та аудиту ефективності використання бюджетних коштів. З метою посилення результативності бюджетної політики важливим є впровадження підходів до забезпечення довгострокової збалансованості бюджетної системи, які грунтуються на основі зменшення показників структурного дефіциту бюджету та боргового навантаження на бюджет, підвищення фіскальної ефективності податкової системи, що з урахуванням раціональної політики в системі формування бюджетних видатків дозволить сформувати дієвий інструментарій економічного розвитку країни.

Подальший розвиток системи планування та виконання бюджетів, що грунтується на принципах програмно-цільового методу, потребує удосконалення бюджетного процесу щодо запровадження середньострокового планування, посилення спрямованості бюджетного планування на кінцеві результати та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Одним з основних завдань бюджетного регулювання є упорядкування кількості бюджетних програм, складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні бюджетні періоди відповідно до напрямів розвитку галузі, підвищення якісного рівня розробки паспортів та інтегральної оцінки виконання бюджетних програм. підготовки бюджетних запитів, здійснення моніторингу бюджетної результативності. В умовах обмеженості фінансових ресурсів вагомим завданням бюджетної стратегії є спрямування видатків на пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку країни, обгрунтування цілей, завдань та принципів бюджетної політики, узгодження фінансових можливостей бюджету щодо їх реалізації в межах бюджетних періодів. Динамічна трансформація економічної системи визначає необхідність збалансування бюджетів усіх рівнів з урахуванням циклічних коливань реального валового внутрішнього продукту, індексу споживчих цін, державного боргу, валютного курсу. Доцільним є формування бюджетної політики на основі засад, що передбачають стабільність, передбачуваність податкового регулювання, обмеження бюджетного дефіциту та державного боргу, формування бюджету з урахуванням прогнозу основних фінансово-економічних показників, що покладені в основу бюджетного планування [2].

Регулювання дефіциту бюджету необхідно здійснювати з урахуванням динаміки значень показників фінансової та боргової стійкості країни. Важливим є формування прогнозних показників бюджетного дефіциту виходячи із засад макроекономічної стабільності, обгрунтованості обсягу та структури джерел фінансування дефіциту бюджету. В умовах економічних перетворень доцільно використовувати дефіцит бюджету як інструмент стимулювання економічного розвитку, в період економічного зростання важливим є зменшення його рівня або формування бюджету із профіцитом. Доцільним є використання механізму дефіцитного фінансування, спрямованого на досягнення відповідної результативності економіки та реалізацію довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку країни.- Важливим є встановлення зв'язку річного та середньострокового бюджетного планування, розвиток програмно-цільового методу бюджетування з врахуванням змін прожиткового мінімуму, тарифів на енергоносії, інших показників, необхідних для планування видатків за бюджетними програмами, термін виконання яких більше одного року. Визначальним у цьому напрямі є підвищення ефективності бюджетних видатків, що відбуватиметься на основі визначення їх пріоритетності та оцінки ступеня досягнення очікуваних результатів. Важливим напрямом формування бюджетів направлених на забезпе-

чення економічного розвитку країни є підтримка інноваційних та інвестиційних проектів, підвищення частки капітальних витрат у державному та приватному секторах економіки.

З метою забезпечення стійкого економічного зростання, доцільним є визначення основних засад формування бюджетної політики в системі економічного розвитку країни, які полягають у поєднанні складових адаптивної інституційної архітектоніки бюджетної системи та інструментів фіскального регулювання, оптимізації структури доходів і видатків бюджету, системи міжбюджетних відносин й середньострокового бюджетного планування та прогнозування, на основі встановлення взаємозв'язку між тенденціями фінансової глобалізації та пріоритетами державної фінансової політики. Вагомого значення набувають питання системного удосконалення механізмів взаємодії між бюджетною, податковою, митною, борговою та грошово-кредитною політикою. З метою досягнення синергетичного розвитку фінансових інститутів, які здійснюють бюджетне регулювання, необхідно забезпечити координацію цілей та завдань усіх учасників бюджетного процесу. Дієвим є використання програмно-цільового методу планування бюджету, що дозволить відстежувати ефективність і результативність використання бюджетних коштів шляхом проведення моніторингу та оцінки виконання бюджетних програм. В умовах економічних перетворень доцільним є використання інструментів бюджетно-податкового регулювання, що дозволить забезпечити макроекономічну стабілізацію та сформувати позитивний вплив на економічне зростання. Вагомим є підвищення регуляторного потенціалу податкового механізму в процесі стимулюванні внутрішнього попиту, інвестиційного клімату, інституційних перетворень бюджетної системи. Утримання рівня державного боргу в межах прийнятних для сталого економічного розвитку та забезпечення платоспроможності держави, передбачає оптимізацію його обсягів, структури, джерел обслуговування. Доцільним є удосконалення механізму залучення та використання зовнішніх фінансових ресурсів, розробка довгострокової стратегії управління державним боргом [7].

Пріоритетним завданням державних органів управління та місцевого самоврядування є зміцнення фінансово-економічного потенціалу територій, що потребує запровадження системи ефективного бюджетного регулювання, визначення пріоритетів бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин, оптимального поєднання місцевих та загальнодержавних інтересів. Важливим завданням бюджетного механізму є трансформація бюджетних ресурсів у чинник економічного зростання. Бюджетні кошти повинні бути важливим джерелом інвестицій, що сприятиме підвищенню рівня суспільного розвитку. Вагомі підходи до інституційних перетворень системи бюджетного регулювання як складової соціально-економічного розвитку країни сприятимуть підвищенню ефективності та дієвості функціонування державних та місцевих фінансів. Бюджетна політика є одним з дієвих інструментів впливу на динаміку та якісний рівень соціально-економічного розвитку країни. Використання інструментів та важелів бюджетного механізму має здійснюватись з урахуванням впливу сукупності економічних, інституційних та соціальних факторів. Бюджетна політика є вагомою складовою державного регулювання циклічних коливань економіки, важливим є забезпечення поступової адаптації бюджетного механізму до змін економічного середовища. В умовах трансформації економіки, посилюється роль бюджетної системи для досягнення макроекономічної стабілізації та подальшого відновлення економічного зростання. Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економічного розвитку полягає в реалізації низки фінансових заходів з метою досягнення відповідних соціально-економічних цілей розвитку країни, з врахуванням необхідності оптимізації управління державними фінансами, зменшення рівня дефіциту бюджету й темпів зростання державного боргу, підвищення ефективності фіскального регулювання, розробки планів та прогнозів основних бюджетних показників, забезпечення інноваційного спрямування наявних бюджетних коштів та проведенням контролю за їх використанням. Важливим є удосконалення механізму бюджетного регулювання для стимулювання зайнятості населення, сукупного попиту, підвищення дієвості системи державного інвестування, проведення відповідної соціальної політики виходячи з трансформаційних перетворень економіки. За умов структурних економічних перетворень та посилення інтеграційних процесів, інституційна модернізація бюджетної політики передбачає необхідність формування розвиненої архітектоніки фінансових відносин [8].

Важливе місце в моделі інституційної архітектоніки бюджетного процесу посідають адаптивні інструменти реалізації бюджетного регулювання, які є сукупністю заходів, що координують діяльність державних органів управління та визначають пріоритети їх функціонування. Процес інтеграції бюджетних моделей суспільного розвитку визначає необхідність комплексного поєднання інструментів бюджетного планування та прогнозування, бюджетного регулювання, внутрішнього фінансового контролю, моніторингу виконання бюджету. Доцільним є формування інституційних засад транспарентності бюджетного процесу, критеріїв бюджетно-податкової прозорості, що забезпечить належний рівень державного фінансового контролю та аудиту за ефективністю здійснення бюджетних видатків. Бюджетна стратегія повинна бути спрямована на відповідні економічні перетворення, ендогенні чинники економічного зростання. При цьому бюджет як вагомий інструмент системи державного регулювання економіки має спиратися на довгострокову програму економічного та соціального розвитку країни. Бюджетна політика як складова регулювання суспільного розвитку є сукупністю фінансових відносин, інституційного забезпечення щодо формування та використання бюджетних коштів, спрямо-ваних на досягнення фінансово-економічної збалансованості, результативності економічних перетворень.

Довгострокова збалансованість бюджету характеризує показники виконання дохідної та видаткової частини бюджету, частку дебіторської та кредиторської заборгованості зведеного, державного та місцевих бюджетів у загальній сумі видаткової частини відповідного бюджету, рівень податкового навантаження на економічну систему, фінансування дефіциту бюджету та державного боргу. Рівень збалансованості бюджетного регулювання впливає як одночасно, так і з лагами у часі, на інтегрований показник запасу стійкості бюджетної системи, що відображає можливість своєчасного виконання фінансових зобов'язань державними органами управління та місцевого самоврядування. Важливим є розробка обгрунтованих засад перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему, визначення пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів та реалізація низки заходів щодо досягнення економічного зростання та стратегічних цілей суспільного розвитку.

ВИСНОВКИ

Основні напрями бюджетної політики мають формуватися із пріоритетів, які визначають дієвий інноваційний розвиток економіки, вагомим механізмом реалізації цього має стати бюджет розвитку. Доцільним є впровадження стратегічного планування у роботу головних розпорядників бюджетних коштів та складання ними відповідних планів діяльності на поточний і наступні три бюджетні періоди, спрямовані на результат з метою посилення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за досягнен-

ня встановлених цілей, упорядкування і підвищення результативності та ефективності державних видатків. Формування бюджетної політики на середньострокову перспективу дозволяє визначати стратегічні цілі бюджетної політики, забезпечити прозорість і відкритість щодо досягнення соціально-економічних завдань протягом запланованого періоду, досягати реалістичних прогнозів доходів бюджету; встановлювати основні пріоритети у сфері бюджетних видатків, забезпечувати своєчасне корегування бюджетної політики, посилити державний фінансовий контроль за реалізацією цілей, встановлених основними напрямами бюджетної політики, відповідальність головних розпорядників бюджетних коштів за ефективністю використання бюджетних коштів. Вагомим є проведення відповідної оцінки рівня дієвості та ефективності бюджетної політики, у тому числі в розрізі напрямів її дії із встановленням відповідних критеріїв оцінювання, зокрема це показники виконання планових рівнів доходів бюджету та видаткових зобов'язань, співвідношення зростання доходів та видатків бюджету, розміри та динаміка змін дефіциту бюджету та державного боргу країни, росту валового внутрішнього продукту, рівень внутрішнього споживання та рівень безробіття, збільшення фонду оплати праці працівників. Застосування макроекономічних показників у якості критеріїв ефективності є важливим виходячи із взаємовпливу бюджетної політики та загального стану економіки. Важливим є подальший розвиток інституційних засад бюджетного процесу, у тому числі підвищення обгрунтованості прогнозних показників бюджету, системи управління державним боргом, упорядкування кількості головних розпорядників бюджетних коштів, посилення бюджетної прозорості, ефективності планування видатків бюджету. Розвиток суспільства на цьому етапі вимагає використання бюджетної політики як дійового інструменту державного регулювання економічних та соціальних відносин. Важливим є визначення пріоритетів бюджетної політики, у тому числі на середньострокову перспективу виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни, удосконалення державного регулювання у сфері формування доходів бюджету, планування та використання видатків бюджету, міжбюджетних відносин, що підвищить рівень ефективності функціонування економічної та бюджетної системи в цілому. Бюджетна політика, що реалізується через систему бюджетних механізмів забезпечує бюджетну рівновагу та ефективний вплив на соціально-економічні процеси. Бюджетний механізм та реалізація відповідної політики у сфері державних фінансів із використанням регулюючих можливостей бюджету є вагомими інструментами впливу держави на розвиток економіки, забезпечення необхідного рівня соціальних стандартів. Особливо вагомого значення набуває бюджетний механізм за умови трансформаційних перетворень економіки та необхідності її стабілізації в умовах фінансово-економічної рецесії. Економічна сутність бюджетної політики в якості інструменту регулювання економічного розвитку полягає у використанні бюджетної архітектоніки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи для впливу на динаміку економічного зростання.

Література:

1. Arestis P. Fiscal policy: a strong macroeconomic role // Review of Keynesian Economics. — 2012. — 1 (1). — P. 93—108.

2. Бюджетна складова реалізації домінантних напрямів суспільного розвитку: монографія / За ред. Л.В. Лисяк. — Дніпропетровськ: ДДФА, 2015. — 396 с.

3. Запатріна І.В. Бюджетне регулювання економічного зростання: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра екон. наук. 08.00.08 / І.В. Запатріна. — К., НДФІ, 2008. — 32 с.

4. Cogan J.F., Taylor J.B., Wieland V., & Wolters M.H. Fiscal consolidation strategy // Journal of Economic Dynamics and Control. — 2013. Vol. 37(2). — P. 404—421.

5. Павелко А.В., Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку / А.В. Павелко, І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. — 2015. — № 2. — С. 64—73.

6. Чугунов І.Я., Ігнатюк І.М. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни // Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. — 2016. — № 28/1. — С. 217—226.

7. Чугунов І.Я. Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра екон. наук. 08.04.01 / І.Я. Чугунов. — К., Ін-т екон. прогнозування НАН України, 2003. — 37 с.

8. Чугунов І.Я. Бюджетні відносини в системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов // Казна України. — 2014. — № 6. — С. 25—28.

References:

1. Arestis, P. (2012), Fiscal policy: a strong macroeconomic role, Review of Keynesian Economics, vol. 1 (1), pp. 93—108.

2. Lysiak, L.V. (2015), Biudzhetna skladova realizatsii dominantnykh napriamiv suspil'noho rozvytku [Budget component of realization of dominant areas of social development], DDFA, Dnipropetrovs'k, Ukraine.

3. Zapatrina, I.V. (2008), "Budgetary regulation of economic growth", Ph.D. Thesis, Economy, NDFI, Kyiv, Ukraine.

4. Cogan, J.F. Taylor, J.B. Wieland, V. and Wolters, M.H. (2013), "Fiscal consolidation strategy", Journal of Economic Dynamics and Control, vol. 37 (2), pp. 404—421.

5. Pavelko, A.V. and Chuhunov, I.Ya. (2015), "Budget policy of economic development", Visnyk KNTEU, vol. 2, pp. 64—73.

6. Chuhunov, I.Ya. and Ihnatiuk, I.M. (2016), "Formation of budget expenditures in the system of socio-economic development of the country", Ekonomichnyj visnyk universytetu. Pereiaslav-Khmel'nyts'kyj derzhavnyj universytet imeni Hryhoriia Skovorody, vol. 28/1, pp. 217—226.

7. Chuhunov, I.Ya. (2003), "Budget system as a tool for regulating economic development", Ph.D. Thesis, Economy, In-t ekon. prohnozuvannia NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

8. Chuhunov, I.Ya. (2014), "Budget relations in the system of socio-economic development of the country", Kazna Ukrainy, vol. 6, pp. 25—28.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2018 р.

www. economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Видання включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІКИ

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28
(044) 458-10-73

УДК 658.64-054.6:614.215

Л. Д. Романчук,
асистент кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київського національного торговельно-еконономічного університету, м. Київ

МЕТОДИЧНИЙ БАЗИС ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

L. Romanchuk,
assistant lecturer Kyiv national university of trade and economics, Kyiv

METHODICAL BASIS FOR THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE MARKETING COMMUNICATION STRATEGY OF THE RESORT AND RECREATIONAL ENTERPRISE

У статті досліджено методичний базис оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства, враховуючи показники ефективності внутрішнього та зовнішнього середовища. Акцентовано увагу на тому, що при формуванні стратегії маркетингових комунікацій курортно-рекреаційних підприємств необхідно враховувати їх кластерні та регіональні особливості. Поєднання двох визначених спрямувань дозволить значно підвищити ефект від маркетингової комунікаційної діяльності курортно-рекреаційного підприємства. Наведено структурно-логічну послідовність методики оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства. Представлено метод виставлення бальних оцінок ефективності маркетингової комунікаційної стратегії в залежності від відносної динаміки показників господарської діяльності курортно-рекреаційного підприємства. Запропоновано методику визначення оцінку ефективності маркетингової комунікаційної стратегії, враховуючи показники зовнішнього та внутрішнього середовища курортно-рекреаційного підприємства. Це дозволить визначати інтенсивність застосування маркетингових комунікацій відповідно до ,стану господарської діяльності курортно-рекреаційного підприємства.

The article is devoted to the methodical basis for assessing the effectiveness of the marketing communication strategy of the resort and recreational enterprise, taking into account the indicators of the efficiency of the internal and external environment. The emphasis is placed on the fact that when forming the strategy of marketing communications of resort and recreation enterprises it is necessary to take into account their cluster and regional features. The combination of two distinct directions will greatly enhance the effect of the marketing communication activities of the resort and recreational enterprise. The structural-logical sequence of the methodology for evaluating the effectiveness of the marketing communication strategy of the resort and recreational enterprise is presented. The method of ballroom evaluation of the effectiveness of a marketing communication strategy depending on the relative dynamics of indicators of economic activity of the resort and recreational enterprise is presented. The method of estimating the effectiveness of a marketing communication strategy, taking into account the indicators of the external and internal environment of the resort and recreational enterprise, is proposed. This will determine the intensity of the application of marketing communications in accordance with the state of economic activity of the resort and recreational enterprise.

Ключові слова: ефективність, маркетингова комунікаційна стратегія, курортно-рекреаційне підприємство, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, бренд, конкурентоспроможність.
Key words: efficiency, strategy of marketing communications, resort and recreation enterprises, internal environment, external environment, brand, competitiveness.

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ

Україна займає одне з провідних місць в Європі по забезпеченості курортно-рекреаційними та природними лікувальними ресурсами. Тому трансформаційні процеси, які відбуваються останнім часом в соціально-економічній системі України у значній мірі стосуються курортно-рекреаційної сфери, яка відіграє важливу роль у формуванні валового внутрішнього продукту, у створенні додаткових робочих місць та забезпеченні зайнятості населення. Перспективи її розвитку в Україні обумовлюються спектром природних, історико-культурних, соціальних, економічних, політичних чинників, які мають чітко окреслену специфіку. Разом з тим, особливість нинішньої ситуації розвитку курортно-рекреаційної сфери характеризується відсутністю системного підходу до визначення ефекту від реалізації комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства як важливого елементу маркетингового комплексу. Нині комунікаційна стратегія є потужним іміджевим маркетинговим інструментом активізації розвитку курортно-рекреаційної сфери, позитивного впливу на діловий клімат дестинацій. Це зумовлює потребу в науковому осмисленні методичного базису оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Питанням дослідження сутності маркетингових комунікацій та їх ефективності присвячені праці вітчизняних та зарубіжних науковців: П. Андерсена, Г. Армстронга, Дж. Бернеті, Н. Ведмідь, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, С. Моріарті, М. Портера Т. Примак, Є. Ромата [1—9]. Існуючі наукові розробки розкривають лише окремі аспекти оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії, мають обмежену сферу застосування у курортно-рекреаційній діяльності, оскільки не відображають особливості формування маркетингової комунікаційної стратегії.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті є дослідження методичних основ оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії в

господарській діяльності курортно-рекреаційного підприємства, визначення методичні параметрів та апробації методики для ПрАТ "У" Західного регіону.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналізуючи наукові основи формування методичного базису оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства насамперед зазначимо, що ефективність стратегії — це категорія, що відображає відповідність витрат і результатів господарської діяльності стратегії, цілям та економічним інтересам менеджменту підприємства. Отже, як економічний показник, ефективність може бути виявлена в результаті співвідношення економічного ефекту до величини витрат. При цьому під економічним ефектом, отриманим внаслідок реалізації стратегії приймається величина перевищення результатів над витратами за визначений період часу [10, с. 28]. Досліджуючи методичний базис оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства встановлено, що визначення ефективності стратегії викликає певні ускладнення. Насамперед це пов'язано з тим, що функціональні стратегії відображають різні виробничі процеси.

Саме тому доцільно враховувати вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на процес формування методичного базису оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства. Грунтуючись на цьому припущенні зазначимо, що до основних результативних показників внутрішнього середовища слід віднести динаміку показників фінансово-господарської діяльності та маркетингової комунікаційної діяльності. До зовнішнього — сприйняття бренду та рівень конкурентоспроможності курортно-рекреаційного підприємства. На рисунку 1. представлено структурно-логічну послідовність методики оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства, за результатами якої її ефективність можна визначити так: $OE = \sum_{1}^{6} O_i$, при цьому $0 \le OE \le 1$.

Рис. 1. Методика оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційних підприємств

Отже, чим ближче ОЕ до 1, тим більш ефективним вважається вплив маркетингової комунікаційної стратегії на діяльність підприємства.

Запропоновані у моделі показники для оцінки складових ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства O_i дозволили формалізувати цей процес.

Таким чином, оцінка O_1, спрямована на визначення ефективності процесу планування (прогнозування) та контролю за реалізацією впровадження маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства. У формалізованому вигляді припускаємо, що Π_i, $i = \overline{1,n}$ — сукупність показників господарської діяльності, які група експертів визнала найбільш важливими для оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії.

Визначимо індикатор для кожного показника так:

$$P_i = \begin{cases} 0, \text{ якщо плановий показник } \Pi_i \text{ принципово відрізняється від фактичного;} \\ \alpha_i, \text{ якщо ступінь співпадіння показників висока.} \end{cases}$$

Значення α_i залежать від кількості показників, які включаються в досліджувану систему і знаходяться за формулою $\alpha_i = 0{,}15/n$. Тобто, $O_1 = \sum_{1}^{n} P_i$, $0 \le O_1 \le 0{,}15$.

Оцінка O_2 дозволить визначити динаміку основних показників господарської діяльності курортно-рекреаційного підприємства, а саме: вартість основних засобів, дохід від основного виду діяльності, рівень рентабельності, рівень завантаженості, оцінка перспективності розвитку дестинації, частка витрат на СМК у загальних витратах підприємства.

Оцінку O_2 можна знаходити за тією ж формулою, але, з нашої точки зору, метод експертних оцінок є більш вдалим, оскільки математематичний підхід не дозволяє враховувати фактори зовнішнього впливу на показники господарської діяльності підприємства, регіональні та загальногалузеві тенденції.

Таблиця 1. Бальна оцінка ефективності маркетингової комунікаційної стратегії з урахування загальних тенденцій

Динаміка оновних показників	Кількість балів в залежності від відносної динаміки показників господарської діяльності курортно-рекреаційного підприємства		
Загальногалузева	Відстаюча	Співпадаюча	Випереджаюча
	0	0,025	0,05
Регіональна галузева	Відстаюча	Співпадаюча	Випереджаюча
	0	0,025	0,05
Внутрішня на підприємстві	Негативна	Без змін	Позитивна
	0	0,025	0,05
Всього	0	0,075	0,15

Зауважимо, що орієнтація на галузеві та регіональні тенденції дозволяє врахувати вплив випадкових факторів на динаміку розвитку підприємства, а саме: стихійних лих, економічних та політичних криз на державному та регіональному рівні, вплив заходів світового та державного рівня, змін у пріоритетах розвитку тощо. Представимо методику виставлення бальних оцінок для експертів у таблиці 1.

По кожному показнику береться середній експертний бал.

$О_2$ рахується як сума балів по кожному показнику.

У форматі оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії варто зазначити про доцільність розрахунку динаміки показників маркетингової комунікаційної діяльності курортно-рекреаційного підприємства $О_3$. Розрахунок оцінки базується на таких коефіцієнтах як:

— динаміка охоплення ринку за рахунок впровадження нової маркетингової комунікаційної стратегії;

— комунікативна ефективність;

— цільової комунікативної ефективності;

— комунікативного доходу.

1. Розрахунок коефіцієнту динаміки охоплення ринку за рахунок впровадження нової маркетингової комунікаційної стратегії ($К_{ор}$):

$$K_{ор} = K_{ор1} / K_{ор0} \quad (1),$$

де індекс 1 — поточний період (після впровадження нової стратегії);

0 — попередній (базовий) період,

$$K_{орі} = Ч_{пі} \times Ч_{зі} \times Ч_{аі} \quad (2),$$

де і=0,1;

$Ч_{пі}$=КП/КЗ — частка здійснення покупок послуг курортно-рекреаційного підприємства у кількості загальних звернень завдяки МКС, при цьому КП — кількість покупок курортно-рекреаційних послуг завдяки маркетинговим комунікаційним зверненням (МКЗ), а КЗ — кількість осіб, що звернулись до підприємства завдяки МКЗ (цільова аудиторія);

$Ч_{зі}$ = КЗ/КА — частка осіб, що звернулись до підприємства завдяки МКЗ у загальній маркетинговій комунікаційній аудиторії, тобто КА — обсяг маркетингової комунікаційної аудиторії;

$Ч_{аі}$=КА/КС — частка маркетингової комунікаційної аудиторії у загальній кількості потенційних споживачів курортно-рекреаційних послуг на досліджуваному ринку споживачів, оскільки КС — кількість потенційних споживачів курортно-рекреаційних послуг на досліджуваному ринку у відповідні періоди.

2. Визначення коефіцієнту динаміки комунікативної ефективності ($К_{ке}$):

$$Ke = K_{ке1} / K_{ке0} \quad (3),$$

$$K_{кеі} = B_{МК} / КА \quad (4),$$

де $В_{МК}$ — витрати на маркетингові комунікації.

3. Коефіцієнт динаміки цільової комунікативної ефективності ($К_{цке}$) розраховуємо за формулою:

$$K_{цке} = K_{цке1} / K_{цке0} \quad (5),$$

$$K_{цкеі} = B_{МК} / КЗ \quad (6).$$

4. Коефіцієнт динаміки комунікативного доходу ($К_{кд}$):

$$K_{кд} = K_{кд1} / K_{кд0} \quad (7),$$

$$K_{кді} = Д_{МК} / КП \quad (8).$$

де $Д_{МК}$ — дохід, отриманий від споживачів, що скористались послугами курортно-рекреаційного підприємства після впровадження нової маркетингової комунікаційної стратегії.

У результаті оцінка $О_3$ визначається як сума індикаторів: $O_3 = \sum_1^n P_i$, при

$$0 \le O_3 \le 0{,}2 \text{ при } P_i = \begin{cases} 0, якщо K(i) \le 1; \\ 0{,}025, якщо K(i) = 1; \\ 0{,}05, якщо K(i) \ge 1. \end{cases}$$

Для розрахунку рівня сприйняття бренду підприємства оцінок $О_4$ та іміджу курортно-рекреаційного підприємства, пропонуємо застосовувати стандартні методики визначення рівня сприйняття бренду з використанням експертних оцінок. При цьому для визначення оцінки $О_4$ експерти просто використовують шкалу від 0 до 0,15 балів:

$$O_4 = \begin{cases} 0 – 0{,}05, \text{ якщо } \textit{сприйняття бренду знижується}; \\ 0{,}05 – 0{,}1, \text{ якщо } \textit{бренд змінюється незначно}; \\ 0{,}15, \text{ якщо } \textit{бренд підвищується}. \end{cases}$$

Для визначення рівня впливу маркетингової комунікаційної стратегії на конкурентоспроможність підприємства Оцінки $О_5$, пропонуємо використати узагальнену формулу еластичності, модифікувавши її для аналізу впливу витрат на маркетингові комунікації відповідно на частку відповідного ринку (загально або регіонально галузевого), яку займає підприємство за кількістю споживачів послуг та отриманого доходу курортно-рекреаційного підприємства.

$$E_{МК}(C) = \frac{\Delta ЧС / ЧС}{\Delta B_{МК} / B_{МК}} \quad (9),$$

де $ЧС = \frac{ЧС_0 + ЧС_1}{2}$ — середнє арифметичне частки ринку по кількості споживачів підприємства за поточний та попередній періоди,

$$E_{МК}(Д) = \frac{\Delta ЧД / ЧД}{\Delta B_{МК} / B_{МК}} \quad (10),$$

де $ЧД = \frac{ЧД_0 + ЧД_1}{2}$ — середнє арифметичне частки ринку по доходам, підприємства за поточний та попередній періоди, тобто $\Delta ЧД = ЧД_1 – ЧД_0$, відповідно, $В_{МК}$ та $\Delta В_{МК}$ середнє арифметичне та приріст витрат на маркетингові комунікації. Отже, $O_5 = P1 + P2$, $0 \le O_5 \le 0{,}2$

$$P_i = \begin{cases} 0, \text{ якщо } E(i) < 1; \\ 0{,}5, \text{ якщо } E(i) = 1; \\ 0{,}1, \text{ якщо } E(i) > 1. \end{cases}$$

Далі на відносно умовному прикладі запропонуємо стандартні бланки проведення оцінювання ефективності маркетингової комунікаційної стратегії за вище визначеною методикою для підприємства ПрАТ "У" Західного регіону.

— Розрахунок $О_1$ (табл. 2).

$n = 3$,

$\alpha_i = 0{,}15/3 = 0{,}5$,

$$P_i = \begin{cases} 0, \text{ якщо плановий показник } П_i \text{ принципово відрізняється від фактичного;} \\ 0{,}05, \text{ якщо ступінь співпадіння показників висока.} \end{cases}$$

— Розрахунок $О_2$ (табл 3).
— Розрахунок $О_3$ (табл. 4).
ОЕ=0,1+0,125+0,125+0,1+0,05+0,2=0,6.

Емпірична верифікація методики оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії на прикладі ПрАТ "У" Західного регіону дозволяє зазначити про те, отримана оцінка ефективності ближче ОЕ до 1, що свідчить про ефективність обраної маркетингової комунікаційної стратегії.

ВИСНОВКИ

Запропонований методичний базис оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії курортно-рекреаційного підприємства дозволяє здійснювати моніторинг показників, які у різноаспектній площині впливають на цей процес. Методика оцінки ефективності маркетингової комунікаційної стратегії дозволяє удосконалити арсенал діючих методик, з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки між її складовими, які носять міждисциплінарний характер та пов'язані з міжгалузевим характером господарської діяльності курортно-рекреаційного підприємства.

Література:

1. Andreasen A. Strategic Marketing for Non-Profit Organizations / A. Andreasen, P. Kotler. — Publisher: Prentice Hall, 2008. — 504 p.
2. Armstrong G. Marketing: An Introduction 12-th ed. / G. Armstrong, P. Kotler. — Pearson, 2015. — 673 p.
3. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. — СПб: Питер, 2009. — 864 с.
4. Ведмідь Н.І. Управління системою маркетингових комунікацій туристичних підприємств.: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.І. Ведмідь. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. — 23 с.
5. Котер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Д. Основы маркетинга / Ф. Котер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс. — 5-е европейское издание / Пер. с англ. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2013. — 751 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. / Ж.-Ж. Ламбен. — СПб.: Питер, 2008. — 800 с.
7. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / Е. Майкл Портер. — СПб.: Альпина, 2011. — 454 с.
8. Примак Т.О. Маркетингова політика комунікацій: навч. посіб. / Т.О. Примак. — К.: Атіка: Ельга-Н, 2009. — 328 с.
9. Ромат Е., Сендеров Д. — Реклама теорія та практика / Е. Ромат, Д. Сендеров. — СПб.: Питер, 2013. — 512 с.
10. Сироткин С.А. Методология оценки эффективности корпоративной стратегии промышленного предприятия: монография / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. — Екатеринбург: УрФУ, 2014. — 140 с.

References:

1. Andreasen, A. and Kotler, P. (2008), Strategic Marketing for Non-Profit Organizations, Publisher, Prentice Hall, USA.
2. Armstrong, G. and Kotler, P. (2015), Marketing: An Introduction, 12th ed, Pearson, USA.
3. Bernet, Dzh. and Moryarty, S. (2009), Marketynhovye kommunykatsyy [The marketing communications], Piter, SPb, Russian.
4. Vedmid, N.I. (2003), Upravlinnia systemoiu marketynhovykh komunikatsij turystychnykh pidpryiemstv. Dis. kand. ekon. nauk [Management of the system of marketing communications of tourist enterprises, kand. ek. nauk diss.] Kyiv, Kyyivs'kyy natsional'nyy torhovel'no-ekonomichnyy universytet, 23 p.
5. Kotler, P. Armstrong, G. Wong, V. And Sonders, D. (2013), Basics of marketing [Osnovy marketinga], 5th European ed, I.D. Williams, Moscow, Russian.
6. Lamben, J.-J. (2008) Market-oriented management [Menedzhment, orientirovannyj na rynok], Piter, SPb, Russian.
7. Porter, Michael E. (2011) Competitive strategy: The methodology of analysis of industries and competitors [Konkurentnaja strategija: Metodika analiza otraslej i konkurentov],СПб. Alpina, SPb, Russian.
8. Prymak, T. (2009), Marketyngova polityka komunikacij [Marketing policy of communications tutorial], Atika, Elga -N, Kyiv, Ukrainian.
9. Romat, Ye. and Senderov, D. (2013), Reklama teoriia ta praktyka [Advertising Theory and Practice], Piter, SPb, Russian.
10. Sirotkin, S.A. and Kelchevskaya, N.R. (2014), Methodology for assessing the effectiveness of the corporate strategy of an industrial enterprise [Metodologija ocenki jeffektivnosti korporativnoj strategi promyshlennogo predprijatija], UrFU, Ekaterinburg, Russian.

Стаття надійшла до редакції 26.07.2018 р.

Таблиця 2. Бланк оцінки ефективності системи планування та контролю за реалізацією маркетингової комунікаційної стратегії

Показники	Ступінь відповідності плану		Індикатор (Pi)
	низька	висока	
$В_{МК}$	-	+	0,05
КЗ	-	+	0,05
$Д_{МК}$	+	-	0
$О_1$			0,1

Таблиця 3. Бальна оцінка ефективності маркетингової комунікаційної стратегії з урахування загальних тенденцій

Показники відносної динаміки	Середня експертна оцінка
Загальногалузева	0,025
Регіональна галузева	0,05
Внутрішня	0,05
$О_2$	0,125

Таблиця 4. Бальна оцінка показників маркетингової комунікаційної діяльності

Показники	Значення коефіцієнтів			Індикатор (Pi)
	< 1	=1	> 1	
$К_{ор}$	-	+		0,025
$К_{ке}$	-	-	+	0,05
$К_{цке}$	+	-	-	0
$К_{кд}$	-	-	+	0,05
$О_3$				0,125

Таблиця 5. Бальна оцінка показників бренду курортно-рекреаційного підприємства ($О_4$)

Показники	Значення коефіцієнтів			Індикатор (Pi)
	знижується	*бренд змінюється незначно*	*бренд підвищується*	
Імідж	-	+	-	0,0 5
$О_4$				0,05

Таблиця 6. Бальна оцінка розрахунку показників конкурентоспроможності підприємств курортно-рекреаційної сфери ($О_5$)

Показники	Значення коефіцієнтів			Індикатор (Pi)
	< 1	=1	> 1	
$Е_{МК}$ (*С*)	-	-	+	0,1
$Е_{МК}$ (*Д*)	-	-	+	0,1
$О_5$				0,2

***В.М. Жук**, академік НААН, доктор економічних наук, професор*
***Ю.О. Лупенко**, академік НААН, доктор економічних наук, професор*

КНИГА ПРО УКРАЇНУ З Л. КУЧМОЮ І «БЕЗ»?

Зневіра народу до влади – найтяжча хвороба сучасної України. Основа цієї зневіри не у психотипі наших людей, як нам хочуть пояснити. Вона полягає у невдалому управлінні, невдалій політиці, в непослідовності реформ.

Усі політичні еліти, що приходили до влади в Україні, обіцяли реформи – покращення життя, але не завжди це мало підтвердження у реальному соціально-економічному зростанні. У більшості випадків статистика та справжнє життя простих українців свідчили про занепад, а відтак і про посилення зневіри. Сьогодні зневіра посилюється намаганням чиновників отримувати високі зарплати і премії без будь-якої прив'язки до результатів їхньої роботи. Намаганням виправдовувати кризовий стан бездіяльністю попередніх влад, відсутністю або пагубністю попередніх реформ або нездатністю національної еліти їх провести без залучення іноземних фахівців. Вчені, політики, соціологи, журналісти все більше вказують на зростання недовіри не тільки до влади, а й до реформ, що особливо погано. Влада України заохочує новий вид популізму – реформаторський. Цей популізм украй небезпечний для нашої держави та її перспектив, оскільки може завести зневіру народу у «порочне коло» занепаду нації.

Однак не всі сьогодні погоджуються з невідворотністю таких тенденцій. Прикладом цього є книга академіка Павла Івановича Гайдуцького «Я завжди з Україною! Л. Кучма», яка нещодавно побачила світ[1]. Зазначене науково-публіцистичне видання саме про те, як вийти з «порочного кола» занепаду нації.

Ця книга про те, що Україна має глобальну перспективу, бо у нашого народу, його еліти був і є «державницький стержень», був і залишається потенціал для успішних реформ.

У монографії на прикладі діяльності Президента України 1994–2005 рр. Леоніда Даниловича Кучми глибоко аналізуються політичні витоки реформ, здійснених в Україні наприкінці минулого – початку нинішнього тисячоліття.

Акцент на періоді президентства Л.Д. Кучми скоріше за все зумовлений тим, що іншого результативного періоду реформ в Україні немає. Позитивний досвід стосується багатьох сфер функціонування держави від зовнішньої політики, збереження єдності і миру всередині країни до забезпечення розвитку економіки та соціального благополуччя. Досвід цього періоду дуже цінний у подоланні кризи, розбудові сучасної Української Держави.

Книга складається з п'яти частин та 17 розділів, вона про цілісність і комплексність реформаторської політики, про розуміння взаємозалежності і синергетичної взаємодії реформ політичних, соціальних і економічних інститутів. Книга про масштабну роботу всіх гілок влади, націлених на усвідомлення місії України в глобальному світі, стратегічне бачення національної ідеї та етапів їх реалізації.

[1] Гайдуцький П.І. Я завжди з Україною! Л. Кучма / П.І. Гайдуцький. – К.: ДКС Центр, 2018. – 608 с.

Автором на підставі результатів глибокого аналізу історичних, політичних та економічних процесів висвітлюється формування нової політичної еліти країни, становлення політичних інститутів молодої Української держави, витоки, цілі й наслідки політичних та економічних реформ, зовнішні і внутрішні умови та можливості розвитку України з 1990 р. до сьогодні.

У ній аналізується процеси модернізації політичної системи та удосконалення системи влади, утвердження України у геополітичному світі, здійснення ключових економічних реформ, внутрідержавних політичних перипетій та ін. Ці процеси розглядаються через призму державницької діяльності Л.Д. Кучми на різних посадах, у тому числі до і після виконання ним президентських повноважень. Сконцентровані в книзі результати цієї діяльності вражають своєю масштабністю (біля 400 президентських указів, майже 100 секторальних реформ) та результативністю. Серед цих результатів Конституція суверенної України, політична та адміністративна реформи, грошова реформа, приватизація, реформа податкової системи, земельна реформа, реформи в промисловості, енергетиці, сільському господарстві та ін.

Зокрема стосовно аграрної реформи книга пояснює базовість власності, ринку, різноманіття форм господарювання, політики податкового регулювання, державної підтримки в ефективності аграрної реформи. Автор розкриває синергетичну взаємодію цілого комплексу реформ (земельної, запровадження спеціальних режимів оподаткування, кредитування, бюджетної підтримки, впровадження ринкових форм господарювання та ін.), що привели Україну від імпортера зерна до світового лідера його експорту.

З іншого боку, книга пояснює провали аграрної реформи та реформи сільських територій. Подальша політизація земельної реформи, застій і безконтрольність розвитку земельних відносин, засилля агрохолдингів, корумпованість бюджетної та податкової підтримки призвели до олігархізації галузі, монокультури та занепаду сільських територій.

Такий підхід сповідується в усіх розділах книги. Причому автор показує найстрашніше явище для будь-яких реформ – політичну і бюрократичну імітацію реформ. У цьому контексті книга є специфічним індикатором псевдореформ, цинізму, популізму і бездіяльності чиновників, засудження їх «пересиджувальної» поведінки, байдужості.

Коли читаєш книгу, з'являється відчуття, що вона є своєрідним прикладним (для України) продовженням світового бестселеру Дарона Аджемоглу та Джеймса Робінсона «Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності», яку рекомендують прочитати усім чиновникам. Книга вказує на те, як потрібно і як не потрібно діяти владі, як не бути байдужим і як не впадати у зневіру.

Водночас з прочитанням книги відновлюється впевненість, що ми здатні, ми зможемо і зараз провести потрібні для України реформи. При цьому стає ще більш зрозумілою вирішальна роль у цих процесах очільників держави, їх рішучості та послідовності, впевненості у правильності своїх дій, позитивних наслідках реформ.

Ця книга – своєрідний заклик до еліти нації – політиків, державних службовців, науковців. Заклик до їх пожертви заради України, заклик до того, аби нація оцінила державницькі пожертви своєї еліти, її підтримки. Заклик до подолання зневіри і до впевненості у майбутньому. Змогли раніше – зможемо і тепер.

Переконані, що книга П.І. Гайдуцького «Я завжди з Україною! Л. Кучма» стане у нагоді усім категоріям потенційних читачів – від політиків і вчених до пересічних громадян, яким небайдужа доля нашої держави. Автору вдалося найголовніше – написати книгу не про минуле, а про майбутнє України!