

ISSN 2415-8801

Інтелект XXI

№ 1 '2019

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЙ»**

№ 1 НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.
2019 Реєстраційне свідоцтво KB № 19206–9006 ПР від 05.07.2012 р.

**Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ № 41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)**

**Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер
(International Standard Serial Number) ISSN 2415–8801 16.02.2016 р.**

**Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus**

Засновники
і видавці: Національний університет харчових технологій
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	– головний редактор доктор економічних наук, професор
Гедрюс Ромейка	– доктор наук, Associate Professor (Литва)
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	– доктор економічних наук, професор
Єрмошенко Микола Миколайович	– доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Киричок Петро Олексійович	– доктор технічних наук, професор
Корінько Микола Данилович	– доктор економічних наук, професор
Мусіна Аміна Аміржанівна	– доктор економічних наук, професор (Казахстан)
Пугачов Микола Іванович	– доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	– доктор економічних наук, професор
Сафонов Юрій Миколайович	– доктор економічних наук, професор
Гужва Ігор Юрійович	– доктор економічних наук, доцент
Юренієнє Віргінія	– доктор, професор (Литва)
Солоха Дмитро Володимирович	– відповідальний секретар доктор економічних наук, доцент

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.

Друкується за погодженням редколегії журналу.

Технічний секретар – Петрова О.В.

Офіційний сайт <http://www.intellect21.nuft.org.ua>

E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 14,88.

Підписано до друку 28.02.2019 р. Замов. № 0319/63. Наклад 100 прим.

Виготовлювач: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Єлісєєва Л.В. ВИМІР СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	9
Кобилянська А.В. ГЛОБАЛЬНА ЕКСПРОПІАЦІЯ, ГЛОБАЛЬНА РЕНТА ТА КОМПЕНСАТОРНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ.....	13

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Крижко О.В. ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНЯХ.....	18
Данько В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК РЕСУРСНОЇ БАЗИ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ.....	24
Добрик Л.О. СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	29
Каличева Н.Є. ВПЛИВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ.....	33
Корінь М.В. РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМИ ПРОЕКТАМИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ.....	37
Кундицький О.О., Сенишин О.С. СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СЬОГОДЕННЯ.....	42
Кучмєєв О.О. ОСОБЛИВОСТІ МАТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	47
Мардус Н.Ю. ДЕСКРИПТИВНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ.....	51
Пилявець В.М., Балазюк О.Ю., Сисоєва І.М. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ МШП НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	56
Савастєєва О.М. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	61
Хомюк Н.Л. ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ.....	67
Ярошевська О.В., Красноступ В.М. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	70

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Батюк Л.А., Антощенкова В.В. ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	76
Гноєвий В.Г., Резяпов К.І. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ.....	80

Зварич І.Т., Зварич О.І. МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	85
Кравчун А.С. САМООРГАНІЗАЦІЯ У СФЕРІ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ЗАСОБАМИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	92
Орлова-Курилова О.В. ГЕНЕЗА ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	97
Смик Р.Ю. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	101

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Паустовська Т.І., Лашкун Г.А. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	107
Форкун І.В., Гордєєва Т.А. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ.....	111
Якубовська Н.В. ОГЛЯД АКТУАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЩОДО ОСВІТНІХ ЗАПИТІВ В АГРОСФЕРІ	116

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Шелеметьєва Т.В. СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	121
---	-----

ІНФОРМАЦІЯ

127

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Елисеева Л.В. ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	9
Кобылянская А.В. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПРОПРИАЦИЯ, ГЛОБАЛЬНАЯ РЕНТА И КОМПЕНСАТОРНАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ	13

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Виноградова Е.В., Евтушенко Н.А., Крыжко О.В. ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ МАРКЕТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И ОТРАСЛЕВОМ УРОВНЯХ.....	18
Данько В.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК РЕСУРСНОЙ БАЗЫ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.....	24
Добрик Л.О. СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА.....	29
Каличева Н.Е. ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	33
Коринь М.В. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	37
Кундицкий А.А., Сенишин О.С. СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАСТОЯЩЕГО.....	42
Кучмеев А.А. ОСОБЕННОСТИ МАТРИЧНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ КАК ЭЛЕМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.....	47
Мардус Н.Ю. ДЕСКРИПТИВНАЯ МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРОВ.....	51
Пилявец В.Н., Балазюк О.Ю., Сысоева И.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МБП НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	55
Савастеева О.Н. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСФЕРТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	61
Хомюк Н.Л. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ГРОМАДА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ.....	67
Ярошевская О.В., Красноступ В.Н. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	70

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Батюк Л.А., Антощенко В.В. ИННОВАЦИОННО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	76
---	----

Гноевой В.Г., Резяпов К.И. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.....	80
Зварич И.Т., Зварич О.И. МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	85
Кравчук А.С. САМООРГАНИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ СРЕДСТВАМИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	92
Орлова-Курилова О.В. ГЕНЕЗИС ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	97
Смык Р.Ю. ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ.....	101

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Паустовская Т.И., Лашкун А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО БИЗНЕСА.....	107
Форкун И.В., Гордеева Т.А. БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА УКРАИНЫ.....	111
Якубовская Н.В. ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЗАПРОСОВ В АГРОСФЕРЕ.....	116

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Шелеметьева Т.В. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ	121
---	-----

ИНФОРМАЦИЯ

127

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Yelisieieva Liudmyla MEASURE OF SOCIAL CAPITAL IN A GLOBAL ECONOMY.....	9
Kobylianska Alla GLOBAL EXPROPRIATION, GLOBAL RENT AND COMPENSATORY GLOBALIZATION	13

NATIONAL ECONOMY

Vynogradova Olena, Yevtushenko Natalya, Kryzhko Olga DIAGNOSTICS OF PROBLEMS OF THE MARKETING INTERACTION OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES OF UKRAINE AT THE STATE AND BRANCH LEVELS.....	18
Danko Vladyslav IMPROVEMENT OF THE REGIONAL HEALTH CARE SYSTEM AS A RESOURCE BASE FOR THE HEALTH SERVICES MARKET.....	24
Dobryk Liliia STRUCTURAL COMPOSITION OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION.....	29
Kalicheva Nataliia THE IMPACT OF STRATEGIC PLANNING ON ENSURING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY ENTERPRISES.....	33
Korin Myroslava DEVELOP A MODEL FOR JOINT MANAGEMENT OF INFRASTRUCTURE PROJECTS FOR THE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF CROSS-BORDER COOPERATION.....	37
Kundytskyj Oleksandr, Senyshyn Oksana STRATEGIES OF OVERCOMING OF SHADOW ECONOMY: THEORY AND PRACTICE OF THE PRESENT.....	42
Kuchmyeyev Olexandr FEATURES OF MATRIX MODELING OF THE LOGISTIC RISK MANAGEMENT PROCESS AS A ELEMENT TO PROVIDE ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES WHOLESale TRADE.....	47
Mardus Nataliia DESCRIPTIVE MODEL OF ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE INTERNAL MARKET OF GOODS.....	51
Pylyavec Viktor, Balaziuk Oksana, Sysoieva Inna ACTUAL ISSUES OF THE LEGISLATIVE ACCOUNTING REGULATION AND TAXATION WITHIN THE DOMESTIC ENTERPRISES.....	55
Savastieieva Oksana CONCEPTUAL MODEL OF TRANSFER POLICY.....	61
Khomiuk Nataliia TERRITORIAL COMMUNITY AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE.....	67
Yaroshevskaya Oksana, Krasnostup Volodymyr METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF CREATIVE POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	70

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Batyuk Larisa, Antoshchenkova Vitalina INNOVATION AND TECHNOLOGICAL FACTORS GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	76
Hnoievyi Valentyn, Reziapov Kyrylo PRIORITY DIRECTIONS OF THE STATE POLICY FOR STOCK MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF MACROECONOMIC STABILITY PROVISION.....	80
Zvarych Ihor, Zvarych Olena MECHANISM OF INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE REGION.....	85

Kravchun Anatolii	
SELF-ORGANIZATION IN THE FIELD OF MAKING INVESTMENT DECISIONS BY MEANS OF IMITATION MODELING.....	92
Orlova-Kurilova Olga	
GENESIS IS A PARADIGM FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE NATIONAL ECONOMY.....	97
Smyk Roman	
INCREASING THE LEVEL OF INVESTMENT CAPACITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR AS A KEY FACTOR OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE.....	101
<i>BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL</i>	
Paustovska Tamara, Lashkun Hanna	
THEORETICAL ASPECT OF INTERCOMMUNION OF INTELLECTUAL CAPITAL AND INTELLECTUAL BUSINESS.....	107
Forkun Iryna, Gordeeva Tetyana	
FISCAL REGULATORY POLICY OF THE ACTIVITY OF UKRAINE'S AGRIBUSINESS ENTERPRISES.....	111
Yakubovska Nataliia	
REVIEW OF RELEVANT TRENDS IN EDUCATIONAL REQUIREMENTS IN THE AGROSPHERE.....	116
<i>ENVIRONMENTAL ISSUES</i>	
Shelemetieva Tetiana	
A MODERN SYSTEM OF MANAGEMENT OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE	121
<i>INFORMATION</i>	
	127

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.3:334

Єлісєєва Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ВИМІР СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті дана оцінка соціального капіталу за допомогою використання Індексу процвітання, Індексу кращого життя, Всесвітнього індексу благодійності, а також даних World Value Survey та Інституту Геллапа. Проаналізовано глобальні напрями змін інституційних складових соціального капіталу (довіри, соціальних мереж та соціальних норм і цінностей), стан інституційної довіри на сучасному етапі суспільного розвитку і визначено країни-лідери та аутсайтери за рівнем розвитку соціального капіталу згідно з даними Інституту Легатум. За допомогою Edelman Trust Barometer виявлено глобальні зміни в структурі довіри та зміщення фокусу лідерства в суспільних перетвореннях. З'ясовано місце України в цих рейтингах порівняно з країнами Західної, Східної Європи, США та динаміку його зміни впродовж 2007-2018 рр. Досліджено відмінності в динаміці розбудови соціального капіталу в Західній Європі та пострадянському просторі.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальна мережа, довіра, волонтерство, благодійність.

ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Елисеева Л.В.

В статье дана оценка социального капитала посредством использования Индекса процветания, Индекса лучшей жизни, Всемирного индекса благотворительности, а также данных World Value Survey и Института Геллапа. Проанализированы глобальные направления изменений институциональных составляющих социального капитала (доверия, социальных сетей и социальных норм и ценностей), исследовано состояние институциональной доверия на современном этапе общественного развития и определены страны-лидеры и аутсайдеры по уровню развития социального капитала по данным Института Легатум. С помощью Edelman Trust Barometer выявлено глобальные изменения в структуре доверия и смещение фокуса лидерства в общественных преобразованиях. Конкретизировано место Украины в этих рейтингах по сравнению со странами Западной, Восточной Европы, США и динамику его изменения в течение 2007-2018 гг. Исследованы различия в динамике развития социального капитала в Западной Европе и постсоветском пространстве.

Ключевые слова: социальный капитал, социальная сеть, доверие, волонтерство, благотворительность.

MEASURE OF SOCIAL CAPITAL IN A GLOBAL ECONOMY

Yeliseieva Liudmyla

The purpose of the article is to discuss the measurement of social capital in the context of the global changes of the XXI century. This theme of the article is actual, because since at the present stage of socio-economic development the importance of resources that can ensure further economic growth and social welfare increases. Such a resource may be social capital, which has significant potential and is capable of recovery. During conducting this research results of World Value Survey, The Gallup Organization and Legatum Prosperity Index, Better Life Index, World Giving Index, Edelman Trust Barometer were adopted that involves identifying the causal relationships between the development of trust, communities, social norms and the changes of social capital, development of states in the global economy. In measuring social capital, the participation of people in charity, public organizations, the level of trust in strangers, family and friendship are analyzed. The global directions of changes in the institutional components of social capital (trust, social networks and social norms and values) are analyzed. The countries-leaders and outsiders on the level of development of social capital are determined. Edelman Trust Barometer detects global changes in trust structure and shifting the focus of leadership in social transformations. The peculiarity of political participation and volunteering of the population in different European countries is explained. The place of Ukraine in these rankings is compared with the countries of Western, Eastern Europe, USA and dynamics of its change during 2007-2018. The negative influence of the Soviet past on the development of social capital in certain countries of Eastern Europe are revealed. In the article the effectiveness of using the potential of social capital in different countries is revealed. Such an analysis of social capital and its components allows us to identify countries that do not use it as their competitive advantage. The originality of such a study is that the dynamics of social capital at the present stage of global changes and the trends of transformation of its components, including in Ukraine, are researched.

Keywords: social capital, social network, trust, volunteering, charity.

Постановка проблеми. У XXI ст. усе більше увагу теоретиків і практиків привертають нематеріальні активи, які здатні стали каталізатором позитивних суспільних перетворень. Один із них – соціальний капітал, який одночасно є важливим чинником та передумовою для ефективного використання інших ресурсів в економічному розвитку. У зв'язку з цим дослідження, присвячене оцінці соціального капіталу в умовах сучасних глобальних змін, є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти даної проблеми досліджували Б. Буркінський [1], В. Геєць [2], В. Горячук, О. Цихмістро, Л. Янковська [3] та ін. Серед зарубіжних науковців цієї проблемою також займалися Дж. Коулмен, Н. Лін, Р. Патнем, Ф. Фукуяма та ін. Проте у вище зазначених наукових роботах, як правило, розглядають зміни окремих елементів соціального капіталу до 2010-2011 рр., тому існує потреба в його дослідженні як комплексного показника в сучасних умовах та виявленні місця України в цих процесах.

Постановка завдання. Основною метою цієї роботи є здійснити вимір соціального капіталу в умовах глобальних змін XXI ст.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою комплексної оцінки стану й динаміки розвитку соціального капіталу використаємо два підходи. У рамках першого за допомогою Індексу процвітання визначимо лідерів й аутсайдерів серед країн світу за рівнем розвитку соціального капіталу, а також місце України в цьому рейтингу. Далі за допомогою Edelman Trust Barometer, субіндексів окремих міжнародних індексів, результатів опитування Інституту Геллапа та World Value Survey проаналізуємо тренди розвитку його інституційних складових (довіри, мереж, соціальних норм і цінностей) в умовах глобальних трансформаційних змін.

Одним із перших міжнародних індексів, який започаткував вимір соціального капіталу як цілісного соціально-економічного феномену, став Індекс процвітання. У 2008 р. останній був доповнений новими субіндексами, серед яких – соціальний капітал. Показник такого субіндексу визначається на підставі аналізу результатів міжнародного опитування, проведеного всесвітньо відомим Інститутом Геллапа. Під час виміру соціального капіталу до уваги береться інформація про участь людей у благодійності, громадських організаціях, рівня довіри до незнайомих, міцність сімейних і дружніх зв'язків тощо. Відповідно до показників цього субіндексу у 2018 р. лідерами за рівнем розвитку соціального капіталу традиційно стали Нова Зеландія, Австралія, Норвегія, Ісландія, Данія, США,

Ірландія, Нідерланди, Канада, Швейцарія, Фінляндія та ін. [10]. В Австралії особливу увагу звертають на соціальний добробут, захист демократичних свобод та участь у благодійності. У Фінляндії важливе значення надається побудові соціального капіталу на робочому місці. Країни Північної Європи (Данія, Швеція та Норвегія), що, як правило, характеризуються високим рівнем задоволення життям, беруть активну участь у громадських організаціях. Водночас більшість із цих країн-лідерів характеризується також високим рівнем соціального та економічного добробуту та активною участю населення у волонтерській діяльності.

Країни пострадянського простору, серед яких й Україна, значно відстають за рівнем розвитку соціального капіталу від багатьох держав Західної Європи, Австралії та США.

Якщо в 2017-2018 рр. країни Західної Європи продемонстрували позитивний ріст показників соціального капіталу (+1,2), то група держав, до якої входять Росія, Грузія, Білорусь, Вірменія, Молдова, Азербайджан та Україна, на думку розробників цього індексу з Інституту Легатум, є одними з найменш ефективних у цьому аспекті [7]. У середньому за рівнем соціального капіталу ця група країн посідає 117 місце у загальному рейтингу. Крім того, усі ці країни, на їх думку, мають дуже низькі показники соціальної толерантності. Ми не зовсім погоджуємося з такими висновками. Зазначимо, що в даному випадку Україна розглядається в групі країн, більшість із яких мають тоталітарні режими, що обмежують політичні та економічні свободи громадян. Наприклад, Азербайджан і Росія мають найгірші бали за захист політичних прав, а чотири країни з вище зазначеного переліку, згідно з даними Світового банку, займають перші місця за показником порушення верховенства права тощо. Ми більше схильні до думки, що в Україні спостерігається повільна позитивна динаміка розвитку соціального капіталу, як і в більшості країн Східної Європи, та достатньо високий рівень соціальної толерантності, що підтверджується мирною асиміляцією понад мільйону внутрішнього переміщених осіб унаслідок військових дій в Україні. За оцінкою Інституту Легатум у 2017-2018 рр. позитивна зміна рівня соціального капіталу в Східній Європі в середньому склала +0,54 [7].

Як бачимо з рис. 1, відповідно до рейтингу Інституту Легатум рівень соціального капіталу в Україні був і є значно нижчим, ніж у більшості країн Східної Європи. Крім того, Україна посідає одне з найгірших місць у цьому рейтингу порівняно майже з усіма своїми сусідами: Словаччиною (59 місце), Польщею (76),

Таблиця 1. Місце країн пострадянського простору у рейтингу Індексу процвітання 2018 (за субіндексом соціальний капітал)

Позиція в рейтингу	Країна	Позиція в рейтингу	Країна
62	Киргизстан	118	Молдова
69	Естонія	119	Україна
73	Таджикистан	124	Грузія
93	Казахстан	125	Білорусь
98	Литва	133	Вірменія
113	Латвія	137	Азербайджан
114	Російська Федерація		

Джерело: складено автором на підставі The Legatum Prosperity Index 2018

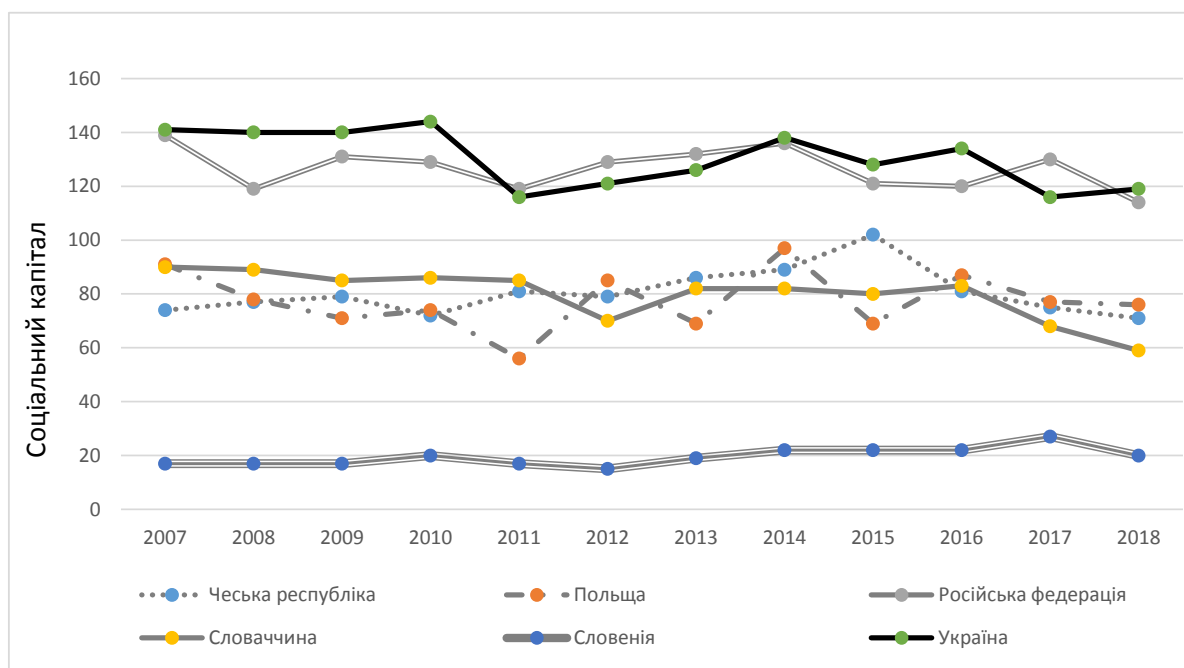


Рис. 1. Динаміка соціального капіталу в окремих країнах Східної Європи в 2007-2018 рр.

Джерело: складено автором

Угорщиною (77), Румунією (83), Російською Федерацією (114), Молдовою (118) та Білорусією (125). З 2007 р. найнижчих значень соціальний капітал України сягнув у 2010 р. і 2014 р., після чого спостерігалось його стрибкоподібне зростання. В Україні в ці роки відбувалися вибори і, як правило, суттєво зростала інституційна довіра до президента та уряду країни, що позитивно відображалось на рівні довіри як інституційній складовій соціального капіталу.

Не менш важливе значення для виміру соціального капіталу має аналіз динаміки рівня довіри, участі в мережах та зміни суспільних цінностей у глобальній економіці, які можна проаналізувати на підставі даних World Value Survey та Інституту Геллапа. Найчастіше рівень міжособистісної довіри визначають у рамках соціологічного опитування World Value Survey через відповідь на питання про те, чи більшості людей можна довіряти. Загалом у світі було проведено шість хвиль всесвітнього соціологічного опитування: 1981-1984, 1990-1994, 1995-1998, 1999-2004, 2005-2009, 2010-2014 рр. Сьома хвиля розпочалась в 2017 р. і завершиться наприкінці 2019 рр., тому її результати наразі невідомі. В опитувальниках, на думку WVS Асоціації, є 43 питання, які дозволяють оцінити стан соціального капіталу країни, у тому числі довіри. За даними останньої хвилі World Value Survey традиційно високий рівень міжособистісної довіри зберігають Австралія (51,4 %), Китай (60,3 %), Естонія (39 %), Гонконг (48 %), Тайвань (30,3 %), Німеччина (44,6 %), Японія (35,9 %), Нова Зеландія (55 %), Швеція (60,1 %) та ін. Зазначимо, що більшості з цих країн характерний і високий рівень інституційної довіри. Відповідно до аналізу субіндексу «довіра до політиків» Індексу глобальної конкурентоспроможності в 2017-2018 рр. до країн, які демонстрували найвищий рівень довіри до державних діячів, належали Сінгапур, Об'єднані Арабські Емірати, Нова Зеландія, Фін-

ляндія, Норвегія, Нідерланди, Німеччина, Японія та ін. Натомість у країн Східної Європи такий показник значно нижчий: Російська Федерація (51 місце), Чехія (89), Україна (91), Словенія (92), Польща (101), Словаччина (109), Молдова (112) [9] та ін.

Після глобальної рецесії довіра до інститутів державної влади значно зменшилася. Ще в звіті Edelman Trust Barometer 2001 р. дослідники попереджали про зростання ролі третього сектору – громадських організацій; у 2008, 2012 р. – про кризу довіри до органів державної влади та зміщення довіри в сторону бізнесу та громадських організацій. Після глобальної рецесії 2008 р. інституційна довіра до органів державної влади досягла свого найнижчого значення. У 2012 рр. розпочалося поступове відновлення довіри до державних інститутів, проте значно швидше зростала довіра до громадських організацій та бізнесу. Це дозволяє стверджувати про глобальну кризу інституту влади та пошуку нових лідерів у суспільних перетвореннях. Суттєво не змінилася ситуація і в 2017-2018 рр. У такий спосіб і зараз громадські організації та бізнес-структури зберігають найвищий рівень довіри серед населення. Крім того, загальним настроєм у глобальній економіці є очікування суспільних змін: лише кожен п'ятий стверджував про те, що економічна система працює ефективно й задовольняє існуючі суспільні потреби; усі інші переконані в необхідності перетворень і зміни лідера в цих глобальних трансформаціях. Після глобальної кризи 2008 р. усе більше людей очікує від громадських організацій та бізнесу перейняти естафету лідерства в соціально-економічних перетвореннях.

Водночас на початку 2018 р. дослідники констатували початок четвертої хвилі зростання суспільної недовіри, яка характеризується зменшенням довіри людей до різних джерел інформації, у тому числі й близького оточення (перша хвиля була пов'язана зі

страхом втрати роботи через глобалізацію й автоматизацію; друга – через зниження довіри до інститутів державної влади внаслідок глобальної рецесії і підриву середнього класу, третя – через ефекти масової міграції) [8]. Серед іншого це також обумовлено підривом довіри населення до соціальних мереж, започаткованого скандалом 2018 р. навколо Facebook і Cambridge Analytica щодо незаконного використання значного масиву особистих даних користувачів тощо.

Рівень розвитку соціальних мереж у різних країнах можна проаналізувати на підставі даних World Value Survey щодо участі громадян у професійних, спортивних, благодійних організаціях, профспілках тощо. Найвищі показники участі громадян у таких мережах притаманні тим країнам, які характеризуються вищим рівнем розвитку соціального капіталу за Індексом процвітання. Зокрема, достатньо висока участь у таких об'єднаннях характерна для Австралії, Тайваню, Німеччини, Гонконгу, Нідерландів, Нової Зеландії, Швеції та США, де майже третина усього населення безпосередньо залучена до їх діяльності.

Криза 2008 р. і зростання довіри до громадських організацій не зумовили стрімкого зростання активності в формальних соціальних мережах чи суттєвого підвищення політичної активності. Натомість, за даними ОЕСР збільшилася кількість осіб, яка готова надати соціальну та економічну допомогу незнайомим людям. На підставі аналізу субіндексу «Спільнота» міжнародного Індексу кращого життя (Better Life Index), який з 2011 р. об'єднується Організацією економічного співробітництва та розвитку, найбільш міцні спільноти та висока соціально-економічна підтримка характерні для Ісландії, Ірландії, Нової Зеландії, Данії, Іспанії, Фінляндії, Норвегії, Австралії, Великобританії та Канади [6] та ін. В Австралії 94% опитаних вважають, що у них є люди, на яких вони можуть покластися у складний період, що є вище середнього показника в 89% у країнах ОЕСР. Високий показник соціальної підтримки характерний також і для багатьох інших країн: Ісландії (98%), Ірландії (96%), Іспанії (95%), Данії (95%), Нової Зеландії (95%), Фінляндії (95%), Норвегії (94%), Канади (93%), Люксембургу (92%), Німеччини (92%), Італії (91%), Словаччини (91%), Словенії (90%), Нідерландів (90%), Російської Федерації (90%), США (90%) та ін. Проте, на нашу думку, наявність такої соціальної підтримки більше характеризує індивідуальний, а не колективний соціальний капітал.

Не менш важливою є активна політична участь громадян, що свідчить про високий рівень розвитку громадянського суспільства та потужний відкритий соціальний капітал. Не дивлячись на те, що право голосу є універ-

сальним правом у більшості країнах світу, проте не всі користуються ним. За даними ОЕСР середня активність виборців у країнах, які входять до її складу, склала 69% [5]. Лідерами за політичною активністю є Австралія, Бельгія, США, Данія, Мексика, Нова Зеландія, Канада та Великобританія та ін. Проте високу активність участі у політичних партіях демонструє лише США.

Про позитивний тренд у розвитку соціального капіталу свідчить і підвищення рівня благодійності у глобальній економіці. За результатами даних Всесвітнього індексу благодійності 2018 р. значно зросла чисельність осіб, які допомагають незнайомим людям та займаються волонтерською діяльністю. У Канаді громадяни здійснюють волонтерську роботу майже 191 годин на рік. У Франції у волонтерстві задіяно майже 19% дорослого населення, які близько 20 годин на місяць працюють у таких організаціях. У Німеччині волонтерами є кожен третій, який присвячує цій справі майже 15 годин на місяць. Проте водночас за результатами 2018 р. CAF – інституція, яка щороку визначає Всесвітній індекс благодійності – зафіксувала уже другий рік поспіль скорочення обсягу грошових пожертв у світі. Так, найкращі позиції за рівнем готовності допомогти незнайомим людям посідають Лівія, Кувейт, Саудівська Аравія, Йорданія, США, Сінгапур, Нова Зеландія, Марокко, Ірландія; за участю у волонтерській роботі – Індонезія, Лівія, Нова Зеландія, Австралія, Ірландія, США, Сінгапур та ін.; за участю в грошових пожертвуваннях – М'янма, Індонезія, Австралія, Великобританія, Нова Зеландія, Нідерланди, Норвегія, Ісландія, Ірландія, ОАЕ, США, Швейцарія, Сінгапур (причому в Австралії, Великобританії, Норвегії, Новій Зеландії спостерігається подальше покращення значення такого показника). Загалом за даними Всесвітнього індексу благодійності 2018 р. до топ-20 країн з найкращими результатами також увійшли Австралія (2 місце), Нова Зеландія (3), США (4), Нідерланди (11), Норвегія (13) та Канада (15) [4].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, унаслідок глобальних змін зниження загального рівня довіри та інституційної довіри до державних органів влади соціальний капітал продовжує відігравати важливу роль у таких країнах як: Австралія, Нова Зеландія, Нідерланди, Норвегія, Канада та ін. Більшість країн Східної Європи, у тому числі й Україна, демонструють значно гіршу динаміку цього показника, що для багатьох з них пов'язано з пострадянським минулим. Аналіз показав, що для багатьох країн соціальний капітал залишився лише потенціалом, недостатній розвиток якого стримує ефективне використання власних ресурсів та не дозволяє повністю розкритися конкурентним перевагам.

1. Буркинський Б.В., Горячук В.Ф. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка. *Економіка України*. 2012. №1 (614). С. 67–81.

2. Гєєць В.М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України. *Економічна теорія*. 2010. №3. С. 7–19.

3. Янковська Л.А. Компаративний аналіз соціального капіталу України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 5. URL: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015/13-vipusk-5-traven-2015-r/900-yankovska-l-a-komparativnij-analiz-sotsialnogo-kapitalu-ukrajini>.

4. CAF World Giving Index 2018. URL: <https://www.cafonline.org/about-us/publications/2018-publications/caf-world-giving-index-2018>.

5. Civic Engagement/Better Life Index. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/civic-engagement-ru/>.

6. Community/Better Life Index. URL: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/topics/community/>.

7. Eastern Europe: Steadily rising : Regional Analysis/Legatum Institute. URL: <https://www.prosperity.com/feed/eastern-europe-steadily-rising>.
8. Edelman Trust Barometer 2018/Edelman. URL: https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2018-10/2018_Edelman_TrustBarometer_Executive_Summary_Jan.pdf.
9. Public trust in politicians/Global Competitiveness Index 2017-2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=EOSQ041>.
10. The Legatum Prosperity Index 2018/Legatum Institute. URL: <https://www.prosperity.com/rankings>.

E-mail: ludmyla_kozak@ukr.net

UDC 339.9.012.23

Kobylianska Alla

PhD, Associate Professor;
Associate Professor at Department of Management,
International Humanitarian University, Odessa

GLOBAL EXPROPRIATION, GLOBAL RENT AND COMPENSATORY GLOBALIZATION

The evolution of such economic categories as: global rent, global expropriation, compensatory globalization in their interrelation in the conditions of hyperglobalization, neo-liberalism and neo-medievalism are considered. The following possibilities for the removal of global monopoly rent are suggested: control over the markets of productive resources, markets of finished products, global infrastructure, the rule-setting, etc. Two forms of global expropriation (violation and cooperation) regarding its sources and results are considered. The phenomenon of compensatory globalization from the standpoint of global winners and global losers is described. Further development of economic analysis of relations regarding global monopoly rent in the framework of global political economy is suggested.

Keywords: global expropriation, global rent, compensatory globalization, global economy, global winners vs global losers, global redistribution.

ГЛОБАЛЬНА ЕКСПРОПРІАЦІЯ, ГЛОБАЛЬНА РЕНТА ТА КОМПЕНСАТОРНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ

Кобилянська А.В.

Розглянуто еволюцію таких економічних категорій як: глобальна рента, глобальна експропріація, компенсаторна глобалізація в їх взаємозв'язку в умовах гіперглобалізації, неолібералізму і неомедієвального. Запропоновано такі можливості для вилучення глобальної монопольної ренти як: контроль над ринками виробничих ресурсів, ринками готової продукції, глобальною інфраструктурою, встановленням правил тощо. Описане явище компенсаторної глобалізації для глобальних переможців і глобальних переможених: переможці прагнуть компенсувати ризики інвестування, в більш широкому сенсі, в переможених від глобалізації та їхні ринки, переможені – компенсувати втрати від монополізації. У статті окреслено можливості подальшого розвитку економічного аналізу відносин стосовно глобальної монопольної ренти та дефіциту глобального економічного управління в рамках глобальної політичної економії.

Ключові слова: глобальна експропріація, глобальна рента, компенсаторна глобалізація, глобальна економіка, глобальні переможці та глобальні переможені, глобальний перерозподіл.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПРОПРИАЦИЯ, ГЛОБАЛЬНАЯ РЕНТА И КОМПЕНСАТОРНАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Кобылянская А.В.

В статье рассматривается развитие таких экономических категорий, как: глобальная рента, глобальная экспроприация, компенсаторная глобализация в их взаимосвязи в условиях гиперглобализации, неолиберализма и неосредневековья. Были предложены такие возможные опции извлечения глобальной монопольной ренты, как: контроль над рынками производственных ресурсов, рынками готовой продукции, глобальной инфраструктурой, нормотворчеством и т.д. Были рассмотрены две формы глобальной экспроприации (насилие и сотрудничество) с точки зрения ее источников и результатов, описан феномен компенсаторной глобализации с позиции глобаль-

ных победителей и глобальных проигравших. В статье предлагается дальнейшее развитие экономического анализа глобальных монопольных отношений в рамках глобальной политической экономики.

Ключевые слова: глобальная экспроприация, глобальная рента, компенсаторная глобализация, глобальная экономика, глобальные победители vs глобальных проигравших, глобальное перераспределение.

Introduction. The failure of previous forms of multilateralism, evidenced by permanent latent and obvious conflicts, inability to solve global challenges and provide fair distribution of economic gains, motivated higher officials and scientists to seek for alternative forms of global economic governance. The new system is to solve at once various problems. From this perspective, the issues of global expropriation, global rent and compensatory globalization, which represent the key features of nowadays globalization processes, are at the forefront of economic science. Thus, there is a need to analyze these phenomena in depth and to look for the shifts in the essence of global redistribution policies and the role global economic governance should play in it.

Literature review. Theoretical aspects of studying the issues of economic disparities as a result of equal international administration and management, as well as uneven distribution are discussed by well-known foreign and domestic researchers. Lees N. gives a critical reassessment of Ricardian and Marx theory on rent and rent-relations from the perspective of global economy. He develops the notion of quasi-rent as that which is related to the resources which remain fixed only in short-run. Adding examples on old industrialized and new industrialized countries he depicts the possibilities for the creation of quasi-rent [1]. In his arguments, Lees hardly based on the Kaplinsky's research on global inequality. According to Kaplinsky the *rents and quasi-rents* of different global actors on natural sources are the main causes of global income inequalities [2].

The intention of developed and developing economies to create and to retain global rents leads to *global expropriation*. Generally expropriation was considered in the context of investor gaining ownership over the facilities he previously invested in, or State gaining ownership over private wealth. While in global political economy this notion got another meaning. It is mainly related to MNCs which increasingly spread their influence over the national resources of various countries. Another part is related to global economic leaders who use their foreign economic policy to get dominance over other parts of the World, e.g. via crediting.

At this point an issue of *global compensation* emerges. The only solution to sustain globalization consists in establishing a compensatory mechanism which will help to redistribute economic gains from winners of globalization to losers [3].

Mostly dealing with international trade and finance, the researches analyzes the failure of compensation and failure of representation in global redistribution [4], influence of globalizing trade on job markets in different parts of the World [5], the link between the size of the State and financial and trade globalization (more open the economy is, the bigger public sector is needed to compensate globalization) [6], the global innovation networks as a source to compensate firms from "weaker" contexts [7].

Separation of previously unresolved parts of the common problem. Nowadays general global economic development gets new traces, when global economic leaders intend to get more and more benefits from deepening

globalization. Under conditions of neo-liberalism and neo-medievalism [8; 9], the issue of fair redistribution became more and more complicated. For global winners the benefits could take form simultaneously of global expropriation, global rent and/or compensatory globalization. While benefits of global losers are mostly limited to compensatory globalization. At the moment, there is a need to analyze and discuss the phenomena revealed from the theoretical point of view and to set up the respective interconnections.

The purpose of the article is to investigate the very essence of global expropriation, global rent and compensatory globalization and to set up the links between the notions.

Results. Given the notion of the monopoly rent as an excess return over the use of source, it emerges under conditions of monopolizing any part of economic activity. Otherwise (free access to any kind of production resources or productive forces), the situation of near-perfect competition would exist. The respective perfectly elastic global supply curve would prevail and the possibilities for price-discrimination in favor of global monopolist would be absent.

There is a question what should be considered as a perfectly competitive global markets. Classical notion presumes perfectly competitive markets are those where the homogeneous product is traded and the number of firms is big enough, while any barriers on exist or entry are absent.

Under conditions of perfect competition at global markets, we should consider separately: multinational companies which produce and trade throughout the world and various countries with its domestic producers. Thus, global monopolies emerge when MNCs or global economic leaders dominate markets.

Respective global monopoly rent could take several forms: natural rent, differential rent, quasi-rent. Natural rent emerges when the respective global economic actor possess a specific natural resource, the differential rent – when it has differential advantage with respect to other economic agents, quasi-rent when it gets market advantage due to created good (e.g. innovation in technology, human resource management techniques, logistics, marketing and design etc. [2]).

Figure 1 represents the critical assessment of possible realization of global monopoly rent.

Taking into account that the monopoly rent is owed due to the various differences related to reproduction process [10] and the fact that global monopolist can use both its own advantages (endogenous sources of monopoly rent) or expand its hegemony outside its borders (exogenous sources), there is a menu of global monopoly rents (Table 1).

While going beyond endogenous sources of global monopoly rent and taking into account the fact that monopoly always assumes the redistribution of gains among market players, the global expropriation takes its place in global political economy narrative. Global expropriation could take two forms with respect to counterparties (monopolist and the rest of the world): violation and cooperation.

In absence of efficient tools to promote personal interest, the most beneficial path for monopolized counterparty is to be included into monopolizing global value networks to get use of global monopoly rent.

In any case both winners and losers of globalization seek possibilities for compensatory globalization: winners- to compensate risks of investing in broader sense into losers of globalization and their markets, losers- to compensate losses from being monopolized. While winners are

indeed compensated by global monopoly rents obtained, the respective effective mechanisms of gains redistribution in favor of losers are still under discussion.

As it could be seen from the Table 3. the respective compensatory mechanisms lacks symmetry. Global winners presumably got all the economic control over the various markets, while global losers, at best, -access to more sophisticated productive forces. Rephrasing, global losers lose their economic independence for the sake of better institutions.

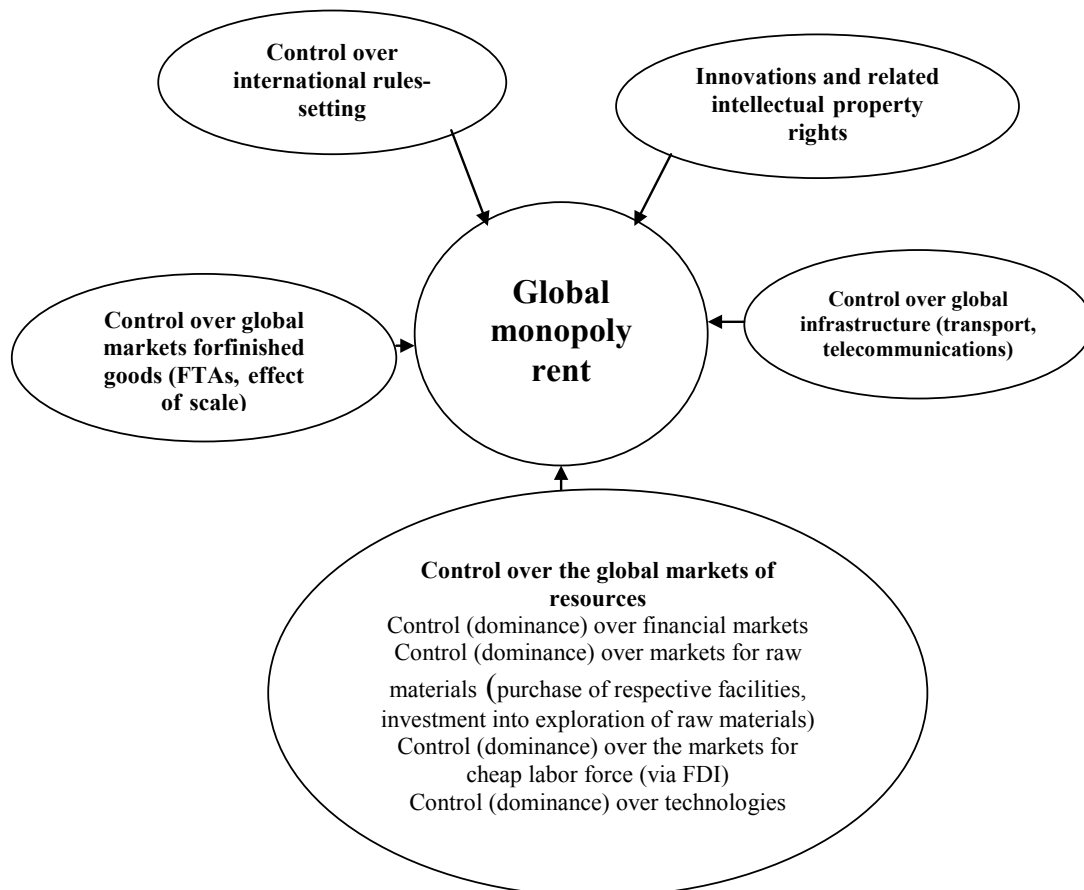


Fig. 1. Realization (extraction) of global monopoly rent

Source: developed by author

Table 1. Typology of global monopoly rent

	Realization (extraction) of global monopoly rent	Endogenous sources (endogenous with respect to global monopolist)	Exogenous sources (exogenous with respect to global monopolist)
Differences in natural resource base	Control over the global markets of resources	Natural global rent	Exogenous natural global rent
Differences in the effectiveness of the equipment and technology used	Control over global markets for finished goods Control over the global markets of resources Control over global infrastructure (transport, telecommunications)	Production global rent	Exogenous production global rent
Differentiation of economic conditions of reproduction	Control over global infrastructure (transport, telecommunications) Innovations and related intellectual property rights Control over international rules-setting	Reproduction global rent	Exogenous reproduction global rent
Organizational (or managerial) differential income (loss)	Control over international rules-setting Innovations and related intellectual property rights Control over global markets for finished goods Control over global infrastructure	Organizational global rent	Exogenous organizational global rent

Source: developed by author based upon differentiation approach of Marx and Engels [10]

Table 2. Global expropriation: sources and outcomes

	Global expropriation	
	Violation	Cooperation
Sources of expropriation	Global trade wars	Rent-based
	Toxic FDI	Benefits of cooperation
	Wars and conflicts	Innovations dissemination
	Credits and financial dependence	Inclusion into/Expansion of global value chains and networks
	Re-institutionalization (both regional and global)	
Outcomes	Economic dependence	Economic dependence
	Erosion of material and technical base	Market-based formation of global value networks
	Neo-colonialism	Neo-colonialism

Source: developed by author

Table 3. Compensatory globalization

Winners	Losers
<i>support losers of economic globalization to:</i>	<i>want to be compensated by global winners for the lost economic independence via:</i>
get geo-politics and economic influence	job creation to compensate trade diversion
get control over the market for finished products	access to new infrastructure and facilities
get control over the markets of raw materials and other sources (e.g. human capital)	access to value chains
get control over global value networks and infrastructure	access to strong institutions
	access to knowledge
	access to financial support
	getting support at international arena and representation of domestic interests
	access to mechanisms of military protection at al.

Source: developed by author

This partly falls into the assumption on flourishing neo-medievalism at global arena, with erosion of national sovereignty. It should be noted that still there are no any affective mechanisms able to equally redistribute respective compensations among winners and losers of global economy.

Purely economic mechanisms are seemingly ineffective, as global exclusion of different states and crisis of international organizations is in place due to the ineffectiveness of current global economic order and its governance.

Conclusions. The intention of developed and developing economies to create and to retain global rents leads to *global expropriation*. The created global monopoly rent could take several forms: natural rent, differential rent, quasi-rent. Such possibilities for extraction of global monopoly rent as: control over the markets of production resources, markets for finished products, global infrastructure, rules-setting etc. are generally in place. While two forms of global expropriation are possible: violation and cooperation. Violation includes possibilities of trade wars, conflicts, toxic FDI etc, while cooperation depicts the situation when the states or companies

are small enough to counteract global monopolist and the only possible solution is to cooperate with them, e.g. by entering global value networks. Taking into account that the monopoly rent is owed due to the various differences related to reproduction process, there is a menu of global monopoly rents, such as: natural, production, reproduction and organizational exogenous and endogenous global rent. While going beyond endogenous sources of global monopoly rent and taking into account the fact that monopoly always assumes the redistribution of gains among market players, the global expropriation takes its place in global political economy narrative. Both winners and losers of globalization seek possibilities for compensatory globalization: winners- to compensate risks of investing in broader sense into losers of globalization and their markets, losers- to compensate losses from being monopolized. While winners are indeed compensated by global monopoly rents obtained, the respective effective mechanisms of gains redistribution in favor of losers are still under discussion. The results of the research could be further used in economic analysis of global monopoly rent relations and global economic governance deficit in the framework of global political economy.

1. Lees, N. *Structural Inequality, Quasi-rents and the Democratic Peace: A Neo-Ricardian Analysis of International Order*. Millennium. 2013. № 41(3). Pp. 491–515.

2. Kaplinsky R. *Globalization, Poverty and Inequality : Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge : Polity press. 2005.

3. Boix C. 2010. *Redistribution policies in a globalized world*. In *Making Globalization Socially Sustainable*, ed. M. Bacchetta, M Jansen, 2010, pp. 261–95. Available at: https://www.wto.org/english/.../glob_soc_sus_e_chap8_e.pdf.

4. Frieden J. *The politics of the globalization backlash: Sources and implications*. 2018. Available at: <https://scholar.harvard.edu/jfrieden/pages/working-papers-1>.

5. Asatryan Z. et al. *Research Report Compensating the Losers of Globalisation*. 2017. Available at: <http://bruegel.org/2017/01/compensating-the-losers-of-globalisation/>.
6. Kimakova, A. *Government size and openness revisited: The case of financial globalization*. *Kyklos*. 2009. № 62(3), pp. 394–406. Available at: <http://bit.ly/OCfuJ1>.
7. Barnard H. and Chaminade C. *Global Innovation Networks: what are they and where can we find them? (Conceptual and Empirical issues)*. *Papers in Innovation Studies*. 2011. № 2011/4. Available at: https://ideas.repec.org/p/hhs/lucirc/2011_004.html.
8. Kotz D.M. *Globalization and Neoliberalism, Rethinking Marxism*. 2002. № 14:2, pp 64-79. Available at: https://people.umass.edu/dmkotz/Glob_and_NL_02.pdf.
9. Holsinger, B. *Neomedievalism and international relations*. In L. D'Arcens (Ed.), *The Cambridge Companion to Medievalism* (Cambridge Companions to Culture. 2016, pp. 165–179.
10. Маркс К., Энгельс Ф. *Капитал*. Т. 26, ч 1. Издание второе. Москва. 1962. 476 с.

E-mail: akobylyanskaya@kse.org.ua

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.47:338.24

Виноградова О.В.*доктор економічних наук,
завідувач кафедри маркетингу,
Державний університет телекомунікацій***Євтушенко Н.О.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Державний університет телекомунікацій***Крижко О.В.***старший викладач кафедри маркетингу,
Державний університет телекомунікацій***ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ МАРКЕТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНЯХ**

У статті обґрунтовано особливості сучасної системи маркетингової взаємодії суб'єктів телекомунікаційної сфери України, що відображає специфіку функціонування галузі. Проведено дослідження організаційних, економічних, інноваційних, маркетингових та психологічних аспектів взаємодії суб'єктів господарювання, що дозволило виокремити проблеми маркетингової взаємодії телекомунікаційних установ. Згідно з результатами, систематизація проблем маркетингової взаємодії здійснювалася відповідно до рівнів розвитку, зокрема, на державному та галузевому рівнях. Розглянуто умови, за яких суб'єкти господарювання можуть одержувати ліцензії на надання послуг з технічного обслуговування та експлуатації. Для діагностики проблем маркетингової взаємодії телекомунікаційних підприємств проаналізовано стан та перспективи розвитку телекомунікаційного ринку України, визначено основні тенденції розвитку телекомунікаційної галузі. Досліджено динаміку змін доходів телекомунікаційних підприємств.

Ключові слова: телекомунікаційні підприємства, телекомунікаційна галузь, взаємодія, маркетингова взаємодія, суб'єкти господарювання, послуги, ринок зв'язку.

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ МАРКЕТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И ОТРАСЛЕВОМ УРОВНЯХ**Виноградова Е.В., Евтушенко Н.А., Крыжко О.В.**

В статье обоснованы особенности современной системы маркетингового взаимодействия субъектов телекоммуникационной сферы Украины, что отражает специфику функционирования отрасли. Проведено исследование организационных, экономических, инновационных, маркетинговых и психологических аспектов взаимодействия субъектов хозяйствования, что позволило выделить проблемы маркетингового взаимодействия телекоммуникационных предприятий. Согласно результатам, систематизация проблем маркетингового взаимодействия осуществлялась в соответствии с уровнями развития, в частности, на государственном и отраслевом уровнях. Рассмотрены условия, при которых субъекты хозяйствования могут получить лицензии на предоставление услуг по техническому обслуживанию и эксплуатации. Для диагностики проблем маркетингового взаимодействия телекоммуникационных предприятий проанализировано состояние и перспективы развития телекоммуникационного рынка Украины, определены основные тенденции развития телекоммуникационной отрасли. Исследована динамика изменений доходов телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: телекоммуникационные предприятия, телекоммуникационная отрасль, взаимодействие, маркетинговое взаимодействие, субъекты хозяйствования, услуги, рынок связи.

DIAGNOSTICS OF PROBLEMS OF THE MARKETING INTERACTION OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES OF UKRAINE AT THE STATE AND BRANCH LEVELS

Vynogradova Olena, Yevtushenko Natalya, Kryzhko Olga

The article substantiates the features of the modern system of marketing interaction between the subjects of the telecommunications sphere of Ukraine, which reflects the specifics of the industry. The study of organizational, economic, innovative, marketing and psychological aspects of the interaction of business entities, which allowed to identify the problems of marketing interaction of telecommunications enterprises. According to the results, the systematization of marketing interaction problems was carried out in accordance with the levels of development, in particular, at the state and sectoral levels. The conditions under which business entities can obtain licenses for the provision of maintenance and operation services are considered. To diagnose the problems of marketing interaction of telecommunications enterprises, the state and prospects of development of the telecommunications market of Ukraine are analyzed, the main trends in the development of the telecommunications industry are identified. The dynamics of changes in the income of telecommunications companies has been investigated. As a result of analyzing the problems at the state level, the main problems that prevent Ukrainian enterprises from developing and distributing the sale of their goods (services) to target markets are identified for the country and the telecommunications sector. Practical recommendations for solving these problems at the state level are given, namely: it is recommended to pay special attention to improving the technological state of the industry and information representation of Ukraine in the Internet space, which will ensure compliance of products and information technology solutions with world standards, creating a favorable investment climate for attracting investment. At the sectoral level, it is proposed to create a strategy for planning and implementing measures to provide financial support to research institutes and institutes for training specialists in the field of information.

Keywords: telecommunication enterprises, telecommunications industry, interaction, the marketing interaction, business entities, services, communications market.

Постановка проблеми. Актуальність даного дослідження зумовлена складними процесами інтеграції у світовий інформаційний і економічний простір, які нині відбуваються в галузі телекомунікації в Україні. Незважаючи на те, що протягом останніх років телекомунікаційні підприємства України демонструють одні з найвищих темпів зростання серед інших галузей економіки, на жаль спостерігається тенденція зростання технологічного розриву в телекомунікаційній сфері порівняно з іншими країнами. Ринок телекомунікацій відіграє величезну роль у збалансованому розвитку глобальної та регіональної економіки, адже є з'єднувальною ланкою як промислової сфери, сфери послуг і споживачів, так і різних географічно розрізнених частин країни та економічних центрів. Тож питання покращення маркетингової взаємодії суб'єктів сфери телекомунікацій гостро стоїть на порядку денному, як дієвий важіль, завдяки якого вони стануть повноцінними акторами розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню сучасного стану та проблем розвитку галузі телекомунікації в Україні присвячені праці багатьох вчених, а саме: А. Богачевського, В. Василенка, Дж. Веллінгтона, В. Гранатунова, Н. Єрьоміна, С. Ілляшенка, В. Орлова, О. Редькіна, Є. Стрельчука, Г. Титаренка та ін. Дослідженням ринку телекомунікаційних послуг присвячені праці таких вчених, як І. Булах, А. Дзюбинський, Л. Захарченко, І. Кораблінова, Беркман Л., Виноградова О., Гудзь О., Гусєєва О., Сьомкіна Т., Лазоренко Л., Стецюк П., Верескун М., Гончарова М. та ін. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень, публікацій і накопичений практичний досвід у теорії і практиці, все ж аспекти маркетингової взаємодії суб'єктів сфери телекомунікацій розглянуті недосить повно.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану розвитку телекомунікаційної галузі України та формування основних проблем маркетингової взаємодії телекомунікаційних підприємств на державному та галузевому рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. За дослідженнями McKinseyGlobalInstitute (MGI, підрозділ міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії McKinsey&Company) «Проривні технології: досягнення, які змінять життя, бізнес і світову економіку» було виділено 12 ключових технологій, які мають найбільш значний і одночасно руйнівний потенціал, швидко розвиваються, здатні призвести значний економічний ефект, поширюються за межі традиційних дисциплін і можуть привести до появи нових бізнес-можливостей та кардинальної зміни ринку праці. Серед проривних технологій за версією MGI виділяються ті, які сміливо можна віднести до сфери телекомунікацій: мобільний Інтернет; автоматизація інтелектуальної праці; хмарні інформаційні технології; технології «Інтернет речей». Доведено, що загальна пряма вигода людству від масового впровадження проривних технологій до 2025 року оцінюється в межах від \$ 14 трлн. до \$ 33 трлн., причому більшу частину цього приросту отримають економічно розвинені країни. Остання цифра порівняння з сучасним ВВП Сполучених Штатів і Європейського Союзу разом узятих. При цьому загальна пряма вигода людству від масового впровадження проривних технологій до 2025 року оцінюється в межах від \$ 14 трлн. до \$ 33 трлн., причому більшу частину цього приросту отримають економічно розвинені країни. Остання цифра порівняння з сучасним ВВП Сполучених Штатів і Європейського Союзу разом узятих [1].

Існуюча в даний час система взаємодії суб'єктів сфери телекомунікацій України відображає особливості функціонування галузі, а саме: лібералізацію

ринку телекомунікаційних послуг, специфіку конкурентного середовища, існування телекомунікаційної мережі загального користування операторів різних форм власності тощо.

Виробничий процес в телекомунікаційній сфері не закінчується на одному підприємстві. У створенні послуг беруть участь кілька територіально-віддалених, організаційно і фінансово-самостійних операторів, які у процесі надання послуг користувачам виконують різні технологічні операції. При цьому вони охоплюють практично всі населені пункти і утворюють єдину телекомунікаційну мережу в Україні. Схема взаємодії суб'єктів телекомунікаційної сфери України наведена на рис. 1.

Згідно з Законом України «Про телекомунікації», телекомунікаційний (електричний) зв'язок є невід'ємною частиною виробничої і соціальної інфраструктури України і призначений для задоволення потреб фізичних і юридичних осіб, органів державної влади в телекомунікаційних послугах. Діяльність у сфері телекомунікацій здійснюється за умови включення до реєстру операторів, провайдерів телекомунікацій, а у визначених законом випадках – також за наявності відповідних ліцензій та/або дозволів [3].

За одним рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку та інформатизації, ліцензійні умови здійснення діяльності у сфері телекомунікацій розроблені відповідно до Законів України «Про телекомунікації», «Про радіочастотний ресурс України», «Про телебачення і радіомовлення» та передбачають умови, за якими суб'єкти господарювання можуть отримати ліцензії на надання послуг з технічного обслуговування і експлуатації [4]:

– мереж ефірного телемовлення (ліцензія видається на заявлені регіони);

– мереж ефірного радіомовлення (ліцензія видається на заявлені регіони);

– мереж бездротового радіомовлення (ліцензія видається на заявлені регіони);

– телемереж (телекомунікаційних мереж) (ліцензія видається на заявлені регіони).

За іншим рішенням Національної комісії з питань регулювання зв'язку та інформатизації суб'єкти господарювання, згідно ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням бездротового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого, міжміського, міжнародного, можуть отримати ліцензії на такі види діяльності [5]:

– надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням бездротового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого (ліцензія видається на заявлений регіон (регіони));

– надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням бездротового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: міжміського (ліцензія видається на заявлені регіони, але не менше ніж на два регіони);

– надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням бездротового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку:

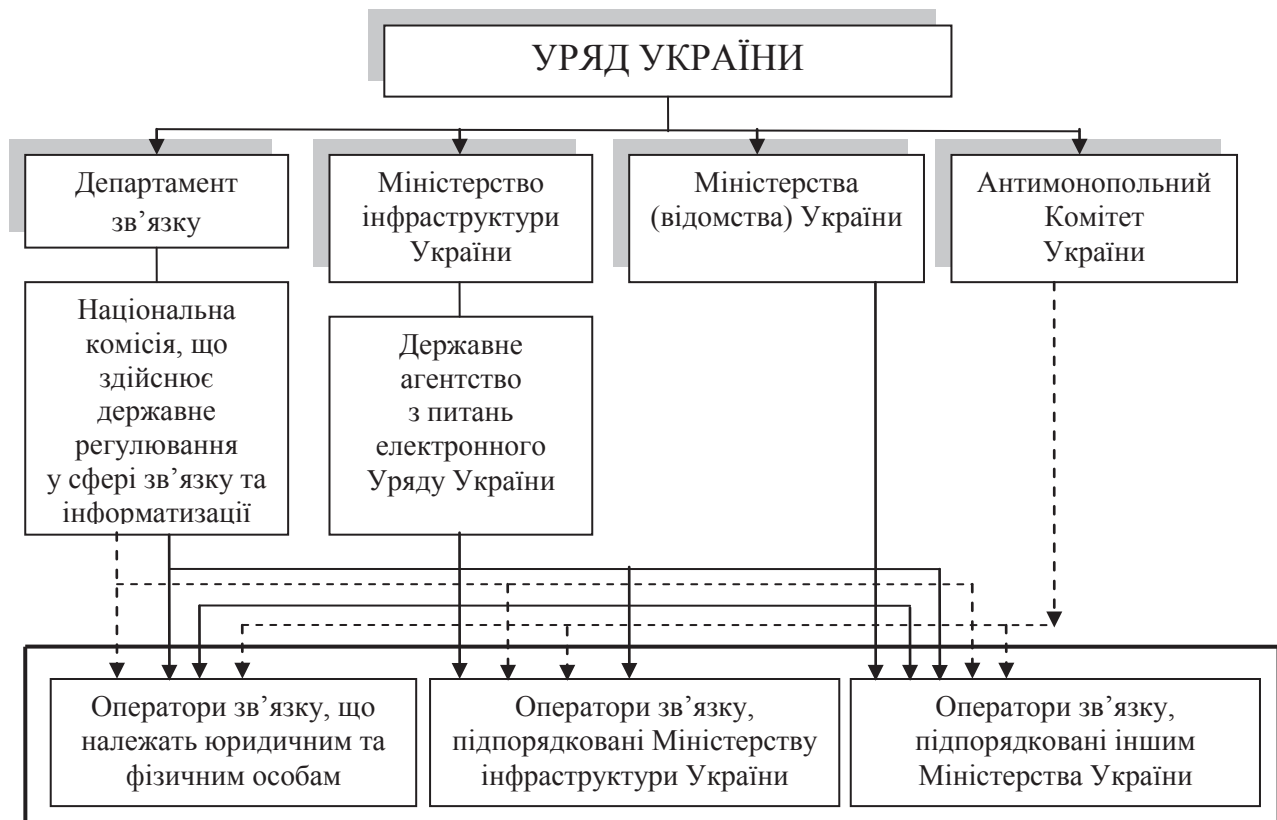


Рис. 1. Взаємодія суб'єктів телекомунікаційної сфери України [2, с. 192]

міжнародного (ліцензія видається на всю територію України).

У процесі вивчення особливостей розвитку ринку телекомунікаційних послуг були проведенні дослідження організаційно-економічних, інноваційних, маркетингових та психологічних аспектів взаємодії суб'єктів господарювання, що дозволило виділити та обґрунтувати проблеми маркетингової взаємодії суб'єктів телекомунікаційної сфери.

За результатами була проведена систематизація проблем маркетингової взаємодії відповідно до рівнів розвитку, зокрема, на державному рівні та рівні галузі. Аналіз статистичних даних за період 2011-2017 рр. показника реального ВВП доводить скорочення виробництва, а основною причиною, яка впливає на його рівень, є інфляція. Дисбаланси цього періоду погіршили складну фінансову ситуацію підприємств України, що вплинуло на падіння їх ділової активності та подорожчання собівартості. Крім того, доларизація вітчизняної економіки створила проблеми експорту готової продукції (товарів, послуг). Ці обставини зробили Україну залежною від зовнішньої кон'юнктури на внутрішньому ринку.

Що стосується вітчизняних телекомунікаційних підприємств, то було встановлено негативний вплив макроекономічних чинників на їхню діяльність.

У результаті, основними галузями, що формують ВВП, залишаються: оптова та роздрібна

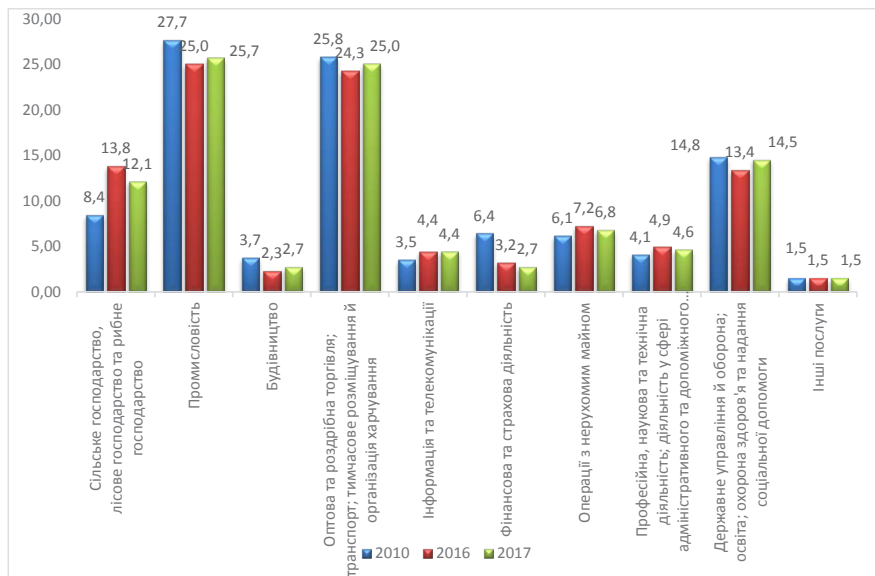


Рис. 2. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності в Україні, %

Джерело: побудовано авторами за [6]

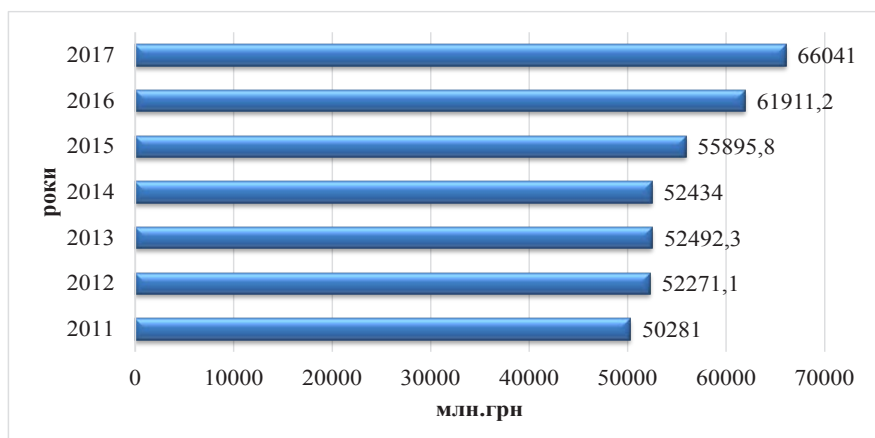


Рис. 3. Динаміка доходів підприємств від надання послуг зв'язку в Україні за період 2011-2017 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано авторами за [9]

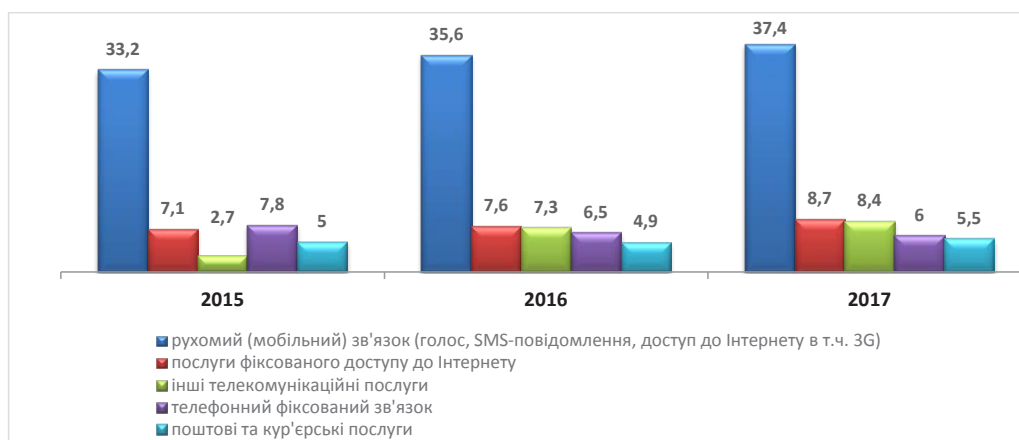


Рис. 4. Динаміка доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2015-2017 рр., млрд. грн (з ПДВ)

Джерело: побудовано авторами за [9]

торгівля, які займають найбільшу частку в структурі валової доданої вартості і становлять приблизно шосту частину. Переробна промисловість займає сьому частину ВДВ (у 2017 році – 4,7%). Значно змінилася частка сільського господарства у структурі ВДВ: з 8,4% у 2010 році до 14,2% у 2015 році і до 12,1% у 2017 році. Протягом усього періоду спостерігається зростання частки сфери державного управління й оборони: з 5,2% у 2010 році до 6,3% у 2017 році, а телекомунікаційні підприємства, поки не переступили порога економічного розвитку навіть підприємств, що займаються операціями з нерухомістю та фінансовою діяльністю. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності за даними Державної служби статистики України наведено на рис. 2.

Для подальшої діагностики проблем маркетингової взаємодії телекомунікаційних підприємств проаналізуємо стан та перспективи ринку зв'язку України. У про-

цесі моніторингу виявилось, що сфера зв'язку та інформатизації України привертає багатьох дослідників, які вивчають особливості телекомунікаційної галузі, проводять аналіз і прогнозування розвитку цієї галузі, а також виявляють можливості телекомунікаційних підприємств та загрози [7; 8]. Погоджуємося з поглядами вчених щодо позитивної динаміки доходів телекомунікаційних підприємств протягом 2011-2017 рр., яка поки супроводжується незначним зростанням доходів.

Так доходи від надання послуг зв'язку у 2017 році склали 66 041 млн. грн., що на 6,7% більше ніж у 2016 році. Їх питома вага у доходах від надання послуг зв'язку склала 91,6%. І це, не зважаючи, на значну затребуваність у телекомунікаційних послугах та продуктах з боку державних та приватних підприємств, а також населення (рис. 3).

У ході проведених розрахунків з'ясувалося, що доходи від надання послуг поштового зв'язку та

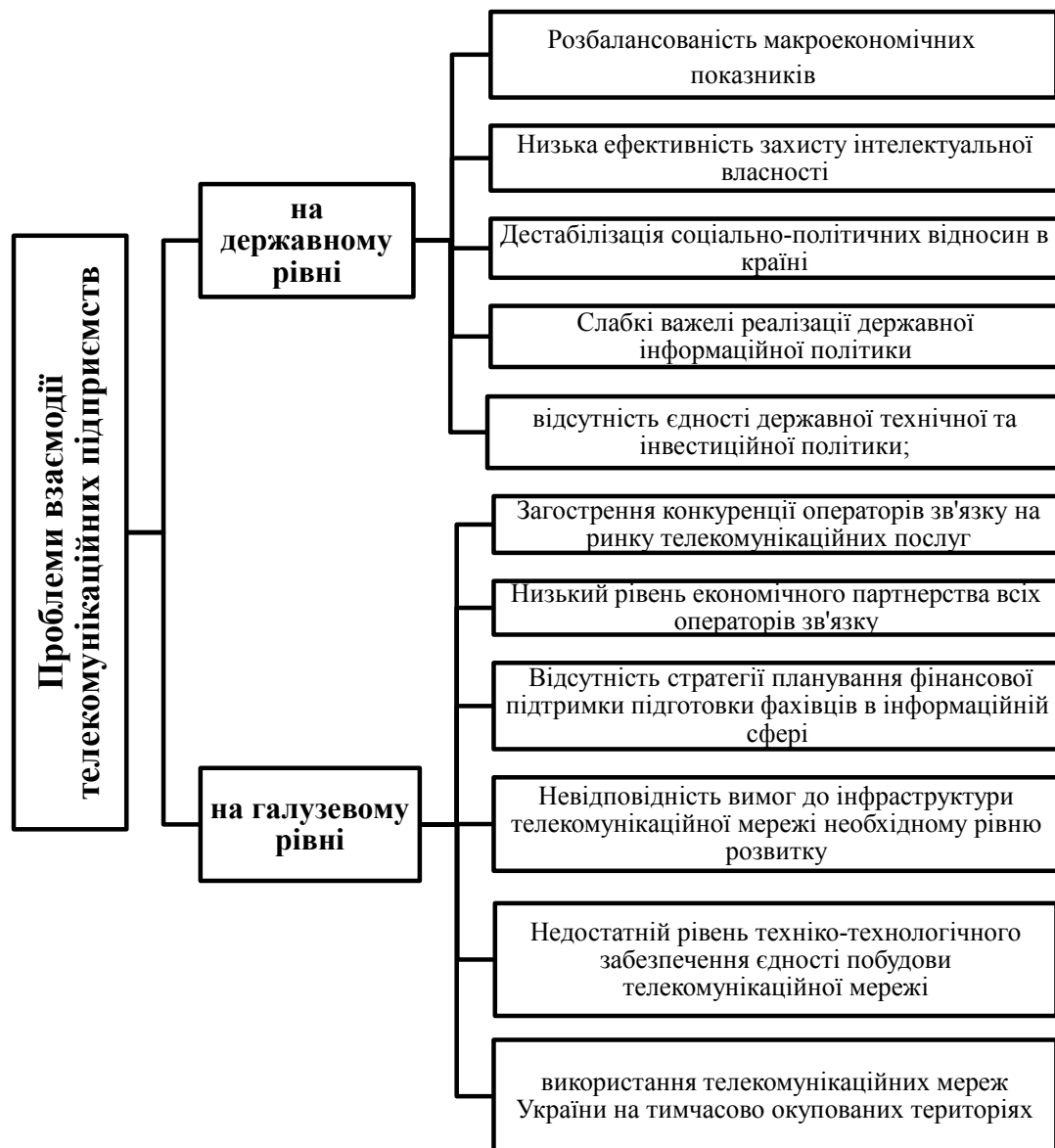


Рис. 5. Проблеми маркетингової взаємодії телекомунікаційних підприємств на державному та галузевому рівнях в Україні

Джерело: побудовано авторами за [9; 11]

кур'єрських послуг у 2017 році збільшились на 11,7% у порівнянні з 2016 роком та склали 5521 млн. грн. Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються рухомий (мобільний) зв'язок, фіксований зв'язок та фіксований доступ до Інтернету, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку у 2017 році склала 78,9%. Доходи від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку та послуг фіксованого доступу до Інтернету демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх років.

До інших телекомунікаційних послуг відносяться: телеграфний зв'язок, послуги з трансляції, ретрансляції теле- та радіо- програм, технічне обслуговування та експлуатація обладнання в мережах мовлення, супутниковий зв'язок, д्रोнове мовлення, надання в користування каналів та ліній електрозв'язку, надання в користування та інші послуги (рис. 4).

Отже, проведене дослідження дозволяє визначити основні тенденції розвитку підприємств телекомунікаційної галузі, зокрема: розгортання телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) зв'язку на базі 4G і 5G; підвищення попиту споживачів на мультимедійні конвергентні телекомунікаційні послуги, послуги міжмашинної взаємодії (machine-to-machine, M2M), послуги Інтернету речей (Internet of Things, IoT) та збільшення кількості власників багатофункціонального термінального кінцевого обладнання з бездротовим доступом до Інтернету; забезпечення використання телекомунікаційних мереж України в умовах надзвичайних ситуацій, надзвичайного та воєнного стану; введення в експлуатацію телекомунікаційних мереж служб екстреної медичної допомоги і медицини катастроф та їх з'єднання з телекомунікаційними

мережами загального користування на рівні обласних центрів, що забезпечує централізацію приймання і обробки викликів за єдиним телефонним номером 103; посилення конкуренції між постачальниками послуг фіксованого доступу до Інтернету [9].

За результатами діагностики проблем на державному рівні країни та регіональному телекомунікаційних підприємств було визначено основні, які формуються, які заважають українським підприємствам розвиватися та поширювати реалізацію їх товарів (послуг) за цільовими ринками (рис. 5).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у проведеному дослідженні обґрунтовано перелік проблем маркетингової взаємодії телекомунікаційних підприємств України, які гальмують розвиток і функціонування телекомунікаційних підприємств на державному та галузевому рівні. Для вирішення цих проблем рекомендується на державному рівні звернути особливу увагу на підвищення технологічного стану галузі та інформаційної представленості України в Інтернет-просторі, що зможе забезпечити відповідність інформаційно-технологічних продуктів і рішень світовим стандартам; створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення інвестицій.

На галузевому рівні пропонується створення стратегії планування та реалізації заходів щодо фінансової підтримки науково-дослідних інститутів, інститутів підготовки фахівців в інформаційній сфері; активне співробітництво телекомунікаційних підприємств між собою, з науково-дослідними інститутами та навчальними закладами, що дозволить залучити наукові кадри, здатні підвищити інноваційність галузі.

1. Исследование McKinsey: Прорывные технологии: достижения, которые изменят жизнь, бизнес и мировую экономику / Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/05/28/5962> (дата звернення: 22.07.2018).

2. Євтушенко Н.О. Механізм консалтингової взаємодії підприємств на ринку телекомунікаційних послуг України : монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2017. 535 с.

3. Про телекомунікації: Закон України від 21.10.2004р. N 2119-IV із останніми змінами, внесеними згідно із Законом від 23.03.2017р. № 1983-VIII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1280-15> (дата звернення: 22.07.2018).

4. Про ліцензійні умови здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг з технічного обслуговування і експлуатації телекомунікаційних мереж, мереж ефірного теле- та радіомовлення, проводового радіомовлення та телемереж: Рішення Національної комісії від 11.11.2010 р. № 513 зі змінами від 07.02.2017 р. № 69 / Національна комісія з питань регулювання зв'язку та інформатизації України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1200-10> (дата звернення: 04.11.2018).

5. Про ліцензійні умови здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням безпроводового доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого, міжміського, міжнародного: Рішення Національної комісії від 29.07.2010 р. № 348 зі змінами від 01.03.2016 р. №110 / Національна комісія з питань регулювання зв'язку та інформатизації України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0688-10> (дата звернення: 04.11.2018).

6. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Державна служба статистики України / за редакцією І.С. Вернера. Київ : Державна служба статистики України. 2018. 541 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 04.11.2018).

7. Гусєва О.Ю., Верескун М.В. Інформаційно-телекомунікаційна галузь України: економічні тренди та можливості розвитку. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2015. № 4(52). С. 67–54.

8. Станкевич В.І., Тігарєва В.А. Аналіз і прогнозування розвитку сфери зв'язку та інформатизації України: можливості та загрози. Економіка та держава. 2016. № 2. С. 69–77.

9. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2017 рік / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: https://nkrzi.gov.ua/images/upload/546/7593/Dodatok_do_rishennia_171_Zvit.pdf (дата звернення: 04.11.2018).

10. Євтушенко Н.О. Реалізація механізму консалтингової взаємодії на ринку телекомунікаційних послуг України: проблеми та шляхи вирішення. Економіка. Менеджмент. Бізнес. Збірник наукових праць. Київ : ДУТ, 2017. № 2. С. 107–115.

11. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Гончаренко С.В. Стратегії конвергентно-орієнтованого розвитку телекомунікаційних підприємств України. Причорноморські економічні студії. 2017. № 22. С. 79–82.

E-mail: evvy@ukr.net

E-mail: evtushenko.13.nat@gmail.com

E-mail: olgakr4@gmail.com

УДК 614.21 (477), 614.2:330(477)

Данько В.В.

здобувач,

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК РЕСУРСНОЇ БАЗИ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто особливості регіональної системи охорони здоров'я на прикладі Херсонської області, її розвиток та формування ринку медичних послуг України. На основі кореляційно-регресійного аналізу було встановлено рівень впливу складових системи охорони здоров'я на обсяг надання медичних послуг населенню Херсонської області. Тому слід приділити увагу не збільшенню кількості лікарень, а реорганізації існуючих з покращенням використання лікарняних ліжок. Виявлено невідповідність нормативного співвідношення кількості лікарів та середнього медичного персоналу, що не відповідає потребам ринку медичних послуг. Зроблено прогноз динаміки розвитку мережі та потужностей лікарняних закладів області за допомогою лінії тренду. Запропоновано оптимальну модель розвитку ринку медичних послуг, виходячи із реалій сьогодення та методологічні підходи до прогнозування розвитку факторів, що впливають на цей ринок.

Ключові слова: регіональна система охорони здоров'я, ринок медичних послуг, кореляційно-регресивний аналіз, управління закладами охорони здоров'я, розвиток.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК РЕСУРСНОЙ БАЗЫ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Данько В.В.

В статье рассмотрены особенности региональной системы здравоохранения на примере Херсонской области, ее развитие и формирование рынка медицинских услуг Украины. На основе корреляционно-регрессионного анализа было установлено влияние составляющих системы здравоохранения на объем предоставления медицинских услуг населению Херсонской области. Поэтому следует уделить внимание не увеличению количества больниц, а реорганизации существующих с улучшением использования больничных коек. Выведено несоответствие нормативного соотношения количества врачей и среднего медицинского персонала, не соответствует потребностям рынка медицинских услуг. Сделан прогноз динамики развития сети и мощностей больничных учреждений области с помощью линии тренда. Предложена оптимальная модель развития рынка медицинских услуг, исходя из реалий и методологические подходы к прогнозированию развития факторов, влияющих на этот рынок.

Ключевые слова: региональная система здравоохранения, рынок медицинских услуг, корреляционно-регрессионный анализ, управление учреждениями здравоохранения, развитие.

IMPROVEMENT OF THE REGIONAL HEALTH CARE SYSTEM AS A RESOURCE BASE FOR THE HEALTH SERVICES MARKET

Danko Vladyslav

The article considers the peculiarities of the regional health care system on the example of the Kherson region, its development and formation of the market of medical services in Ukraine. On the basis of correlation-regression analysis, the level of influence of the components of the health care system on the volume of provision of medical services to the population of Kherson region was established. Having made the appropriate calculations, it became possible to predict the likely ways of development of the components of the market of medical services in the Kherson region. The development of a network

of medical institutions in the Kherson region will continue to be characterized by wave-like tendencies. Therefore, attention should be paid not to increase the number of hospitals, but to reorganize the existing with the improvement of the use of hospital beds. The discrepancy between the normative ratio of the number of doctors and the average medical personnel, which does not meet the needs of the medical services market, was revealed. The forecast of the dynamics of network development and capacities of the hospitals of the region is made using the trend line. The optimal model of development of the market of medical services is offered, proceeding from the present realities and methodological approaches to forecasting the development of factors influencing this market. Accordingly, having established the main components of the impact on the market of medical services in the region, their degree and priority of influence on the basis of the used correlation-regression analysis, with a view of their future development, predicted through the methodology of the Markov chains, we have the opportunity to simulate the development of the model of territorial and economic accessibility of medical services in the future.

Keywords: regional health system, market of medical services, correlation-regression analysis, management of health care institutions, development.

Постановка проблеми. Розвиток системи охорони здоров'я, а зокрема формування ринку медичних послуг України, як і багатьох інших країн світу відбувається на основі теоретико-методологічних напрацювань світової та вітчизняної науки і не лише медичної, але і економічної, соціологічної, географічної і т. д. Разом з розвитком медицини розвивались і система охорони здоров'я та ринок медичних, надаючи людям нові послуги, що обумовило актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-наукове обґрунтування, дослідження економічної суті системи охорони здоров'я, надання медичних послуг набуло відображення в працях Адама Смітта, Томаса Роберта Мальтуса, Карла Маркса, Джона Мейнарда Кейнса, Давида Рікардо, Уеслі Клера Мітчела, Джоани Робінсон та інших.

Формування цілей статті. Проте, сучасний науковий світ тяжіє до економіки охорони здоров'я, яка пов'язана насамперед зі збільшенням вартості витрат на утримання інфраструктури медичної сфери та обмеженими ресурсами охорони здоров'я стосовно швидко зростаючих потреб суспільства в медичному обслуговуванні. Соціально-економічні умови сьогодення обумовлені ринковими відносинами і вимагають більш ефективного обліку витрат і результатів діяльності мережі лікувально-профілактичних закладів. Тому раціональна економічна обґрунтованість матеріальних і фінансових витрат з метою максимального задоволення населення в медичній допомозі здобуває особливу актуальність та визначає ціль дослідження.

Виклад основного матеріалу. Новий господарський механізм передбачав перехід від галузевого до регіонального керування системою охорони здоров'я, введення нових форм виробничих відносин між амбулаторно-поліклінічними і стаціонарними ланками медичної допомоги, підвищення матеріальної зацікавленості медичних працівників у кінцевих результатах праці, більш ефективне використання наявних ресурсів, застосування більш прогресивних форм організації праці, сполучення безкоштовної гарантованої медичної допомоги і платних медико-соціальних послуг, підвищення відповідальності лікувально-профілактичних установ за акумулювання засобів, підвищення якості медико-соціальних послуг, розширення демократичних початків розвитку самоврядування лікувально-профілактичних установ.

Для вдосконалення регіональної організації системи охорони здоров'я потрібно розробляти такі підходи до прогнозування розвитку основних показників

системі, які б можна було застосовувати як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях. Запропонована модель регіонально-економічної доступності медичних послуг дозволяє розробити прогностичні підходи, які дозволяють це зробити.

Перед тим як запропонувати власне методику прогнозування розвитку системи охорони здоров'я як ресурсної бази ринку медичних послуг регіону, важливим є визначення рівня взаємозв'язку складових, що формують ринок медичних послуг регіону [1, с. 276]. Це можна зробити за допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу.

Основна задача такого аналізу полягає у виявленні на основі спостережень певної кількості факторів того, як змінюється в середньому результативна складова в зв'язку зі зміною цього фактору, а також у визначенні міри взаємовпливу факторів. Перше досягається знаходженням рівняння зв'язку, друге – шляхом встановлення показника тісноти цього зв'язку – коефіцієнту кореляції та міри взаємовпливу – коефіцієнту регресії.

В досліджуваних нами процесах спостерігається тенденція рівномірних змін (зростання, зменшення) показників системи охорони здоров'я як ресурсної бази ринку медичних послуг, отже цей зв'язок є лінійним (прямолінійним).

У такому випадку використовується рівняння зв'язку як рівняння прямої $y_x = a_0 + a_1x$. Параметри рівняння прямої лінії і знаходять шляхом розв'язання системи нормальних рівнянь, що отримують методом найменших квадратів:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x = \sum y, \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy, \end{cases} \quad (1)$$

де n – число отриманих при спостереженні пар взаємопов'язаних величин;

$\sum x$ – сума значень факторіальної ознаки;

$\sum x^2$ – сума квадратів значень факторіальної ознаки;

$\sum y$ – сума значень результативної ознаки;

$\sum xy$ – сума добутків значень факторіальної ознаки на значення результативної ознаки.

При встановленні тісноти зв'язку та її характеристики важливим є зміна ознаки-фактору, що призводить до значної зміни, пов'язаного з ним, показника, або виявлення лише слабкої зміни. Таку зміну виявляють шляхом обрахування коефіцієнту кореляції:

$$r = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sqrt{\left[\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n} \right] \left[\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n} \right]}}, \quad (2)$$

де y – значення ознаки-фактору (незмінного показника);

x – значення корелюючого з фактором показника (змінного показника);

n – число пар співставних значень показника.

Якщо коефіцієнт кореляції показує тісноту зв'язку, то завдяки коефіцієнту регресії встановлюють міру впливу y на x . Його обраховують за формулою:

$$b_{y/x} = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \sum y}{n}}{\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n}} \quad (3)$$

Таким чином, використовуючи такий аналіз, було встановлено рівень впливу складових системи охорони здоров'я на обсяг надання медичних послуг населенню Херсонської області. Нами було вибрано ряд показників, які, на нашу точку зору, мають суттєвий вплив на розвиток ринку медичних послуг області (табл. 1). Розглянули динаміку їх розвитку за шість років, що дало можливість встановити тенденції їх розвитку.

Провівши відповідні розрахунки шляхом адаптації формул 2 та 3 для вивчення ринку медичних послуг регіону, було встановлено, що між усіма показниками (ознака-факторами) існує тісний як прямий, так і обернений зв'язок, окрім зв'язку між обсягом медичних послуг та кількістю лікарів усіх спеціальностей, що пояснюється нераціональною фінансовою політикою, застарілістю основних фондів, нераціональністю використання матеріально-технічної бази, оскільки витрати на підготовку медичних кадрів, підвищення їх кваліфікаційного рівня, витрати на заробітну плату і т. д. суттєво впливають на загальний обсяг вироблених ними послуг.

Як свідчать результати наших досліджень, із зростанням доходів населення Херсонської області на 1000 грн. обсяг реалізованих послуг зростатиме на 80 грн., із збільшенням кількості АПЗ на 1 од. обсяг послуг зросте на 1,7 млн. грн., із зростанням планової ємності АПЗ зростуть і обсяги медичних послуг. Покращенню функціонування ринку медичних послуг області слугуватиме зменшення деяких факторів, зокрема, із зниженням кількості лікарняних закладів на 1 од. збільшиться обсяг медичних послуг на 4,8 млн. грн., лікарняних ліжок на 1 тис. од. відповідно обсяг медичних послуг зросте на 61,7 тис. грн., при зменшенні кількості лікарів та середнього медичного персоналу на 1 тис. чол. обсяг медичних послуг зросте, оскільки витрати на утримання персоналу

зменшаться, однак це лише математичний вираз ситуації, який не враховує фактор рівня потреби населення у лікарях, з його включенням в структуру аналізу від'ємні показники набувають позитивних значень.

Встановивши коефіцієнти кореляції та регресії і використавши формулу 1, параметри рівняння прямої в нашому випадку набудуть вигляду:

$$\begin{cases} a_1 \sum_{i=1}^6 x_i + 6a_0 = \sum_{i=1}^6 y_i \\ a_1 \sum_{i=1}^6 x_i^2 + a_0 \sum_{i=1}^6 x_i = \sum_{i=1}^6 (x_i y_i) \end{cases}$$

Підставивши в це рівняння відповідні значення x - x_6 , отримуємо значення результативної ознаки, що показує кореляційну залежність між факторами y та x .

Звідси ми отримали рівняння зв'язку для відповідних ознак-факторів:

$$\begin{aligned} y &= 0,008x + 15,11 \\ y_1 &= -4,787x_1 + 674,396 \\ y_2 &= -61,739x_2 + 1025,57 \\ y_3 &= 1,718x_3 + 537,338 \\ y_4 &= 54,06x_4 + 1331,26 \\ y_5 &= -18,025x_5 + 197,050 \\ y_6 &= -23,9x_6 + 521,9 \end{aligned}$$

За результатами кореляційно-регресійного аналізу реформування системи охорони здоров'я як ресурсної бази ринку медичних послуг Херсонської області варто спрямувати не на збільшення кількості лікарняних закладів і їх потужностей, а на реорганізацію цих закладів, на вдосконалення та покращення використання лікарняних ліжок, що існують. Це ж стосується і кадрового потенціалу, оскільки кількість лікарів та середнього медичного персоналу не відповідає потребам ринку медичних послуг. Потрібно не нарощувати їх кількість, а намагатись досягти нормативного співвідношення між ними (на 1 лікаря повинно припадати 3,5 середнього медичного працівника, нині в області таке співвідношення на рівні 1:2,3), тоді діяльність медичних працівників буде краще узгоджена та більш ефективно. Також потрібно вдосконалювати (підвищувати) професійний рівень медичних працівників таким чином, щоб він відповідав сучасним європейським та світовим вимогам медичної практики.

Поряд із цим потребує розширення мережа амбулаторно-поліклінічних закладів, оскільки саме вони забезпечують найбільший обсяг реалізованих медичних послуг.

Таблиця 1. Показники (ознака-фактори) формування ринку медичних послуг Херсонської області

	у	х	х ₁	х ₂	х ₃	х ₄	х ₅	х ₆
Рік	Обсяг медичних послуг, млн. грн.	Доходи населення	Кількість лікарняних закладів, од.	Кількість лікарняних ліжок, тис. од.	Кількість АПЗ, од.	Ємність АПЗ, відвідувань за зміну, тис.	Кількість лікарів усіх спеціальностей, тис. чол.	Кількість середнього медичного персоналу, тис. чол.
2012	32,50	27221	63	10,7	165	20,6	3,9	9,8
2013	34,39	29489	43	10,0	226	20,9	3,9	9,7
2014	38,73	30077	43	9,9	230	21,4	3,9	9,7
2015	56,88	38233	43	9,7	230	21,4	3,9	9,6
2016	59,76	44268	40	8,1	230	22,3	3,8	9,0
2017	66,00	57144	40	8,0	233	24,6	3,8	8,9

Джерело: розраховано автором за даними <http://www.ukrstat.gov.ua> [4; 5]

Виходячи із зазначеного, стає зрозумілим, що для досягнення головної мети існування системи охорони здоров'я потрібно розробити оптимальну модель розвитку ринку медичних послуг, виходячи із реалій сьогодення.

Встановивши вплив факторів на розвиток ринку медичних послуг регіону, з'ясувавши тісноту зв'язку між ними, можна чітко визначити пріоритет розвитку тих чи інших факторів у майбутньому. Для цього потрібно розробити відповідні методологічні підходи до прогнозування розвитку цих факторів, особливо знаючи їх пріоритетність.

Під прогнозуванням Є.М. Четиркін розглядає наукове (засноване на системі факторів та доказів, встановлених причинно-наслідкових зв'язків) виявлення можливих шляхів та результатів майбутнього розвитку явищ та процесів, оцінку показників, які характеризують ці явища та процеси на найближчу та далеку перспективу. Таким чином, прогнозування – це наукова діяльність, направлена на виявлення та вивчення можливих альтернатив майбутнього розвитку та структури його ймовірних траєкторій [2, с. 4–5].

Терміном прогноз позначається можливе майбутнє значення деякого показника (умовне твердження), проте, на відміну від проектування він пов'язаний не з будь-якими умовами, а лише з тими, що будуть переважувати (домінувати) в майбутньому, тобто з умовами, що мають найбільшу ймовірність [2, с. 5].

Періодом «прогнозним» при прогнозуванні називають період часу від моменту, для якого є останні статистичні дані про об'єкт, що вивчається, до моменту, якого стосується прогноз. За протяжністю цього періоду Е.М. Четиркін розрізняє три види прогнозів: короткотермінові – від декількох днів до року, середньотермінові – від року до 3-5 років, довготермінові – від 6 років та вище. Довгострокові та середньострокові прогнози націлені на виявлення загальної тенденції розвитку економічної характеристики.

Потрібно звернути увагу на загальну характеристику методів прогнозування, в яких використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні передбачення щодо майбутнього з метою його визначення. Результатом прогнозування є уявлення про майбутнє, яке можна використати як основу для планування. Вирізняють економічні прогнози, прогнози розвитку технології, прогнози розвитку конкуренції, різноманітні ринкові прогнози на основі опитувань і досліджень, соціальне прогнозування.

Прогнозування є специфічним видом науково-практичного аналізу. Головна його особливість полягає в тому, що він спрямований на майбутнє, інша – врахування невизначеності, пов'язаної з майбутнім [2, с. 6].

Для розробки прогнозних показників складових ринку послуг регіону ми використали відомий в математиці підхід до імітування ситуації (моделювання її розвитку), а саме ланцюги Маркова.

В основі побудови таких ланцюгів лежить поняття Марківських процесів. Це процеси, що виникають в системі, під впливом різних факторів, однак розвиватись можуть за випадковим принципом, тобто для будь якого моменту t_0 ймовірний певний стан системи в майбутньому і цей стан не залежить від того, яким чином система S прийшла в цей стан [3].

Є різні за ймовірністю розвитку Марківські процеси в залежності від безперервності та дискретності множинних значень функцій $X_{(t)}$ та параметру t . Розрізняють такі види Марківських процесів:

- з дискретним станом та дискретним часом (ланцюги Маркова);
- з безперервним станом та дискретним часом (харківські послідовності);
- з дискретним станом та безперервним часом (безперервний ланцюг Маркова);
- з безперервним станом та безперервним часом.

Обрана нами прогнозна модель ланцюгів Маркова характеризується тим, що моменти $t_1, t_2, \dots$, коли система S змінює свій стан розглядають як послідовні кроки процесу, а в якості фактору, від якого залежить процес, є не час t , а номер кроку $1, 2, \dots, k, \dots$. Тоді процеси характеризуються послідовністю станів $S(0), S(1), S(2), \dots, S(k), \dots$, де $S(0)$ – початковий стан системи (перед першим кроком); $S(1)$ – стан системи після першого кроку; $S(k)$ – стан системи після k -го кроку.

Вірогідність $P_{ij}(k)$, що після k -го кроку i до $k+1$ -го кроку система S буде знаходитись у стані S_j ($i=1, 2, \dots, n$) виражена формулою:

$$\sum_{i=1}^n P_{ij}(k) = 1. \quad (4)$$

На початок процесу P знаходиться в стані «0» (умовно, тобто в заданій величині). Надалі ймовірні стани представляють у вигляді матриці вірогідностей:

$$\|P_{ij}\| = \begin{pmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1n} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{n1} & P_{n2} & \dots & P_{nn} \end{pmatrix}, \quad (5)$$

де P_{ij} – ймовірність переходу за один крок із стану S_i в стан S_j ;

P_{ii} – ймовірність затримки системи у стані S_i .

Сума ймовірностей (вірогідностей) кожного рядка виражена:

$$\sum_{j=1}^n P_{ij} = 1, i = \overline{1, n} \quad (6)$$

Якщо для Марківського ланцюга задані чіткі ймовірності та матриця переходу $\|P_{ij}\|$, то ймовірність системи (стану) набуде вигляду:

$$P_i(k) = \sum_{j=1}^n P_j(k-1) * P_{ij}, (i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}). \quad (7)$$

Маючи стан системи $S(0)$ – показник 2006 р., та матрицю ймовірностей, розраховану і подану у додатку Л 1-Л 3, формуємо прогнозний період Q , який виражений функцією $P+$. Для побудови прогнозної моделі визначаємо $\bar{n}$, використовуючи формулу:

$$\bar{n}(T) = \bar{n}(T+1)Q. \quad (8)$$

Провівши відповідні розрахунки, стало можливим спрогнозувати ймовірні шляхи розвитку складових ринку медичних послуг Херсонської області. Слід зауважити, що прогнозні показники ми розраховували спираючись на проведений кореляційно-регресійний аналіз, який дав нам змогу встановити пріоритетність розвитку кожної із складових ринку медичних послуг регіону [2; 3].

Прогноз був побудований до 2025 р. на основі показників базового 2012 р.. Розвиток мережі медичних

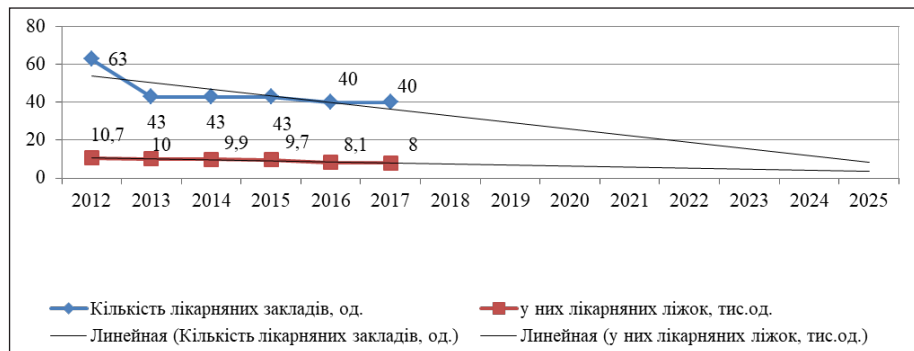


Рис. 1. Прогноз динаміки розвитку мережі та потужностей лікарняних закладів Херсонської області до 2025 року [4; 5]

закладів Херсонської області продовжуватиме характеризуватися хвилюподібними тенденціями (рис. 1). Відповідно до прогнозних розрахунків ми пропонуємо не збільшувати мережу лікарняних закладів області та їх потужності, а залишити на рівні 2012 р. Таким чином, зберігаємо оптимістичний прогноз розвитку, в той же час вдосконалюючи структуру, діяльність та використання вже існуючих закладів з їх потужностями, не витрачаючи на це кошти, спрямувавши їх на інші потреби.

Водночас, ми пропонуємо збільшувати кількість АПЗ та їх планову ємність, оскільки саме ці заклади на сьогодні мають найвищі показники ефективності надання медичних послуг населенню області, і не потребують великих матеріальних затрат на обслуговування ліжкового фонду та пов'язаних з цим витрат.

Згідно з прогнозними розрахунками кількість АПЗ у 2015 р. можна збільшити на 5%, у 2020 – на 12% та у 2025 р. – на 14%.

Висновки. Оскільки ми встановили, що Херсонська область є типовою у розвитку як системи охорони здоров'я, так і ринку медичних послуг, то ми вважаємо, що запропоновані обласні прогнозні показники будуть зберігати загальнодержавну тенденцію розвитку сфери. Відповідним чином, встановивши основні складові впливу на ринок медичних послуг регіону, їх ступінь та пріоритетність впливу на основі використаного кореляційно-регресійного аналізу, маючи картину їх розвитку у майбутньому, спрогнозовану завдяки методиці ланцюгів Маркова, ми маємо можливість імітувати розвиток моделі територіально-економічної доступності медичних послуг у майбутньому.

1. Федулова Л.І. Науково-технологічний розвиток сфери охорони здоров'я України в контексті інтеграційних викликів. *Економічний часопис – XXI*. 2014. № 5–6. С. 37–40.

2. Славітич М.В., Гупало О.Г. Порівняльний аналіз моделей охорони здоров'я. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2014. Т. 19. Вип. 2/5. С. 70–73.

3. Клименко П.М., Грабовський В.А. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я. *Вісник НАДУ: Соціальна і гуманітарна політика*. 2014. № 3. С. 136–141.

4. Заклади охорони здоров'я за період 2010-2016 рр. (за даними Міністерства охорони здоров'я). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Демографічна та соціальна статистика: охорона здоров'я / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 332.122

Добрик Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економічної безпеки,
Дніпропетровський національний університет
залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Обґрунтовано відмінні особливості ресурсного потенціалу регіону, надано змістовну характеристику ресурсного потенціалу регіону. Досліджено структурні складові соціально-економічного потенціалу регіону. Запропоновано авторський погляд на структуру соціально-економічного потенціалу регіону, яка буде відповідати потребам регіону як окремої підсистеми держави в інституціональній системі національної економіки. Розроблено схему формування структурних складових потенціалу регіону держави в інституціональній системі національної економіки, яка є основою для подальшої деталізації та формування інституційних, економічних та управлінських засад відтворення ресурсного потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал, регіон, держава, соціально-економічний потенціал регіону, структурні складові потенціалу регіону, інституціональна система.

СТРУКТУРНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Добрик Л.О.

Обоснованы особенности ресурсного потенциала региона, предоставлено содержательную характеристику ресурсного потенциала региона. Исследованы структурные составляющие социально-экономического потенциала региона. Предложен авторский взгляд на структуру социально-экономического потенциала региона, которая будет отвечать потребностям региона как отдельной подсистемы государства в институциональной системе национальной экономики. Разработана схема формирования структурных составляющих потенциала региона государства в институциональной системе национальной экономики, которая является основой для дальнейшей детализации и формирования институциональных, экономических и управленческих основ воспроизводства ресурсного потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, регион, государство, социально-экономический потенциал региона, структурные составляющие потенциала региона, институциональная система.

STRUCTURAL COMPOSITION OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Dobryk Liliia

The purpose of the article was to study the scientific thought about the structural components of the potential of the region, to develop their own view of the structure of the socio-economic potential of the region, which will have to meet the needs of the region as a separate subsystem of the state in the institutional system of the national economy. The resource potential is basic in the total volume of the region's socio-economic potential, since its quality and quantitative characteristics determine the ability of the region to form competitive advantages, which will build the level of competitiveness of an individual region and the state in general. In this regard, various features of the resource potential of the region were substantiated. An informative description of the resource potential of the region as an economic category is presented. The distinctive features of the resource potential of the region are grounded, which allows for a more detailed understanding of its significance in social production. The structural components of the socio-economic potential of the region are investigated. An author's view on the structure of the socio-economic potential of the region is proposed, which meets the needs of the region as a separate subsystem of the state in the institutional system of the national economy. A scheme has been developed for the formation of the structural component of the public sector in the institutional system of the national economy. This scheme forms the basis for the development and formation of institutional, economic and managerial principles for the development of resource cooperation in the region. The described components of the socio-economic potential of the region are the resource base of material and intangible origin, with the participation of which the realization of a set of potentials takes place that will meet the needs of the region and contribute to its development, which in turn will lead to attracting sufficient investment to the region.

Keywords: resource potential, region, nation, socio-economic potential of the region, structural components of the region's potential, institutional system.

Постановка проблеми. Україна має значний соціально-економічний потенціал та може вважатися самодостатньою, якщо не приймати до уваги сьогод-

нішні кризові явища в економічному, соціальному та політичному середовищі. Однак, зміни, які відбуваються у суспільстві під впливом інтеграційних про-

цесів, формують нові сучасні погляди на структурні особливості ресурсного потенціалу регіону. Тому дослідження питань щодо наукового обґрунтування змістовної характеристики структурних складових соціально-економічного потенціалу регіону є своєчасними і актуальними.

Аналіз останніх досліджень. Серед відомих вчених, які займаються питаннями вивчення особливостей функціонування та розвитку регіонів, формування та розвитку їхнього потенціалу, слід зазначити таких як: А. Бабашкіна, П. Бубенко, З. Варналій, Н. Верхоглядова, В. Воротін, К. Давискіба, Б. Данилишин, Ю. Дорошенко, Я. Жаліла, О. Жулавський, В. Керецман, І. Кизим, А. Кубах, О. Крайник, Ф. Кожурин, М. Комаров, О. Кушнір, І. Лотоцький, С. Максименко, М. Мироненко, М. Миско, Н. Некрасов, О. Олійник, Ю. Орловська, С. Романюк, С. Стексова, А. Тищенко, С. Тульчинська, І. Федоренко, Р. Хоменець, В. Шилов, В. Школа, Е. Щепанський, І. Яцишината ін. Проте серед вчених немає узгодженості щодо структурних складових соціально-економічного потенціалу регіону з врахуванням сучасних процесів та перспектив розвитку держави.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наукової думки щодо структурних складових потенціалу регіону та розробка власного погляду на структуру соціально-економічного потенціалу регіону, яка буде відповідати потребам регіону як окремої підсистеми держави в інституційній системі національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічний потенціал регіону, як велика відокремлена підсистема держави в інституційній системі національної економіки формується в залежності від забезпечення власними регіональними ресурсами. Сукупність ресурсів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення соціально-економічної системи, і які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного й майбутнього розвитку визначають як ресурсний потенціал регіону [1]. Ресурсний потенціал є базовим в загальному обсягу соціально-економічного потенціалу регіону, так як від його якісних та кількісних характеристик залежить здатність регіону до формування конкурентних переваг, заякимибудуватисярівеньконкурентоспроможності окремого регіону та держави взагалі.

Ресурсний потенціалу регіону має свої відмінні особливості, що дозволяє більш детально розуміти його значення у суспільному виробництві, які характеризуються як: 1) сукупна величина реалізованих та нереалізованих можливостей використання ресурсів в процесі задоволення суспільних потреб [2]; 2) сукупність накопичених ресурсів господарської системи, що характеризують її можливості щодо здійснення цілеспрямованої діяльності [3, с. 83-86]; 3) альтернативність ресурсів та можливість взаємозамінності ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві [4, с. 19]; 4) взаємопов'язана сукупність матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, які використовують (або можуть використувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і послуг [5].

Отже, ресурсний потенціал регіону як економічна категорія представляє собою сукупну величину реалізо-

ваних та нереалізованих можливостей з використання комплексу ресурсів матеріального та нематеріального походження, а також ті, які визначаються як альтернативні, що будуть сприяти проведенню цілеспрямованої та перспективної діяльності суб'єктів господарювання регіону з метою набуття ними економічних вигод під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Ефективне використання сукупності ресурсів окремого регіону дозволить забезпечувати розвиток соціально-економічних зв'язків як на території регіону так і за його межами, що буде проявлятися у показниках зростаючої доходності (прибутковості) суб'єктів господарювання регіону та рівні життя населення регіону, відповідний стандартам розвинених країн світу.

Розглянемо структурні складові соціально-економічного потенціалу регіону та сформуємо власну структуру, яка буде відповідати потребам регіону як окремої підсистеми держави в інституційній системі національної економіки. Дослідження цього питання доводять, що на даний час не існує єдиного підходу до визначення структури соціально-економічного потенціалу регіону. Вчені по різному формують його складові, зокрема:

- технологічний потенціал, інформаційний, природний, науковий, трудовий, організаційно-економічних відносин, техніко-економічних відносин, техніко-економічних відносин, відносин економічної власності, технічний, господарського механізму, технологічний [6];

- еколого-економічний (або природно-ресурсний потенціал), виробничо-технологічний, трудовий потенціал, науково-дослідницький, внутрішньо економічний потенціал, зовнішньоекономічний, інформаційний, потенціал соціального споживання, виробничий та інноваційний потенціал [7];

- інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал, природно-ресурсний потенціал, трудовий [8];

- трудовий потенціал, виробничий, інвестиційний потенціал, природно-ресурсний, інституціональний потенціал [9, с. 149];

- природно-ресурсний потенціал, виробничий потенціал, трудовий потенціал, науковий, інвестиційний, зовнішньоекономічний потенціал, потенціал управління [10];

- виробничий потенціал, природно-ресурсний, людський потенціал, фінансовий потенціал, інформаційний, інституційний [11].

Проаналізувавши підходи різних авторів до формування складових соціально-економічного потенціалу регіону було запропоновано авторський погляд на його структуру за складовими: 1) загальна складова ресурсного потенціалу (виробничий, фінансовий, трудовий, інформаційний, природно-ресурсний); 2) специфічна складова ресурсного потенціалу (адміністративний, підприємницький, управлінський); 3) сукупність потенціалів (інвестиційний, інноваційний, транспортний, соціального споживання, зовнішньоекономічний).

На рисунку 1 представлено схему формування структурних складових потенціал регіону держави в інституційній системі національної економіки, яка є основою для подальшої деталізації та формування інституційних, економічних та управлінських засад відтворення ресурсного потенціалу.

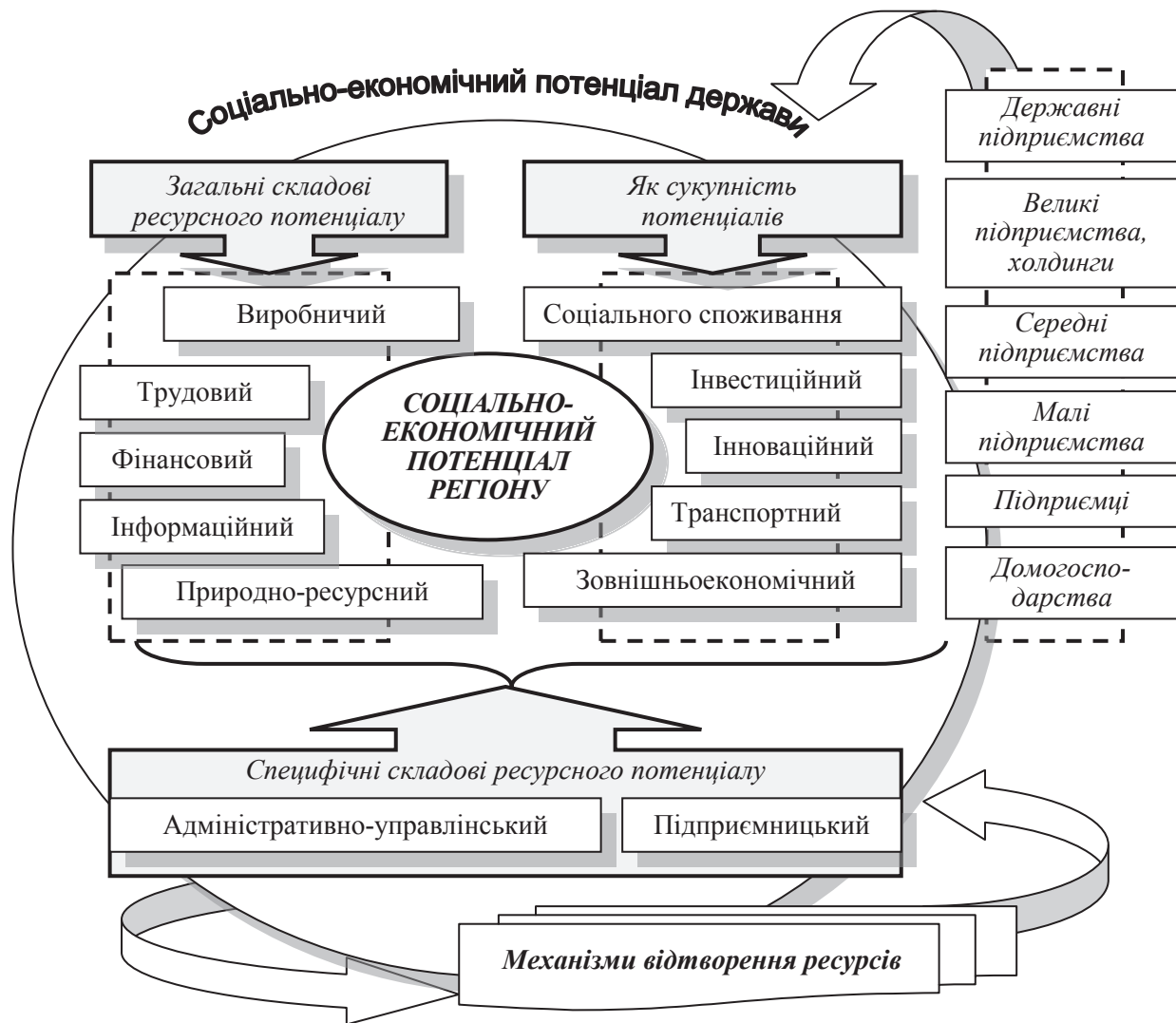


Рис. 1. Структурні складові соціально-економічного потенціалу регіону держави в інституційній системі національної економіки

Джерело: авторська розробка

В основі схеми, по-перше, лежать структурні елементи соціально-економічного потенціалу окремого регіону держави, які сформовано за загальними та специфічними регіональними ресурсними потребами та доповнені сукупністю стратегічних можливостей. По-друге, представлено перелік суб'єктів господарювання, які приймають активну участь у процесі використання регіональних ресурсів. По-третє, передбачене налагодження безперервного функціонування та розвитку окремого регіону через механізми відтворення його ресурсів, які необхідно застосовувати на всіх рівнях управління в інституційній системі національної економіки. Така удосконалена структура має динамічний характер та ілюструє питання взаємовідносин між її складовими та напрями відтворення потенціалу кожного окремого регіону. Зазначені складові соціально-економічного потенціалу регіону (загальні та специфічні) є ресурсним базисом матеріального та нематеріального походження, за участю яких відбувається реалізація сукупності потенціалів, що будуть задовольняти потреби регіону та сприяти регіональному розвитку за напрямками зростання науково-

дослідних робіт, інноваційних проектів та логістики відповідно до умов залучення достатньої кількості інвестицій у ході налагодження співпраці з вітчизняними та зарубіжними інвесторами за програмами державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Доведено, що ресурсний потенціал є базовим в загальному обсягу соціально-економічного потенціалу регіону, так як від його якісних та кількісних характеристик залежить здатність регіону до формування конкурентних переваг, за якими буде будуватися рівень конкурентоспроможності окремого регіону та держави взагалі.

Шляхом дослідження теоретичних основ ресурсного потенціалу обґрунтовано відмінні особливості ресурсного потенціалу регіону, що дозволяє більш детально розуміти його значення у суспільному виробництві.

Надано змістовну характеристику ресурсного потенціалу регіону як економічної категорії, а саме – як сукупну величину реалізованих та нереалізованих можливостей використання комплексу ресурсів матеріального та нематеріального походження, а також ті, які визначаються як альтернативні, що будуть спри-

яти проведенню цілеспрямованої та перспективної діяльності суб'єктів господарювання регіону з метою набуття ними економічних вигод під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Проаналізувавши підходи різних авторів до формування складових соціально-економічного потенціалу регіону запропоновано авторський погляд на структуру

соціально-економічного потенціалу окремого регіону. Така удосконалена структура соціально-економічного потенціалу регіону держави в інституційній системі національної економіки має динамічний характер та ілюструє питання змісту, взаємовідносин між складовими та яким чином можна здійснити відтворення потенціалу кожного окремого регіону.

1. Ульяновченко О.В. *Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі* : монографія. Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2006. 357 с.
2. Миско К.М. *Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования)*. Москва : Наука, 1991. 94 с.
3. Стеклова С.Ю. *Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия. Менеджмент в России и зарубежом*. 2007. № 4. С. 83–86.
4. *Економічний потенціал Хмельницької області: формування та використання* : монографія / За ред. проф. І.В. Яцишини. Кам'янець-Подільський : «Медобори-2006», 2016. 350 с.
5. Бабашкина А.М. *Ресурсный потенциал экономического роста* / А.М. Бабашкина, М.А. Комаров, Н.П. Фигурнова, Е.В. Красникова. Москва : Путь России : Экон. лит., 2002. 567 с.
6. Федоренко І.А. *Нормативно-правові засади регулювання розвитку економічного потенціалу в Україні. Економічні науки. Серія: Регіональна економіка*. 2008. № 5(17), Ч. 4. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En/RE/2008_5_4/zbirnik_RE_4_118.pdf
7. Школа В.Ю. *Економічний потенціал регіону та його складові. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної практичної конференції ту економіки та менеджменту СумДУ*. 2012. Т. 3. С. 165–166.
8. Давискіба К.В. *Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.10.01*. Харків, 2005. 20 с.
9. Дорошенко Ю.А., Жулавський А.Ю. *Состав и структура экономического потенциала. Экономический потенциал административных и производственных систем* : монография / под. общ. ред. про.. О.В. Балацкого. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. С. 135–148.
10. Мироненко М.Ю. *Організаційні аспекти управління економічним потенціалом регіону. Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2011. № 2. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=247>.
11. *Регіони України: проблеми та пріоритети соціально економічного розвитку: монографія* / За ред. З.С. Варналія. Київ : Знання України, 2005. 498 с.

E-mail: liliadobrik@gmail.com

УДК 656.078.8(477)

Каличева Н.Є.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
та управління виробничим і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

ВПЛИВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті визначено роль стратегічного планування в забезпеченні ефективності діяльності залізничного транспорту. Проаналізовано проблеми організації стратегічного планування на підприємствах залізничного транспорту при забезпеченні їх конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг в сучасних умовах господарювання. Визначено, що застосування стратегічного планування сприятиме досягненню залізничною галуззю конкурентних переваг за рахунок визначення своїх наявних та перспективних можливостей, сильних і слабких сторін та загроз, вивчення альтернативних варіантів досягнення цілей і на цій основі здійснення свідомої підготовки до майбутнього. Зазначено, що для досягнення стабільності та ефективності діяльності залізничного транспорту необхідним інструментом управління підприємствами галузі є стратегічне планування, яке допомагає в прийнятті обґрунтованих доцільних рішень щодо їх мотивованої поведінки в умовах ринку, а успішність стратегічного планування залежить від визначення складу і послідовності розроблення стратегії.

Ключові слова: підприємство залізничного транспорту, стратегічне планування, конкурентоспроможність, управління, конкурентні переваги, удосконалення.

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Каличева Н.Е.

В статье определена роль стратегического планирования в обеспечении эффективности деятельности железнодорожного транспорта. Проанализированы проблемы организации стратегического планирования на предприятиях железнодорожного транспорта при обеспечении их конкурентоспособности на рынке транспортных услуг в современных условиях хозяйствования. Определено, что применение стратегического планирования будет способствовать достижению железнодорожной отраслью конкурентных преимуществ за счет определения своих имеющихся и перспективных возможностей, сильных и слабых сторон и угроз, изучение альтернативных вариантов достижения целей и на этой основе осуществления сознательной подготовки к будущему. Отмечено, что для достижения стабильности и эффективности деятельности железнодорожного транспорта необходимым инструментом управления предприятиями отрасли является стратегическое планирование, которое помогает в принятии обоснованных целесообразных решений относительно их мотивированного поведения в условиях рынка, а успешность стратегического планирования зависит от определения состава и последовательности разработки стратегии.

Ключевые слова: предприятие железнодорожного транспорта, стратегическое планирование, конкурентоспособность, управления, конкурентные преимущества, совершенствование

THE IMPACT OF STRATEGIC PLANNING ON ENSURING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY ENTERPRISES

Kalicheva Nataliia

One of the important tools for ensuring effective development of enterprises in modern economic conditions is strategic planning, which is based on the strategic program-target approach for solving important tasks of further development of the enterprise and ensuring its competitiveness in the market. By using strategic planning, enterprises not only increase the level of resilience to a changing environment, but also themselves affect the economic environment, creating conditions for stable development, increasing their own competitiveness. And strategic planning is based on the allocation of the most important events for the enterprise, which lead to a change in production volumes, product nomenclature, affect the forecasting of further development and to determine the possible consequences. Therefore, the time of strategic planning is defined by the rate of development of an enterprise or industry, which can take from one to several decades. The main task of strategic planning is the formation of a defining line of enterprise development within its mission. The article defines the role of strategic planning in ensuring the efficiency of rail transport activities. The problems of organization of strategic planning at railway transport enterprises are investigated while ensuring their competitiveness in the market of transport services in modern economic conditions. It is determined that the use of strategic planning will contribute to the achievement of the railway industry's competitive advantage by defining its present and future opportunities, strengths and weaknesses and threats, studying alternative options for achieving goals and, on this basis, making conscious preparations for the future. It is noted that in order to achieve stability and efficiency of railway transport, an essential tool for managing industry enterprises is strategic planning, which helps in making sound and expedient decisions regarding their motivated behavior in market conditions, and the success of strategic planning depends on determining the composition and sequencing of strategy development.

Keywords: railway transport, strategic development, competitiveness, management, competitive advantages, improvement.

Постановка проблеми. Одним із важливих інструментів забезпечення ефективного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання є стратегічне планування, що базується на стратегічному програмно-цільовому підході для вирішення важливих завдань подальшого розвитку підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

Використовуючи стратегічне планування, підприємства не лише підвищують рівень стійкості до мінливого зовнішнього середовища, але й самі впливають на економічне середовище, створюючи умови для стабільного розвитку, підвищуючи власну конкурентоспроможність.

Особливістю стратегічного планування є брак чітко визначених часових рамок, на відміну від довготермінового планування, та орієнтація на зміну поведінки підприємства на ринку. Так, суттю довготривалого планування (більше ніж 5 років) є встановлення основних напрямів розвитку підприємства. Наприклад, для підприємств залізничного транспорту – це будівництво швидкісних магістральних доріг, других колій, створення потужних локомотивів та вагонів із більшим осьовим навантаженням, укладання безстікової колії; встановлюються завдання по загальній кількості перевезень в тонах, вантажо- та пасажирообігу, величині капітальних вкладень, показникам зниження собівартості та економії ресурсів і т.д.

А стратегічне планування базується на виділенні найбільш важливих для підприємства подій, котрі призводять до зміни обсягів виробництва, номенклатури продукції, впливають на прогнозування подальшого розвитку та на визначення можливих наслідків. Тому, строки стратегічного планування окреслюються темпом розвитку підприємства чи галузі, що може займати від року до декількох десятків років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного планування присвячено багато праць вітчизняних та закордонних науковців, серед яких М. Портер, Н.С. Мазалова, В.Л. Дикань, П.В. Забелін, А.Н. Тищенко, А.А. Томпсон та інші [1-6]. Проте, питання стратегічного планування на підприємствах залізничного транспорту є мало вивченими через специфіку функціонування галузі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення особливостей впливу стратегічного планування на підприємствах залізничного транспорту з метою забезпечення їх конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основним завданням стратегічного планування є формування визначеної лінії розвитку підприємства в рамках його місії.

Чітка оцінка та дотримання місії підприємства є запорукою ефективного розвитку підприємства чи компанії. Позаяк, в процесі функціонування підприємства досить часто нехтують основним напрямком свого подальшого розвитку, замінюючи його більш дрібними поточними цілями. Так, корпорація АТ «Укрзалізниця» сформулювала наступну місію: «Забезпечення стійкого розвитку України за рахунок надання якісних і доступних транспортних та логістичних послуг на основі принципів соціальної та екологічної відповідальності, а також ефективної моделі управління компанією, яка відповідатиме викликам сьогодення з урахуванням

майбутніх потреб економіки та населення» [7]. Але більшість підприємств залізничної галузі, щоденно стикаючись з поточними виробничими проблемами, які їм потрібно негайно вирішувати для забезпечення перевізної роботи: зношеність рухомого складу, вихід з ладу інфраструктури, відсутність фінансування на нагальні потреби, погодні умови та інші чинники, не завжди спроможні виконувати свою роботу, дотримуючись місії галузі.

Отже, стратегічне планування – це процес формування ключових цілей та напрямів розвитку підприємства, із врахуванням існуючих ресурсів та можливості залучення потрібних – для досягнення поставленої мети. Успішне стратегічне планування має пряму залежність від ефективності керівництва підприємства чи компанії, але для розробки перспективних напрямів розвитку мають бути залучені всі ланки управління, навіть найнижчі. Адже головною метою реалізації стратегічного плану дій є швидке та вчасне його корегування, в залежності від зовнішнього оточення та внутрішнього стану підприємства. А розроблення стратегічних планів розвитку підприємств, які становлять основу національної економічної системи, як, наприклад, залізнична галузь, має відбуватися із врахуванням інтересів держави.

Таким чином, задача стратегічного планування полягає в тому, щоб визначити основні цілі компанії, напрями роботи та шляхи створення нових товарів і послуг та сформувати дієву політику для досягнення поставлених завдань. Стратегічне планування розглядається як порядок дій для оцінки майбутніх наслідків рішень, які підприємство втілює сьогодні, ефективна техніка прийняття та реалізації таких рішень, створення організаційних рамок для виконання поставлених завдань.

Більшість підприємств у своїй роботі реагують лишена ті зміни, котрі відбуваються в зовнішньому економічному оточенні, тобто таке планування їх діяльності не є ефективним, хоч більшість підприємств залізничного транспорту функціонують в такій атмосфері. Адже основна їх діяльність спрямована на виконання поставлених завдань від вищої керівної ланки галузі.

Якщо вітчизняний залізничний транспорт має на меті підвищення конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг, то необхідно визначити основний об'єкт стратегічного розвитку та шляхи стратегічного планування, що б досягти визначеної мети [8].

Отже, обираючи об'єкт стратегічного планування, необхідно враховувати наступні вимоги:

- він має бути безпосередньо пов'язаним із глобальними цілями підприємства;
- орієнтуватися на майбутнє;
- формувати результати діяльності підприємства, незважаючи на всі позитивні та негативні зовнішні зміни.

Наприклад, напрями діяльності підприємства спрямовані на зниження рівня виробничих втрат відносять до економічних шляхів розвитку підприємства. А стратегічне планування відноситься до ефективних шляхів розвитку організації, тобто має бути взаємозв'язок між результатом та метою. Але та складна ситуація, з якою стикнулася вітчизняна залізнична галузь при, майже, повному зношенні основних фондів, звісно, виводить питання зниження рівня матеріалоемності галузі,

застосування енергоощадних технологій, економії ресурсів в стратегічну площину. Адже, якщо підприємства залізничного транспорту повністю втратять свої виробничі потужності, то всі питання стратегічного розвитку й планування будуть вже не актуальними, так як центральним завданням буде виживання підприємств галузі.

Таким чином, будь-яке управлінське рішення підприємства спрямоване на його майбутній розвиток можна вважати стратегічним [9]. Також, при прийнятті стратегічного рішення потрібно максимально враховувати ті чинники, на які воно не має безпосереднього впливу, але вони мають вплив на результати діяльності підприємства. До них відносять соціальні, економічні та політичні фактори, котрі протікають на підприємстві та поза ним.

Стратегічне планування повинне передбачати розробку конкретного плану дій підприємства в межах наявної виробничої або управлінської проблеми. Тобто, стратегічне планування має бути ситуаційним для того, що б під час виникнення будь-яких прогнозованих обставин можна було швидко використати заготовлені управлінські рішення, а не розробляти нову програму дій тоді, коли ситуація вимагає прийняття негайних заходів.

Так, для підприємств транспорту, в тому числі й залізничних, необхідно мати стратегічний план дій

у випадку появи нового конкурента на ринку, зникнення традиційних та появи принципово нових матеріалів, зміни світових транзитопотоків, енергетичної кризи, нестачі виробничих потужностей, перерозподілу виробничих сил, змін у структурі вантажо- та пасажирообігу, кліматичних та техногенних катастроф, тощо.

Стратегічне планування має вплив на всі складові залізничного транспорту: технічну, експлуатаційну, організаційну, матеріальну, фінансову, соціальну, тощо, тому керівництво компанії має свідомо приділяти значну кількість часу процесам стратегічного планування та визначати витрати ресурсів на їх реалізацію, що б підприємства галузі були конкурентоспроможними на ринку незважаючи на обставини, котрі склалися в середині галузі, та на зовнішній вплив [10].

Також, однією з рис стратегічного планування на підприємствах є те, що управління в галузі здійснюється на основі об'єднання галузевого, територіального та функціонального принципів управління. Тому, на даний час при складанні перспективних планів розвитку галузі необхідно виділяти два рівні формування стратегічних підходів розвитку:

- на макрорівні – це загальнодержавна стратегія розвитку галузі, із врахуванням національних інтересів та можливостей виходу на міжнародні ринки;
- на мікрорівні – це формування стратегії розвитку залізниць за регіональним принципом, із врахуванням



Рис. 1. Послідовність формування стратегічного плану для підприємств залізничної галузі

специфіки територіального розвитку, існуючого стратегічного потенціалу, відповідності стратегічній меті та узгодженості поміж окремими структурних складових залізничного господарства.

Схема розроблення стратегічного плану функціонування залізничного транспорту наведена на рис. 1.

Як видно з рисунка 1, при формуванні стратегічного плану розвитку першочергово потрібно здійснити маркетингове дослідження товарних та транспортних ринків, вивчити стратегії розвитку галузей, від яких прямо залежить діяльність залізничного транспорту, дослідити наявний та перспективний попит на перевізну роботу, вивчити наявні та потенційні переваги конкурентів, дослідити особливості зовнішнього середовища та перспективи державної політики в ньому. Також, обов'язково, необхідно звертати увагу на стан власних ресурсів та можливостей, визначити наявні конкурентні переваги галузі, дослідити свої сильні та слабкі сторони за допомогою SWOT-аналізу та PEST-аналізу.

Ще один факт, на який необхідно звертати увагу при стратегічному плануванні, є те, що задачі стратегічного планування реалізуються за допомогою середньострокових та поточних планів. Так, при середньостроковому плануванні відбувається деталізація стратегічних завдань, а при поточному – визначаються оперативні цілі галузі та її окремих складових.

При розробці планів на середньострокову перспективу (до трьох років) варто зважати на такі положення:

- враховувати загальну стратегічну програму розвитку галузі;
- здійснювати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища для оцінки впливу основних макроекономічних показників на діяльність підприємств залізничного транспорту;
- прогнозувати та моделювати основні показники розвитку галузі;

- формувати конкретні пропозиції для досягнення поставлених стратегічних завдань;

- виявляти основні ризики функціонування галузі та визначати напрями по їх усуненню.

В основу поточних планів закладаються показники середньострокових планів та пріоритетні напрями стратегічного розвитку галузі. На протязі року, відповідно до поточного плану, підприємства залізничного транспорту мають послідовно виконати поставлені завдання.

Висновки. Таким чином, для того, щоб підприємства залізничного транспорту були конкурентоспроможними на ринку транспортних послуг при розробці стратегічних планів необхідно враховувати наступне:

- наявність стратегічного потенціалу всіх структурних підрозділів та підприємств залізничного транспорту, приділяючи значну увагу техніко-технологічним та організаційним елементам;
- відповідність наявного потенціалу місії та стратегічним цілям розвитку галузі;
- присутність узгодженості стратегічних напрямів розвитку наявним можливостям в галузі.

Ефективність стратегічного планування будь-якого підприємства забезпечується реалізацією визначеної концепції розвитку, що для підприємств залізничного транспорту є досить важливим в сучасних умовах, адже галузь має дуже багато технічних, інфраструктурних, соціальних, організаційних, фінансових та інших проблем. Тому, розроблення дієвих стратегічних планів, із визначенням першочергових напрямів розвитку допоможе забезпечити її подальший продуктивний розвиток.

Отже, правильне стратегічне планування окреслить основні напрями розвитку залізничного транспорту та забезпечить його конкурентоспроможність на ринку транспортних послуг шляхом визначення найоптимальніших заходів для досягнення поставлених цілей.

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
2. Мазалова Н.Е. Стратегия и техническая политика промышленных предприятий. Спб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 103 с.
3. Дикань В.Л., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О.В. Стратегічне управління: навчальний посібник. Харків : УкрДАЗТ, 2012. 331 с.
4. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления: учеб. пособ. Москва : Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 1998. 195 с.
5. Тищенко А.Н., Головкин О.С. Стратегия управления развитием предприятия. Харьков : ЭДЭНА, 2003. 198 с.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов. Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
7. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця». URL: http://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf.
8. Каличева Н.Є. Підходи до управління конкурентними перевагами підприємств залізничного транспорту. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 21. С. 86–91.
9. Зубенко В.О., Чудомех І.О. Удосконалення стратегічного управління багатопрофільним підприємством. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. 2014. № 48. С. 124–128.
10. Каличева Н.Є. Організація управління на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах. Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. 2014. № 45. С. 167–170.

E-mail: kalycheva_natash@ukr.net

УДК 656.2:330

Корінь М.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом,
Український державний університет залізничного транспорту

РОЗРОБЛЕННЯ МОДЕЛІ СПІЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИМИ ПРОЕКТАМИ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ТРАНСКОРДОННОЇ СПІВПРАЦІ

У статті вивчено перспективні проекти інфраструктурного розвитку АТ «Укрзалізниця», передбачені Стратегією розвитку залізничного транспорту на 2017-2021 роки та визначено, що інфраструктурні проекти розвитку залізничної галузі, маючи власну складну специфіку, потребують як залучення масштабних інвестицій, що характеризуються високим рівнем ризику та тривалим терміном окупності, так і сучасних технологій та знань в сфері їх проектування і виконання, реалізації ефективних механізмів взаємодії зі стейкхолдерами. Охарактеризовано основні причини низької ефективності реалізованих на залізничному транспорті інфраструктурних проектів розвитку. На основі цього обґрунтовано необхідність поглиблення транскордонної співпраці залізниць. Розроблено модель спільного управління проектами розвитку інфраструктури залізничного транспорту на засад транскордонної співпраці, що ґрунтується на створенні центру управління транскордонною інфраструктурною співпрацею.

Ключові слова: інфраструктурний проект, залізничний транспорт, транскордонна співпраця, модель, спільне управління, центр управління, інформаційно-комунікаційна платформа.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ СОВМЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Корінь М.В.

В статье изучено перспективные проекты инфраструктурного развития АО «Укрзалізниця», предусмотренные Стратегией развития железнодорожного транспорта на 2017-2021 годы и определено, что инфраструктурные проекты развития железнодорожной отрасли, имея собственную сложную специфику, требуют как привлечения масштабных инвестиций, которые характеризуются высоким уровнем риска и длительным сроком окупаемости, так и современных технологий, знаний в сфере их проектирования и выполнения, реализации эффективных механизмов взаимодействия со стейкхолдерами. Охарактеризованы основные причины низкой эффективности реализуемых на железнодорожном транспорте инфраструктурных проектов развития. На основе этого обосновано необходимость углубления трансграничного сотрудничества железных дорог. Разработано модель совместного управления проектами развития инфраструктуры железнодорожного транспорта в условиях трансграничного сотрудничества, которая основывается на создании центра управления трансграничным инфраструктурным сотрудничеством.

Ключевые слова: инфраструктурный проект, железнодорожный транспорт, трансграничное сотрудничество, модель, совместное управление, центр управления, информационно-коммуникационная платформа.

DEVELOP A MODEL FOR JOINT MANAGEMENT OF INFRASTRUCTURE PROJECTS FOR THE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT IN THE CONDITIONS OF CROSS-BORDER COOPERATION

Korin Myroslava

In the article, promising projects of infrastructural development of JSC «Ukrzaliznytsja» under the Strategy of railway transport development for the years 2017-2021. It was stated that infrastructure development projects of the railway industry, with its own complex specificity, require both attract large-scale investments are extremely high risk and long payback period, and modern technologies and knowledge in the field of design and execution, implementation of effective mechanisms of interaction with stakeholders. It is established that implemented the industry's infrastructure projects are characterized by a lack of performance. The main reasons for the low efficiency in railway transport infrastructure development projects. Based on this, the necessity of deepening cross-border cooperation of Railways, which will create the opportunity not only to expand their presence in foreign markets, but also bringing experience, knowledge and technologies of the leading European countries in the process of implementation of infrastructure projects in the industry. The developed model combines project management of the development of railway transport infrastructure on the basis of cross-border cooperation, which is based on the creation of the control center infrastructure cross-border cooperation in the framework

of which, through the introduction of a complex information and communication technology and systems provided by the formation of an integrated environment management and implementation of infrastructure projects of railway transport development. It is established that the implementation of this model will allow you to effectively organize project activities in railway transport and attract experience and resources of developed European countries to implement large-scale projects of development of the industry.

Keywords: *infrastructure project, rail transport, cross-border cooperation, the joint management model, the control center of the cross-border infrastructure cooperation information and communication platform.*

Постановка проблеми. Сьогоднішні зміни світового транспортного комплексу є результатом трансформації глобальної економічної системи. На фоні зростання економічної залежності країн та обсягів міжнародної торгівлі активізувалися і процеси міжнародного та регіонального співробітництва в транспортній сфері. Величезного масштабу набули ті проекти співробітництва в транспортній сфері, що орієнтовані на вирівнювання інфраструктурного розвитку країн задля покращення транспортного сполучення і інтенсифікації міжнародного товарообігу. Так, політика розбудови інтегрованого транспортно-логістичного простору наразі ефективно реалізується в ЄС в рамках формування транс'європейської транспортної мережі – TEN як основи розвитку інтермодальних перевезень між державами-членами. Не менші зусилля на формування глобального транспортно-логістичного коридору Азія-Європа-Африка спрямовуються і країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону в рамках стратегії розвитку міжнародної торгівлі Китаю «Один пояс – один шлях». Кожен із цих проектів, окрім покращення транспортно-логістичного сполучення за рахунок ліквідації наявних інфраструктурних та іншого роду бар'єрів, виступає платформою для розвитку глобальної мережі співпраці, основу якої становить міждержавна, міжгалузева, фінансово-інвестиційна та освітньо-культурна інтеграція.

Україна в статусі транзитної держави через територію якої проходять важливі транспортно-логістичні шляхи наразі проводить активну політику інтеграції та наближення рівня ефективності роботи транспортного комплексу до тенденцій і вимог ЄС. Так, в рамках європейської ініціативи «Східне партнерство» та імплементації «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» відбувається суттєві трансформації в транспортному комплексі, що стосуються як розвитку законодавчої бази шляхом її гармонізації з європейським транспортним правом, так організації контейнерних маршрутів, розбудови портової і логістичної інфраструктури. Однак, на відміну від загальноєвропейських тенденцій підтримки розвитку залізниць як екологічного та безпечнішого виду транспорту, наразі стан інфраструктури українських залізниць свідчить про недостатню ефективність реалізованих програм з її модернізації. Поряд з необхідністю реалізації проектів електрифікації ділянок залізниць, оновлення і модернізації колій, рухомого складу та засобів електропостачання і сигналізації, гостро постає завдання створення об'єктів спільної з сусідніми по відношенню до АТ «Укрзалізниця» залізниць транскордонної логістичної інфраструктури з обслуговування транзитних вантажів, що й обумовлює необхідність вироблення механізмів спільного управління такого роду інфраструктурними проектами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку інфраструктури залізничного транспорту України постійно знаходиться під пильною

увагою вчених та політиків, які розглядали різні можливості покращення її стану. Більшість із них шляхи забезпечення інфраструктурного розвитку залізничного транспорту вбачали в стимулюванні інвестиційної активності, посиленні державної підтримки інфраструктурних проектів. Вагомий внесок у вирішення проблем даної проблематики здійснили праці таких вітчизняних вчених-науковців, як В. Дикань, О. Кірдіна, В. Матвієнко, В. Овчиннікова, І. Токмакова, О. Ярмоліцька та інші [1-6]. Віддаючи належне науковим надбанням даних вчених, варто відзначити, що процеси інтеграції України в ЄС створюють нову можливість для залізничного транспорту – можливість використання досвіду, знань та інвестицій європейських країн для реалізації інфраструктурних проектів розвитку залізниць в контексті розширення транскордонної співпраці.

Метою дослідження є вивчення основних причин низької ефективності реалізації проектів розвитку інфраструктури українських залізниць та розроблення моделі спільного управління ними в умовах реалізації транскордонної співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день стратегія розвитку АТ «Укрзалізниця» як інфраструктурної галузі економіки орієнтована на перетворення залізничного транспорту в лідера вітчизняного ринку транспортно-логістичних послуг за рахунок реалізації ряду інфраструктурних проектів його розвитку. Стратегічно значимими для підвищення конкурентоспроможності українських залізниць та збільшення присутності на ринках поза межами країни є такі проекти розвитку їх інфраструктури, що орієнтовані на оновлення парку рухомого складу та колійної техніки, реконструкцію залізничних колій, модернізацію контактної мережі та СЦБ, електрифікацію і будівництво термінально-логістичної інфраструктури (табл. 1).

Окрім цього в планах АТ «Укрзалізниця» створення цілого комплексу термінально-логістичної інфраструктури на кордоні з сусідніми по відношенню до України країнами ЄС. Так, розуміючи необхідність переходу на логістичні принципи роботи та збільшення частки логістичних послуг в портфелі компанії, вже сьогодні АТ «Укрзалізниця» спільно з Міністерством інфраструктури України працює над залученням інвестицій в створення логістичного центру на кордоні з Польщею [8]. Проводять заходи щодо покращення стану логістичної інфраструктури в морських портах.

Варто зазначити, що визначенні в якості стратегічних для розвитку залізничного транспорту, інфраструктурні проекти є досить складним для галузі завдання. Окрім залучення масштабних інвестицій, які наразі відсутні в АТ «Укрзалізниця», їх реалізація пов'язана і з створенням відповідного організаційного та кадрового забезпечення, визначенням рівня відповідальності і повноважень кожного сейкхолдера інфраструктур-

ного проекту в процесі їх довгострокової взаємодії. Це пояснюється тими особливостями, що притаманні безпосередньо інфраструктурним проектам розвитку залізниць і проявляються в значній ризикованості і вартості проектів, величезних термінах окупності інфраструктурних інвестицій, потребі залучення сучасних технологій і знань, необхідності підбору ефективної команди, побудови адекватної організаційної структури управління ним та ефективної системи комунікацій між стейкхолдерами тощо.

На жаль, практика реалізації крупних інфраструктурних проектів АТ «Укрзалізниця» свідчить, що більшість із таких проектів хоч і виконано, досить часто із простроченням термінів, однак створювана в процесі їх експлуатації корисність значно нижче, а ніж планувалася. Це стосується і проекту будівництва Бескидського тунелю, роботи по реконструкції якого тривали більше 10 років (з 2007 по 2018 роки) загальною вартістю в 2,93 млрд. грн [9], і проекту «Kyiv Boryspil Express», який реалізовано достатньо швидко на загальну суму в 5809 млн. грн [10], і проектів закупівлі рухомого складу та електрифікації ряду ділянок залізниць. В значній мірі низька ефективність реалізованих на залізничному транспорті інфраструктурних проектів є наслідком відсутності як прозорих механізмів узгодження та моніторингу їх виконання, так і навичок ефективного управління такого роду проектами. Окрім існування бар'єрів загальнодержавного значення, що виражаються через недосконалість законодавства в сфері інвестиційної, науково-технічної співпраці, макроекономічну та політичну нестабільність ситуації в країні, низька ефективність інфраструктурних проектів розвитку українських залізниць зумовлена:

– по-перше, браком достатнього досвіду управління інфраструктурними проектами та культури відповідальності в процесі їх реалізації, що призводить до існування непрозорих сфер розподілу і використання ресурсів, а відповідно й негативно впливає на довіру з боку ключових стейкхолдерів в процесі співробітництва;

– по-друге, відсутністю чітко сформульованих механізмів прийняття управлінських рішень та розпо-

ділу зобов'язань між учасниками інфраструктурних проектів, систем моніторингу і контролю їх реалізації, що обмежує можливість ефективно управляти проектом у відповідності з реальним станом його виконання та передбачати можливі зміни в ньому;

– по-третє, пасивністю персоналу в процесі роботи над інфраструктурним проектом та відсутністю у останнього навичок планування і оцінювання інфраструктурно-інвестиційних ризиків;

– по-четверте, відсутністю сучасних інформаційно-комунікаційних платформ та ефективних адаптивних технологій управління інфраструктурними проектами тощо.

Враховуючи стратегічну значимість розвитку інфраструктури залізничного транспорту для реалізації транзитних можливостей країни та тенденції входження України в систему європейських економічних зв'язків, ключовим інструментом реалізації проектів розвитку галузі має стати поглиблення транскордонної співпраці залізниць як в рамках транспортної панелі «Східного партнерства», так і в межах програм підтримки з боку ЄС і КНР. Саме використання інструменту транскордонної співпраці для реалізації інфраструктурних проектів розвитку українських залізниць дозволить залучити не лише інвестиції сусідніх європейських країн, а й їхній досвід, знання і технології. Попри значну привабливість транскордонної співпраці, наразі можливості використання даного інструменту для розвитку галузі стримуються, в першу чергу, відсутністю відповідних механізмів організації такого роду партнерства і платформ для підтримки довірчих відносин між учасниками реалізації інфраструктурного проекту.

Міжнародна практика вказує на те, що організаційний базис транскордонного та регіонального співробітництва в різних сферах економічної діяльності відбувається шляхом створення спільних проектних центрів на основі інтегрованих інформаційно-комунікаційних платформ. Фактично такого роду центр є віртуальним середовищем взаємодії в рамках якого відбувається формування програми інфраструктурних проектів, їх узгодження та експертиза, планування, оптимізація

Таблиця 1. Проекти інфраструктурного розвитку АТ «Укрзалізниця» в рамках реалізації Стратегії розвитку залізничного транспорту на 2017-2021 роки [7]

Бізнес-вертикаль управління		Кількість	Розмір запланованих на 5 років капітальних інвестицій
Вантажні перевезення і логістика	придбання вагонів	20 тис. од.	18,0 млрд. грн
	модернізація та ремонт вагонів	50 тис. од.	6,5 млрд. грн
Інфраструктура	реконструкція шляхів	1300 км	9,0 млрд. грн
	модернізація контактної мережі та СЦБ	-	4,0 млрд. грн
	електрифікація та розвиток інфраструктури	-	17,0 млрд. грн
Пасажирські перевезення	нові пасажирські вагони	понад 400 од.	9,0 млрд. грн
	електропоїзди		11,0 млрд. грн
	дизель-поїзди	понад 60 од.	3,5 млрд. грн
	модернізація та ремонт рухомого складу	-	понад 10 млрд. грн
Послуги тяги	нові локомотиви, в тому числі вантажні електровози	понад 120 од.	30,0 млрд. грн
	модернізація та ремонт локомотивів	-	9,5 млрд. грн
Виробництво та сервіс	модернізація, модифікація та оновлення основних засобів	-	2,5 млрд. грн
Усього			148,5 млрд. грн

та корегування бюджетів і ресурсів для їх реалізації, моніторинг і контроль за дотриманням термінів виконання та цільових використання інвестиційних коштів проекту. Саме тому, для подолання інфраструктурних асиметрій розвитку українських залізниць необхідно ініціювати створення в структурі АТ «Укрзалізниця» спеціалізованого центру управління транскордонною інфраструктурною співпрацею, що сприятимуть формуванню спільного середовища для ефективного управління реалізацією інфраструктурних проектів на об'єднання ресурсів і технологічних можливостей сусідніх залізниць.

Враховуючи те, що інфраструктурні проекти залізничного транспорту, які реалізуються на засадах транскордонної співпраці, виконуються з залученням значної кількості спеціалістів та постачальників ресурсів, а також підлягають узгодженню з місцевими і регіональними органами влади, в організаційному оформленні такого роду центру повинен структурно включати такі рівні управління:

- рівень управління реалізацією транскордонних інфраструктурних проектів представлений проектним комітетом, який приймає рішення щодо реалізації конкретних інфраструктурних проектів та відповідає за досягнення стратегії розвитку залізничного транспорту в сфері інфраструктури. До складу проектного комітету мають входити представники кожної з залізниць, які приймають участь у реалізації проекту, інвестори, місцеві, регіональні органи влади та громади. Останні мають право вносити корективи до програми інфраструктурних проектів та здійснювати контроль за ефективністю використання ресурсів;

- рівень координації та стратегічного планування охоплює діяльність проектною командою, що формує програму перспективних для реалізації інфраструктурних проектів залізничного транспорту та бюджет капітальних витрат, проводить їх аудит та експертизу, здійснює контроль за дотриманням укладених угод та правил, здійснює пошук необхідних партнерів для реалізації інфраструктурних проектів, узгодження з ними ключових параметрів проекту, виконує моніторинг ефективності використання залучених ресурсів та забезпечує ведення реєстру і бази даних інфраструктурних проектів;

- рівень оперативного управління та реалізації транскордонних інфраструктурних проектів пов'язаний з роботою окремих проектних груп, що виступають свого роду ядром знань, реалізуючи завдання з розроблення інфраструктурних проектів (виконання проектно-вишукувальних робіт, формування технічних умов, технічне проектування, розроблення та узгодження технічної документації), проведення техніко-економічної експертизи проекту (аудит та обґрунтування), опису бюджету та рекомендованого плану-графіку його виконання тощо.

Стратегічним завданням створення центру управління транскордонною інфраструктурною співпрацею є формування спільного інноваційно-технологічного, науково-освітнього та інвестиційного середовища для реалізації транскордонних проектів розвитку залізничної інфраструктури. Відповідно до стратегічної мети основними цілями його створення є такі:

- створення єдиного середовища реалізації інфраструктурних проектів на залізничному транспорті;

- впровадження прозорих механізмів відбору, фінансування та управління інфраструктурними проектами за рахунок розподілу відповідальності та повноважень, покращення кро-функціональної взаємодії між виконавцями та мінімізації процедур узгодження;

- запровадження культури управління проектами на залізничному транспорті за рахунок покращення координації між виконавцями проекту, керівниками та співробітниками залізничного транспорту, скорочення термінів реалізації та витрат на їх виконання, а також можливості використання сучасних інструментів навчання;

- підвищення ефективності взаємодії з партнерами як з міжнародними організаціями, залізницями ЄС, так із вітчизняними органами влади, постачальниками, підприємствами за рахунок існування шаблонів документів, регламентування процесів та прийняття типових вимог і правил співробітництва тощо.

Можливість взаємодії і співпраці учасників інфраструктурного проекту в межах центру та безпосередньо реалізація останнім своїх функціональних завдань забезпечується на основі інформаційно-комунікаційної платформи організації проектною діяльністю. Інформаційно-комунікаційна платформа об'єднує роботу цілого комплексу інформаційно-комунікаційних технологій та систем, що забезпечують як інформаційну підтримку всіх етапів реалізації інфраструктурного проекту, в тому числі і процесів прийняття управлінських рішень, так і можливість його автоматизованого проектування, розроблення, конструювання, стратегічного планування, адаптації та моніторингу виконання протягом життєвого циклу. Так, для підтримки ефективної взаємодії постачальниками і партнерами використовуються системи управління ланцюгами постачань SCM (Supply Chain Management), для планування та організації управління закупівлею матеріалів – системи планування ресурсів ERP (Enterprise Resource Planning), для автоматизації проектування – технології автоматизованого проектування CAD (Computer-Aided Design), автоматизованого розроблення або конструювання – технологія CAE (Computer-Aided Engineering) та цифрового моделювання в будівництві – BIM (Building Information Modeling), для формування банку даних проектів і управління корпоративними знаннями – технологія KM (Knowledge Management), аналізу та обробки інформації в реальному часі – OLAP (OnLine Analytical Processing) [11], а для управління фінансово-інвестиційними операціями і автоматизованого розрахунку між учасниками – технологія Blockchain.

Відповідно до цього доцільно представити модель спільного управління проектами розвитку інфраструктури залізничного транспорту на засад транскордонної співпраці (рис. 1), що ґрунтується на створенні відповідного центру управління в межах якого через впровадження комплексу інформаційно-комунікаційних технологій та систем забезпечується формування інтегрованого середовища управління та реалізації інфраструктурних проектів розвитку залізничного транспорту. Використання даної моделі сприятиме ефективній організації проектною діяльністю на залізничному транспорті і дозволить залучити досвід розвинутих європейських країн для реалізації масштабних проектів розвитку галузі.

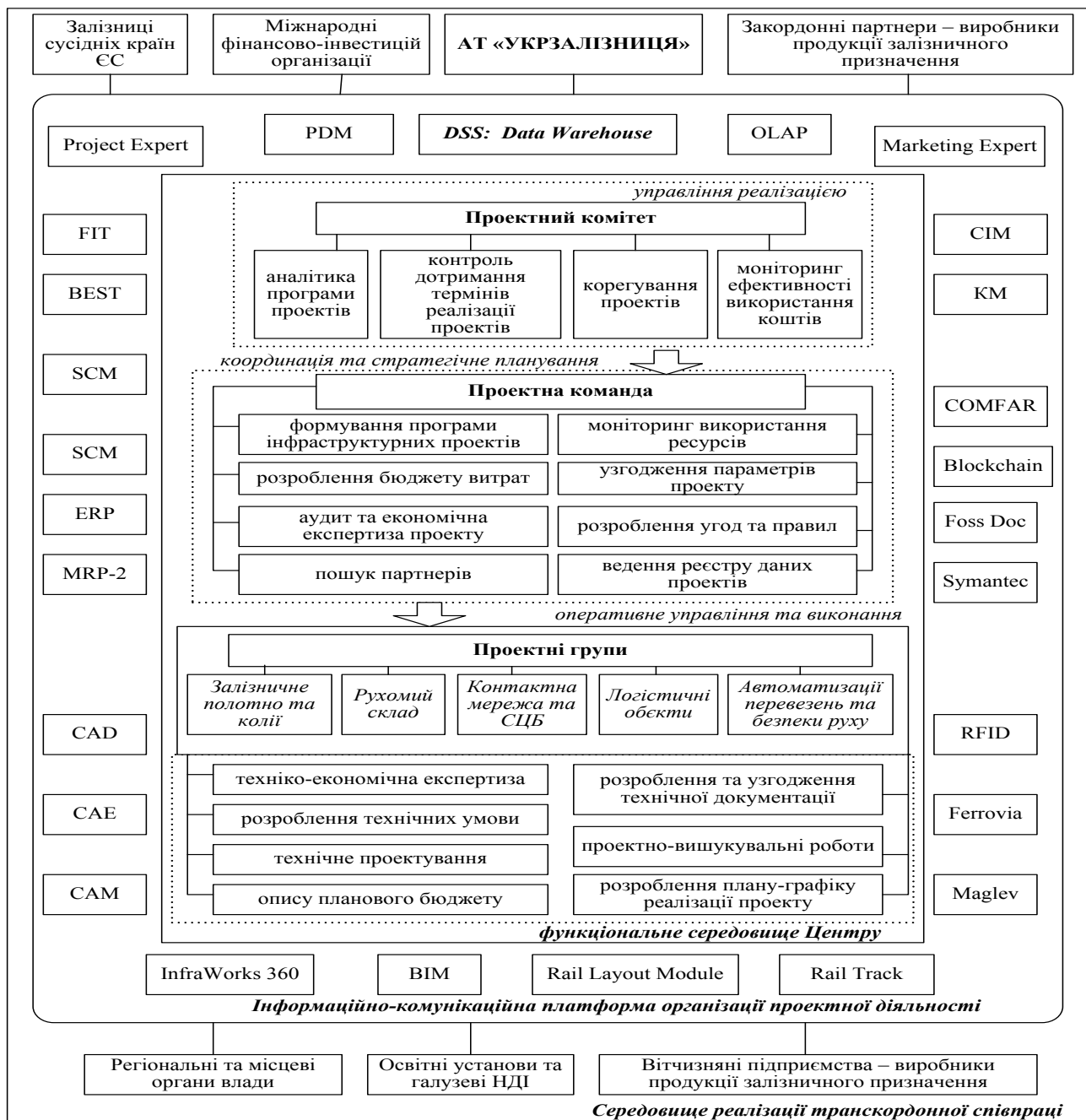


Рис. 1. Модель спільного управління проектами розвитку інфраструктури залізничного транспорту на засад транскордонної співпраці

Висновок. Таким чином, в умовах інтеграції України в ЄС створюється нова можливість для реалізації стратегічно важливих для залізничного транспорту проектів інфраструктурного розвитку. Розвиваючи механізми транскордонного співробітництва при реалізації інфраструктурних проектів розвитку, залізничний транспорт отримує можливість не лише для розширення власної присутності на закордонних ринках, але й залучення досвіду, знань та технологій провідних європейських країн в процес їх виконання. Розроблена модель спільного управління проектами розвитку інфраструктури залізничного транспорту

на засад транскордонної співпраці ґрунтується на створенні центру управління транскордонною інфраструктурною співпрацею в межах якого через впровадження комплексу інформаційно-комунікаційних технологій та систем забезпечується формування інтегрованого середовища управління та реалізації інфраструктурних проектів розвитку залізничного транспорту. Її використання дозволить ефективно організувати проектну діяльність на залізничному транспорті і залучити досвід та ресурси розвинутих європейських країн для реалізації масштабних проектів розвитку галузі.

1. Дикань В.Л., Кузьменко А.В. Маркетингово-логістичний підхід щодо розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. Вип. 51. С. 9–16.
2. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України як складової національного господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: 08.00.03 / Харків, 2011. 36 с.
3. Матвієнко В.В. Механізм державного управління розвитком залізничної галузі в Україні : дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Маріуполь, 2017 256 с.
4. Овчиннікова В.О. Трансформація теорії стратегічного управління розвитком залізничного транспорту. Інтелект XXI. 2017. № 5. С. 53–56.
5. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України [монографія]. Харків : УкрДУЗТ, 2015. 403 с.
6. Ярмоліцька О.В. Економічні засади інноваційно-інвестиційного відтворення основних виробничих засобів підприємств залізничного транспорту : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 / Київ, 2016. 237 с.
7. Основні аспекти стратегії розвитку ПАТ «Укрзалізниця» 2017–2021 роки. URL: https://www.uz.gov.ua/files/file/Strategy_Presentation_fin1.pdf. (дата звернення: 10.02.2019).
8. «Укрзалізниця» побудує великий логістичний центр на кордоні з Польщею. URL: <https://agropolit.com/news/8083-ukrzhaznitsya-pobuduye-velikiy-logistichniy-tsentr-na-kordoni-z-polscheyu>. (дата звернення: 11.02.2019).
9. Майже 3 млрд. грн і 7 км колії. Бескидський тунель у цифрах. URL: <https://tsn.ua/groshi/mayzhe-3-mlrd-grn-i-7-km-kolii-beskidskiy-tunel-u-cifrah-1162626.html>. (дата звернення: 11.02.2019).
10. Kyiv Boryspil Express. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Kyiv_Boryspil_Express. (дата звернення: 11.02.2019).
11. Скалозуб В.В. Прикладной системный анализ интеллектуальных систем транспорта : пособие / В.В. Скалозуб, В.М. Ильман. Д.: Изд-во Днепротер. нац. ун-та ж.-д. трансп. им. акад. В. Лазаряна, 2013. 221 с.

E-mail: miraslava87@ukr.net

УДК 33.021:343.37(477)

Кундицький О.О.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Сенишин О.С.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА СЬОГОДЕННЯ

У статті досліджено основні стратегії подолання тіньової економіки у вітчизняній економічній системі. Проведено порівняльний аналіз переваг і недоліків кожної стратегії. Автори концентрують свою увагу на антикорупційній стратегії як одній із найдієвішчих в сучасних економічних умовах, оскільки корупція перешкоджає національному економічному розвитку, посилює проблему соціальної диференціації населення і в цілому гальмує модернізацію країни. Виділена стратегія антикорупційного регулюючого впливу держави, що спрямована перш за все на мінімізацію корупційних процесів, сприятиме зниженню рівня корупційної активності суб'єктів корупційних відносин на основі прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень щодо запобігання, пом'якшення та ліквідації корупційних явищ і ситуацій.

Ключові слова: тіньова економіка, рівень тіньової економіки, стратегії тіньової економіки, антикорупційна стратегія, наслідки тіньової економіки.

СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА НАСТОЯЩЕГО

Кундицький А.А., Сенишин О.С.

В статье исследованы основные стратегии преодоления теневой экономики в отечественной экономической системе. Проведен сравнительный анализ преимуществ и недостатков каждой стратегии. Авторы концентрируют свое внимание на антикоррупционной стратегии как одной из самых действенных в современных

економічних умовах, оскільки корупція перешкоджає національному економічному розвитку, усуває проблему соціальної диференціації населення і в цілому тормозить модернізацію країни. Виділена стратегія антикорупційного регулюючого впливу держави, направлена, перш за все, на мінімізацію корупційних процесів, сприяти зниженню рівня корупційної активності суб'єктів корупційних відносин на основі прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень по протидії, зменшенню і ліквідації корупційних явищ і ситуацій.

Ключові слова: тіньова економіка, рівень тіньової економіки, стратегії тіньової економіки, антикорупційна стратегія, наслідки тіньової економіки.

STRATEGIES OF OVERCOMING OF SHADOW ECONOMY: THEORY AND PRACTICE OF THE PRESENT

Kundytskyj Oleksandr, Senyshyn Oksana

The main strategies for overcoming the shadow economy in the state economic system it is analyzed in the article. The purpose of the scientific article is to find out the essence and effectiveness of strategies for overcoming the shadow economy, as well as a description of the ways of their application. A comparative analysis of the advantages and disadvantages of each strategy is conducted. It is emphasized by the author that today in state and foreign practice various strategies are used to solve the problem of economic de-shadowing. The most famous of them are: repressive, conservative, liberal, radical and anti-corruption. It is stressed by scientists the need to implement the anti-corruption strategy in Ukraine, as the Cabinet of Ministers of Ukraine in 2017 adopted the draft Law of Ukraine "On anticorruption strategy for 2018–2020". It is defined by the draft of Law a complex of measures aimed at reducing the level of corruption in Ukraine and the further promotion of anti-corruption initiatives in the country. The authors focus their attention on anticorruption strategy as one of the most effective in modern economic conditions, since corruption hinders national economic development, exacerbates the problem of social differentiation of the population and in general hinders the modernization of the country. A dedicated strategy of anti-corruption regulatory influence of the state, aimed primarily at minimizing corruption processes, will contribute to reducing the corruption activity of subjects of corruption relations on the basis of the adoption and implementation of effective managerial decisions on the prevention, mitigation and elimination of corruption phenomena and situations. A complex of methods and methods of scientific knowledge is used to realize the goal defined in the scientific article. Namely, with the help of a dialectical method of knowledge of economic phenomena, the essence of key concepts – varieties of strategies for overcoming the shadow economy; comparative method – used to compare strategies to overcome the shadow economy and identify the most optimal ones in the current economic environment.

Key words: shadow economy, shadow economy level, shadow economy strategy, anti-corruption strategy and consequences of shadow economy.

Постановка проблеми. Сучасна економічна система характеризується широким поширенням тіньової економіки, інтенсивний розвиток якої обумовлює необхідність її концептуального і практичного аналізу. Крім того, актуальність дослідження тіньової економіки визначена негативними наслідками її впливу на економічну, соціальну і політичну системи, а також необхідністю розробки теоретичних і практичних рекомендацій щодо виведення тіньової економіки в сферу законної економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми тіньової економіки відображені в дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, а саме: З. Варналія, В. Базилевича, В. Базиліюка, Т. Барановського, В. Бородюка, Д. Кауфмана, Г. Гроссмана, В. Засанського, К. Зіннес, Т. Ковальчука, І. Мазур, А. Портеса, В. Танзі та інших. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій багато питань є дискусійними і не мають однозначного визначення. До таких слід віднести і питання пов'язані із визначенням стратегії подолання тіньового сектору.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є з'ясування сутності і дієвості стратегій подолання тіньової економіки, а також характеристика способів їх застосування.

Виклад основного матеріалу. Проблема тіньової економіки є надзвичайно актуальною для вітчизняної економічної системи, що підтверджується статистичними даними у відповідності до яких рівень тінізації

української економіки у 2017 р. в залежності від методу становив від 28 до 47 % [1].

Серед численної кількості загроз, які здатні заповдіяти надмірний тіньовий сектор економічній системі, найбільш значущою, на думку авторів цієї статті, є спотворення законів та інструментів ринку, що в свою чергу призводить до неефективності механізмів стимулювання економіки і, як наслідок, відбувається уповільнення економічного розвитку країни. Тому, зусилля Уряду країни мають бути спрямовані, у першу чергу, на запровадження заходів щодо легалізації економіки.

Легалізація тіньової економіки передбачає перехід її на легальне становище, тобто узаконення її функціонування відповідно до чинних законодавчих норм та офіційний дозвіл раніше забороненої законодавством будь-якої діяльності.

Головна мета легалізації тіньової економіки – виведення з тіні неформальних тіньових економічних відносин, які не становлять реальну загрозу життю, здоров'ю та безпеці людей, а також сформованим морально-етичним нормам.

Процес детінізації економічної діяльності передбачає розробку і легалізацію системи заходів щодо попередження виникнення та розвитку тіньових економічних процесів, виявлення, обліку та припинення правопорушень у сфері тіньової економічної діяльності, реалізації відповідальності за такі правопорушення, здійснення моніторингу та контролю за реалізацією зазначених заходів.

Теорія і практика вітчизняної і зарубіжної економічної науки засвідчує, що в даний час у вітчизняній і зарубіжній практиці використовуються різні стратегії з рішення проблеми детінізації економіки. До найвідоміших з них відносяться: репресивна, консервативна, ліберальна, радикальна, антикорупційна.

Репресивна стратегія передбачає розширення і посилення діяльності правоохоронних органів на основі застосування різноманітних репресивних заходів з метою боротьби з будь-якими проявами тіньової економіки. Основним критерієм даної стратегії є жорстке дотримання правових норм і неприйнятність застосування в боротьбі з тіньовими економічними прояви ліберальних морально-етичних принципів.

Консервативна стратегія передбачає боротьбу з кримінальною складовою тіньової економіки, до якої відносяться організована злочинність, наркотики, проституція, тероризм і так далі. В основі боротьби лежить посилення законодавства і збільшення контролю (силові методи). Основними державними органами, відповідальними за проведення превентивних і каральних заходів є МВС, СБУ, митні служби та інші силові структури. Паралельно необхідно викорінювати склалося тіньові відносини, які склалися між представниками силових структур та громадянами, порушниками законодавства.

В рамках кримінальної складової також багато різних (за своєю сутністю) проявів нелегальної діяльності, що робить необхідним розробку певних методів по боротьбі з конкретними формами кримінальної економіки. Боротьба з криміналом ведеться на постійній основі. На нашу думку, в даний момент держава володіє необхідному механізмом і важелями боротьби, тому основне завдання полягає в налагодженні роботи існуючих інституцій та викорінювання існуючих тіньових відносин між представниками державних контрольних і силових органів і кримінальними суб'єктами.

В основі *ліберальної стратегії* лежить контроль над грошово-кредитною системою, і, в першу чергу, банківською сферою. Основною метою передбачається контроль над тіньовими грошово-кредитними відносинами, тобто протидія відмиванню коштів, існування неформальних систем грошових переказів, і також контроль над процесом збору податків.

Ліберальна стратегія передбачає розвиток не стільки каральних заходів, що властиво для консервативної стратегії, скільки превентивних. Можна виділити два основних аспекти державного впливу в рамках даної стратегії:

Посилення контролю над банками. Так недостатнім є позбавлення ліцензії конкретного банку. Посиленням контролюючого ефекту є заборона для його власників продовжувати банківський бізнес. Завдяки структурі сучасного фінансового світу існує безліч шляхів для фінансових махінацій, що обумовлює необхідність протидії та систем покарань. Ми вважаємо, що основою першого етапу цільового державного протидії повинні стати ті сфери, в яких використовується найбільший обсяг грошових засобів. Це пояснюється тим, що на даний момент фінансовий світ розвивається швидкими темпами, що зумовлено розвитком фінансових інструментів і механізмів, а разом з тим і фінансових махінацій. У порівнянні з 90-ми роками. минулого століття, тіньова діяльність стала більш цивілізова-

ною без притаманного їй в ті роки безконтрольного свавілля, але разом з тим останнім часом з'являються і нові вдосконалені махінації, в основному вони можливі завдяки банківській сфері. Тіньова економіка в силу своєї мобільності і мінливості форм швидко пристосовується до нових законів і умов існування. Тому, в першу чергу, необхідно розробляти нові технології протидії в сфері електронних технологій, яка на даний момент слабо контролюється представниками державних органів.

Оптимізація оподаткування та грошово-кредитної системи. Сьогодні як ніколи необхідні дії щодо лібералізації податкового законодавства з урахуванням особливостей тіньових реалій української економіки. З цією метою Асоціацією платників податків України було підготовлено проект ліберального Податкового Кодексу в якому за основу були взяті ключові вимоги, щодо лібералізації податкової системи, а саме: простота та прозорість адміністрування податків. У відповідності до даного проекту з існуючих в Україні пропонують залишити 9 податків. Їх структура виглядає наступним чином: 5 загальнодержавних (ПДВ, ПДФО, податок на виведений капітал, акцизний податок, мито та платежі за використання природних ресурсів) та 4 місцевих (податок на нерухомість, на землю, сільськогосподарський податок та податок з фізичних осіб підприємців зі статусом мікробізнесу та малого бізнесу). Серед конструктивних новацій проекту особливої уваги заслуговує пропозиція про встановлення мораторію на внесення змін до Податкового Кодексу протягом трьох років з дня набрання ним чинності.

Дієвим засобом впливу на тіньову економіку в межах ліберальної стратегії є посилення контролю з боку держави. Зважаючи на те, що державі досить складно контролювати доходи, їй слід зосередити увагу на контролі витрати громадян як на території держави, так і за її межами.

Оскільки тіньова економіка має тенденцію до збільшення масштабів, ліберальна стратегія, аналогічно як і стратегія елімінування, передбачає допустимий обсяг нелегальної діяльності в межах 5–10 % від ВВП і виключно в тих сферах, які не є загрозою для національної і економічної безпеки країни.

Метою *радикальної стратегії* є повне викорінювання тіньової економіки. Для впровадження і проведення радикальної стратегії держава повинна використовувати всі можливі інструменти впливу, і в рамках цієї стратегії розробити кілька самостійних напрямків, кожне з яких покриває протидію окремим групам форм тіньової діяльності.

Слід зазначити, що на переконання багатьох дослідників, радикальна стратегія має найбільший ризик невиконання своїх завдань. Тому для впровадження такої стратегії необхідний початковий підготовчий етап і еволюційні способи. На наш погляд, економічний і соціальний стан нашого суспільства не готовий для впровадження подібних стратегій в даний час.

Симбіозом радикальної і ліберальної стратегій є *радикально-ліберальна стратегія*, яка на противагу репресивній ґрунтується на застосуванні системи політичних, соціально-економічних і правових заходів, спрямованих на легалізацію тіньової економічної діяльності, не пов'язаної з кримінальним бізнесом.

Особливість її полягає у використанні ліберальних морально-етичних принципам суспільства.

До менш відомих стратегій більшість дослідників відносить *стратегію елімінування* тіньових економічних відносин, яка в найбільшій мірі адекватно відображає і враховує всі реалії і особливості складної багатогранної системи тіньових економічних відносин. Крім того, саме цей тип стратегії в найбільшій мірі відповідає особливостям і умовам вітчизняної тіньової економіки.

Для більш детальнішого розуміння даної стратегії слід зазначити, що елімінування тіньових економічних відносин визначається як процес регулюючого впливу держави, спрямований на максимально можливе усунення тіньової економічної діяльності та виключення її з господарської практики на основі комплексного підходу до вирішення проблеми на основі збалансованого використання методів як легалізації, так і протидії тіньовим економічним відносинам. Державне регулювання в даному випадку здійснюється на принципах елімінування тіньових економічних відносин, які слід розглядати як систему централізованого впливу держави на процеси безперервного пошуку балансу соціально-економічних інтересів між суспільством, державою, бізнесом і рядовими громадянами з приводу формування сприятливих умов для ефективного розвитку підприємництва у відповідності до встановлених в суспільстві морально-етичних норм. Основною метою регулюючого впливу держави в процесі елімінування тіньових економічних відносин є створення необхідним об'єктивних передумов, за яких розвиток тіньових економічних відносин буде невігідним як для підприємців, так і для держави. При цьому слід мати на увазі, що повністю ліквідувати ні тіньову економіку, ні тіньові економічні відносини неможливо (за експертними оцінками, питома вага тіньової економіки в перспективі не повинен бути більше 10 % ВВП) [2].

Сутність і зміст процесу елімінування тіньових економічних відносин зумовлює виділення ключових принципів формування системи регулюючого впливу держави в сфері детінізації економіки, до яких відносимо:

- чітке розмежування тіньових економічних відносин на тіньові-господарські, які можуть і повинні бути легалізовані та кримінально-господарські, які явно носять антигромадський характер і облік такого поділу в законодавчих актах;

- виявлення об'єктивних закономірностей формування соціально-економічних інтересів суб'єктів учасників ринкових відносин і особливостей прийняття ними рішень долі або неучасті в тіньових економічних процесах;

- створення для бізнесу сприятливих змін у господарсько-правових питаннях і перш за все в питаннях оподаткування, зовнішньоекономічної діяльності, приватизації і т.д., причому такі зміни повинні носити попереджувальний характер;

- здійснення транспарентності громадського контролю над економічними відносинами між суб'єктами господарювання в рамках правового поля;

- створення ефективної системи соціального захисту населення від тіньових і кримінальних проявів в економіці як інструменту формування довіри до влади;

- формування позитивного соціально орієнтованого іміджу представників підприємницького корпусу і чиновництва в очах суспільства, заснованого на високих морально-етичних принципах;

- створення комфортних і безпечних умов для проживання і професійної діяльності для представників бізнесу з метою повернення капіталів і їх власників і перетворення їх в інвестиційний ресурс [3].

Стратегія державного регулювання елімінування тіньових економічних відносин, у даному випадку, має орієнтуватися на довгострокову і середньострокову перспективу. Критерієм її ефективності є максимальне вирішення завдань з задоволення зростаючих суспільних потреб і створення необхідних умов для їх всебічного розвитку на основі досить високого і стійкого економічного зростання, динамічного соціально-економічного розвитку країни по шляху прогресу при максимальній легалізації економіки [4].

В окрему групу слід виділити *антикорупційну політику (стратегію)* оскільки корупція перешкоджає національному економічному розвитку, посилює проблему соціальної диференціації населення і в цілому гальмує модернізацію країни.

Важливо враховувати, що на державному рівні крім перерозподілу грошових коштів за допомогою хабарів, відбувається прийняття рішень на вищому рівні, що не відповідають національним інтересам, також як ставлять в неконкурентне положення певних громадян, компанії і цілі соціальні класи, що посилює суспільну нерівність. В основному це стосується верхівкової корупції, для низової властивим є необхідність використання нелегальних механізмів для розвитку дрібного підприємництва, що також заважає конкуренції і зростання добробуту громадян. Про необхідність впровадження антикорупційної стратегії в Україні говорить той факт, що Кабінетом Міністрів України ще у 2017 р. було ухвалено проект Закону України «Про Антикорупційну стратегію на 2018–2020 рр.». Законопроект розроблений Національним агентством з питань запобігання корупції з метою визначення комплексу заходів, спрямованих на зменшення рівня корупції в Україні та подальше просування антикорупційних ініціатив у державі. Підготовлений на основі аналізу ситуації щодо корупції, а також результатів виконання попередньої Антикорупційної стратегії, проект Закону спрямований на досягнення таких результатів:

1. Забезпечення здійснення результативної антикорупційної політики шляхом удосконалення правового регулювання питань запобігання, виявлення та протидії корупції, формування в суспільстві нетерпимого ставлення до корупції в усіх сферах суспільного життя та у приватному секторі.

2. Підвищення рівня прозорості в діяльності представницьких органів, посилення фінансової дисципліни політичних партій, дотримання встановленого порядку отримання внесків від фізичних та юридичних осіб, запровадження електронної системи звітності політичних партій.

3. Проведення необхідних антикорупційних заходів в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування, забезпечення прозорості в їх діяльності та істотне зниження рівня їх корумпованості.

4. Завершення реформування судової влади та органів кримінальної юстиції в Україні, забезпечення

добросесної поведінки прокурорів, істотне зниження рівня корупції в діяльності органів прокуратури та усунення корупційних ризиків у судочинстві.

5. Протидія корупції в процесі приватизації та управлінні публічними ресурсами.

6. Усунення корупційних передумов ведення бізнесу, формування сприятливого для відмови від корупційної практики бізнес-клімату та нетолерантного ставлення бізнесу до корупції.

7. Посилення системи виявлення та розслідування корупційних злочинів і пов'язаних з корупцією правопорушень.

8. Формування в суспільстві атмосфери нетерпимості до проявів корупції, формування у населення довіри до антикорупційної політики держави і позитивного ставлення до викривачів, а також системне залучення державою активної частини населення, громадських об'єднань, представників бізнесу до антикорупційних заходів.

Під час підготовки законопроекту Національне агентство використовувало аналіз ефективності попередньої Антикорупційної стратегії з урахуванням пропозицій зацікавлених органів, громадських організацій і провідних національних та міжнародних експертів, соціологічних і аналітичних досліджень з вивчення ситуації щодо корупції, статистичних спостережень,

практики застосування антикорупційного законодавства, оцінки рівня імплементації міжнародних стандартів у сфері антикорупційної політики. Передбачалося, що після прийняття Антикорупційної стратегії Верховною Радою України, у тримісячний строк з дня набрання чинності цим Законом Уряд затвердить Державну програму щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2018–2020 роки [5].

Однак, після ознайомлення з проектом Антикорупційної стратегії на 2018–2020 роки експерти дійшли висновку, що остання в такому вигляді не здатна забезпечити успіх у реалізації антикорупційної реформи в Україні.

Висновки. На основі вищесказаного вважаємо, що серед різноманіття стратегій боротьби з тіньовою економікою найактуальнішою в сучасних умовах є стратегія антикорупційного регулюючого впливу держави. Така стратегія повинна бути спрямована перш за все на мінімізацію корупційних процесів, зниження рівня корупційної активності суб'єктів корупційних відносин на основі прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень щодо запобігання, пом'якшення та ліквідації корупційних явищ і ситуацій. Також вона має охоплювати всі ієрархічні рівні економіки (державний, регіональний, галузевий та господарський рівні).

1. Кундицький О.О., Сенишин О.С. Стан та перспективи подолання тіньової економіки у вітчизняній економічній системі. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 36.

2. Степанов І. Стратегії державного регулювання процесів детінізації економіки. *Управління економічними системами*. 2011. № 12. С. 23–25.

3. Степанов І.А., Морозова Н.В. Стратегія елімінування в управлінні детінізації економіки. *Вісник Московської державної академії ділового адміністрування*. 2010. Вип. 43/2. С. 75–81.

4. Сулакишин С.С., Максимов С.В., Ахметзянова І.Р. Державна політика протидії корупції та тіньовій економіці в Росії: монографія в 2-х томах. Т. 2. Москва: Науковий експерт, 2009. 224 с.

5. Законопроект Антикорупційної стратегії на 2018–2020 роки. URL: <http://expres.ua/news/2018/04/25/292556-kabmin-shalyv-novu-startegiyu-borotby-korupciyeyu-nazk-podrobyci> (дата звернення: 27.01.2019).

E-mail: skund@ukr.net

E-mail: okssenysyn@gmail.com

УДК 65:661.12

Кучмєєв О.О.

кандидат психологічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку,

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ МАТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто сутність логістичних ризиків у торгівлі і встановлено основні причини виникнення ризиків в ході діяльності підприємств оптової торгівлі. Проведено системний аналіз методів управління логістичними ризиками підприємств оптової торгівлі, запропоновано матричну модель управління ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі. Розроблено порядок планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі, який складається з чотирьох етапів: перший – визначення відповідальних осіб; другий – розробка системи планів із впровадження методів управління ризиками за оптимістичним, базовим і песимістичними сценаріями; третій – розробка бюджету, призначеного для управління ризиками; четвертий – узгодження основних заходів з управління ризиками з поточною операційною діяльністю торговельного підприємства. Визначено перспективні напрямки дослідження управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств.

Ключові слова: ризик, логістичний ризик, торговельні підприємства, система управління логістичними ризиками, матрична модель, логістична система.

ОСОБЕННОСТИ МАТРИЧНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ КАК ЭЛЕМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Кучмеев А.А.

В статье рассмотрена сущность логистических рисков в торговле и установлены основные причины возникновения рисков в ходе деятельности предприятий оптовой торговли. Проведен системный анализ методов управления логистическими рисками предприятий оптовой торговли, предложено матричную модель управления рисками в ходе деятельности предприятий оптовой торговли. Разработан порядок планирования работы по управлению рисками на предприятиях оптовой торговли, который состоит из четырех этапов: первый – определение ответственных лиц; второй – разработка системы планов по внедрению методов управления рисками оптимистичным, базовым и пессимистическим сценариям; третий – разработка бюджета, предназначенного для управления рисками; четвертый – согласование основных мероприятий по управлению рисками с текущей операционной деятельностью торгового предприятия. Определены перспективные направления исследования управления рисками в логистических системах торговых предприятий.

Ключевые слова: риск, логистический риск, торговые предприятия, система управления логистическими рисками, матричная модель, логистическая система.

FEATURES OF MATRIX MODELING OF THE LOGISTIC RISK MANAGEMENT PROCESS AS A ELEMENT TO PROVIDE ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES WHOLESALE TRADE

Kuchmyeyev Olexandr

In the article the essence of logistic risks in trade is considered, in particular, it is noted that the logistic risk in trade is an event that leads to damage, or the possibility of an adverse situation or an inappropriate result associated with the movement of material and associated flows in the logistics chain under the influence of external and internal factors. The main reasons of the emergence of risks during the activity of wholesale trade enterprises are established. System analysis of logistic risk management methods for wholesale trade enterprises was conducted. The matrix model of risk management in the course of activity of wholesale trade enterprises is offered, which consists of five stages: in the first stage, it is recommended that a specific expert group identify the possible risks; At the second stage, it is proposed to determine the significance of logistic risk from the point of view of the necessity of influencing it by calculating the logistic risk index, and in the third stage it is recommended to determine the level of risk in the logistics system of the trading enterprise and choose the appropriate risk management method using the procedure proposed in the study; at the fourth stage, it is proposed to compare the magnitude of expected operating profit losses before and after the implementation of the chosen method, taking into account the costs of such implementation; The fifth stage is the stage of decision-making about expediency of the further application of the chosen method of risk management during the activity of the wholesale trade enterprise or the search of another method. The order of planning of work on risk management at wholesale trade enterprises is developed, which consists of four stages: the

first one – definition of responsible persons; the second is the development of a system of plans for introducing risk management methods in an optimistic, basic and pessimistic scenario; the third is the development of a budget for risk management; the fourth – the coordination of the main measures of risk management with the current operations of the trading company. The perspective directions of risk management research in logistic systems of trade enterprises are determined.

Keywords: risk, logistic risk, trading enterprises, logistic risk management system, matrix model, logistic system.

Постановка проблеми. На даний час підприємства оптової торгівлі стали приділяти більше уваги проблемі управління ризиками, але при цьому достатньо мало уваги приділяється управлінню логістичними ризиками, що пов'язано з відсутністю єдиного погляду на визначення логістики в діяльності підприємств оптової торгівлі та впливу логістичних ризиків на ефективність їх діяльності.

Неефективність функціонування логістичної системи, неоптимальність руху матеріальних і супутніх потоків внаслідок порушення ритмічності закупівлі матеріальних ресурсів, збільшення часу їх транспортування, зниження якості продукції внаслідок порушення умов зберігання і неефективності складування матеріальних ресурсів, призводить до появи певних ризикованих ситуацій на підприємствах оптової торгівлі, які погіршують фінансово-господарські показники їх діяльності, знижують якість логістичного обслуговування клієнтів, і, в кінцевому підсумку, негативно впливають як на імідж і рівень конкурентоспроможності даних підприємств так і на рівень їх економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління логістичними ризиками підприємств розкривається в роботах таких вчених сучасності як В. Гришко [1], Н. Льченко [2], Л. Останкова [3], О. Маєшко [4], В. Перебийніс [5]. Проте, ще й досі повною мірою не розкрито сутність управління ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі, не здійснюється планування роботи з управління ризиками на даних підприємствах, потребують дослідження методи управління логістичними ризиками підприємств оптової торгівлі; потребує розробки, для забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі, та впровадження в їх діяльність ефективної моделі управління ризиками. Вирішення цих питань має значну цінність з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в аналізі стану управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі, виявлення прогалин та недоліків і розробці алгоритму планування роботи з управління ризиками на підприємствах оптової торгівлі та матричної моделі управління ризиками на зазначених підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістичний ризик у торгівлі – це подія, що призводить до збитку, або можливість виникнення несприятливої ситуації чи невідповідного результату, пов'язаних з рухом матеріальних і супутніх потоків у логістичному ланцюгу під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів.

Основними причинами виникнення ризиків в ході діяльності підприємств оптової торгівлі є недолік і обмеженість інформації, нестабільність економічних процесів (попит, НТП, природні явища тощо); необхідність вибору певного варіанту управління рішенням з альтернативних варіантів; імовірність здійснення обраного варіанту, зниження обсягів реалізації про-

дукції в результаті падіння попиту, наявності або появи конкурентів, підвищення цін на матеріальні ресурси або їх втрата, імовірність втрати споживачів і поставальників, невірний розрахунок мита; невірний вибір транспортних засобів, поставальників, посередників чи замовників; вплив природних явищ і стихійних лих; випадковість (аварії, пожежі тощо), незбалансованість основних компонентів діяльності ланок логістичної системи; політична, економічна, екологічна ситуація в державі, недосконалість законодавства; низька якість роботи поставальників, посередників, споживачів, розв'язок і стан логістичного менеджменту на підприємствах оптової торгівлі тощо.

Для підприємств оптової торгівлі наявність та підходи до управління логістичними ризиками пов'язані із їх специфікою, особливими властивостями продукції (умови та термін виробництва, зберігання та транспортування; велика можливість порчі та пошкодження в процесі транспортування, вантажопереробки, зберігання та їх споживання).

У науковій літературі методи управління ризиками прийнято розглядати з різних позицій.

Таблиця 1. Типологія методів управління ризиками

Тип методів управління ризиками	Зміст
1. Ухилення від ризику	Свідома відмова від прийняття рішень, які будь-яким чином сприятимуть виникненню ситуації ризику
2. Локалізація	Розмежування системи прав, повноважень і відповідальності таким чином, щоб наслідки виникнення ризикової ситуації не впливали на реалізацію управлінського рішення
3. Дисипація	Розподіл ризику між різними об'єктами
4. Компенсація	Створення попереджувальних умов, що виключають виникнення причин і факторів ризику

Джерело: укладено автором за джерелами [3; 5]

Наведені у табл. 1. змістовні аспекти різних типів методів управління ризиками дозволяють стверджувати, що загальною їх спрямованістю є мінімізація ризиків і їх наслідків.

З нашої точки зору, розгляд усіх методів управління як системи засобів впливу на ризики має більшою мірою теоретичний характер і дійсно необхідний для розвитку теорії управління ризиками. Між тим, одночасне їх практичне використання, особливо у сфері торгівлі, значно ускладнило б процес прийняття рішень і викликало б опір з боку менеджерів торговельних підприємств. Тому для формування прозорого інформаційно-методичного забезпечення управління логістичними ризиками на підприємствах оптової торгівлі, на наш погляд, доцільно все ж таки дотримуватися типології методів управління за напрямки дій. Але повертаючись до її змісту, вважаємо необхідним зазна-

чити, що поряд з методами ухилення, локалізації, дисипації та компенсації ризиків, доцільно до основних типів методів управління ризиками додати його прийняття. Така пропозиція має підґрунтям той факт, що певні ситуації у логістичній діяльності торговельного підприємства не залишають менеджером можливості запобігти втратам, а управлінські рішення у такому разі мають бути спрямовані на формування готовності до їх виникнення.

Забезпечення економічної безпеки підприємств оптової торгівлі неможливе без застосування ефективних механізмів управління логістичними ризиками на даних підприємствах. Одним із таких механізмів, на нашу думку, можна вважати розроблену та запропоновану нами матричну модель управління логістичними ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі. Сутність матричної моделі управління логістичними ризиками полягає в наступному.

На першому етапі рекомендується провести ідентифікацію можливих ризиків, які в перспективі можуть вплинути на діяльність підприємства оптової торгівлі, для цього пропонується скликати експертну групу під головуванням керівника (наприклад генерального директора) торговельного підприємства в склад якої включити керівників відповідних напрямків діяльності підприємства (наприклад комерційний директор, фінансовий директор, директор з транспорту, головний бухгалтер, начальник юридичного відділу, директора з кадрової та соціальної роботи, керівника інформаційно-аналітичного відділу тощо) кожному за своїм напрямком діяльності пропонується винести на обговорення питання щодо виникнення можливих ризиків, які можуть в підсумку вплинути на загальний результат діяльності торговельного підприємства за наступною схемою:

Результатом ідентифікації ризиків є складання повного їх переліку за визначеними елементами.

На другому етапі пропонується визначити значимість логістичного ризику з точки зору необхідності впливу на нього, зокрема значимість логістичного ризику пропонується розрахувати за допомогою Індексу логістичного ризику. У теорії ризику такий індекс розраховується як добу-

ток величини очікуваних втрат (P_{OB}) і ймовірності їх виникнення (I_B) [3, с. 45]:

$$I_{pr} = P_{OB} \cdot I_B \quad (1)$$

На третьому етапі пропонується визначити рівень ризику в логістичній системі підприємства оптової торгівлі та обрати відповідний метод управління ризиком, для цього пропонується застосувати наступний порядок:

1. Визначити рівень логістичного ризику за розміром втрати очікуваного операційного прибутку за шкалою: мінімальний (10%), низький (10-40%), середній (60-40%), високий (60-90%), критичний (більше 90%).

2. Провести експертну оцінку ймовірності витрат операційного прибутку за шкалою: Втрати майже неможливі – 0,1; Втрати малоймовірні (невисока ймовірність) – 0,2; Втрати ймовірні – 0,3 – 0,5; Висока ймовірність – 0,5 – 0,7; Втрати майже неминучі (надзвичайно висока ймовірність) – 0,7 – 0,9.

3. Вибрати тип методу управління логістичними ризиками за матрицею вибору типу методів управління логістичними ризиками підприємства оптової торгівлі (табл.2): «Витрати ОП – Ймовірність витрат ОП»: Ухилення від ризику; Локалізація ризику; Дисипація ризику; Компенсація ризику; Прийняття ризику.

На четвертому етапі пропонується порівняти величини очікуваних втрат операційного прибутку до і після впровадження вибраного методу ($ВОП_d$, $ВОП_n$) з урахуванням витрат на таке впровадження (BVM).

$$ВОП_d - (ВОП_n + BVM_i) \geq 0$$

На п'ятому етапі пропонується прийняти рішення про доцільність застосування методу управління ризиком.

Крім того, для систематизації роботи із забезпечення економічної безпеки підприємств оптової тор-



Рис. 1. Основні елементи ідентифікації ризиків

Джерело: укладено автором за джерелами [2; 3]

Таблиця 2. Матриця вибору типу методів управління логістичними ризиками підприємства оптової торгівлі

Рівень очікуваних втрат операційного прибутку	Імовірність втрат операційного прибутку				
	Втрати майже неможливі – 0.1	Втрати малоймовірні (невисока ймовірність) – 0.2	Втрати ймовірні – 0,3 – 0,5	Висока ймовірність – 0,5 – 0,7	Втрати майже неминучі (надзвичайно висока ймовірність) 0,7 – 0,9
Мінімальний – 10%	Прийняття ризику			Компенсація ризику	
Низький – 10-40%	Прийняття ризику		Компенсація ризику		
Середній – 40-60%	Прийняття ризику	Компенсація; дисипація ризику			Компенсація; ухилення від ризику
Високий – 60-90%	Компенсація; дисипація ризику	Компенсація; дисипація ризику	Локалізація; дисипація ризику	Локалізація; ухилення від ризику	
Критичний – більше 90%	Компенсація; дисипація ризику	Компенсація; дисипація ризику	Локалізація; ухилення від ризику	Ухилення від ризику	

Джерело: укладено автором за джерелами [2; 5]

гівлі, вважаємо за необхідне запропонувати порядок планування роботи з управління ризиками на даних підприємствах, який на нашу думку має складатись з чотирьох етапів: перший – визначення відповідальних осіб; другий – розробка системи планів із впровадження методів управління ризиками за оптимістичним, базовим і песимістичними сценаріями; третій – розробка бюджету, призначеного для управління ризиками; четвертий – узгодження основних заходів з управління ризиками з поточною операційною діяльністю торговельного підприємства.

На етапі визначення відповідальних осіб процес планування витрат на впровадження методів управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств можна запропонувати розподілити за видами робіт і часом їх здійснення, але його результатами мають бути чітко визначені та доведені до виконавців. У зв'язку з тим, що діяльність торговельного підприємства здійснюється у різних сферах ланцюга створення цінності, призначення однієї відповідальної особи не забезпечить планування усієї необхідної та релевантної інформації. Тому, з нашої точки зору, доцільно обирати відповідальних осіб за сферами виникнення ризиків: закупівлі, транспортування та реалізації продукції в роздрібну мережу. Ураховуючи відсутність спеціалізованих підрозділів з управління ризиками на більшості підприємств оптової торгівлі, функції відповідальних осіб із впровадження методів управління ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі, можуть бути покладені на менеджерів відповідних підрозділів. Виконання таких функцій не потребує повної зайнятості, а отже може бути суміщено з іншими функціональними обов'язками.

На етапі розробки системи планів із впровадження методів управління ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі за оптимістичним, базовим і песимістичним сценаріями, можна порекомендувати дотримуватись принципів загальної політики управління ризиками на підприємстві, відповідно до ставлення керівництва до ризику. Якщо політика керівництва полягає у прийнятті більшості ризикованих рішень то приймати відповідні рішення можна порекомендувати на даному етапі.

На етапі розробки бюджету, призначеного для управління ризиками в ході діяльності підприємств оптової торгівлі, слід враховувати той факт, що такий бюджет суттєво впливає на вибір методів, якими доцільно користуватися для мінімізації ризиків і їх негативних наслідків.

На заключному етапі запропонованого алгоритму рекомендується узгоджувати основні заходи з управління ризиками з поточною операційною діяльністю торговельного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Доведено, що якість і результат управління логістичними ризиками в процесі функціонування підприємств оптової торгівлі значною мірою залежать від того, наскільки обрані методи управління відповідають чинникам ризику, виявленим у ході аналізу та оцінки. З метою систематизації методів управління логістичними ризиками обгрунтовано їх основні типи (ухилення, локалізація, дисипація, компенсація і прийняття), визначено їх зміст і сформовано портфель методів, які є пріоритетними для прийняття управлінських рішень у сфері логістичної діяльності підприємств оптової торгівлі.

Різноманітність і різноспрямованість методів управління ризиками у сфері логістичної діяльності підприємств оптової торгівлі зумовили необхідність розробки матричної моделі управління ризиками, яка ґрунтується на п'ятирівневій лінгвістичній і бальній шкалі оцінки рівня та ймовірності втрат операційного прибутку підприємств оптової торгівлі. Узагальнення авторських підходів щодо вибору типу та виду методів управління ризиками в процесі діяльності підприємств оптової торгівлі запропоновано здійснювати на основі структурно-логічної моделі прийняття управлінських рішень, яка враховує рівень ризику за розміром втрат операційного прибутку та ймовірністю їх виникнення й дозволяє обґрунтувати метод управління логістичним ризиком за результатами порівняння очікуваних втрат прибутку із витратами на впровадження методу.

До перспективних напрямів дослідження із зазначеного питання можна віднести розробку механізму забезпечення економічної безпеки оптових торговельних підприємств за умови ризику.

1. Гришко В.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 17. С. 54–58.
2. Ільченко Н.Б. Оцінювання логістичних ризиків підприємства торгівлі. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 15. С. 58–62.
3. Останкова Л.А. Моделирование та управління економічними ризиками. Київ : ЦУЛ, 2011. 256 с.
4. Мешко О.І. Основні етапи процесу управління ризиком. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія. Економічні науки. 2017. Вип. 3. С. 57–65.
5. Перебийніс В.І. Оцінка ефективності функціонування матеріальних потоків у логістичних системах. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2011. Вип. 1. С. 56–60.

E-mail: san-san77@ukr.net

УДК 339.3

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

ДЕСКРИПТИВНА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ТОВАРІВ

У статті запропоновано дескриптивну модель забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, яка відбиває сутність забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів як багато-ітераційного процесу, що складається з послідовно здійснюваних етапів, кінцевою метою яких є досягнення запланованої зміни коефіцієнтів розвитку внутрішнього ринку товарів. Базуючись на основі розробленої структуризації забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і дескриптивної моделі забезпечення розроблено методичний підхід до забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що включає формування бази та системи забезпечення, а також розробку та реалізацію стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, вибір виду якої, дозволяє на основі визначення показників стратегічного орієнтування за векторами розвитку прийняти обґрунтоване рішення щодо визначення стратегічних ініціатив та встановлення стратегічних пріоритетів, реалізація яких дозволить досягти поставлених цілей забезпечення.

Ключові слова: модель, прогноз, внутрішній ринок, забезпечення, розвиток.

ДЕСКРИПТИВНАЯ МОДЕЛЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРОВ

Мардус Н.Ю.

В статье предложено дескриптивную модель обеспечения развития внутреннего рынка товаров, которая отражает сущность обеспечения развития внутреннего рынка товаров как итерационного процесса, состоящего из последовательно осуществляемых этапов, конечной целью которых является достижение запланированного изменения коэффициентов развития внутреннего рынка товаров. Основываясь на разработанной структуризации обеспечения развития внутреннего рынка товаров и дескриптивной модели обеспечения разработан методический подход к обеспечению развития внутреннего рынка товаров, включающий формирование базы и системы обеспечения, а также разработку и реализацию стратегии обеспечения развития внутреннего рынка товаров, выбор ее вида, что позволяет на основе определения показателей стратегического ориентирования по векторам развития принять обоснованное решение по определению стратегических инициатив и установлению стратегических приоритетов, реализация которых позволит достичь поставленных целей обеспечения.

Ключевые слова: модель, прогноз, внутренний рынок, обеспечение, развитие.

DESCRIPTIVE MODEL OF ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE INTERNAL MARKET OF GOODS

Mardus Nataliia

The article analyzes the main aspects of the strategic development of the internal market of goods. To achieve the goal, it is proposed to construct a descriptive model for ensuring the development of the domestic commodity market. The proposed descriptive model reflects the essence of ensuring the development of the internal market of goods as a complex iterative process. This process consists of successive stages, the ultimate goal of which is to achieve the planned change in the coefficients of development of the domestic market of goods. Implementation of this process, which will improve the state of development of the internal market of goods. The structuring of strategic support for the development of the domestic market of goods with the indication of vectors is carried out. The proposed vectors determine the direction of ensuring the development of the domestic market. Based on the structuring of the provision of the development of the domestic market of goods and the descriptive model of provision, a methodical approach has been developed to ensure the development of the internal market of goods. This methodological approach includes the establishment of a base and a system of provision, as well as the development and implementation of a strategy for the development of the internal market of goods. The choice of a strategy for ensuring the development of the internal market of goods allows us to base a decision on the basis of determining the indicators of strategic orientation according to the development vectors. Thus, the formation of the base according to the conceptual component should include the definition of principles, methodological approaches, the choice of methods of provision, and according to the organizational-diagnostic component – the formation of a regulatory, information, evaluation base. A system of provision was also created according to the target and content component. The implementation of the proposed measures will enable the identification of strategic initiatives and the establishment of strategic priorities, implementation of which will allow achieving the objectives of ensuring the internal market of goods.

Keywords: model, forecast, market, provision, development.

Постановка проблеми. Невизначеність прогнозованої ситуації викликає необхідність до вдосконалення забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Для цього запропоновано описову модель забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Цінність даної моделі полягає у тому, що вона відображає етапи забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів з притаманними їм методами та результатами, що можуть бути досягнуті завдяки їх виконанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань прогнозування в умовах ринкової економіки присвячені праці багатьох учених О.Ю. Бобровська [1], Л. Жилінської [2], К. Холдена [3], Ю.М. Уманців, М.В. Катран [4], проте залишаються проблемними і не остаточно вирішеними питання, які пов'язані з обґрунтуванням стратегічного орієнтування забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова описової моделі забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першим етапом описового моделювання (рис. 1) є формування інформаційної бази забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що містить дані стосовно статичних та динамічних показників, що характеризують внутрішній ринок товарів. Для виконання цього етапу використовуються методи збору, розрахунку та аналітичної обробки даних. Результатом даного етапу є сформована інформаційна база дослідження вну-

трішнього ринку товарів, з використанням якої може бути здійснена оцінка стану та розвитку внутрішнього ринку товарів.

Наступним етапом є статичне оцінювання, в рамках якого дається оцінка стану внутрішнього ринку товарів. З цією метою використовуються методи систематизації, ідентифікації, нормування, агрегування та побудови шкали (з рівними інтервалами). На цьому етапі визначаються індикатори стану внутрішнього ринку товарів та надається їх інтерпретація.

Третім етапом є динамічне оцінювання, яке ґрунтується на використанні методів міжсистемної відповідності, індексів, агрегування, побудови номінальної шкали. В результаті виконання цього етапу визначаються значення індикаторів розвитку внутрішнього ринку товарів.

Наступним є етап оцінювання зовнішніх факторів, що можуть чинити вплив на розвиток внутрішнього ринку товарів. Як результат реалізації даного етапу визначається пріоритетність зовнішніх факторів впливу на розвиток внутрішнього ринку товарів. Далі, є розробка прогнозу розвитку внутрішнього ринку товарів, яка ґрунтується на використанні методів економіко-математичного програмування та сценарного аналізу. Завдяки виконанню даного підходу можуть бути визначені прогнозовані зміни коефіцієнтів розвитку внутрішнього ринку товарів. На основі результатів прогнозування повинна розроблятися та реалізовуватися стратегія забезпечення розвитку вну-

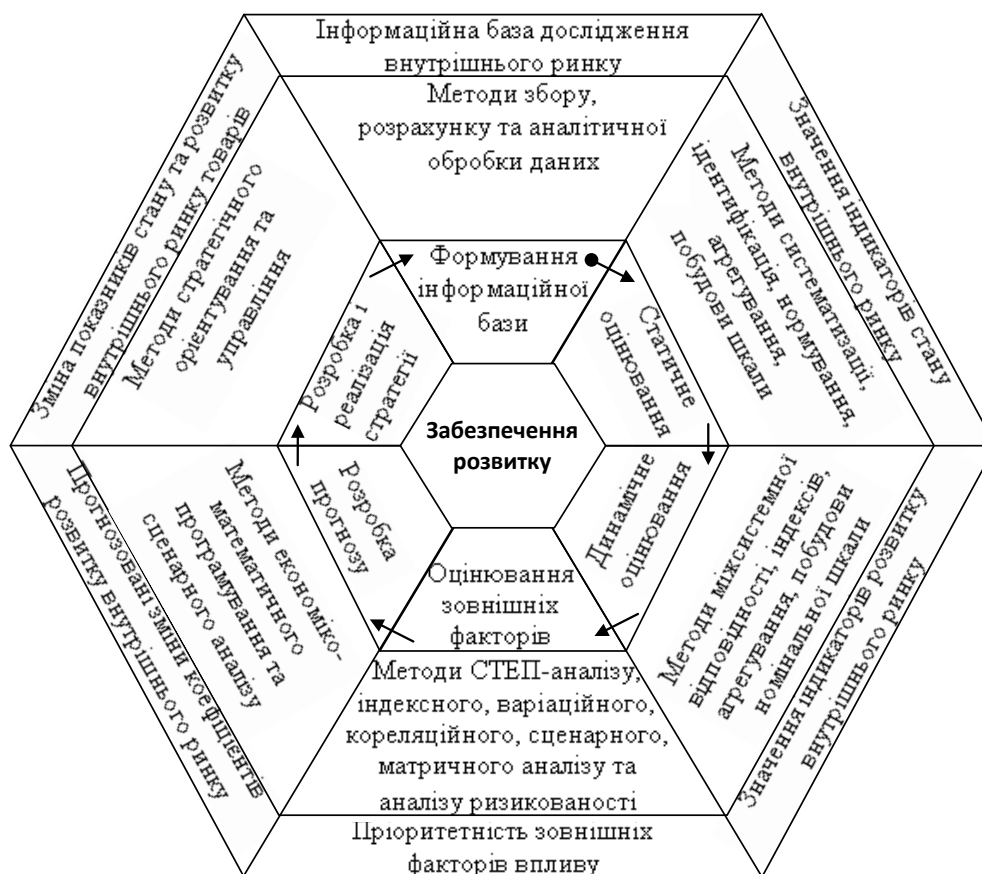


Рис. 1. Описову модель забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено автором

трішнього ринку товарів, яка ґрунтується на використанні методів стратегічного орієнтування та управління. Результатам цього етапу забезпечення є зміна показників стану та розвитку внутрішнього ринку товарів. Слід зазначити, що результати, отримані на останньому етапі забезпечення, з одного боку, є його кінцевим підсумком за певний період, а з іншого дає поштовх для нового витка забезпечення, адже, щоб усвідомити зміни, що відбулися має бути сформована відповідна інформаційна база, на основі якої проведене статичне та динамічне оцінювання, та виконані наступні етапи забезпечення. Складність процесу забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів потребує відповідної структуризації забезпечення, яка представлена на рисунку 2. При цьому, забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів має бути стратегічним, тобто орієнтуватися на досягнення стабільних результатів в довгостроковому періоді.

Як видно з рисунку 2, забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів складається з трьох блоків, кожен з яких передбачає розробку та реалізацію дій щодо забезпечення розвитку за векторами. Такими

векторами є забезпечення розвитку функціонального, структурного та факторно-обумовлюючого характеру. За перерахованими векторами визначаються напрями забезпечення. Так, вектору забезпечення розвитку внутрішнього ринку функціонального характеру відповідають напрями щодо забезпечення позитивних та нівелювання негативних змін об'ємно-цінових параметрів внутрішнього ринку та рівномірності розподілу товарообороту на ринку за регіонами. Вектору забезпечення розвитку внутрішнього ринку структурного характеру відповідають напрями забезпечення позитивних та нівелювання негативних змін структури товарообороту за товарними групами та за суб'єктами (ринковими партнерами). Вектору забезпечення розвитку внутрішнього ринку факторно-обумовлюючого характеру відповідають напрями забезпечення позитивних та нівелювання негативних змін інфраструктури внутрішнього ринку (основної та обслуговуючої), конкурентних умов та регулятивного впливу держави.

Базуючись на запропонованому раніше методологічному базисі [5; 6] та на основі структуризації забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів і

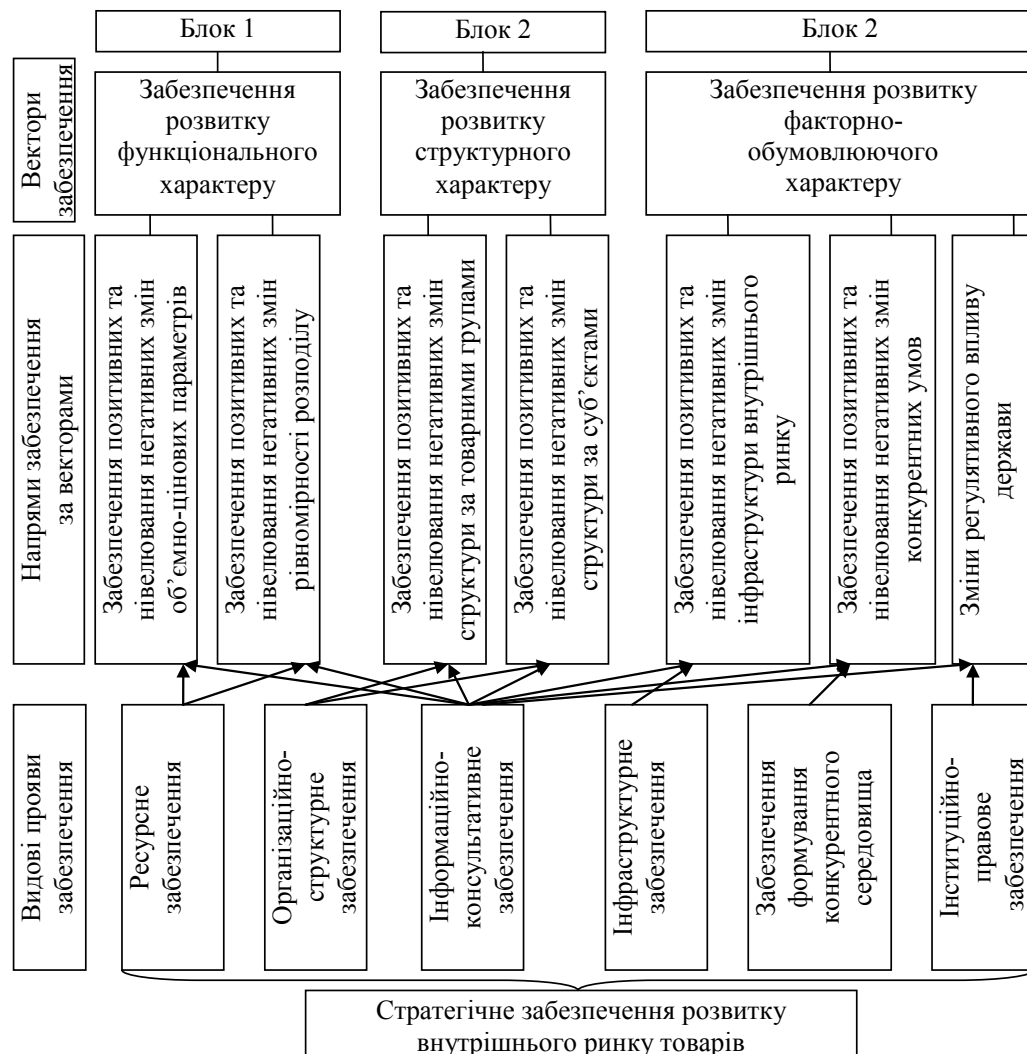


Рис. 2. Структуризація стратегічного забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено автором

дескриптивної моделі забезпечення нами розроблено методичний підхід до забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів (рис. 3). Як видно з рисунку 3, перш за все, має формуватися база забезпечення згідно концептуального та організаційно-діагностичного компонентів забезпечення. В цілому методичний підхід до забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, що включає формування бази та системи забезпечення, а також розробку та реалізацію стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, вибір виду якої, дозволяє на основі визначення показників стратегічного орієнтування за векторами розвитку з врахуванням відстані від передового рубежу та бар'єру подолання ризику, прийняти обґрунтоване рішення щодо визначення стратегічних ініціатив та встановлення стратегічних пріоритетів, реалізація яких дозволить досягти поставлених цілей забезпечення. Слід зазна-

чити, що забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів має ґрунтуватися на певній базі забезпечення, яка стає основою для функціонування системи забезпечення, що передбачає здійснення розробки та реалізації стратегії розвитку внутрішнього ринку товарів. Так формування бази згідно концептуального компоненту має включати визначення принципів, методичних підходів, вибір методів забезпечення, а згідно організаційно-діагностичного компоненту – формування нормативно-правової, інформаційної, оціночної бази.

Наступним є формування системи забезпечення згідно цільового та змістового компоненту. Згідно цільового компоненту здійснюється визначення мети забезпечення (досягнення значень коефіцієнтів розвитку, що сприятимуть покращенню стану внутрішнього ринку), критерію забезпечення розвитку внутрішнього ринку (зміна стану внутрішнього ринку).



Рис. 3. Методичний підхід до забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів

Джерело: складено автором

Згідно змістового компоненту здійснюється визначення видів забезпечення, впливу середовища, ідентифікація об'єкту і суб'єкту забезпечення розвитку внутрішнього ринку. Слід зазначити, що система забезпечення має будову, яка визначається і цільовим і змістовим компонентами забезпечення і містить активні (формуючу, підтримуючу та реалізуючу) та пасивну (споживаючу) частини. В результаті функціонування системи забезпечення відбувається розробка та реалізація стратегії забезпечення, що передбачає: по-перше, здійснення вибору виду стратегії на основі показника стратегічного орієнтування, згідно якого всі вектори забезпечення поділяються на домінантні, умовно-домінантні та рецесивні; по-друге, визначення напрямів забезпечення (стратегічних ініціатив) та вибір серед них стратегічних пріоритетів, які відповідають домінантному (пріоритети першого рівня) та умовно-домінантному (пріоритети другого рівня) векторам; по-третє, визначення та реалізація заходів щодо забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів, за результатами якого необхідно ретельно стежити. Поточний моніторинг дає змогу системі забезпечення своєчасно відреагувати на відхилення, тоді як остаточне співставлення результатів реалізації заходів з поставленими цілями дає змогу зробити висновок про успішність забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Пропонується класифікувати стратегії забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів залежно від домінування в ній тих чи інших векторів забезпечення. Три вектора, які неодмінно мають знайти відображення у стратегії забезпечення розподіляються на: домінантний вектор – вектор, який з врахуванням поточної та прогнозованої ситуації має домінуюче положення і через те потребує підвищеної уваги на реалізацію напрямів забезпечення на які мають спрямовуватись найбільше ресурсів та зусиль; умовно-домінантний – вектор, який з врахуванням поточної та прогнозованої ситуації посідає середнє положення між домінантним та рецесивним векторами забезпечення, він не потребує настільки значної уваги порівняно з домінантним, але все ж таки порівняно з рецесивним потребує більших зусиль та ресурсів на реалізацію напрямів забезпечення за цим вектором; рецесивний вектор – вектор, який з врахуванням поточної та прогнозованої ситуації посідає останнє місце серед інших та потребує мінімального втручання та мінімальних зусиль та ресурсів щодо реалізації напрямів за цим вектором.

Якщо серед двох або трьох векторів не можна виокремити той, що є більш домінуючим (показник, на основі якого приймається рішення про ступінь домінування вектору відхиляється за векторами в межах статистичної похибки – не більш ніж на 0,5%), то такі вектори можна вважати рівнозначними.

Таким чином всі стратегії можуть бути розподілені за домінуванням векторів забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів на такі групи:

1. Одноступенева стратегія – стратегія комплексного характеру, коли всі вектори є рівнозначними та вважаються домінантними;

2. Двоступенева стратегія – стратегія, за якої два вектори є рівнозначними, а ступінь домінування за третім суттєво відрізняється від них. Залежно від того, чи є рівнозначні вектори домінантними чи умовно-домінантними виділяють:

2.1. Стратегію абсолютного домінування: функціональна стратегія абсолютного домінування – стратегія, в якій домінантним є вектор забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів функціонального характеру, а інші два вектори вважаються умовно-домінантними; структурна стратегія абсолютного домінування – стратегія, в якій домінантним є вектор забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів структурного характеру, а інші два вектори вважаються умовно-домінантними; факторно-обумовлююча стратегія абсолютного домінування – стратегія, в якій домінантним є вектор забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів факторно-обумовлюючого характеру, а інші два вектори вважаються умовно-домінантними.

2.2. Стратегії відносного домінування: функціонально-структурна стратегія відносного домінування – стратегія, в якій домінантними є вектори забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів функціонального та структурного характеру.

3. Триступенева стратегія – стратегія, за якої вектори можна чітко розподілити на домінантний, умовно-домінантний та рецесивний. Постає питання щодо розподілу векторів забезпечення за домінуванням. Пропонується враховувати два параметри домінування: відстань до передового рубежу, яка визначається на основі даних про поточну ситуацію та розраховується як кількість балів, що лишилися до досягнення найбільшого з можливих значення узагальнюючого індикатору стану внутрішнього ринку товарів, що відповідає даному вектору:

$$DAF_i = 1 - IS_i^0, \quad (1)$$

де DAF_i – відстань до передового рубежу (a distance to the advanced frontier) за даним вектором забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів; IS_i^0 – досягнуте в попередньому періоді значення узагальнюючого індикатору стану внутрішнього ринку товарів, що відповідає даному вектору забезпечення розвитку.

– бар'єр подолання ризику, який відображає складність досягнення прогресивних змін з врахуванням ризику імовірних втрат та визначається як різниця між прогнозними значеннями узагальнюючого коефіцієнта розвитку внутрішнього ринку товарів за оптимістичним та песимістичним сценаріями:

$$BOR_i = ID_1^{opt} - ID_1^{nec} \quad (2)$$

де BOR_i – бар'єр подолання ризику (a barrier to overcoming the risk) за даним вектором забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів; ID_1^{opt} – прогнозне значення узагальнюючого коефіцієнту розвитку внутрішнього ринку товарів, що відповідає даному вектору забезпечення розвитку, за оптимістичним сценарієм; ID_1^{nec} – прогнозне значення узагальнюючого коефіцієнту розвитку внутрішнього ринку товарів, що відповідає даному вектору забезпечення розвитку, за песимістичним сценарієм.

На основі цих двох параметрів пропонується визначати показник стратегічного орієнтування для даного вектору, порівнюючи який з аналогічними показниками за іншими векторами, можна визначити положення, яке посідає даний вектор за ступенем домінування:

$$ISO_i = \frac{DAF_i + BOR_i}{2}, \quad (3)$$

де ISO_i – показник стратегічного орієнтування за вектором; BOR_i – бар'єр подолання ризику за даним

вектором забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів; DAF_i – відстань до передового рубежу за даним вектором забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Висновки з проведеного дослідження. Порівнюючи значення показників стратегічного орієнту-

вання за векторами дозволяє виявити домінантний та умовно-домінантний вектори. За результатами дослідження встановлено, що чим вище показник стратегічного орієнтування, тим більш домінантним є даний вектор забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

1. Бобровська О.Ю. Еволюція прогнозування розвитку соціально-економічних процесів: стан і напрямки удосконалення. URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11boysnu.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11boysnu.pdf) (дата звернення: 13.02.2019).

2. Жилінська Л.О. Характеристика методів прогнозування показників діяльності підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 1. С. 42–44.

3. Холден К., Піл Д. А. Томпсон Дж. Л. Економічне прогнозування: вступ. Київ: ЕМЦ, 1996. 216 с.

4. Уманців Ю.М., Катран М.В. Розвиток внутрішнього ринку споживчих товарів в Україні. Бізнес Інформ. 2017. № 8. С. 271–275.

5. Мардус Н.Ю. Методологічний базис забезпечення внутрішнього ринку товарів. Економічний форум. 2018. № 2. С. 33–38.

6. Мардус Н.Ю. Формування основних компонентів бази забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів. Інноваційна економіка. 2018. №1-2. С. 36–40.

E-mail: Nat_ua@ukr.net

УДК 657.421:336.221

Пилявець В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Балазюк О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Сисоєва І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вінницький навчально-науковий інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ МШП НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В статті розглянуто місце та роль малоцінних та швидкозношуваних предметів у ресурсному забезпеченні діяльності підприємств. Визначено, що законодавче регулювання складає основу правової бази та визначає основні правила діяльності будь-яких підприємств та утворює фундамент законодавчої системи та безпосередньо впливає на особливості ведення підприємницької діяльності. Досліджено питання, щодо обліку та оподаткування руху малоцінних та швидкозношуваних предметів в контексті Податкового, Господарського та Цивільного Кодексу. Розкрито особливості формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності та узагальнено правові аспекти документального відображення МШП на рівні.

Ключові слова: бухгалтерський облік, оподаткування, оборотні активи, запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, регулювання нормативно-правової бази.

АКТУАЛЬНІ ВОПРОСИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
УЧЕТА І НАЛОГООБЛОЖЕННЯ МБП НА ОТЕЧЕСТВЕННИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Пиливець В.Н., Балазюк О.Ю., Сысоева І.Н.

В статті розглянуто місце і роль МБП в ресурсному забезпеченні діяльності підприємств. Визначено, що законодавче регулювання становить основу правової бази і визначає основні правила діяльності будь-яких підприємств і становить фундамент законодавчої системи і безпосередньо впливає на особливості ведення підприємницької діяльності. Розглянуто питання, пов'язані з обліком і оподаткуванням руху МБП в контексті Податкового, Господарського і Громадянського Кодексу. Розкрито особливості формування в бухгалтерському обліку інформації про МБП і розкриття її в фінансовій звітності і розглянуто правові аспекти документального відображення МБП на рівні підприємства.

Ключові слова: бухгалтерський облік, оподаткування, оборотні активи, запаси, малоцінні і швидкозношувані предмети, регулювання нормативно-правової бази.

ACTUAL ISSUES OF THE LEGISLATIVE ACCOUNTING REGULATION
AND TAXATION WITHIN THE DOMESTIC ENTERPRISES

Pylyavec Viktor, Balaziuk Oksana, Sysoieva Inna

The author considers the place and role of current assets within the resources' provision of the enterprise's activity. It is determined that legislative regulation makes up the basis of the legal platform and defines the main rules of the activity of any enterprises and forms the foundation of the legislative system and affects directly the peculiarities of entrepreneurial activity performing. Also, in this article, we deal with the issues related to the accounting and taxation of the movement of low-valued or current stocks in the context of the Tax, Economic and Civil Code. The peculiarities of the information formation on the IBE in the field of accounting and its representation in the financial statements are revealed as well. The legal aspects of documentary representation of the IBE on the enterprise level are generalized. Normative legal regulation of accounting and taxation of the IBE is generally formed, but there are a number of problematic issues that require further development and improvement, and the evidence of it is the presence of certain differences in the legal and regulating basis regarding the classification of the IBE, the assignment of low – valued and short – term items to a certain type of asset. In order to solve the discussed problems, it would be useful to form up a separate standard that would regulate the main accounting and taxing aspects of the presentation of information concerning low-valued and short-term items.

Keywords: accounting, taxation, circulating assets, stocks, low-value and current items.

Постановка проблеми. З переходом вітчизняних підприємств до діяльності в умовах ринкової економіки, частою зміною цін на оборотні активи зростає значення малоцінних та швидкозношуваних предметів які є важливим оборотним активом господарюючих суб'єктів, однією із складових виробничого циклу.

Особливе місце МШП як виду виробничих запасів, зумовлюється тим, що вони є засобами праці невисокої вартості з недовгим терміном служби, які відносяться до класу запасів. Малоцінні та швидкозношувані предмети суттєво відрізняються від інших видів запасів, бо МШП багаторазово беруть участь у виробництві та зберігають свою натурально-речову форму до кінця строку корисного використання. Тому питання обліку та правового забезпечення їх винятково важливий для всіх стадій процесу кругообороту та потреб різних користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми нормативно-правового регулювання обліку МШП є предметом особливої уваги економічної науки. Великий внесок в розробку теоретичних основ і методологічних підходів до проблеми обліку МШП і їх використання внесли провідні вчені-економісти: Білуха М. Т., Гетьман В. Г., Дем'яненко М. Я., Завгородній В. П., Кірейцева Г. Г., Кузьмінський А. М., Линник В. Г., Литвин Ю. Я., Огійчук М. Ф., Палій В. Ф., Підлісецький Г. М., Саблук П. Т., Сук Л. К. та інші вчені. Розвитку теорії і практики обліку та контролю МШП максимально наближеної до ринкових умов сприяють праці Пушкаря М. С., Сопка В. В., Хомина П. Я.,

Костирко І. Г., Малюги Н. М., Бутинця Ф. Ф., Чебанової Н. В., Савицької Г. В., Меха Я. В., Чумаченка М. Р., Бордаша С. В., Ткаченко Н. М., Поповича П. Я., Усача Б. Ф. та інших. Утім, незважаючи на значні напрацювання по даній проблематиці єдиної позиції у висвітленні даного питання серед вчених не існує. Неоднозначність підходів до нормативно-правового, податкового та облікового трактування категорій «малоцінні швидкозношувані активи», свідчить про необхідність та актуальність подальших досліджень та напрацювань щодо уточнення та поглиблення їх правової сутності.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення сукупності нормативно-правових актів що регулюють питання бухгалтерського та податкового обліку МШП, вирішення проблемних питань та обґрунтування необхідності їх подальшого вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарська діяльність підприємств здійснюється та регулюється певними правилами та законами. Основою регулювання в економіці будь-якої країни є нормативно-правова база. Законодавче регулювання складає основу правової бази та визначає основні правила діяльності будь-яких підприємств, саме це регулювання відповідає за налагодженість відносин не лише між суб'єктами господарювання, але й між фізичними особами. Таким чином законодавче регулювання утворює фундамент та здійснює низку функцій які покладені на законодавчу систему та безпосередньо впливають на ведення підприємницької діяльності.

До нормативно-правових документів які визначають порядок організації та обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів належать нормативні документи різних рівнів які визначаючи основи діяльності суб'єкта господарювання в сфері обліку, оподаткування та контролю здійснюють опосередкований вплив на процес руху МШП та відповідно його облікове відображення.

Варто зауважити що на рівні нормативного регулювання представленого кодексами та законами операції з руху МШП регулюються виходячи із певних організаційних моментів які можуть мати опосередкований вплив на бухгалтерське відображення операцій з рухом МШП.

Найбільший вплив на здійснення діяльності та визначення особливостей операцій з МШП мають кодекси, зокрема, Податковий кодекс України, який регулює відносини в сфері податків і зборів та визначає вичерпний перелік зборів та податків, що установлені в Україні. В цьому кодифікованому законі також йде мова про порядок адміністрування податків і зборів, платників податків і зборів, повноваження контролюючих органів, компетенцію та обов'язки посадових осіб при здійсненні податкового контролю, а також визначена відповідальність таких осіб при порушенні податкового законодавства. У ПКУ не дано визначення, що таке МШП. Головне тут те, що цей об'єкт не можна віднести до ОЗ, тому що він використовується менше одного року і його вартість у більшості випадків менша за 6000 грн (визначення з пп. 14.1.138 ПКУ). МШП слід обліковувати в податковому обліку за тими самими правилами, що й звичайні запаси (списання у виробництво чи використання) [4].

В ПКУ розглядаються важливі моменти щодо податкового обліку МШП.

Податок на прибуток. В ПКУ передбачено відображення запасів у податковому обліку, згідно з яким витрати на придбання малоцінних та швидкозношуваних предметів у податковому обліку відображаються у складі валових витрат в повній сумі в момент їх понесення (оплати) або момент оприбуткування.

У податковому обліку витрати щодо МШП потрапляють до податкових. Для спецодягу, який за своєю суттю належить до МШП, є певні особливі норми. Так, відповідно до п. 140.1.1, витрати платника податку на забезпечення найманих працівників спеціальним одягом, взуттям, спеціальним (форменим) одягом, мийними та знешкоджувальними засобами, засобами індивідуального захисту, що необхідні для виконання професійних обов'язків, а також продуктами спеціального харчування за переліком, що встановлюється КМУ, та/або галузевими нормами безплатної видачі працівникам спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту, враховуються під час визначення об'єкта оподаткування у складі витрат.

Знову ж як і в бухгалтерському обліку, залежно від того, для чого застосовують МШП, витрати на їх придбання потрапляють до:

- собівартості виготовленої та реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), згідно з п. 138.8 та 138.8.5 Податкового Кодексу. Їх показують у податковому обліку за датою визнання доходу від реалізації такої продукції (товарів, робіт) п. 138.4 ПКУ;

- адміністративних витрат (п 138.10.2 ПКУ);
- витрат на збут (п 138.10.2 ПКУ);
- інших податкових витрат (п 138.12.2 ПКУ).

У трьох останніх випадках затрати на МШП показують у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені, згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку, а саме в періоді передачі МШП у користування (п 138.5 ПКУ). Не забувайте, що будь-які витрати можуть потрапити до податкових лише за наявності підтвердних документів (п 138.2 ПКУ);

ПДВ. В Податковому кодексі України передбачено включення до податкового кредиту тільки ті суми податку, по яких вірно оформлено податкові накладні. Підставою для нарахowanego податкового кредиту під час поставки малоцінних та швидкозношуваних предметів за готівку є розрахунковий документ належно оформлений із зазначенням загальної суми такого платежу, суми податку та податкового номера постачальника (п 198.3 ПКУ).

Податковий кредит у повному обсязі формується лише за тими малоцінними та швидкозношуваними предметами, які заплановано надалі використовувати в оподатковуваних операціях в межах господарської діяльності платника податків. При цьому платник податку – покупець малоцінних та швидкозношуваних предметів включає суму ПДВ до складу податкового кредиту на підставі виписаної постачальником (продавцем) податкової накладної. Податковий кредит з ПДВ буде лише за наявності правильно оформленої податкової накладної або інших відповідних документів, передбачених п. 201.11 ПКУ (п. 138.10.2 ПКУ);

Якщо МШП не втратив своїх якісних характеристик під час експлуатації протягом певного строку і згодом може використовуватися знову. Наприклад, спеціальний одяг, який обліковувався на підприємстві як МШП, а згодом був переданий в експлуатацію, може повернутися на склад.

МШП, які видаються працівникам для виконання службових функцій, є власністю підприємства та залежно від терміну використання підлягають обов'язковому поверненню у випадках:

- звільнення працівника з підприємства;
- переведення працівника на іншу роботу (до іншого цеху, відділу тощо);
- зміни виду робіт, впровадження нових технологій, введення нових або заміни наявних знарядь праці;
- завершення виконання працівником робіт, для яких був потрібен цей МШП;
- дострокового зносу МШП (для підтвердження їх непридатності для подальшого використання в діяльності).

Відповідно до Національного цивільного законодавства будь-який господарський правочин між суб'єктами підприємництва оформляється договором. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435–IV із змінами та доповненнями регулює порядок здійснення відносин у першу чергу договірних відносин. Необхідно відмітити, що цей законодавчий документ має важливе значення для всіх суб'єктів господарювання що також впливає на особливості руху МШП оскільки надходження та вибуття МШП залежатиме як від вибраного договору так і від умов які в ньому визначено.

Статтею 208 Цивільного Кодексу передбачено, що правочин між юридичними особами належить вчиняти у письмовій формі.

В розділі «окремі види зобов'язань» даються загальні положення про купівлю-продаж товару, заключення договору купівлі-продажу, обов'язки та відповідальність продавця, правові наслідки порушення умови договору, ціна товару, оплата і страхування товару.

Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436–IV [1], спрямований на визначення основ здійснення діяльності суб'єктами господарювання різних форм власності.

Порядок надходження та приймання малоцінних та швидкозношуваних предметів регулюється умовами договорів. Невідповідності за якістю і асортиментом регулюється ст. 669–672 ЦКУ, а саме 336 дає право підприємству самостійно розпорядитися малоцінними та швидкозношуваними предметами від яких відмовляється постачальник.

В IV розділі «Господарські зобов'язання» дається загальна характеристика господарських зобов'язань, що таке господарські договори, ціни і ціноутворення у сфері господарювання;

Статтею 180 цього Кодексу встановлено, що господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами у передбачений законом порядку та формі досягнуто згоди щодо усіх його істотних умов. Якщо підприємство немає відповідної ліцензії, то відповідно до статті 207 договір може бути визначений недійсним.

Невідповідності за якістю і комплектністю при надходженні малоцінних та швидкозношуваних предметів регулюються статтею 268–270 ГКУ, а також бездокументна поставка малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Митний кодекс має безпосередній вплив на рух операцій з МШП оскільки визначає перелік товарів які можуть бути експортовані та імпортовані та низку інших особливостей які мають визначальний вплив на здійснення господарської діяльності в сфері зовнішньої торгівлі.

Безпосередньо правові норми регулювання організації ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні визначені в Законі України від 16.07.1999 р. № 996–XIV «Про бухгалтерський облік, фінансову звітність в Україні» [8].

Закон визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємством відповідно до чинного законодавства. Фінансова звітність та методи ведення бухгалтерського обліку визначаються національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО) та не суперечать міжнародним стандартам. Також згідно вимог Закону кожна господарська операція, що відображається на рахунках бухгалтерського обліку має ґрунтуватися на даних первинного документа. Під час обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів підприємство повинно дотримуватися основних принципів бухгалтерського обліку, які закладені в цьому Законі.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Дане поло-

ження визначає метрологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про малоцінні та швидкозношувані предмети і розкриття її у фінансовій звітності. Дається визначення первісної оцінки малоцінних та швидкозношуваних предметів, оцінки вибуття малоцінних та швидкозношуваних предметів та оцінки малоцінних та швидкозношуваних предметів на дату балансу.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» малоцінні та швидкозношувані предмети – це активи, що використовуються протягом не більш як одного року або операційного циклу, якщо він понад один рік. Вартісну межу малоцінних швидкозношуваних предметів чинним законодавством не встановлено, її може бути встановлено підприємством самостійно в обліковій політиці [7].

МШП у бухгалтерському обліку саме як частину запасів показують за первісною вартістю згідно з п. 9 П(С)БО 9. Так, первісною вартістю МШП, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат:

- суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за мінусом непрямих податків;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству/установі;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів та доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Надлишки малоцінних та швидкозношуваних предметів виявлені при інвентаризації оприбутковуються, як безоплатно отримані (п. 12).

Деталізований перелік предметів, що належать до МШП, П(С)БО 9, на жаль, не обумовлює. Водночас, певну підказку із цього приводу містить Інструкція № 291, яка зобов'язує обліковувати на рахунок 22, зокрема:

- інструменти;
- господарський інвентар;
- спеціальне оснащення;
- спеціальний одяг та взуття, тощо [1].

Також у Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611 як МШП названо предмети виробничого призначення; устаткування, що сприяє охороні праці; предмети технічного призначення, які не можуть бути віднесені до необоротних активів. Одним словом – виробничий інвентар.

Там же наведено пояснення того, що слід мати на увазі під господарським інвентарем, а саме:

- предмети конторського та господарського облаштування;
- столовий, кухонний та інший господарський інвентар;
- предмети протипожежного призначення.

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку капіталу, зобов'язань, активів і господарських операцій організацій і підприємств та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затвердженої Наказом Міністерства фінансів України № 291 від 10.11.1999 р. (із останніми

змiнами та доповненнями від 27.06.2013 р.), для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух малоцінних та швидкозношуваних предметів, що належать підприємству та знаходяться у складі запасів призначено рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети». За дебетом рахунку 22 відображаються за первісною вартістю придбані (отримані) або виготовлені малоцінні та швидкозношувані предмети, за кредитом – за обліковою вартістю відпуск малоцінних та швидкозношуваних предметів в експлуатацію із списанням на рахунки обліку витрат, а також списання нестач і втрат від псування таких предметів. Аналітичний облік малоцінних та швидкозношуваних предметів ведеться за видами предметів по однорідних групах, установлених, виходячи з потреб підприємства [1].

У Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 (із останніми змінами та доповненнями від 30.12.2013 р.) зазначаються ще два критерії визнання МШП активом:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського оперативного управління на придбані (отримані) запаси;

- підприємство здійснює управління та контроль за МШП [2].

Важливим нормативним документом є Наказ Міністерства статистики України від 22.05.96 р. № 145 «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів». В цьому документі затверджено типові форми з обліку малоцінних швидкозношуваних предметів, які повинні застосовувати підприємства всіх форм власності [9].

В Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затверджений постановою КМУ від 22.02.96 р. № 116 визначається розмір збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) малоцінних та швидкозношуваних предметів на підприємстві.

Інструкція про інвентаризацію основних засобів нематеріальних активів товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Мінфіну України від 11.08.94 р. № 69 передбачає проведення інвентаризації малоцінних та швидкозношуваних предметів за Наказом керівника підприємства (п. 11.1) постійно діючою інвентаризаційною комісією. Згідно з п. 11.3 та п. 11.4 Інструкції, робочі інвентаризаційні комісії разом з бухгалтерією

підприємства розробляють пропозиції щодо заліку нестач і надлишків у результаті пересортиції і враховувати вимоги п. 11.12, де допускається пересортиція тільки МШП однакового найменування. Тут же описано порядок заліку нестач і надлишок при пересортиції.

Також в підсумку необхідно що важливим нормативним актом, який діє сьогодні в Україні і в якому наведений перелік та класифікація МШП, заходи щодо організації обліку і збереження МШП є Положення з бухгалтерського обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів (додаток до листа Міністерства фінансів СРСР від 18 жовтня 1979 р. № 166) [6]. Значна частина його положень не відповідає вимогам діючих на сьогодні нормативних актів (П(с)БО, Плану рахунків та інструкції до нього), особливо щодо складу об'єктів які відносять до МШП, оцінки їх, списання з балансу.

При цьому, відповідно до постанови Верховної Ради України «Про порядок тимчасової дії на території України окремих актів законодавства СРСР» від 12.09.91 р. № 1545-ХН, Положення № 166 діє в частині, що не суперечить вимогам чинного законодавства України.

Також важливою складовою удосконалення правового забезпечення МШП є ефективна облікова політика в господарстві. Положення облікової політики в частині МШП, визначені в Наказі про облікову політику, є своєрідним вибором способу ведення обліку та складання звітності не тільки для зовнішніх, але і внутрішніх користувачів. Отже, як інформація, що розкриває особливості ведення обліку, щодо МШП в обліковій політиці, важливими є наступні моменти: визначення переліку об'єктів обліку МШП та їх структури і класифікації; визнання й первісна оцінка; оцінка споживання, руху та вибуття МШП; способів обліку – партійний, сортовий чи за залишками – сальдовий.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведених досліджень, можна зробити висновки, що нормативно-правове регулювання обліку та оподаткування МШП в цілому сформоване, але є ряд проблемних моментів які потребують подальшого розвитку та вдосконалення, про що свідчить наявність певних розбіжностей в нормативно-правовій базі щодо класифікації МШП, віднесенні малоцінних та швидкозношуваних предметів до певного виду активу. Для вирішення зазначених проблем, доцільним було б формування окремого положення (стандарту), який би регулював основні облікові та податкові аспекти формування в обліку інформації про малоцінні та швидкозношувані предмети.

1. Інструкція про застосування плану рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>.

2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2. URL: <http://uazakon.com/document/fpart03/idx03865.htm>.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u2/>.

4. Податковий кодекс України. Від 02.12.2010р. №2755-VI, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 24 травня 1995р. № 88 / Бухгалтерський облік і аудит. 1995. № 9 (з наступними змінами і доповненнями).

6. Положение по бухгалтерскому учету малоценных и быстроизнашивающихся предметов: приложение к письму Министерства финансов СССР от 18.10.79 г. №166. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0166400-79>.

7. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ від 20.10.1999 р. № 246 / Міністерство фінансів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg>.

9. Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів: наказ від 22.05.1996 р. №145 / Міністерство статистики України. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=00D4X0B195>.

10. Типові форми первинних облікових документів з обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів, затверджені наказом Мінстату від 22.05.1996 р. № 145. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.1755.0>.

E-mail: viktorpilavets@gmail.com

УДК 336.151

Савастєєва О.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті використані концептуальні підходи до визначення трансфертної політики як складової частини бюджетної політики, що представляє собою сукупність заходів щодо ефективної організації та функціонування системи міжбюджетних трансфертів. Виокремлено основні та найважливіші напрями реалізації трансфертної політики, яка спрямована на вирішення основної мети – надання громадянам відповідних суспільних послуг належної якості незалежно від адміністративно – територіальної одиниці проживання. Практична реалізація трансфертної політики полягає у комплексі заходів довгострокового (стратегічного) та короткострокового (тактичного) характеру, що здійснюють центральні органи влади та органи місцевого самоврядування через систему міжбюджетних трансфертів. Побудована концептуальна модель трансфертної політики.

Ключові слова: бюджетна система, міжбюджетні трансферти, фіскальне вирівнювання, трансфертна політика, місцеві бюджети, модель.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСФЕРТНОЙ ПОЛИТИКИ

Савастеева О.Н.

В статье использованы концептуальные подходы к определению трансфертная политика как составной части бюджетной политики, которая представляет собой совокупность мер по эффективной организации и функционированию системы межбюджетных трансфертов. Выделены основные и важнейшие направления реализации трансфертной политики, которая направлена на решение основной цели – предоставление гражданам соответствующих общественных услуг надлежащего качества независимо от административно – территориальной единицы проживания. Практическая реализация трансфертной политики заключается в комплексе мероприятий долгосрочного (стратегического) и краткосрочного (тактического) характера, которые осуществляют центральные органы власти и органы местного самоуправления через систему межбюджетных трансфертов. Построена концептуальная модель трансфертной политики.

Ключевые слова: бюджетная система, межбюджетные трансферты, фискальное выравнивание, трансфертная политика, местные бюджеты, модель.

CONCEPTUAL MODEL OF TRANSFER POLICY

Savastieieva Oksana

The article uses conceptual approaches to the definition of a transfer policy as an integral part of fiscal policy, which is a set of measures for the efficient organization and functioning of the system of intergovernmental fiscal transfers. The range of main tasks for which the transfer policy is directed are determined. The main and most important directions of realization of transfer policy are outlined, among which the main is the development of a scientifically grounded concept of organizing the system of intergovernmental transfers, the definition of the main vectors of the direction of intergovernmental transfers in the current and prospective periods, and the implementation of a complex of practical actions aimed at achieving the

stated goals. Transfer policy is aimed at solving the main goal – providing citizens with appropriate public services of the proper quality regardless of the administrative and territorial unit of residence. The practical implementation of the transfer policy consists in a combination of long-term (strategic) and short-term (tactical) nature of activities carried out by the central authorities and local self-government bodies through the system of intergovernmental transfers. Among the internal factors that complicate the formation and adversely affect the process of implementing the transfer strategy, the most important are unstable and ineffective normative provision of the system of functioning of official transfers, organizational and financial and economic failure of local self-government bodies to ensure the sustainable development of their own territorial community – problems that's with the need for a reasonable and objective determination of the needs of local budgets in additional financial resources. The conceptual model of transfer policy is constructed.

Keywords: budget system, intergovernmental transfers, fiscal equalization, transfer policy, local budgets.

Постановка проблеми. Питання удосконалення міжбюджетних трансфертів є надзвичайно актуальним в умовах розширення повноважень, якими наділяються органи місцевого самоврядування. Дослідження механізму функціонування системи міжбюджетних трансфертів створює необхідність з'ясування поняття трансфертної політики як складової частини державної бюджетної політики, що, в свою чергу сприятиме підвищенню рівня регіонального розвитку органів місцевого самоврядування і якісному виконанню власних завдань і функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасним проблемам міжбюджетних відносин присвячено праці таких видатних науковців, як В. Федосов, С. Юрій, А. Лісовий, О. Кириленко, В. Кравченко, В. Дем'янишин, І. Волохова, Г. Поляк, І. Луніна, С. Слухай, О. Сунцова, О. Грубляк, М. Карвацький, Т. Бондарук, З. Лободіна. Отже, **метою статті** є визначення поняття трансфертної політики та побудова концептуальної моделі трансфертної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз наукових джерел довів, що питання, пов'язані з дослідженням теоретичних основ трансфертної політики, у сучасній науковій думці взагалі не розглядаються [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Вітчизняні науковці здебільшого приділяють глибоку увагу обґрунтуванню теоретичних засад здійснення фінансової, бюджетної політики або ж фіскальної політики. Що ж стосується проблематики трансфертної політики, то наукова думка, постійно звертаючись до дослідження системи міжбюджетних відносин та організації міжбюджетних трансфертів, не приділяє належної уваги розгляду теоретико-методологічних засад здійснення трансфертної політики. Більшість науковців є солідарними у визначеннях як фінансової, так і бюджетної політики, розуміючи їх сутність як систему певних заходів, сукупність дій, спрямованих на досягнення визначених цілей або досягнення певного ефекту. Отже, виходячи з цього, вважаємо за необхідне сформулювати власне визначення трансфертної політики як невід'ємної частини бюджетної політики.

Під трансфертною політикою слід розуміти складову частину бюджетної політики, що представляє собою сукупність заходів щодо ефективної організації та функціонування системи міжбюджетних трансфертів з метою зближення рівнів фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів, за допомогою чого досягається рівність отримання суспільних благ населенням всіх регіонів. Ефективна трансфертна політика спрямована на вирішення основної мети – надання громадянам відповідних суспільних послуг належної якості незалежно від адміністративно-тери-

торіальної одиниці проживання. Вважаємо, що запорукою ефективною та дієвою трансфертної політики є створення стимулів для органів місцевого самоврядування щодо оптимального використання економічного потенціалу територіальних громад. Тобто ефективна трансфертна політика має стимулювати органи місцевого самоврядування до саморозвитку громад шляхом створення умов для фінансової спроможності.

Практична реалізація трансфертної політики полягає у комплексі заходів довгострокового (стратегічного) та короткострокового (тактичного) характеру, що здійснюють центральні органи влади та органи місцевого самоврядування через систему міжбюджетних трансфертів. Відповідно, зміст трансфертної політики полягає у з'ясуванні курсу, основних завдань та напрямів діяльності у сфері спрямування та освоєння міжбюджетних трансфертів. Основними та найважливішими напрямками реалізації трансфертної політики є наступні (рисунок 1):

- розробка науково обґрунтованої концепції організації системи міжбюджетних трансфертів на основі диференційованого підходу до вивчення актуальних потреб суспільного розвитку територіальних громад, детального аналізу соціально-економічного стану, а також стратегічних пріоритетів, встановлених державою;

- визначення основних векторів спрямування міжбюджетних трансфертів в поточному та перспективному періодах, виходячи із наявності можливих варіантів досягнення поставленої мети (процес встановлення та постійний перегляд переліку програм та заходів, щодо яких спрямовуються трансферти, з точки зору їх доцільності та перспективності; оптимальне співвідношення трансфертів, що мають ознаки споживання та ознаки розвитку на предмет з'ясування того, в якій мірі в сучасних умовах слід збільшувати трансферти розвитку, щоб отримати підвищення спроможності регіонів і, як наслідок, зменшення трансфертів споживання у довгостроковому періоді). При цьому необхідно враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, таких як загальний стан економічного та соціального розвитку в країні, зміни в податковій політиці, відносини з міжнародними фінансово-кредитними установами, світові економічні тенденції тощо;

- впровадження в життя комплексу практичних дій, спрямованих на досягнення визначених цілей.

Трансфертна політика має об'єктивний та суб'єктивний вектори започаткування. Об'єктивний вектор визначає той факт, що трансфертна політика здійснюється в межах загальної бюджетної політики держави, яка, в свою чергу, зумовлена об'єктивними фінансовими відносинами.

Суб'єктивний вектор трансфертної політики зумовлений необхідністю формулювання завдань, пріоритетних напрямків та засобів практичної реалізації міжбюджетних відносин.

Об'єктивний та суб'єктивний вектори є взаємопов'язаними складовими елементами цілісного явища – трансфертної політики, та водночас є самостійними частинами. Теоретична концептуалізація трансфертної політики полягає у тому, що дана політика представляє собою категорію надбудови. Вона обумовлюється фінансовими відносинами, фінансовим базисом, безпосередньо пов'язана з фінансами. Співвідношення між надбудовою та базисом є основою визначення особливостей та взаємозв'язку таких понять, як трансферти і трансфертна політика (рисунок 2).

У відповідності до завдань, які необхідно вирішити, трансфертна політика поділяється на трансфертну стратегію та трансфертну тактику.

Під трансфертною стратегією пропонуємо розуміти формування такого курсу трансфертної політики на довгострокову перспективу, результатом якого має стати розв'язання глобальних задач міжбюджетних відносин, сформованих бюджетною стратегією.

Реалізація трансфертної стратегії неможлива без здійснення процесу прогнозування загальносвітових тенденцій у фінансовій сфері та розробки концептуальних підходів до організації бюджетного вирівнювання. Отже, у широкому розумінні трансфертна стратегія представляє собою цілісну систему дій центральних органів влади та органів місцевого самоврядування, що є органічною частиною бюджетної стратегії, узгодженою певним чином з іншими стратегічними напрямками розвитку економічної та соціальної сфери. Головною ознакою трансфертної стратегії та її основною відмінністю від звичайного плану дій є визначення шляхів практичної реалізації відповідних завдань бюджетного вирівнювання із урахуванням можливих втручань ззовні або негативного впливу певних факторів чи обставин.

Серед внутрішніх факторів, що ускладнюють формування та негативно впливають на процес реалізації трансфертної стратегії, варто виділити наступні:

– нестабільне та малоефективне нормативне забезпечення системи функціонування офіційних трансфертів;

– організаційна та фінансово-економічна нездатність органів місцевого самоврядування забезпечити сталий розвиток власної територіальної громади;

– проблеми, що пов'язані із необхідністю обґрунтованого та об'єктивного визначення потреб місцевих бюджетів у додаткових фінансових ресурсах та раціонального розподілу отриманих ресурсів між відповідними суб'єктами;

– нестабільність джерел наповнення власної ресурсної бази територіальних громад.

Розробка трансфертної стратегії – процес, що складається з наступних частин: розрахунок запасу міцності системи міжбюджетних трансфертів, тобто визначення ступеню задовільнення потреби у трансфертах відповідно до наявного бюджетного потенціалу та з'ясування резервів; визначення характерних особливостей взаємозв'язків між елементами системи міжбюджетних трансфертів; встановлення можливостей досягнення цілей, у тому числі у разі виникнення прямих загроз чи об'єктивних обмежень.

На відміну від трансфертної стратегії, пов'язаної із вирішенням завдань перспективного розвитку, трансфертна тактика спрямована на розв'язання проблем конкретного етапу міжбюджетних відносин та охоплює питання поточної діяльності через зміну способів функціонування системи трансфертів, перерозподіл бюджетних ресурсів, переорієнтацію трансфертного механізму тощо.

Отже, трансфертну тактику можна визначити як форму реалізації трансфертної стратегії, сукупність адаптивних заходів впливу на функціонування трансфертних відносин, що здійснюється з метою встановлення параметрів, визначених трансфертною стратегією. Визначальними ознаками трансфертної тактики є гнучкість та здатність до адаптації, форми та межі якої визначаються завданнями, на вирішення яких націлена трансфертна стратегія.

Якщо трансфертна стратегія базується на ідеологічних та політичних засадах проведення бюджетної полі-

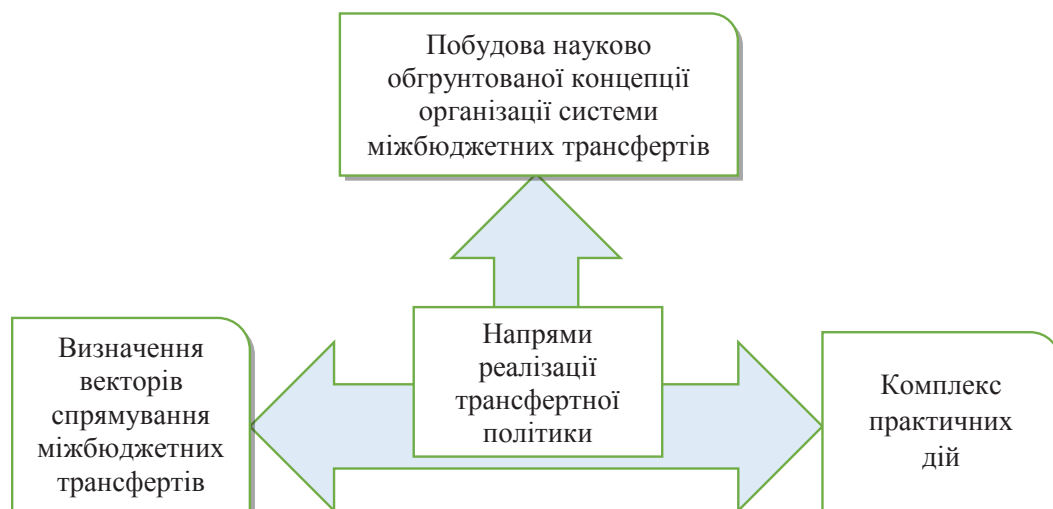


Рис. 1. Напрями реалізації трансфертної політики

Джерело: складено автором

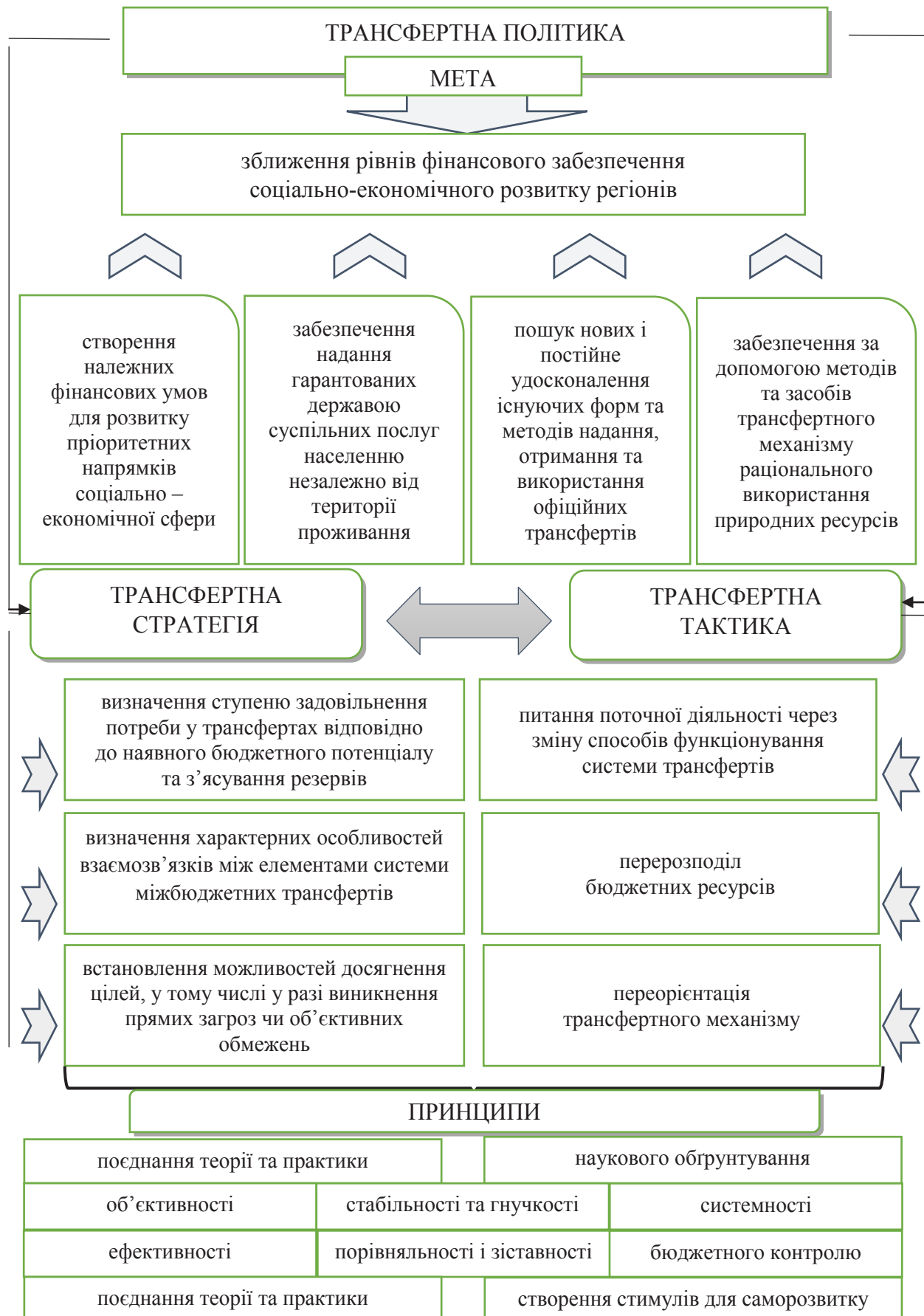


Рис. 2. Концептуальна модель трансфертної політики

Джерело: побудовано автором

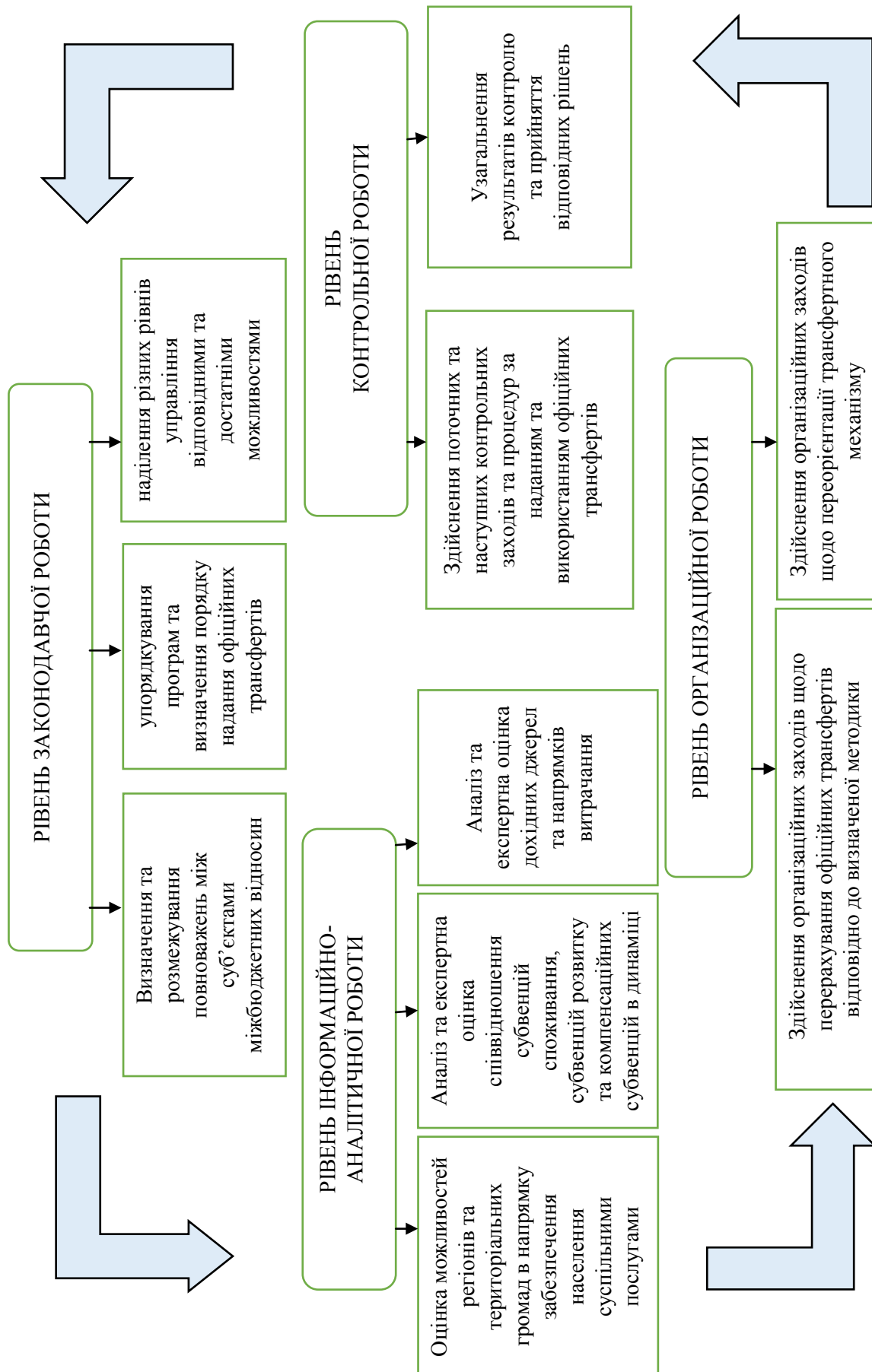


Рис. 3. Рівні реалізації трансфертної політики

Джерело: побудовано автором

тики, то тактичні дії у сфері трансфертної політики визначаються безпосередньо органами центральної та місцевої влади. Набуття процесом виконання тактичних дій самостійного характеру призводить до гальмування стратегії або обмежує напрями її здійснення, призводить до втрати логічного зв'язку між діями державних інститутів і органів місцевого самоврядування, отже, трансфертна політика набуває найвищої ефективності за умови узгодження її стратегії і тактики. Трансфертна тактика знаходить відображення у чинному законодавстві з питань організації міжбюджетних трансфертів, затверджених бюджетах та бюджетних програмах. Нормативні акти органів виконавчої влади як загальнодержавного, так і місцевого рівнів, надають трансфертній політиці вигляд комплексу конкретних заходів та механізмів їх реалізації. Водночас, тактичні дії у сфері офіційних трансфертів повинні бути швидко адаптованими до зміни завдань та пріоритетів соціально-економічної політики.

Принципи трансфертної політики визначають її основні параметри, втілюються у нормативно-правових актах, свідомості фахівців та суспільства взагалі, служать критеріями оцінки рівня результативності трансфертної політики, здійснюють вплив на соціально-економічні процеси у суспільстві. Виходячи з цього, вважаємо, що до принципів трансфертної політики відносяться наступні: принцип поєднання теорії та практики при формулюванні загальних засад; наукового обґрунтування; об'єктивності; ефективності; порівняльності і зіставності; стабільності; гнучкості; системності; бюджетного контролю; створення стимулів для саморозвитку громад.

Слід зауважити, що реалізація трансфертної політики відбувається на різних рівнях. Відповідна структурно-логічна схема представлена на рис. 3.

Як складова частина бюджетної політики, трансфертна політика потребує нормативно-правового забезпечення шляхом закріплення у законодавчих актах засад її реалізації. Отже, в такий спосіб відбувається реалізація трансфертної політики на рівні законодавчої роботи. Рівень інформаційно-аналітичної роботи передбачає реалізацію трансфертної політики у вигляді комплексу відповідних аналітичних процедур, що, в свою чергу, визначає вектори реалізації трансфертної політики на організаційному рівні. Здійснення поточних та наступних контрольних заходів та процедур визначає рівень контрольної роботи, за результатами якого переглядаються нормативні засади реалізації трансфертної політики та вносяться необхідні корективи.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведене дослідження дозволило сформулювати власне визначення трансфертної політики як складову частину бюджетної політики, що представляє собою сукупність заходів щодо ефективної організації та функціонування системи міжбюджетних трансфертів з метою зближення рівнів фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів, за допомогою чого досягається рівність отримання суспільних благ населенням всіх регіонів. Представлена концептуальна модель трансфертної політики поєднує визначення трансфертної стратегії і тактики, з'ясовує основні завдання, на які спрямована трансфертна політика, та принципи її функціонування.

1. Балацький Є.О. Міжбюджетні трансферти і державна політика. Збірник наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/54257/6/Balatsky_Mizhbiudzhetni%20.pdf

2. Дем'янишин В.Г., Кізіма Т.О. Регіональна бюджетна політика: теоретична концептуалізація та перспективи розвитку. *Регіональна економіка*. 2016. № 4. С. 91–99.

3. Заїчко І.В. Роль бюджетної політики у забезпеченні фінансової незалежності органів місцевого самоврядування. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 1(50). С. 47–55.

4. Павелко А., Чугунов І. Бюджетна політика економічного розвитку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. № 2. 64–73.

5. Тарасова О.В. Фінансова політика і бюджетна безпека України. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 1. С. 76–80.

6. Формування і функціонування бюджетної системи України: монографія. С.О. Булгакова, О.Т. Колодій, Л.В. Єрмошенко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Книга, 2003. 344 с.

E-mail: Savasteeva777@gmail.com

УДК 338.244.47

Хомюк Н.Л.

кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто територіальну громаду як основу забезпечення розвитку сільських територій в Україні. Проаналізовано основні тенденції у формуванні об'єднаних територіальних громад та обґрунтовано переваги у процесі децентралізації в Україні, серед яких: пришвидшена та спрощена процедура прийняття рішення щодо громади; самостійність громади у формуванні доходів та витратів бюджету, виходячи з наявних фінансових та природних ресурсів; можливість кожного сільського жителя взяти участь в обговоренні поточних проблем; сприяння розвитку регіональної економіки. Відзначено недоліки у процесі децентралізації в Україні, серед яких: посилення нерівномірності розвитку громад; зростання ризиків прийняття неправильних рішень щодо діяльності громади; сприяння зміцненню місцевого націоналізму та спричинення міжетнічних протиріч. Виявлені основні проблеми, які перешкоджають створення сільських об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: децентралізація, розвиток сільських територій, ОТГ, об'єднана громада, територіальні громади, доходи місцевих бюджетів, витрати місцевих бюджетів.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ГРОМАДА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В УКРАИНЕ

Хомюк Н.Л.

В статье рассмотрено территориальную громаду как основу обеспечения развития сельских территорий в Украине. Проанализированы основные тенденции в формировании объединенных территориальных громад и обоснованы преимущества в процессе децентрализации в Украине, среди которых: ускоренная и упрощенная процедура принятия решения о громаде; самостоятельность громады в формировании доходов и расходов бюджета, исходя из имеющихся финансовых и природных ресурсов; возможность каждого сельского жителя принять участие в обсуждении текущих проблем; содействие развитию региональной экономики. Отмечено недостатки в процессе децентрализации в Украине, среди которых: усиление неравномерности развития громад; рост рисков принятия неправильных решений о деятельности громад; содействие укреплению местного национализма и причинение межэтнических противоречий. Выявлены основные проблемы, которые препятствуют созданию сельских объединенных территориальных громад.

Ключевые слова: децентрализация, развитие сельских территорий, ОТГ, объединенная громада, территориальная громада, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов.

TERRITORIAL COMMUNITY AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN UKRAINE

Khomiuik Nataliia

The article considers the territorial community as a basis for the development of rural territories in Ukraine. It is determined that rural communities are oriented towards improving the quality of life of rural residents and to diversify their activities in these territories, which will help to ensure employment and higher incomes. The purpose of the study is to substantiate the scientific and practical aspects of the formation and functioning of the amalgamated hromada as the basis for ensuring the development of rural territories in Ukraine. The main tendencies in the formation of amalgamated hromadas are analyzed. The advantages in the process of decentralization in Ukraine are substantiated, among them: an accelerated and simplified decision-making process concerning the community; community autonomy in the formation of revenues and expenditures of the budget, based on available financial and natural resources; the opportunity of each rural resident to participate in the discussion of current problems; promoting the development of a regional economy. There are shortcomings in the process of decentralization in Ukraine, among them: increasing uneven development of communities; increased risks of making incorrect decisions about community activity due to inadequate qualifications of officials; promotion of local nationalism and interethnic contradictions, especially in the border regions. The main problems that hinder the creation of rural amalgamated hromadas are revealed. It has been proved that in the system of development of rural territories and country as a whole the territorial communities play the important role as the most important elements of it.

Keywords: decentralization, development of rural territories, AHs, amalgamated hromada, territorial community, revenues of local budgets, expenditures of local budgets.

Постановка проблеми. Для України розвиток сільських територій є важливим не лише з огляду на необхідність вирішення їх соціально-економічних проблем, але й збереження звичаїв українського народу, його історичних та етнічних особливостей. Саме сільська громада є ключовим носієм та осередком розвитку культурних традицій [1, с. 10–11]. Створення об'єднаних територіальних громад є основою забезпечення розвитку сільських територій, адже сільські громади орієнтуються, в першу чергу, на підвищення якості життя сільських жителів та на урізноманітнення їх діяльності на даних територіях, що сприятиме забезпеченню зайнятості населення та одержанню більших доходів. Тому дослідження процесу децентралізації та його впливу на розвиток сільських територій є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему децентралізації і формування об'єднаних територіальних громад відображено в працях таких вітчизняних науковців як М. Карлін, І. Цимбалюк, В. Кравців, О. Васильєва, А. Лелеченко, В. Куйбіда, А. Ткачук, С. Шульц, О. Бориславська та ін..

Попри значний обсяг публікацій із даної тематики, залишаються недостатньо обґрунтованими теоретико-методологічні та практичні засади визначення впливу об'єднаних територіальних громад на забезпечення розвитку сільських територій. Наведені положення зумовили актуальність та завдання дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні науково-практичних аспектів формування та діяльності об'єднаної територіальної громади як основи забезпечення розвитку сільських територій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На 1 листопада 2018 року в Україні було зареєстровано 28378 сільських населених пунктів, що на 467 менше, ніж у 1991 році. Найбільше за цей час зникло сіл на Київщині, Харківщині, Полтавщині та Житомирщині. Поряд із зменшенням чисельності сільських населених пунктів спостерігається зменшення і загальної чисельності сільського населення. Протягом 1991–2017 років чисельність сільського населення зменшилася на 4,1 млн. осіб (з 33,1% до 30,7% від загальної чисельності населення) [2].

До початку реформи децентралізації в Україні було близько 12 тис. територіальних громад, у більш як 6 тис. громад чисельність жителів становила менш як 3 тис. осіб, з них у 4809 громадах – менш як 1 тис. осіб, а у 1129 громадах – менш як 500 осіб, у більшості з них не було утворено виконавчі органи відповідних сільських рад та були відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становила понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримувались за рахунок коштів державного бюджету [3].

Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні було схвалено урядом у квітні 2014 року [4]. Вона визначає напрями, механізми і строки формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задо-

волення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад.

Згідно ст. 1 ЗУ «Про місцеве самоврядування в Україні» територіальна громада – жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр [5].

Як зазначає Т. Кравченко, метою розвитку села за допомогою сільських громад є його життєздатність, яка прямо пропорційно пов'язана з двома аспектами його розвитку. По-перше, життєздатність села залежить від того, наскільки сільські громади можуть підтримувати місцеву інфраструктуру на належному рівні, мати доступ до широкого спектру послуг, а також працювати над активізацією підприємницької діяльності, інтенсифікацією економічних можливостей та формуванням регуляторної політики, яка сприяє одержанню кінцевих результатів. По-друге, життєздатність сільських громад залежить від самих селян, які мають зрозуміти й усвідомити свої активи, дієво розвивати мережі, працювати над налагодженням місцевої співпраці, розвивати мотивацію в односельців та культивувати ентузіазм до розвитку рідного села [6].

У ході національного проекту «Децентралізація» Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України ведеться моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування, згідно якого станом на 10 січня 2019 року в Україні створено 876 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та 24 міста обласного значення до яких приєдналися територіальні громади, з них у 782 уже пройшли вибори до ради, обрані голова ОТГ і старости; 69 – очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів [7]. Найкращі результати у загальному рейтингу областей щодо формування ОТГ показали Дніпропетровська, Житомирська, Черкаська, Запорізька та Волинська області, а найнижчі – Харківська, Донецька та Закарпатська області.

Площа об'єднаних територіальних громад становить 209,6 тис. км² (37,6% від загальної площі України), а на їх території проживає 9,0 млн. громадян України (25,5% від загальної кількості населення України).

Щоб стимулювати створення об'єднаних громад, у законодавчі документи включені норми про проведення фінансової децентралізації, яка дала змогу об'єднаним територіальним громадам отримати додатковий ресурс для виконання переданих повноважень. Зокрема, ОТГ отримали повноваження та ресурси, які раніше надавалися лише містам обласного значення, а саме – зарахування до місцевого бюджету 60% податку на доходи фізичних осіб. Крім того, територіальні громади отримують 100% з єдиного податку, податку на прибуток підприємств і фінансових установ комунальної власності та податку на майно (нерухомість, земля, транспорт); 75% з коштів від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва; 50% відсотків грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності; 25% відсотків екологічного податку. Окрім того, вони отримали право на державні трансферти для вико-

нання їх повноважень: медична та освітня субвенції, дотації тощо.

Об'єднання громад дозволило збільшити доходи загального фонду місцевих бюджетів на 1 жителя за січень – листопад 2016–2018 років з 3384,4 грн. до 5477,0 грн. (+2092,6 грн.). Видатки на 1 мешканця аналогічно зросли: наприклад, на будівництво та регіональний розвиток за січень – листопад 2017 року вони становили 296,9 грн., а за січень – листопад 2018 року – уже 388,1 грн. В 2019 році у 41,5 разів, порівняно з 2014 роком, зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури [7].

Завдяки збільшенню рівня фінансової автономії ОТГ, органи регіональної влади і місцевого самоврядування отримали можливість розробляти та впроваджувати програми розвитку територій, які в майбутньому принесуть реальні економічні результати. Крім того, на загальнодержавному рівні децентралізація створює умови для виникнення конкуренції між територіальними громадами за ресурси [8].

У 2018 році Держгеокадастр розпочав процес передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності у комунальну власність об'єднаних територіальних громад. Станом на кінець 2018 року 646 об'єднаних територіальних громад отримали у комунальну власність 1450,8 тис. га земель сільськогосподарського призначення [7].

Як відомо, сільськогосподарська діяльність та земельні ресурси були і залишаються основою розвитку сільських територій. Адже надходження від їх оподаткування становлять значну частину у доходах місцевих бюджетів.

Перевагами від впровадження реформи децентралізації, на нашу думку, є:

- пришивдшена та спрощена процедура прийняття рішення щодо громади;
- прозорість при виконанні даних рішень та можливість швидко реагувати на виявлені помилки;
- самостійність громади у формуванні доходів та видатків бюджету, виходячи з наявних фінансових та природних ресурсів;
- можливість кожного сільського жителя взяти участь в обговоренні поточних проблем, що сприяє формуванню громадської свідомості;
- можливість сільських жителів отримувати якісні адміністративні, соціальні та інші послуги;
- сприяння розвитку регіональної економіки.

Недоліки ж полягають у:

- посиленні нерівномірності розвитку регіонів, в тому числі і громад;

- зростанні ризиків прийняття неправильних рішень щодо діяльності громади у зв'язку з неналежною кваліфікацією посадовців;

- сприянні зміцненню місцевого націоналізму та спричиненні міжетнічних протиріч, особливо у прикордонних регіонах.

Протягом 2015–2018 років 4010 територіальних громад об'єдналось у 876 ОТГ, а 6942 територіальні громади залишаються необ'єднаними (близько 63% від загальної кількості рад базового рівня станом на 1 січня 2015 року).

Однією з проблем, яка гальмує процес децентралізації є нестача висококваліфікованих кадрів, які б займалися фінансовим плануванням, проектним менеджментом. Найбільше це характерно для сільських об'єднаних територіальних громад. Окрім того, біднішим територіальним громадам важче приєднатись до багатших уже сформованих громад. Тому в науковому колі широко обговорюється питання запровадження крайнього терміну добровільного об'єднання громад, після якого слід застосувати примусове об'єднання.

Як зазначають науковці, на сьогодні необхідною умовою стабільного розвитку суспільства та ефективного функціонування держави є забезпечення балансу загальнодержавних інтересів не лише з інтересами територіальних громад, а й кооперація та координація цих інтересів на різних рівнях виконавчої влади [9, с. 11].

На даний час важливо при децентралізації влади, ресурсів та фінансів враховувати потреби розвитку на базовому рівні – на рівні сільської громади.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у системі розвитку сільських територій та країни в цілому важливу роль відіграють територіальні громади як найважливіші її елементи.

Окрім того, в ході моніторингу процесу децентралізації виявлено, що за 2015–2018 роки лише 37% від загальної кількості територіальних громад об'єдналися, що спричинено нестачею висококваліфікованих кадрів та небажанням багатших уже сформованих громад приєднувати до себе бідніші територіальні громади.

На основі аналізу процесу децентралізація в Україні, можна стверджувати, що це складний процес, який здійснює вплив на розвиток сільських об'єднаних територіальних громад, оскільки наближає процеси управління та прийняття рішень до громадськості; сприяє самостійності у формуванні доходів і видатків бюджету та надає можливість сільським жителям отримувати якісні адміністративні, соціальні та інші послуги.

1. Васильців Т.Г., Бойко В.В. *Напрями та засоби розвитку сільських територій в контексті зміцнення соціально-економічної безпеки України*. Львів : Ліга-Прес, 2016. 260 с.

2. Хомюк Н.Л., Павліха Н.В. *Вплив процесів децентралізації на розвиток сільських територій в Україні. Децентралізація влади, проведення реформ в Україні. Сучасний стан та проблеми підготовки кадрів для об'єднаних територіальних громад: матеріали II Міжнародної науково-методичної конференції (Рівне, 13–14 грудня 2018 р.)*. Рівне : НУВГП, 2018. С. 145–147.

3. *Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. № 214. Дата оновлення 02.09.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> (дата звернення: 05.02.2019).*

4. *Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 05.02.2019).*

5. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. Дата оновлення 11.01.2019. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 01.02.2019).
6. Кравченко Т.А. Розвиток села за допомогою сільських громад: новації суспільної політики в Україні. Актуальні проблеми державного управління. 2015. № 1. С. 87–95.
7. Офіційний державний сайт України «Децентралізація». Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2019. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring>
8. Онищенко В.О., Бондаревська О.М. Забезпечення економічної безпеки територіальних громад як основного елемента регіональної безпеки. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: матеріали IV Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (Полтава, 15 грудн. 2017 р. – 25 січн. 2018 р.). Полтава : ПолтНТУ, 2018. С. 8–10.
9. Лелеченко А.П., Васильєва О.І., Куйбіда В.С., Ткачук А.Ф. Місцеве самоврядування в умовах децентралізації повноважень : навч. посіб. Київ : 2017. 110 с.

E-mail: nataljabilous@gmail.com

УДК 331.103.5

Ярошевська О.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

Красноступ В.М.

аспірант кафедри економіки,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено обґрунтування та реалізація методичного підходу до оцінювання креативного потенціалу персоналу вітчизняних машинобудівних підприємств на основі узагальнення та критичного аналізу існуючих підходів, удосконалення кількісного визначення креативного потенціалу. Розглянуто існуючі підходи до визначення креативного потенціалу підприємства; сформулювало пропозиції щодо удосконалення підходу до визначення креативного потенціалу; оцінено креативний потенціал персоналу вітчизняних машинобудівних підприємств. Для отримання результату використано загальні та спеціальні методи дослідження, зокрема: індукції, дедукції, аналізу та синтезу, критичного аналізу, узагальнення, групування, інтеграції, економіко-статистичний. В ході дослідження доведено, що креативний потенціал може бути зовнішнім та внутрішнім, а за результатами розрахунків на прикладі українських машинобудівних підприємств встановлено, що висококваліфікованих кадрів достатньо, але їх потенціал реалізується не повністю. У перспективі планується оцінити вплив диспропорцій соціально-економічного розвитку у різних областях на креативний потенціал підприємств.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, оцінювання, креативність, потенціал, персонал, методичний підхід.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ярошевская О.В., Красноступ В.Н.

В статье исследовано обоснование и реализация методического подхода к оценке креативного потенциала персонала отечественных машиностроительных предприятий на основе обобщения и критического анализа существующих подходов, совершенствования количественного определения креативного потенциала. Рассмотрены существующие подходы к определению креативного потенциала предприятия; сформулированы предложения по совершенствованию подхода к определению креативного потенциала; оценен креативный потенциал персонала отечественных машиностроительных предприятий. Для получения результата использованы общие и специальные методы исследования, в частности: индукции, дедукции, анализа и синтеза, критического анализа, обобщения, группировки, интеграции, экономико-статистический. В ходе исследования доказано, что креативный потенциал может быть внешним и внутренним, а по результатам расчетов на примере украинских

машиностроительных предприятиях установлено, что высококвалифицированных кадров достаточно, но их потенциал реализуется не полностью. В перспективе планируется оценить влияние диспропорций социально-экономического развития в различных областях на креативный потенциал предприятий.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, оценки, креативность, потенциал, персонал, методический подход.

METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF CREATIVE POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Yaroshevskaya Oksana, Krasnostup Volodymyr

Proven, more attention is paid to creative potential as a prerequisite for the innovative development of enterprises. The article sets and achieved the goal of a study to substantiate and implement a methodological approach to assessing the creative potential of the staff of domestic machine-building enterprises on the basis of generalization and critical analysis of existing approaches, improving the quantitative definition of creative potential. According to the goal, the following tasks were performed: the existing approaches to the definition of the creative potential of the enterprise were considered; formulated proposals for improving the approach to the definition of creative potential; The creative potential of the staff of domestic machine-building enterprises was evaluated. To obtain the result, general and special research methods were used, in particular: induction, deduction, analysis and synthesis, critical analysis, generalization, grouping, integration, economic and statistical. The study proved that creative potential can be external and internal. According to the results of calculations on the example of the Ukrainian machine-building enterprises it has been established that there are enough highly qualified personnel, but their potential is not fully realized. The estimation of the creative potential was carried out according to PJSC "Motor Sich", PJSC "AvtoKRAZ", PJSC "KhTZ", PJSC "Turboatom", PJSC "Sumy NGO", PJSC "ZAZ", PJSC "Kryukiv Carriage Works". It is proved that the largest creative potential is PJSC "Sumy NGO", although according to the indicators of inventive activity by quantity and inventive quantity in time, PJSC "Motor Sich" has the best indicators. In the future, it is planned to assess the impact of the imbalances in socio-economic development in various areas on the creative potential of enterprises.

Keywords: machine-building enterprise, assessments, creativity, potential, personnel, methodical approach.

Постановка проблеми. Креативний потенціал підприємства передбачає наявність та достатню кількість працівників з творчим мисленням для забезпечення безперервної інноваційної діяльності. Для створення крос-функціональних команд на підприємстві рівень креативного потенціалу відіграє вирішальну роль. Відсутність креативного лідера в команді призводить до неефективності її функціонування. При цьому слід звернути увагу на те, що керівники підприємств дуже мало уваги приділяють визначенню рівня креативності власного персоналу, що можна пояснити екстенсивним розвитком більшості підприємств. Незважаючи на серйозні виклики сучасного ринку, які потребують, перш за все, змін у технології виробництва, керівники підприємств продовжують використовувати застаріле обладнання й виробляти продукцію, що не користується попитом. За таких умов дослідження сутності креативного потенціалу та методів його оцінювання набуває надзвичайної актуальності. Адже наявність креативних керівників на підприємстві є тим самим поштовхом до сталого інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних наукових публікаціях все більше уваги приділяється креативному потенціалу як передумові інноваційного розвитку підприємств. Цій проблематиці присвячені праці таких вчених як О. Арзамасова, Т. Божидарник, Н. Василик, Н. Горелов, О. Корабльова, Д. Крикуненко, О. Петіна [4], В. Павлов, О. Просович, К. Процак, Н. Савіцька [5], Т. Турова [6], О. Харун [7] та багатьох інших. При цьому більшість праць присвячена визначенню сутності креативного потенціалу та виявленню факторів, що на нього впливають. Лише у публікаціях Д. Крикуненко [2], О. Петіної [4], Т. Турової [6] та деяких інших робляться спроби кількісно

оцінити креативний потенціал підприємства. Отже, незважаючи на велику кількість публікацій, що присвячені креативному потенціалу, нині не існує єдиного методичного підходу до його оцінювання. Це робить актуальними подальші дослідження у напрямі удосконалення оцінювання креативного потенціалу.

Постановка завдання. Метою статті є оцінювання креативного потенціалу вітчизняних підприємств та удосконалення існуючого підходу до визначення креативного потенціалу. Згідно до поставленої мети було визначено наступні завдання: розглянути існуючі підходи до визначення креативного потенціалу підприємства; сформулювати пропозиції щодо удосконалення підходу до визначення креативного потенціалу; оцінити креативний потенціал вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Н. Савіцької, креативний потенціал – здатність працівника до самостійного творчого розвитку, генерування нових ідей щодо вирішення певних виробничо-господарських проблем, властивість перетворення ідей у інноваційні продукти із врахуванням мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища [5, с. 304].

О. Харун зазначає, що існує два типи креативності: продуктивна і непродуктивна. Продуктивна креативність з'являється у працівників, коли вони достатньо мотивовані керівництвом і в них є внутрішній стимул для творчої роботи. Непродуктивна креативність, навпаки, виникає у тих випадках, коли від недостатньої мотивації з боку керівництва працівники починають вигадувати способи, щоб витратити на роботу менше часу і докласти менше зусиль для її виконання [7, с. 145].

На думку Е. Торренса, на креативність персоналу підприємства впливають наступні фактори: оточення працівника та умови праці; модель культури, що при-

йнята в певному суспільстві; рівень освіти та її доступність; зміна умов діяльності працівника [10, с. 143]. Таким чином, можна стверджувати, що оцінювання креативного потенціалу повинно здійснюватися і з урахуванням умов праці, що забезпечуються підприємством, і з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Так, О. Арзамасова стверджує, що на макrorівні креативність працівників вимірюється показниками, що визначають інноваційну спрямованість економіки держави, а саме: 1) обсягом витрат на наукові дослідження і розробки та їх часткою у ВВП країни; 2) чисельністю науково-дослідних кадрів, їх часткою у загальній кількості зайнятого населення; 3) кількістю виконаних науково-технічних робіт; 4) чисельністю поданих патентних заяв або виданих патентів протягом року [1, с. 97].

У 2015 році американськими вченими Р. Флоридою, Ш. Меллендер та К. Кінг було запропоновано глобальний індекс креативності (GCI), який оцінює макrorівень креативності країни в цілому за такими показниками, як талант, технології та толерантність [8]. Креативність лягла в основу формування та розвитку сучасних методологій передбачення сучасних соціально-економічних процесів – форсайт [9]. У 2015 році серед 139 країн світу Україна посідала 45 місце за індексом глобальної креативності. Оскільки методика розрахунку цього індексу достатньо складна, то з 2015 року його більше не розраховували.

При цьому існує глобальний індекс інновацій (GII), який включає в себе показник креативних результатів (creative outputs). Показник креативних результатів визначається за такими складовими: оцінювання нематеріальних активів; визначення кількості інноваційних товарів та послуг; рівень інтернет-креативності. За глобальним індексом інновацій у 2017 році Україна посідала 50 місце, а за показником креативних результатів – 49 місце серед 127 країн світу [3].

Це дає підстави стверджувати, що креативний потенціал України є достатнім для інноваційного розвитку її економіки, але використання цього потенціалу є неповним, що призводить до неефективного господарювання.

Що ж до оцінювання креативного потенціалу на мікрорівні, то існує багато різних підходів. Так, Н. Савіцька ототожнює поняття «креативний потенціал» та «економіко-управлінський потенціал» і вказує, що виміряти його можна, визначивши управлінські та економічні можливості підприємства [5, с. 305]. На нашу думку, зазначені поняття не є тотожними, а тому креативний потенціал не може вимірюватись через економічний потенціал та управлінські можливості.

О. Петіна зазначає, що методи оцінювання креативного потенціалу є наступними: джерелознавчий, співбесіда, анкетування, соціологічне опитування, тестування, експертна оцінка, аналіз конкретних ситуацій, програмований контроль [4]. Оскільки оцінювання креативного потенціалу – це визначення творчих здібностей працівників, то, на думку О. Петіної, найбільш прийнятною для цього є експертна оцінка. Вважаємо, що експертна оцінка, яка, безумовно, має сенс при визначенні креативного потенціалу, не позбавлена ряду недоліків, що знижують об'єктивність процесу оцінювання та ставлять під сумнів можливість порівняння результатів оцінки різних підприємств.

З нашої точки зору, при оцінюванні креативного потенціалу слід застосовувати показники, які можна виміряти кількісно і порівняти з аналогічними показниками інших підприємств. Т. Турова зазначає, що креативний потенціал можна оцінювати за такими показниками, як плинність кадрів високої кваліфікації, питома вага інженерно-технічних та наукових працівників у загальній чисельності персоналу, показник винахідливої активності за кількістю, показник винахідливої кількості за часом [6]. На відміну від методів, що пропонує використовувати О. Петіна, метод Т. Турової є об'єктивним та дає змогу порівнювати результати розрахунків для певного підприємства з іншими суб'єктами господарювання.

На увагу заслуговує оригінальний підхід до оцінювання креативного потенціалу, який запропонований у роботі Д. Крикуненко [2]. Вчений пропонує з метою оцінювання креативного потенціалу використовувати тривимірну векторну модель інтерпретації креативності персоналу підприємства, яка відображає фактичний рівень та потенціал розвитку креативності. Також ним запропоновано формулу для розрахунку потенціалу креативності персоналу [2, с. 16]:

$$PP\% = \frac{PP}{V_A} \times 100\%, \quad (1)$$

де $PP\%$ – потенціал розвитку креативності персоналу підприємства, у %;

PP – потенціал розвитку креативності персоналу підприємства;

V_A – об'єм тривимірної моделі при максимальних значеннях компонентів інтелектуально-креативних ресурсів персоналу.

Тривимірна векторна модель Д. Крикуненка представляє значну наукову цінність, але на практиці оцінювання за цією моделлю провести досить складно. У тривимірній векторній моделі використовуються значення компонентів інтелектуально-креативних ресурсів персоналу, які розраховуються на основі експертної оцінки, що робить цей метод дуже суб'єктивним та знижує його практичну цінність.

Вважаємо за доцільне проводити одночасне оцінювання зовнішнього та внутрішнього креативного потенціалу щодо певного підприємства. Це дасть змогу виявити внутрішні та зовнішні резерви підвищення креативності персоналу підприємства. Узагальнивши вищезазначені підходи, пропонуємо для оцінювання креативного потенціалу персоналу підприємства використовувати наступні групи показників (табл. 1).

Розрахуємо зазначені у табл. 1 показники оцінювання креативного потенціалу для машинобудівних підприємств України (табл. 2, 3). При цьому введемо припущення, що працівники можуть вільно переміщуватись з одного регіону в інший, а тому показники зовнішнього креативного потенціалу розрахуємо за статичними даними по Україні в цілому, а не на рівні окремого регіону. Хоча за умов наявності даних за регіоном, які дозволяють обчислити зовнішній креативний потенціал для певного підприємства, результати будуть більш точними. Це пояснюється суттєвою диференціацією соціально-економічного розвитку регіонів України.

Отже, з отриманих розрахунків у табл. 2 бачимо, що понад 40% населення мають вищу освіту. При розрахунку ми враховували повну і неповну вищу освіту.

При обчисленні кількості профільних ВНЗ до уваги брались інститути, університети та їх філії, де навчають інженерним, економічним, управлінським спеціальностям. Зі загальної кількості ВНЗ було виключено медичні та педагогічні університети, які не займаються підготовкою фахівців для машинобудівних підприємств. Як бачимо, частка економічно-активного населення України є значною і складає понад 60%, що свідчить про значний людський потенціал.

При цьому частка трудової міграції складає усього 12% від загальної чисельності населення, а з вищою освітою серед мігрантів лише 36%. На роботу за кордон від'їжджають переважно особи з середнім рівнем освіти, що свідчить про те, що суттєвого «відтоку мізків» насправді не відбувається. Завдяки існуванню мережі Інтернет все більше висококваліфікованих кадрів мають змогу жити в Україні й працювати віддалено. Таким чином, якщо умови праці на вітчизняних

Таблиця 1. Показники для визначення креативного потенціалу персоналу підприємства

Назва показника	Формула	Позначення
Зовнішній креативний потенціал		
Частка населення з вищою освітою у загальній чисельності населення, %	$\chi_{\text{НВО}} = \frac{H_{\text{ВО}}}{\text{ЧН}}$	Н _{ВО} – чисельність населення (країни або регіону) з вищою освітою, осіб; ЧН – загальна чисельність населення (країни або регіону)
Кількість ВНЗ відповідного профілю, од.	$K_{\text{ВНЗ}} = \sum_{i=1}^n K_{\text{ВНЗ}i}$	K _{ВНЗi} – кожен окремий ВНЗ відповідного профілю
Частка економічно-активного населення у загальній чисельності населення, %	$\chi_{\text{НЕА}} = \frac{H_{\text{ЕА}}}{\text{ЧН}}$	Н _{ЕА} – чисельність економічно-активного населення, осіб
Частка трудової міграції населення за кордон, %	$k = \frac{M}{\text{ЧН}} \times 100$	М – чисельність трудових мігрантів, які виїхали за кордон протягом певного періоду, осіб
Частка населення з вищою освітою у загальній чисельності емігрантів, %	$\chi_{\text{МНВО}} = \frac{M_{\text{ВО}}}{M}$	МН _{ВО} – мігранти з вищою освітою, осіб
Внутрішній креативний потенціал		
Плинність кадрів високої кваліфікації, од.	$PK_{\text{ВК}} = \frac{3П}{T_{\text{к}}}$	3П – чисельність звільнених висококваліфікованих працівників за певний період, осіб; Т _к – середньооблікова кількість працівників даної кваліфікації, осіб
Питома вага інженерно-технічних та наукових працівників у загальній чисельності персоналу, %	$PB_{\text{ІТН}} = \frac{\chi_{\text{ІТН}}}{T_{\text{с}}}$	χ _{ІТН} – чисельність інженерно-технічних та наукових працівників; Т _с – середньооблікова чисельність всіх працюючих
Питома вага працівників з вищою освітою у загальній чисельності персоналу, %	$PB_{\text{ВО}} = \frac{\chi_{\text{ВО}}}{T_{\text{с}}}$	χ _{ВО} – чисельність працівників з вищою освітою, осіб
Витрати на підвищення кваліфікації персоналу, млн грн	$B_{\text{ПК}} = \sum_{i=1}^n B_{\text{ПК}i}$	B _{ПКi} – кожен окремий елемент витрат на підвищення кваліфікації персоналу, млн грн
Показник винахідливої активності за кількістю, од.	$P_{\text{РА}} = \frac{РП}{ІТП_{\text{с}}}$	РП – число раціоналізаторських пропозицій та винаходів, генерованих співробітником протягом терміну роботи за спеціальністю, од.; ІТП _с – середньооблікова чисельність інженерно-технічних працівників, осіб
Показник винахідливої кількості за часом, год.	$P_{\text{РА}} = \frac{РП}{СП/12}$	СП – тривалість роботи працівника за спеціальністю, місяців
Витрати на НДДКР, млн грн	$B_{\text{НДДКР}} = \sum_{i=1}^n B_{\text{НДДКР}i}$	B _{НДДКРi} – кожен окремий елемент витрат на НДДКР за певний період часу, млн грн

Джерело: удосконалено автором на основі [3; 6]

Таблиця 2. Показники зовнішнього креативного потенціалу машинобудівних підприємств України за 2016 р.

Назва показника	Значення
Частка населення з вищою освітою у загальній чисельності населення, %	41,9
Кількість ВНЗ відповідного профілю, од.	396
Частка економічно-активного населення у загальній чисельності населення, %	62,2
Частка трудової міграції населення за кордон, %	12
Частка населення з вищою освітою у загальній чисельності емігрантів, %	36

Джерело: розраховано автором за [3]

Таблиця 3. Аналіз внутрішнього креативного потенціалу машинобудівних підприємств України за 2017 р.

Назва показника	Назва підприємства						
	ПАТ «Мотор Січ»	ПАТ «АвтоКрАЗ»	ПАТ «ХТЗ»	ПАТ «Турбоатом»	ПАТ «Сумське НВО»	ПрАТ «ЗАЗ»	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»
Плинність кадрів високої кваліфікації, од.	0,12	0,15	0,13	0,11	0,08	0,18	0,09
Питома вага інженерно-технічних та наукових працівників у загальній чисельності персоналу, %	35,9	36,2	36,3	37,2	59,4	38	42
Питома вага працівників з вищою освітою у загальній чисельності персоналу, %	35	37	36	37	37	36	38
Витрати на підвищення кваліфікації персоналу, млн грн	н/д	0,3	н/д	0,1	н/д	н/д	0,2
Показник винахідливої активності за кількістю, од.	0,6	н/д	н/д	0,5	0,4	н/д	н/д
Показник винахідливої кількості за часом, од./міс.	38	н/д	н/д	32	35	н/д	н/д
Витрати на НДДКР, млн грн	1268,1	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Джерело: розраховано автором на основі даних Агентства SMIDA (<https://smida.gov.ua>)

підприємствах зміняться на кращі, то висококваліфікованих фахівців буде достатньо.

З табл. 3 бачимо, що найбільший креативний потенціал має ПАТ «Сумське НВО», хоча за показниками винахідливої активності за кількістю та винахідливої кількості за часом кращі показники має ПАТ «Мотор Січ». Загалом можна стверджувати, що українські машинобудівні підприємства мають достатній креативний потенціал для провадження більш ефективної інноваційної діяльності. На заводі інноваційному розвитку вітчизняних підприємств, окрім відсутності фінансових ресурсів, стоїть низький розвиток науки в країні в цілому. Як видно з табл. 3, на підприємствах достатньо кадрів високого рівня кваліфікації, серед яких є кандидати та доктори наук, але повністю креативний потенціал цих працівників не використовується. На більшості підприємств витрати на НДДКР є незначними, що не дає змоги проводити дослідження та випробовування нових зразків продукції.

Зокрема ПрАТ «ЗАЗ» – єдине підприємство в Україні з повним циклом виробництва – через кризу було змушене скорочувати фахівців, що призвело до втрати унікальних висококваліфікованих кадрів. Це призвело до того, що нині підприємство має перепрофілюватись з виробництва легкових автомобілів на виробництво автобусів. Таким чином, Україна втратила ще одне уні-

кальне виробництво і переходить до імпорту легкових автомобілів.

Висновки з проведеного дослідження. Креативний потенціал підприємства – це важлива передумова для крос-функціональної взаємодії персоналу та інноваційного розвитку підприємства. Ця категорія є малодослідженою, оскільки єдиної методики для оцінювання креативного потенціалу не існує. Креативний потенціал може бути зовнішнім (можливість залучення креативних працівників з ринку праці) та внутрішнім (підвищення рівня креативності власних працівників та збереження висококваліфікованих кадрів).

Проведене дослідження зовнішнього креативного потенціалу машинобудівних підприємств України дає змогу стверджувати, що сталий інноваційний розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання є можливим за умови більш повного використання існуючого потенціалу. Аналіз внутрішнього креативного потенціалу показав, що на українських машинобудівних підприємствах достатньо висококваліфікованих кадрів, але їх потенціал реалізується не повністю.

Подальші дослідження автора статті будуть пов'язані з аналізом креативного потенціалу різних регіонів України, оскільки існують явні диспропорції соціально-економічного розвитку у різних областях, що не може не відобразитись на креативному потенціалі місцевих підприємств.

1. Арзамасова О. Методологічні підходи до оцінки креативності кадрового потенціалу суспільства. *Економічний аналіз*. 2016. № 1. Т. 25. С. 95–99.

2. Крикуненко Д.О. Інноваційний розвиток підприємства на засадах управління креативністю персоналу: *ареф. дис. ... канд. екон. наук* : 08.00.04. Донецьк. 2014. 25 с.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

4. Петіна О.М. Методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу та внеску творчої молоді у його формування. URL: <http://dSPACE.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3900/1/Metodychni%20pidkhodi.pdf>.

5. Савіцька Н.В. Сутність креативного потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.6. С. 301–308.

6. Турова Т.В. Оцінка творчого потенціалу працівників машинобудівних підприємств Сумської області в системі антикризового менеджменту персоналу. *Ефективна економіка*. 2010. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=131>.

7. Харун О.А. Формування креативності персоналу за умов інноваційного розвитку підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 16. Ч. 2. С. 142–146.
8. Florida R., Mellander C., King K. The global creativity index 2015. URL: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>.
9. Kucheroва H.Y. Strategic foresight as a result of evolution in methodology of strategic planning macroeconomic processes in the context of fast progress of knowledge economy and risk. Problems of the formation and development of knowledge economy and information society [Monograph] / In 2 books. Book 2. Social-humanities and philosophical bases of knowledge economy and information society / by H.Y.Kucheroва, et al. – Varna: International Academy of Information Science, 2018, p. 6–16.
10. Torrance E. Can we teach children to think creatively? Journal of Creative Behavior. 1972. № 6. P. 114–143.

E-mail: kucherovahanna@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 330.3; 331.101.3:656.2

Батюк Л.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

Антощенко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ
ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто інноваційно-технологічні чинники глобального економічного розвитку та можливості переведення економіки України на шлях інноваційного розвитку. Країні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу, так як цей показник не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44%. Основою руху від відтворювального до інноваційного типу розвитку є перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережної економіки, а одним із ключових інститутів інноваційної економіки є держава, яка не повинна прямо втручатися в інноваційні процеси. У функції держави входить створення такого інституційного середовища, яке спроможне забезпечити належне фінансування організаційних структур, що генерують інновації.

Ключові слова: інновації, глобалізація, економічний розвиток, техноглобалізм, конкурентоспроможність.

ИННОВАЦИОННО ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Батюк Л.А., Антощенко В.В.

В статье рассмотрены инновационно-технологические факторы глобального экономического развития и возможности перевода экономики Украины на путь инновационного развития. Стране предстоит преодолеть значительное отставание по уровню инновационной активности предприятий по сравнению с развитыми странами мира, так как этот показатель не превышает 20%, тогда как средний показатель по ЕС составляет 44%. Основой движения от воспроизводственного к инновационному типу развития является переход от индустриально-рыночной в информационно-сетевой экономики, а одним из ключевых институтов инновационной экономики является государство, которое не должно прямо вмешиваться в инновационные процессы. В функции государства входит создание такой институциональной среды, способной обеспечить надлежащее финансирование организационных структур, генерирующих инновации.

Ключевые слова: инновации, глобализация, экономическое развитие, техноглобализм, конкурентоспособность.

INNOVATION AND TECHNOLOGICAL FACTORS GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Batyuk Larisa, Antoshchenkova Vitalina

The article reviewed and investigated innovative technological factors of global economic development and the possibility of transfer of Ukraine's economy on the path of innovation. Ukraine to overcome significant backwardness in terms of innovation active enterprises compared with developed countries. In Ukraine, this figure does not exceed 20%, while the EU average is 44%. The basis of the motion reproduction to innovative type of development is the transition from an industrial to a market-information-network economy. One of the key institutions of the innovation economy is the state. It should not intervene directly in the innovation process. But its function is to create such an institutional environment that is able to provide adequate funding for organizational structures that generate innovation minimizing opportunistic behavior of undertakings on the stage of commercialization of innovation and financial support to innovators in areas that are strategically important for economic security and competitiveness of the national economy. In modern conditions competitiveness is determined not so much supply of various resources, how effective their use in the real economy, active innovation processes, the ability to generate timely and innovate. It is innovation, associated with high-tech manufacturing is a key factor that

ensures high position of economic actors in the global environment, contributes to protecting the interests of the state against external and internal threats. The main source of financing innovation of domestic enterprises primarily serves their own financial sources. Today important task is to increase the share of state participation in the financing of innovation activity in Ukraine. To improve incentives for innovation activity in Ukraine requires a new integrated mechanism to stimulate the entire innovation process - from basic research to the introduction of developments into production. State of innovation activity in Ukraine is unsatisfactory. Despite the presence of significant scientific potential and experience of technologically sophisticated products, the country year after year loses its market position in high-tech goods and services. The idea of economy based on knowledge, which is the driving force behind innovation.

Keywords: *innovation, globalization, economic development, tehnoglobalism competitiveness.*

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Інноваційність є визначальною характеристикою сучасних науково-технічних, виробничих, соціально-економічних та інших суспільних процесів. Економічна стабільність України залежить в тому числі і від оволодіння інноваційними механізмами розвитку. Але перехід до інноваційного типу розвитку відкриває не лише перспективи, а й створює значні ризики для стабільності і збалансованості самого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу інституційних структур на розвиток технологій та їх синергетичної ролі в економічному і соціальному прогресі було центральним в теорії довгих хвиль М. Кондратьєва, який заклав основи розуміння циклічного характеру науково-технологічного розвитку. Теорія довгих хвиль стала основою зародження класичного інноваційного спрямування, розвиток якого припадає на початок ХХ ст. і яке пов'язане з роботами таких видатних економістів-теоретиків, як Й. Шумпертер, В. Зомбарт, В. Мітчерліх і С. Кузнець.

Серед вчених, які досліджували проблеми інноваційно-технологічні аспекти глобального економічного розвитку можна назвати таких закордонних економістів як Р. Арон, Д. Белл, С. Глазьев, Д. Львов, В. Ростю, Е. Тоффлер, Я. Тінберген, Ж. Фурастьє, а також вітчизняних Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Чухно, М. Якубовський та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даної публікації є визначення інноваційно-технологічних чинників глобального економічного розвитку та можливостей переведення економіки України на шлях інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою руху від відтворювального до інноваційного типу розвитку є перехід від індустріально-ринкової до інформаційно-мережної економіки. Одним із ключових інститутів інноваційної економіки є держава. Вона не повинна прямо втручатися в інноваційні процеси. Але в її функції входить створення такого інституційного середовища, яке спроможне забезпечити належне фінансування організаційних структур, що генерують інновації, мінімізацію опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання на стадії комерціалізації інновацій та надання фінансової підтримки інноваторам у галузях, що є стратегічно важливими для економічної безпеки та конкурентоспроможності національної економіки.

Інновації пов'язані з циклічним розвитком економіки, адже вони започатковують нову технологічну основу. Завершення нинішнього, п'ятого великого циклу економічної кон'юнктури та початок шостого циклу, за різними оцінками, можливе не раніше початку 2020-х років. Шостий технологічний уклад базується на розвитку генної та біоінженерії, нанотехнологій,

енергозберігаючих, інноваційних космічних технологій [1, с. 18].

Високий динамізм сучасної інтернаціоналізації господарської діяльності надає процесам становлення і заміщення технологічних укладів глобального характеру. Новітні виробничо-технічні системи, розроблені країнами-лідерами, швидко стають надбанням відсталіх держав. Це означає, що будь-яка країна, яка інтегрується в систему міжнародного поділу праці, в тій чи іншій мірі причетна до світових структурно-технологічним зрушень. Незмінними лідерами у виробництві продукції середніх і високих технологій на сьогодні є США, Японія та країни ЄС. Феноменальний ривок у цій сфері останнім часом здійснив також Китай, на який вже у 2010 році доводилося 26% доданої вартості у виробництві продукції середньовисоких технологій і майже 20% доданої вартості – у виробництві продукції технологій середньо-низьких. Що стосується інших країн світу, то їх частка в даних показниках збільшується досить повільно [2, с. 88].

Залучення відсталіх країн до глобальних техніко-економічних процесів вимагає наявності відповідних передумов: досить розвинутого промислового потенціалу, широкого контингенту високоосвіченої робочої сили, безперешкодного доступу до зовнішніх джерел інформації, капіталу і ресурсів.

Механізми технологічної селекції товаровиробників несуть у собі потужний позитивний імпульс розвитку національної економічної системи, оскільки їх закономірним підсумком стає зниження загального рівня виробничих витрат і цін на товари та послуги, а також систематичне і оперативне оновлення номенклатури промислової продукції з насиченням національних ринків країн десятками тисяч принципово нових і модифікованих товарів.

Процес технологічного розвитку проходить по країнах світу вкрай нерівномірно. Кожна зміна технологічного укладу супроводжувалася глибокими зрушеннями в системі міжнародного поділу праці і оновленням складу провідних країн світу.

З середини ХХ в. техноглобалізм почав набувати загальнопланетарного характеру. Цьому сприяли такі чинники, як поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації і кооперації країн, лібералізація торговельної та валютно-фінансової політики, формування інформаційно-комунікаційної та транспортної інфраструктури. На етапі становлення техноглобалізму продовжував поглиблюватися міжнародний поділ праці, спостерігалось різке зростання кількості, активності і значення транснаціональних корпорацій у світовій економіці; міжнародні інвестиційні потоки спрямовувалися переважно до розвинених країн.

Еволюція техноглобалізму вкрай неоднозначно впливає на світогосподарський розвиток. Це виража-

ється, з одного боку, в підвищенні ефективності виробництва і зростанні продуктивності праці за рахунок впровадження революційних технологій, інноваційних форм і методів організації виробництва, якісно нового рівня менеджменту, домінуванні інформаційної компоненти в економіках розвинених країн світу, ключовій ролі транснаціональних корпорацій у процесах інтенсифікації міжнародного науково-технологічного обміну, а з іншого боку, в підвищенні рівня безробіття як результату високих темпів розвитку НТП, надмірному техногенному навантаженні на навколишнє середовище і в загрожуючих масштабах використання не відновлювальних природних ресурсів.

Динамічний розвиток і системне впровадження новітніх технологій в усі сфери суспільно-виробничої діяльності стали основою формування глобальної концепції технологічного розвитку. Вона має назву «Нові технології» і включає ряд технологічних пакетів. Останні являють собою сукупність природних і гуманітарних технологій, які характеризуються родинними властивостями. Ці технологічні пакети представлені блоками «Інформаційні технології», «Біотехнології», «Нанотехнології» і «Природокористування», які визначають сьогодні пріоритетні напрямки глобального науково-технологічного розвитку [2, с. 99].

В сучасних умовах техноглобалізму важливе значення має абсолютно новий суспільний феномен – віртуалізація безлічі економічних, соціальних і технологічних процесів, яка докорінно трансформувє сам образ існування людської цивілізації. Інформаційну економіку вже не можна уявити без Інтернету, який сприяв появі електронної торгівлі і комерції, електронних грошей, інноваційних форм грошових розрахунків, надання інтернет-послуг, створенню віртуальних підприємств і переносу різних видів соціально-економічної діяльності в електронне середовище. Процес віртуалізації поширився також і на трудові відносини, сформувавши якісно нові умови зайнятості на основі аутсорсингових контрактів.

Що стосується міждержавного використання науково-технологічного ресурсу, то на даному етапі він істотно інтенсифікувався. Його ключовими формами стали: створення загальних підприємств; продаж ліцензій і ноу-хау; угоди про надання технічної допомоги; участь в міжнародних стратегічних альянсах компаній різних країн. Все це посилює інтернаціоналізацію обміну засобами виробництва і науково-технічними знаннями, високотехнологічними товарами і послугами.

Утвердження моделі інноваційної економіки неможливе без проведення кардинальних змін у всій системі науки і освіти, перш за все, з точки зору її переорієнтації на вирішення фундаментальних і прикладних проблем конкурентноздатності національної економіки.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» інновації визначено як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [3].

Останнім часом проблеми формування та реалізації інноваційної політики дедалі більше привертають увагу не тільки науковців, а й лідерів бізнесу та політичних діячів. Вплив інновацій на соціально-еко-

номічний розвиток може призвести до радикальних структурних змін в економіці та суспільстві і значно вплинути на весь ланцюжок створення вартості – від постачальників до кінцевих користувачів. Водночас інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи. Розвинені країни світу активно використовують інновації у конкурентній боротьбі на світових ринках. До них поступово наближаються країни, що швидко розвиваються, зокрема деякі азійські держави.

Інновації, як правило формуються, як результат науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, хоча в час глобалізаційних змін, дане визначення трактується значно ширше [4, с. 110].

Україна сьогодні також належить до країн, які декларують важливість інновацій для вирішення нагальних соціально-економічних проблем країни. Водночас структурно-технологічні зрушення, що відбулися в роки незалежності, значною мірою мали стихійний характер, а основні механізми зростання продовжують концентруватися в групі галузей, чия конкурентоспроможність в основному залежить від використання екстенсивних факторів виробництва і потребує відносно невисокого рівня інноваційної активності, ґрутуючись на експорті сировинних товарів і продукції нижчих виробничих переділів, що обумовлює низьку конкурентоспроможність економіки, нееквівалентний обмін та значне відставання країни в соціально-економічному розвитку [5, с. 6].

Таблиця 1. Загальний обсяг витрат промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності в Україні у 2000-2017 роках

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат, млн. грн.
2000	18,0	1760,1
2005	11,9	5751,6
2010	13,8	8045,5
2011	16,2	14333,9
2012	17,4	11480,6
2013	16,8	9562,6
2014	16,1	7695,9
2015	17,3	13813,7
2016	18,9	23229,5
2017	16,2	9117,5

Україні належить подолати значне відставання за рівнем інноваційної активності підприємств порівняно з розвиненими країнами світу. В Україні цей показник не перевищує 20%, тоді як середній показник по ЄС становить 44%. Не відповідають інноваційному курсу і низькі витрати на дослідження і розробки, особливо у промисловості України. Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності у 2000–2017 роках представлений в табл. 1. [5]. Найбільша частка інноваційно-активних підприємств в Україні була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Черкаській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Сумській областях та м. Києві. Так в 2017 році всього 16,2 %, або 756 промислових підприємств займалися інноваціями і при цьому загальна сума витрат на інноваційну діяльність скоротилась порівняно з попереднім

Таблиця 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні у 2000–2017 роках

Роки	Загальна сума витрат, млрд. грн.	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1,76	1,40	0,007	0,13	0,22
2005	5,75	5,05	0,03	0,16	0,51
2010	8,05	4,78	0,09	2,41	0,77
2011	14,33	7,59	0,15	0,06	6,53
2012	11,48	7,34	0,22	0,99	2,93
2013	9,56	6,97	0,02	1,25	1,32
2014	7,70	6,54	0,34	0,14	0,68
2015	13,81	13,43	0,06	0,06	0,26
2016	23,23	22,04	0,18	0,02	0,99
2017	9,12	7,70	0,23	0,10	1,09

роком більше ніж в 2 рази і становила 9117,5 млн. грн. обсяг реалізованої інноваційної продукції становив 17,7 млрд. грн. Варто відмітити, що в 2013 році при загальній сумі витрат на інноваційну діяльність в 9,5 млрд. грн. було реалізовано інноваційної продукції майже в 3,5 рази більше за обсяг витрат.

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні за 2000–2017 роки проаналізовані в табл. 2. Відмічається позитивна тенденція до фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету, однак на фоні загального скорочення витрат за останні досліджувані роки скоротились грошові надходження від іноземних інвесторів.

Одним із найважливіших інструментів оцінки та рейтингування інноваційного розвитку країн Європи є інноваційне табло (Innovation Union Scoreboard – IUS), що представляє систему показників науково-технічної та інноваційної діяльності і на основі якого розраховується зведений індекс інновацій (SII-Summary Innovation Index) для кожної європейської країни. Україна на сьогодні не включена до списку країн, що оцінюються за допомогою Табло на регулярній основі.

Україна має статус «Інноватор, що формується» зі значенням зведеного індексу 0,206, випереджаючи Болгарію (0,175). Найближчим конкурентом, якого Україна може наздогнати, є Румунія (0,219). Загалом же значення зведеного індексу інновацій для України є вдвічі меншим за середнє по країнах ЄС (0,544) [6, с. 311].

Угода між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі ЄС з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020» була підписана в Києві 20 березня 2015 р., але набере чинності після здійснення внутрішньодержавних процедур (ратифікації) і нотифікації. В Україні наразі активно відбуваються процеси, пов'язані з активізацією співпраці з ЄС, у тому числі в науковій та науково-технічній сфері (НТС). Зважаючи на те, що науково-технічна сфера є невід'ємною частиною економічної системи держави, її інтеграція має повторювати шлях економічної інтеграції. Втім, слід зазначити, що глибина інтеграції науково-технічної сфери залишається чинником,

притаманним швидше рівню економічного розвитку, а не формальному членству в будь-якому економічному союзі. Про це свідчить, зокрема, активність науково-технічної співпраці країн ЕФТА, пріоритетом якої залишається щільна співпраця з Євросоюзом [1, с. 326].

Необхідність подолання системних викликів, що стоять перед українською економікою, забезпечення сталого розвитку територій вимагають формування нових ефективних механізмів і форм взаємодії владних і підприємницьких структур, що базуються на балансі інтересів і принципах максимізації взаємних вигод [7, с. 64].

Варто відмітити, що в умовах глобалізації дедалі більшого значення для позиціонування країни на світовому ринку високотехнологічних товарів і послуг набуває міжнародне партнерство, залучення зарубіжних інвесторів до розвитку вітчизняної інноваційної сфери та використання можливостей міжнародної співпраці, в тому числі і в науковій сфері. Тому надзвичайно актуальним є визначення ролі та можливостей участі України в інноваційних програмах, зокрема тих, що реалізуються Європейським Союзом.

Висновки проведеного дослідження. У сучасних умовах конкурентоспроможність країни визначається не стільки забезпеченістю різноманітними ресурсами, скільки ефективністю їх використання в реальному секторі економіки, активними інноваційними процесами, можливістю своєчасно генерувати і впроваджувати нововведення. Саме інновації, пов'язані з високотехнологічним виробництвом, є ключовим фактором, який забезпечує високі позиції економічних суб'єктів в глобальному просторі, сприяє захисту інтересів держави від зовнішніх і внутрішніх загроз. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств виступають переважно власні фінансові джерела. На сьогодні важливим завданням є збільшення частки державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України. Для вдосконалення стимулювання інноваційної діяльності в Україні потрібен новий комплексний механізм стимулювання всього інноваційного процесу – від фундаментальних досліджень до впровадження розробок у виробництво.

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
2. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / [Д. Лукьяненко и др.] ; под науч. ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова ; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, МГУ ім. М.В. Ломоносова. К. : [б. и.], 2013. 466 с.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 16.10.2012 № 5460-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40> (дата звернення 15.09.2019).
4. Антощенко В.В., Антощенко Р.В. Энергоэффективность как критерий инновационного развития та конкурентоспособности держави. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2018. Вип. 191. С. 109–121.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.09.2019).
6. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 178 с.
7. Онегіна В.М., Батюк Л.А. Державно-приватне партнерство та розвиток сільських територій. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. №2. С. 64–71.

E-mail: vitalina.tiaxntusg@gmail.com

УДК 336.761

Гноєвий В.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
Кременчуцький інститут
Університету імені Альфреда Нобеля

Резяпов К.І.

аспірант,
Університет імені Альфреда Нобеля

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

У статті розглянуто основні напрями державної політики щодо розвитку національного фондового ринку, як однієї зі складових макроекономічної політики структурних та інституційних перетворень, що впроваджуються урядом. Розглянута функціональна значимість фондового ринку у вирішенні макроекономічних завдань та обґрунтовані заходи, що сприяють досягненню цілей соціально-економічного розвитку країни. Виділені фактори, що стримують інвестиційну активність та створюють перешкоди на шляху трансформації заощаджень в інвестиції. Досліджені напрями удосконалення законодавчого та інфраструктурного забезпечення цього процесу. Відзначена пріоритетність створення умов для розвитку інституційних інвесторів. Наголошено на комплексності проблеми розвитку фондового ринку України та необхідності об'єднання зусиль професійних учасників і регулюючих органів з метою посилення його ролі у реалізації функції забезпечення макроекономічної стабільності.

Ключові слова: фондовий ринок, державна політика, макроекономічне регулювання, інвестиційна активність, інфраструктурне забезпечення.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Гноевой В.Г., Резяпов К.И.

В статье рассмотрены основные направления государственной политики развития национального фондового рынка, как одной из составляющих макроекономической политики структурных и институциональных преобразований, которые проводятся правительством. Рассмотрена функциональная значимость фондового рынка в решении макроекономических задач и определены мероприятия, способствующие достижению целей социально-экономического развития страны. Выделены факторы, сдерживающие инвестиционную активность и создающие препятствия на пути трансформации сбережений в инвестиции. Исследованы направления совер-

шенствования законодательного и инфраструктурного обеспечения этого процесса. Отмечена приоритетность создания условий для развития институциональных инвесторов. Отмечена комплексность проблемы развития фондового рынка Украины и необходимость объединения усилий профессиональных участников и регулирующих органов с целью усиления его роли в реализации функции обеспечения макроэкономической стабильности.

Ключевые слова: фондовый рынок, государственная политика, макроэкономическое регулирование, инвестиционная активность, инфраструктурное обеспечение.

PRIORITY DIRECTIONS OF THE STATE POLICY FOR STOCK MARKET DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF MACROECONOMIC STABILITY PROVISION

Hnoievyi Valentyn, Reziapov Kyrlyo

Taking into consideration that the socio-economic development of Ukraine in the near future will be determined by its ability to attract resources for accelerated growth, the article studies stock market functional significance to solve macroeconomic tasks and justifies the measure that contribute to the achievement of the socio-economic development goals. State policy in the sphere of stock market development, passing through the prism of the task of investment activity stimulation, should be expressed in support of the formation of an appropriate structure for the transformation of free cash balances into investment resources. The main directions of the state policy regarding the development of the national stock market as one of the components of the macroeconomic policy of structural and institutional transformation have been investigated in the article. It is pointed out that the imperfection of the financial market of Ukraine impedes the effective accumulation and redistribution of domestic and foreign investments. It is respectively expressed in the existence of investments shortage in a number of branches of domestic industry. Factors restraining investment activity and creating barriers to the transformation of savings in the investments have been identified. Directions of improvement of legislative and infrastructural provision of this process have been analyzed. Priority is given to creating conditions for the development of institutional investors, that can play a key role in population savings mobilization. The importance of developing the market for derivative instruments as a mechanism for reducing stock risks, which allows redistribution of risks between participants without transfer of assets, is underlined. The complexity of the problem of stock market development in Ukraine and the need to combine the efforts of professional participants and regulatory bodies to strengthen its role in the implementation of the function of ensuring macroeconomic stability is emphasized.

Keywords: stock market, state policy, macroeconomic regulation, investment activity, infrastructure support.

Постановка проблеми. Основною задачею державної політики розвитку економіки України на середньострокову перспективу є реалізація потенціалу економічного зростання. Відповідно до прогнозу соціально-економічного розвитку на середньострокову перспективу, пріоритетним напрямком діяльності Кабінету міністрів України в 2017–2022 роках є рішення першочергових загальнонаціональних завдань. Особливий наголос ставиться на вирішенні завдань підвищення ВВП, зменшенні бідності та зростання добробуту населення. Забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності економіки, підтримка темпів економічного зростання є найважливішими умовами вирішення цих завдань, які планується реалізувати в рамках макроекономічної політики структурних та інституційних перетворень, що впроваджуються урядом.

Реалізація запланованих заходів дозволить підтримувати існуючі темпи зростання економіки та підготувати підґрунтя для більш інтенсивного росту економіки в довгостроковій перспективі. В цьому зв'язку в документах Міністерства економічного розвитку та торгівлі України відзначається важливість розвитку фінансового сектора економіки. При цьому значна увага приділяється і формуванню в Україні цивілізованого фондового ринку, за допомогою якого реалізується весь спектр макроекономічних функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем становлення й розвитку національного фондового ринку та механізмів його державного регулювання приділено увагу в працях українських науковців, зокрема, І. Бланка, М. Денисенка, М. Карліна, В. Клименко, М. Крупки, Д. Лук'яненка, І. Лютого, О. Мендрула, О. Мозгового, В. Опаріна, В. Столя-

рова, Г. Терещенко, В. Шелудько та ін. Не дивлячись на достатньо високий рівень розробки, вирішення означених питань потребує подальших поглиблених та багатоаспектних наукових досліджень і уточнень.

Постановка завдання. Як показано в основних положеннях теоретичного та практичного аналізу, функціонування фондового ринку як необхідного елементу економічної системи в рамках питань забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності економіки, його розвиток, а також темпи економічного зростання, є умовами виконання вищевказаних завдань. Функціональна значимість фондового ринку в економічній системі дозволяє говорити про нього і як про інструмент, який сприяє виконанню поставлених перед урядом України завдань. У цьому зв'язку вкрай доцільним є визначення і обґрунтування пріоритетів державної політики щодо розвитку фондового ринку України в рамках завдань, які стоять перед ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Положення, а, також, напрями державної політики щодо розвитку українського фондового ринку дозволяють представити пріоритети його вдосконалення з позиції функціональної значимості в рамках основних макроекономічних завдань, які стоять перед урядом (табл. 1).

Розглянемо основні положення, представлені в табл. 1, з позиції перспектив розвитку українського фондового ринку. Основною метою діяльності уряду є підвищення його ролі в залученні інвестицій і перерозподілі капіталу в економіці. Так, в плані заходів НБУ вказується на продовження роботи з розвитку фондового ринку як посередника в процесі залучення позикових ресурсів підприємствами реального сектора [5, с. 50].

Дане положення впливає як наслідок того, що економічний розвиток України найближчим часом буде визначатися її здатністю до залучення ресурсів для прискореного зростання. Вичерпання кон'юнктурних чинників (вільні потужності, «м'які» ресурсні обмеження, сприятлива світова кон'юнктура) висуває на перший план завдання кількісного і якісного зростання виробничого капіталу, орієнтованого на випуск продукції, забезпеченої попитом внутрішнього і зовнішнього ринків. Тому залучення інвестицій у вітчизняну економіку розглядається урядом як найважливіше джерело для створення конкурентоспроможної технічної бази виробництва, формує перспективу загального зростання економіки України [6, с. 89].

В економіці існують два основних механізми, які опосередковують трансформацію заощаджень в інвестиції: банки та фондовий ринок.

Державна політика в галузі розвитку даних інститутів, проходячи крізь призму завдання стимулювання інвестиційної активності, виражається в підтримці формування відповідної трансформаційної структури.

Серед факторів, що сприяють зростанню інвестицій, за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, виділяються такі [7, с. 65]:

- збереження більш-менш високих цін світового ринку на продукцію підприємств експортоорієнтованих галузей, що забезпечує зростання виробництва і накопичень активів на цих підприємствах;

- зростання вільних залишків на коррахунках юридичних осіб внаслідок стриманості інвестиційної активності в 2017 році;

- інтенсивне залучення активів за рахунок падіння прибутковості за гривневими фінансовими інструментами, що стимулює приватних інвесторів вкладати кошти в реальний сектор економіки;

- підвищення темпів зростання промислового виробництва (індекс промислового виробництва в 2017 році в порівнянні з відповідним періодом попереднього року склав 56,8%, за перше півріччя 2018 року – 57,4%);

- збільшення інвестиційних ресурсів населення за рахунок зростання реальних наявних грошових доходів;

- зміцнення української банківської системи, що дозволило підприємствам активізувати політику інвестиційних запозичень.

Серед основних факторів, що стримують інвестиційну активність, в даний час слід зазначити наступні [7, с. 66]:

- висока залежність національного господарства від зовнішньоекономічної кон'юнктури при існуючій структурі ВВП;

- недостатній правовий захист вітчизняних та іноземних інвесторів, слабка правозастосовна практика;

- відсутність дієвих механізмів стимулювання інвестиційної активності платників податків при збереженні високих податків;

- відсутність ефективних механізмів трансформації заощаджень населення в інвестиції;

- недостатній рівень розвитку фондового ринку.

Як вказується в документах МЕРіТ, темпи розвитку інвестиційних процесів будуть визначатися нарівні з макроекономічними факторами ступенем залучення капіталу за допомогою фондового ринку і позикового капіталу в реальний сектор економіки [7, с. 67]. «Одна з найважливіших умов розвитку нового етапу економічного зростання пов'язана з усуненням інфраструктурних обмежень розвитку. Недосконалість фінансового ринку України перешкоджає ефективному акумулюванню і перерозподілу інвестицій, що виража-

Таблиця 1. Розвиток фондового ринку України в рамках реалізації стратегічних принципів економічної політики країни

Макроекономічне завдання		Функціональна значимість фондового ринку у вирішенні макроекономічного завдання	Заходи щодо розвитку фондового ринку, що сприяють вирішенню поставлених макроекономічних завдань
Стимулювання економічного зростання країни за допомогою формування дієвої інвестиційної системи	Стимулювання інвестиційної складової економіки України в процесі економічного зростання	Акумулювання довгострокових інвестиційних ресурсів підприємств	Удосконалення законодавства, формування ринків корпоративних цінних паперів
	Підтримка стабільності розвитку національної фінансової системи, що створює умови розширення інвестиційного процесу	Формування дієвої системи трансформації фінансових потоків, які опосередковують інвестиційний процес	Удосконалення інфраструктури фондового ринку, розвиток органів контролю та нагляду
	Підвищення ефективності перерозподільного процесу в економічній системі країни	Виконання функцій перерозподілу фінансових ресурсів між галузями економіки	Розширення кола учасників, вдосконалення фондової інфраструктури та інструментів
Загальноекономічні завдання, спрямовані на забезпечення стабільності функціонування економічної системи	Проведення грошово-кредитної політики, спрямованої на зниження темпів зростання інфляції, підтримки стабільного курсу національної валюти	Регулювання за допомогою інструментів фондового ринку грошових потоків на фінансовому ринку	Удосконалення інструментарію фондового ринку, розвиток ринку цінних паперів фінансового сектора економіки
	Зростання добробуту населення, збільшення рівня середнього доходу і зниження рівня бідності	Формування системи фондочинностей, що сприяють накопиченню заощаджень населення	Зниження ризиків і волатильності національного фондового ринку Розвиток інвестиційних фондів
Завдання бюджетного регулювання	Підтримка збалансованості державного бюджету при зниженні податкового навантаження на економіку, підвищення ефективності його витрат	Неінфляційне фінансування потреб бюджетів різного рівня	Удосконалення інституту державних цінних паперів

ється в дефіциті інвестицій в ряді галузей вітчизняної промисловості. З цієї причини вдосконалення інститутів фінансового посередництва є першочерговим завданням державної політики» [7, с. 22].

Подальша конкретизація проблем розвитку національного фондового ринку в рамках досліджуваних питань дозволяє виділити такі з них:

- висока залежність ринку від зовнішніх чинників (стану американського фондового ринку і світових цін на сировинні продукти);
- орієнтація учасників ринку на отримання спекулятивного доходу і відсутність зацікавленості в довгострокових вкладеннях;
- низька активність і мала кількість українських інституційних інвесторів, незначні масштаби участі індивідуальних інвесторів;
- концентрація операцій в Києві (більше 90% всіх угод з цінними паперами) і за кордоном (ринки депозитарних розписок на українські акції за кордоном перевершує обсяг українського ринку акцій);
- вузьке коло емітентів, чиї папери котируються на ринку;
- значні прогалини і протиріччя в нормативно-правовій базі функціонування фондового ринку.

Створення інвестиційного клімату неможливе без формування дієвої системи перерозподілу і трансформації фінансових ресурсів, підтримки фінансової і макроекономічної стабільності. Ці процеси нерозривно пов'язані із завданнями підвищення добробуту населення, формуванням «середнього класу», який є основним «зберігачем» і постачальником інвестиційних ресурсів, з розвитком фінансової системи держави, і тут вже постає питання економічної стійкості грошового і валютного ринку, державного бюджету і т. п. Отже доцільним є аналіз комплексу заходів з акцентуванням на ті сфери, де реалізація даних заходів принесе очікуваний економічний ефект [2].

Одним з ключових чинників інвестиційного клімату є рівень розвитку корпоративного управління. Законодавчі основи і практика корпоративного управління повинні забезпечувати захист прав акціонерів і кредиторів, створювати розумний баланс інтересів власників, керівників та інших учасників корпоративних відносин, і в кінцевому підсумку сприяти підвищенню інвестиційної привабливості та ефективності українських підприємств. При цьому роль держави повинна полягати в правовому забезпеченні цивілізованих правил здійснення контролю і управління, підприємством [6, с. 97]. Необхідність вирішення цього питання вказується й у судженнях експертів. Так, Н. Мозер, розкриваючи причини низької капіталізації українських компаній і їх неготовність використовувати акції як залучення інвестицій, вказує на небажання менеджменту компаній дотримуватися інтересів дрібних і середніх акціонерів [4, с. 3].

Практично у всіх галузях економіки України є компанії, які могли б мати високу капіталізацію. Але для того, щоб це відбулося, менеджмент повинен вирішити найгостріше питання – дотримання прав міноритарних акціонерів. У зв'язку з цим, в Україні повинно бути продовжено удосконалення правової бази розвитку корпоративного управління.

Ще одним ключовим питанням, що значно впливає на інвестиційну привабливість українських підпри-

ємств, є їх фінансова непрозорість. Звітність українських підприємств є перешкодою для здійснення інвестицій, тому що в недостатній мірі розкриває їх фінансовий стан. Хоча в Україні здійснюється перехід підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності, але необхідно не просто визначити методику ведення звітності відповідно до міжнародних норм, а й визначити механізм її розкриття. Серед основних змін в рамках даних напрямків відзначимо істотно змінені вимоги до розкриття інформації емітентами цінних паперів [8].

Реалізація відповідних заходів покликана, перш за все, створити масив потенційних емітентів на фондовому ринку, що володіють усіма необхідними умовами для залучення інвестицій. Разом з тим, більш чіткі правила діяльності компаній дозволять з більшою точністю проводити аналіз ризиків інвестування, що має сприяти розширенню кола інвесторів, та дозволить досягти більшої стійкості економічної системи. Підвищення фінансової та корпоративної прозорості емітентів дозволить повною мірою фондовому ринку виконувати інформаційну функцію, отже, підвищиться ступінь реакції державних органів на кризові прояви в економічній системі [1].

Важливою умовою стимулювання інвестиційного процесу є розвиток інструментів та інфраструктури ринку. В цьому напрямку держава, взаємодіючи з банківською системою і професійними учасниками, має вдаватися до активних дій, спрямованих на зниження транзакційних витрат. Зниження витрат досягається шляхом вдосконалення інфраструктури, а також розвитку інститутів спільного інвестування [3, с. 16].

В рамках розвитку інфраструктури Національним Банком України повинні вживатися дії щодо консолідації депозитарних і клірингових організацій, що дозволить знизити транзакційні витрати та операційні ризики, підвищити ліквідність ринку. Необхідно створити єдиний центр, який грає роль Центрального депозитарію, який покликаний вирішити проблему забезпечення прав інвесторів при провадженні організованої торгівлі цінними паперами [5, с. 51].

Крім цього, з огляду на необхідність залучення заощаджень дрібних інвесторів, завдання створення умов для розвитку інституційних інвесторів має пріоритетне значення. У найближчі два-три роки інституційні інвестори можуть зіграти ключову роль в мобілізації заощаджень населення.

Однією з найважливіших завдань в рамках створення умов для інвестування за допомогою фондового ринку є також зниження ризиків. У зв'язку з цим «НБУ повинен зосередитися на вдосконаленні заставного законодавства, законодавства про банкрутство, а також забезпеченні його дотримання, включаючи опрацювання механізмів, що дозволяють інвесторам захищати свої права в разі дефолту емітента» [5, с. 52].

Важливим елементом зниження ринкових ризиків є розвиток похідних інструментів, що дозволяють перерозподіляти ризики між учасниками без передачі активів. Істотним недоліком українського ринку є відсутність можливості здійснення строкових угод. В даний час обсяг строкового ринку незначний. Позабіржовий ринок несе високий рівень ризику невиконання угод і не дозволяє розраховувати на судовий захист. Ринок високо монополізований – приблизно 5-10% професійних учасників обслуговує до 80% обороту ринку.

Судова система і не тільки не захищає, а й створює ризики для інвесторів, адже неясність процесуального законодавства використовується в боротьбі за вплив на акціонерні товариства [6, с. 96].

Заходи щодо стимулювання розвитку інфраструктури та інструментарію фондового ринку спрямовані, перш за все, на створення інституту ефективних інвесторів. Пропонуючи різноманітні фінансові інструменти на додаток до фондових, держава повинна вирішити проблеми зниження ризиків і диверсифікації портфеля інвесторів. Розвиток інфраструктури фондового ринку має підвищити ступінь його ліквідності, що, як наслідок, має привести до збільшення торгівлі фондовими цінностями.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищесказаного, серед пріоритетних завдань подальшого розвитку фондового ринку як інституту фінансового посередництва, згідно середньостроковій і довгостроковій програм соціально-економічного розвитку виділимо:

- розробка законодавства, що регулює питання корпоративного управління, законодавче та судове забезпечення захисту прав інвесторів;

- прийняття норм і процедур, що стосуються фінансової і бухгалтерської звітності та приведення їх у відповідність до світових вимог, що пред'являються інвесторами до інформації, яка міститься в ній;

- усунення адміністративних і податкових бар'єрів з метою стимулювання пропозиції корпоративних паперів;

- розвиток інфраструктури фондового ринку, розвиток всіх видів торгових систем з переважаючою роллю організованого ринку в цілому і біржового сектору зокрема;

- збільшення числа фінансових інструментів на фондовому ринку з метою розширення об'єктів інвестування і залучення нових інвесторів, орієнтованих на довгострокові вкладення, зниження ризиків інвестування.

Як бачимо на підставі усього вищевикладеного, проблеми розвитку фондового ринку України носять комплексний характер і вимагають об'єднання зусиль професійних учасників і регулюючих органів для якісної його зміни в межах поставлених перед ним макроекономічних завдань.

1. ДКЦПФР визначила вимоги до аудиторського висновку при розкритті інформації емітентами цінних паперів. URL: http://ssmsc.gov.ua/press/news/dkcpfr_viznachila_vimogi_do_auditorskogo_visnovku_pri_rozkritti_informatsiyi_emitentami_cinnikh_paperv.

2. Довгань А.П. Ефективність та конкурентність як фактор підвищення інвестиційної привабливості українського ринку корпоративних облігацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. №17. С. 12–15.

3. Інститути спільного інвестування в умовах глобальної фінансової нестабільності. URL: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/05/dis_naumenko.pdf.

4. Фондовий ринок та інвестиційний клімат в Україні : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Київ : ГО «Київський економічний науковий центр», 2016. 104 с.

5. Основні напрями єдиної державної грошово-кредитної політики на 2017 рік. Київ, 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41556547>.

6. Основні напрями соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу. Київ : МЕРіТ, 2016.

7. Прогноз соціально-економічного розвитку України на 2017 р. і основні параметри прогнозу до 2022 року. Київ : МЕРіТ, 2016.

8. Про затвердження Змін до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/projects-of-regular/pro-zatverdzhennya-zmn-do-polozhennya-pro-rozkritttya-nformats-ementami-tsnnih-paperv/>.

E-mail: valentingg@i.ua

УДК 332:330.322.54

Зварич І.Т.

доктор політичних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і маркетингу,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Зварич О.І.

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри туризму і готельно-ресторанної справи,
Університет Короля Данила

МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Запропоновано механізм інвестиційної розбудови різних територій на сучасному етапі розвитку ринкової економіки регіонів України. Інвестиційний клімат території розглянуто з позицій його об'єктивних можливостей – наявного інвестиційного потенціалу та різних умов діяльності інвестора і досягнутого рівня інвестиційного розвитку. Проаналізовано українське законодавство в частині можливостей інвестування у ті або ж інші сфери та встановлено, що інвестиційна політика території повинна реалізовуватись насамперед шляхом розробки і впровадження регіональних інвестиційних програм. Сформовано принципи і структуру управління інвестиційною діяльністю у регіоні і як приклад успішного менеджменту інвестиційної діяльності території, розглянуто будівельну галузь окремих регіонів України. Виокремлено форми прямого та опосередкованого впливу місцевих та регіональних органів державного управління на сучасний стан вітчизняного ринку інвестиційних ресурсів.

Ключові слова: регіональна інвестиційна політика, інвестиційна стратегія, соціальна спрямованість інвестиційної діяльності, інвестиційний клімат території, інвестиційна програма, управління інвестиційною діяльністю у регіоні.

МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Зварич І.Т., Зварич О.І.

Предложен механизм инвестиционного развития различных территорий на современном этапе развития рыночной экономики регионов Украины. Инвестиционный климат территории рассмотрено с позиций ее объективных возможностей – имеющегося инвестиционного потенциала и различных условий деятельности инвестора и достигнутого уровня инвестиционного развития. Проанализировано украинское законодательство в части возможностей инвестирования в те или иные сферы и установлено, что инвестиционная политика территории должна реализовываться прежде всего путем разработки и внедрения региональных инвестиционных программ. Сформированы принципы и структура управления инвестиционной деятельностью в регионе, также в качестве примера успешного менеджмента инвестиционной деятельности на территории, рассмотрено строительную отрасль отдельных регионов Украины. Выделены формы прямого и косвенного влияния местных и региональных органов государственного управления на современное состояние отечественного рынка инвестиционных ресурсов.

Ключевые слова: региональная инвестиционная политика, инвестиционная стратегия, социальная направленность инвестиционной деятельности, инвестиционный климат территории, инвестиционная программа, управление инвестиционной деятельностью в регионе.

MECHANISM OF INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE REGION

Zvarych Ihor, Zvarych Olena

The mechanism of investment development of different territories at the present stage of market economy development of Ukraine's regions was proposed. Investment climate of the territory is considered from the standpoint of its objective possibilities – the existing investment potential and different conditions of the investor and the level of investment development achieved. The Ukrainian legislation is analyzed in terms of the possibilities of investing in the different spheres. The procedure of expedient using in investing various factors of production – components of the existing investment potential of the territory was determined. Investment risks are defined as a system of components such as economic, political, social, environmental and criminal risks. The group of the main investors, who invest their own and borrowed and attracted funds in the regional program of ensuring the complex socio-economic and cultural development of the region is identified. It was established, that the investment policy of the territory should be realized, first of all, through the development and implementation of regional investment programs. These programs are grouped into a system of investment products. Each investment product reflects the priorities of socio-economic and cultural development of the region. It is also formed taking into account the capabilities of the financial base and its implementation. The objects of the investment program are classified depend-

ing on the level of their investment attractiveness. The principles and structure of investment activity management in the region are formed. As an example of a successful management of the territory investment activity, the building industry of certain Ukraine's regions was considered. The scheme of investment activity management in the region was developed. Its operation should create an opportunity for a comprehensive stimulation of investment activity in it. The forms of direct and indirect influence of local and regional authorities on the current state of the domestic market of investment resources was distinguished.

Keywords: regional investment policy, investment strategy, social orientation of investment activity, investment climate of the territory, investment program, investment activity management in the region.

Постановка проблеми. Відомо, що однією із найбільш характерних особливостей сучасного етапу розвитку економіки України є якісно нова роль регіонів, яка ґрунтується на перерозподілі найважливіших повноважень, особливо у сфері прав і компетенцій при вирішенні питань їх соціально-економічного та культурного розвитку. Тому визначальним завданням регіональної інвестиційної політики є забезпечення комплексного соціально-економічного і культурного розвитку територій. При цьому вихідними напрямками її формування є передовсім визначення її критеріальної основи і цільової спрямованості, розробка механізму та структури управління інвестиційною сферою, зміцнення економічної бази будівельного комплексу, формування і розвиток нормативно-правового забезпечення інвестиційної діяльності. Обґрунтування регіональної інвестиційної політики виходить з визначення її економічної сутності, структури та форм її здійснення і прогнозування можливостей ефективного інвестування відповідно до поставлених цілей, що істотно актуалізує поліаспектні дослідження цієї важливої для України та її територій проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом стає все більше праць стосовно теоретичних і прикладних аспектів інвестиційної діяльності в Україні та її регіонів, відтак наводити окремі із них, на наш погляд, справді нагальної необхідності немає. Проте, робити, у яких би системно аналізувались саме особливості механізму інвестиційної політики, на жаль, все ще обмаль, що і стало метою та предметом розгляду у цій науковій розвідці.

Формулювання цілей статті. Основним завданням даного дослідження є формування механізму інвестиційної розбудови різних територій на сучасному етапі розвитку ринкової економіки регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Результативність інвестиційної стратегії регіону визначається загально-економічною ефективністю інвестування із врахуванням соціальної спрямованості інвестиційної діяльності [1]. При цьому підвищення її загальної економічної ефективності дає реальну можливість підняти значення соціального і економічного чинників у процесі реалізації інвестиційної політики. Забезпечення узгодженості економічного та соціального блоків при здійсненні інвестиційної діяльності також відноситься до найважливіших її завдань у рамках відповідних територій. До того ж належні умови для залучення фінансових ресурсів у регіон визначаються головним чином рівнем його інвестиційної привабливості або, іншими словами, сформованим тут інвестиційно-інноваційним кліматом [2].

Інвестиційний клімат території складається із його об'єктивних можливостей – наявного інвестиційного потенціалу та різних умов діяльності інвестора і досягнутого рівня інвестиційного розвитку. Ці два показники

є настільки взаємопов'язаними, що від'ємне значення одного із них автоматично перетворює територію у непривабливу з позицій інвестиційної діяльності. Тож, інвестиційний потенціал регіону визначається саме сумою об'єктивних передумов щодо інвестицій, які залежать як від наявності та різноманітності сфер і об'єктів інвестування, так і від їхніх основних економічних характеристик. Кількісно він складається із макро-економічних показників, якими характеризують території, серед яких такі чинники виробництва: різноманітні природні та трудові ресурси, основні виробничі засоби і виробничі потужності, соціальна, інженерна, інші важливі регіональні інфраструктури тощо.

Другою складовою – інвестиційним ризиком – характеризується ймовірність втрати інвестицій та доходу від них. А основне значення цього показника – рішення стосовно вкладення коштів у певний проект, галузь, регіон або ж державу. Водночас ризик є немаловажною умовою правил гри на інвестиційному ринку. Вони можуть змінюватись у залежності від економічної ситуації. По суті ризик – це характеристика якісна, яка залежить від політичної, соціальної, економічної, екологічної та криміногенної ситуацій. І однією із найважливіших складових інвестиційного ризику є чинні законодавчі умови інвестування. До того ж специфіка України визначається загальнодержавним законодавчим фоном, який незначно змінюється в окремих регіонах під безпосереднім впливом відповідних регіональних нормативно-правових актів, якими належно регулюється й інвестиційно-інноваційна діяльність у регіоні.

Українське законодавство визначає можливість інвестування у ті або ж інші сфери і встановлює порядок доцільного використання у цьому різних чинників виробництва – складових наявного інвестиційного потенціалу території [3]. Його, як правило, оцінюють за такими основними параметрами:

- ресурсно-сировинний, який визначається як середньозважена забезпеченість збалансованими запасами основних видів різних природних ресурсів;
- виробничий – як узагальнений результат різних видів господарської діяльності різних категорій населення у межах конкретної території регіону;
- споживчий – сукупна купівельна спроможність усіх його мешканців;
- інфраструктурний – як економіко-географічне розташування території та її відповідне соціальне та інженерно-інфраструктурне облаштування;
- інтелектуальний – наявність різноманітних науково-дослідних і відповідних навчальних закладів, досягнутий стан їх матеріально-технічної бази;
- інноваційний – усталений рівень впровадження у проектну діяльність визначальних якісних результатів сучасного науково-технічного прогресу;
- комерційний – стан розвитку провідних структур ринкової економіки.

Інвестиційні ризики визначаються системою таких показників. Економічний ризик характеризує тенденції в економічному розвитку території. Він буває майновим (тобто, зводиться до загрози втрати прибутку та майна) і немайновим (й у тому числі ризик недобросовісного партнерства). Окрім цього, майновий ризик поділяється на фінансово-фіксований і комерційний. Фінансово-фіксований ризик пов'язують із абсолютним переважанням кредитних угод з короткими термінами та фіксованою плаваючою відсотковою ставкою, яку фінансові інститути, які діють у певному регіоні, згідно із кредитною угодою можуть змінювати без узгодження із позичальником у зв'язку із низькою платіжною дисципліною і довготривалими розрахунками. Натомість, комерційний ризик визначають, як правило, непередбачуваністю у застосуванні певного рівня закупівельних цін та непомірним зростанням витрат обігу і різними витратами при зберіганні та транспортуванні продукції. Політичний ризик характеризується насамперед поляризацією політичних поглядів населення за результатами останніх виборів чи соціологічних опитувань. Він може проявитись у ключових напрямках господарсько-адміністративної діяльності у випадку: націоналізації, експропріації без адекватної компенсації; відповідного трансферту який пов'язаний з можливим обмеженням конвертування валюти; розірвання контрактів через дії влади регіону, у якому і знаходиться компанія-контрагент; війни та громадські безпорядки. Соціальний ризик, основною характеристикою якого вважаються умови соціальної напруженості у регіоні. Екологічний ризик, який найбільш повно характеризує стан забруднення навколишнього природного середовища. Кримінальний ризик, що детермінується рівнем злочинності у регіоні (із врахуванням тяжкості злочинів та ефективності роботи відповідних органів правопорядку щодо її належного нормативно-правового, зокрема, і об'єктивного законодавчо-правового унормування).

Основними інвесторами, які здійснюють вкладення власних і запозичених та залучених коштів у регіональну програму забезпечення комплексного соціально-економічного і культурного розвитку регіону, можуть бути:

- органи, уповноважені відповідними державними структурами здійснювати ефективне управління державним і комунальним майном, розпоряджатись відповідними (належними державі та місцевим радам) майновими правами;
- різного плану організації та підприємства і різні підприємницькі об'єднання, громадські організації та інші юридичні особи усіх форм власності;
- різноманітні міжнародні структури, як і іноземні юридичні особи;
- фізичні особи – громадяни України та різних іноземних держав.

Замовники – це інвестори, інші фізичні та юридичні особи, які уповноважуються інвесторами здійснювати реалізацію інвестиційних проектів з будівництва окремих об'єктів і комплексів. У зв'язку з цим слід особливо зауважити, що капітальні вкладення, необхідні з метою реалізації регіональних інвестиційних програм, можуть фінансуватись з таких основних джерел:

- власних фінансових (інвестиційних) ресурсів та внутрігосподарських резервів інвестора: прибутку,

амортизаційних відрахувань, грошових накопичень і заощаджень юридичних осіб та окремих платоспроможних громадян;

- коштів, які виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування понесених втрат від аварій, як і стихійних та інших нещасних випадків;
- залучених фінансових засобів інвесторів: коштів, одержаних від продажу акцій, пайових та інших внесків працівників, громадян, юридичних осіб;
- фінансових засобів, що надходять шляхом відповідної централізації об'єднаннями (співками) підприємств у встановленому законодавством порядку;
- різноманітних та у тому числі громадських і небюджетних фондів;
- коштів із державного бюджету, які надаються на безповоротному і поворотному підґрунтях із регіональних або ж із інших місцевих бюджетів;
- внесених у регіональну економіку обсягів іноземних інвестицій.

Відповідні капітальні вкладення у будівництво і об'єкти можуть здійснюватись як з одного, так і з декількох різних джерел. Фінансування державних централізованих капіталовкладень за кошти державного бюджету, які надаються на безповоротній основі, здійснюється відповідно із затвердженим переліком будов та об'єктів для загальнодержавних потреб за відсутності інших джерел чи згідно з державною програмою будівництва пріоритетних об'єктів виробничого призначення за максимального залучення власних і запозичених та інших необхідних з цієї метою обсягів інвестиційно-інноваційних коштів.

Отже, інвестиційна політика території повинна реалізовуватись передовсім шляхом відповідних розробки і здійснення регіональних інвестиційних програм, які групуються у систему інвестиційних продуктів, формуються на основі визначення пріоритетів соціально-економічного і культурного розвитку регіону із врахуванням можливостей формування фінансової бази та її реалізації. При цьому і активність потенційних інвесторів значною мірою залежить від інвестиційної привабливості об'єктів, що входять у регіональну інвестиційну програму. Виходячи із цього, можна визначити основні сектори ринку капіталів і нерухомості будь-якої території. У загальному плані об'єкти інвестиційної програми можуть бути розділені на таких дві основні групи:

1) якими надається реальна можливість одержати доволі високу норму прибутку у процесі їх відповідної експлуатації. Тут традиційними складовими є: рента (орендна плата від експлуатації), прибуток за самостійної експлуатації та від реалізації на вільному ринку нерухомості, відсоток за іпотечні кредити, які видаються та обслуговуються відповідною іпотечною компанією;

2) із низькою рентабельністю та навіть збиткові, що мають велике соціальне значення і необхідні з метою відповідного життєзабезпечення регіону.

Для інвестора найважливішим є і визначення форми власності майбутніх об'єктів. А це означає, що фінансове забезпечення інвестиційних програм має враховувати аспект створення різних форм власності, чим вимагається залучення різних джерел покриття вкладених коштів. Відтак, головні проблеми і основні завдання у сфері інвестування соціально-економічної

та культурної розбудови різних регіонів України спричинені їхнім економічним станом і динамікою розвитку за попередні роки, вибором ключових напрямків та пріоритетів на найближчу і на більш віддалену перспективу та здійсненими розрахунками усіх матеріальних і фінансових та інших вадливих ресурсів.

Принципи і структура управління інвестиційною діяльністю у регіоні. Важливою умовою ринкових стосунків є активна інвестиційна та інноваційна діяльність у кожному регіоні. Це потребує подальшого удосконалення і кардинальної перебудови управління нею на макро-, мезо- та мікрорівнях [4]. Насамперед слід уточнити принципи управління інвестиційною діяльністю у межах території. Такими вважаються правила, основні положення і висновки, які впливають із об'єктивних законів розподілу суспільної праці та відображають щонайбільш усталені стосунки між об'єктом і суб'єктом менеджменту. Вони включають увесь цикл – від процесу капіталовкладень, їх концентрації у інвесторів (або у замовників) і обґрунтування напрямків використання, процесу освоєння інвестицій (забудова різних об'єктів та їх освоєння), повернення інвесторам усіх вкладених ними коштів аж до одержання прибутку. При цьому таку діяльність розглядають як підприємницьку справу, тобто, таку, яка здійснюється саме заради прибутку. Треба зазначити, що інвестиційні кошти чи інвестиції є сукупністю витрат, які вкладені у розвиток господарства регіону або його окремих галузей. Відомо, що капітал є одним з ключових елементів суспільного багатства та у сучасній економічній теорії визначається як ресурс, що створюють для виробництва все більшої кількості необхідних благ.

З метою утворення і подальшого збільшення капіталу потрібні вкладення грошових коштів – інвестицій. Інвестиційна діяльність закінчується, власне, створенням об'єктів і є циклічною системою, що відтворюється у різних місцях із новими обсягами капіталу. Структуру такої системи складають нерівноцінні процеси, які своєю чергою можна розглядати як відносно самостійні підсистеми. Вони знаходяться у відповідних відносинах та взаємозв'язках. Кожна із них складається із цілої множини елементів, що мають внутрішні – між елементами підсистеми і системи в цілому та зовнішні зв'язки – із елементами інших систем, які своєю чергою зумовлюються різними особливостями кожної із таких підсистем. Їх функціонування можна зобразити так:

1) розрахунки, які пов'язані з вивченням попиту та пропозиції коштів;

2) аналітична і виконавська робота, яка спричинена багатоваріантними інженерними розрахунками та їх техніко-економічним обґрунтуванням і пошуком необхідних об'єктно-планових та конструкторських рішень і різних організаційних або ж технологічних схем, економічних та інших розрахунків;

3) адміністративно-оформлювальна робота із укладання контрактів;

4) здійснення підготовчих та основних будівельних, будівельно-монтажних і оздоблюваних робіт та робіт, пов'язаних з пуском і освоєнням об'єктів.

Таким чином, процес формування капіталовкладень включає у себе різні стадії – від їхнього формування до одержання прибутку (або соціального ефекту) у результаті введених у дію за рахунок цих капітало-

вкладень об'єктів. Із врахуванням цього управління інвестиційною діяльністю у ринкових умовах доцільно здійснювати у відповідності із визначеними принципами, навколо яких тривають суперечки, а часом і гострі дискусії. Щонайважливішим принципом менеджменту інвестиційної діяльності є цільовий. Як відомо, серед її визначальних цілей – одержання прибутку та соціальний розвиток колективу, як і соціальний ефект для регіону, забезпечення населення необхідною продукцією чи послугами. Тож, інвестиційна діяльність спрямовується на задоволення не лише особистих, приватних, а і суспільних інтересів. Важливо підкреслити, що такий підхід є нетиповим для діяльності багатьох сучасних вітчизняних підприємств, хоч він щонайкраще відповідає довготерміновим, розрахованим і на перспективу, інтересам не тільки усього суспільства, а й окремого прошарку підприємств, інвесторів, замовників і акціонерів тощо. Відтак, цільовий принцип управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні відображається при формуванні інвестиційної програми з відокремленням регіонального замовлення. Її розробку та реалізацію спрямовують на забезпечення комплексного соціально-економічного і культурного розвитку регіону та створення відповідних соціально-побутових, культурних і екологічно безпечних умов проживання населення. Отже, виділення регіонального замовлення в окремий підрозділ інвестиційної програми спричинене цілою низкою обставин, найважливіші серед яких характеризуються:

- особливою роллю відповідних територіальних органів менеджменту в усталених процесах розробки такої місцевої цільової інвестиційної програми;

- відповідною специфікою формування її належної фінансової бази;

- пріоритетним положенням кожного із об'єктів соціальної сфери у відповідній будівельній програмі кожної із адміністративних територій регіону.

У зв'язку із цим така пріоритетність і є одним із головних принципів управління інвестиційною діяльністю, який і необхідно враховувати на усіх його стадіях, особливо при формуванні регіонального замовлення. На сучасному етапі менеджмент інвестиційної діяльності у регіоні визначається головним чином саме структурою акціонерного капіталу, який показує, якою групою акціонерів контролюється підприємство (ними можуть бути трудовий колектив, адміністрація і консолідовані власники крупних пакетів акцій). У цьому зв'язку можна виділити три категорії контролю та три форми управління. Повний контроль над підприємством, коли контрольний пакет акцій належить певній групі акціонерів (50 % плюс одна акція), до того ж консолідована блокуюча меншість (більше 25 % акцій) відсутня. Домінуючий контроль: контрольний пакет акцій теж знаходиться у відповідній групі акціонерів, однак, на відміну від першого варіанта, утворюється консолідована блокуюча меншість. Переважаючий контроль у акціонерному товаристві має місце за рівномірного розподілу акцій між різними групами акціонерів. Поряд з потребою документального закріплення розмежування прав власності одним із критеріїв розподілу об'єктів інвестиційної програми між її різними частинами може стати застосування соціальних норм і нормативів. Тож, при визначенні рівнів і етапів розвитку економіки територій таке їх функціональне призна-

чення фактично складається стосовно величини фінансових виплат, субсидій і компенсацій для задоволення соціальних потреб населення. Найбільш досконало такий механізм розроблено у житловому будівництві, хоч його варто активно розповсюджувати і на визначення фінансових витрат і в інших галузях соціальної сфери, де мінімальний обсяг соціальних послуг, особливо для соціально незахищених верств населення, має бути профінансований за кошти регіонів і промислових підприємств, розташованих на їхній території. Розрахований згідно з цим підходом обсяг ресурсів складатиме фонд гарантованих інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури. Це означає, що частка фінансових внесків визначає пропорції та розподіл об'єктів інвестиційних програми та розбудови соціальної інфраструктури регіону [5].

При проведенні приватизації в Україні набули найширшого розповсюдження інвестиційні конкурси. Вони проводяться у різних регіонах. Вкладення спрямовуються у різні галузі економіки та інвестиційні програми. Привабливими із цієї позиції є передовсім нафтогазова, електроенергетична промисловість, зв'язок, кольорова і чорна металургія, більш сприйнятливі до таких інвестицій – металургія та легка промисловість, а також індустрія будівельних матеріалів. При цьому сьогодні в Україні та у її регіонах все ще стоїть питання пошуку відповідних шляхів залучення внутрішніх інвестицій в економіку, у тому числі за допомогою ринку цінних паперів. І однією із необхідних умов довіри до фондового ринку, як відомо, суттєво підірваною «пірамідальною» діяльністю багатьох комерційних структур, що виникали і за потурання певних державних владних органів, є більш жорстке державне (нормативно-правове) регулювання цього ринку за допомогою законодавчої бази. Відтак, важливий крок у цьому напрямку було зроблено завдяки прийняттю Закону України від 16.01.2013 року № 436-IV і введенню в дію з 01.01.2004 року нового Господарського кодексу України [6] та інших супутніх йому законодавчих актів, зокрема [7], що було своєрідною революцією. Адже, у сучасній практиці правового регулювання економіки відбулись не лише кардинальні зміни стереотипів у правовій політиці у господарсько-економічній сфері, а й одночасно і у вітчизняній теорії її дієвого державного регулювання.

Відтак, хоча і з певними труднощами, регіональні органи управління все вишукують необхідні інвестиції. Крім того, важливе значення має вибір напрямків їхнього використання та пріоритетних проектів, визначення регіонального замовлення будівельному комплексу і підбір його виконавців та укладення із ними відповідних угод. Все це теж входить у систему менеджменту інвестиційної діяльності території. У цій частині, наприклад, державними адміністраціями м. Києва, Івано-Франківської, Донецької, Львівської та деяких інших областей накопичено істотний досвід, який активно і успішно примножується [5]. Ця робота мала б стати ще ефективнішою у випадку безумовного запровадження одного із найважливіших регіональних заходів – місцевого замовлення, яке б і створювало відповідну конкуренцію між виконавцями незалежно від їхніх організаційно-правових форм або ж форм власності. Воно розподілялось би між ними на ustalених конкурсних засадах відповідно до принципу

конкуренції та стало б вигідним для виконавців, позаяк оплату гарантує виконавча влада території, а якісне та швидке його виконання дає можливість розраховувати на одержання замовлень у подальшому. Їх розподіл на конкурсних засадах вигідний для населення бюджету регіону, позаяк уможливорює вибір організації (виконавця), який працює якісно і економно, додержуючись наперед встановлених проектних строків.

Ще одним важливим принципом управління інвестиційною діяльністю у регіоні є безперервність інвестиційного циклу, рівно ж як і взаємопов'язаність та взаємообумовленість усіх стадій інвестиційної діяльності. Найбільш складним є безпосередній менеджмент ходу будівництва, що вимагає більш гнучких методів і постійної уваги. Будівельний процес у великому місті чи у регіоні здійснюють багаточисельні, нерідко не підпорядковані та взагалі не пов'язані одна з одною організації. Проте, вже давно відомо, що закони виробництва загалом і закони ринкової економіки зокрема вимагають, із одного боку, щоб будівельний процес на кожному із окремих об'єктів здійснювався безперервно, а з іншого – послідовно. Саме завдяки цьому цикл зведення об'єкта або і комплексу може стати мінімальним за часом та за витратами. За наявності у великому місті чи регіоні десятків, і навіть сотень паралельно споруджуваних об'єктів, причому тих, що істотно відрізняються за своїми масштабами і складністю, які розміщені у різних місцях, рівно ж як сотень різних за своєю спеціалізацією, масштабами та технічним оснащенням і підпорядкуванням будівельних, проектно-будівельних, ремонтних організацій забезпечення безперебійних будівельних робіт на таких об'єктах стає надзвичайно складним завданням. Водночас його вирішення полегшується тією обставиною, що, як правило, одні й ті ж вимоги до будівництва як особливої сфери помітно актуалізуються вже багато років. Поступово напрацьовується необхідний досвід і вводяться нові методи такої роботи і, особливо, управління процесом будівництва. Це твердження найбільш справедливе для Києва, де впродовж десятиліть вдосконалюється будівництво, а із майже півмільйонної когорти будівельників висуваються талановиті керівники, які успішно справляються із найскладнішими завданнями. У Києві, як і у деяких інших регіонах, відбувається перехід від спорудження переважно виробничих (промислових) об'єктів до будівництва, реконструкції та реставрації різних споруд соціальної сфери. А серед об'єктів, що будуються, хоч і зберігається значна частина типових споруд (житлові будинки, школи, дитячі заклади та ін.), однак щороку все більша частина сил і засобів спрямовується власне на будівництво за індивідуальними проектами та спорудження унікальних будов. Посилюється увага і до якості споруджуваних об'єктів та істотно зростає їхня складність і оснащеність сучасним обладнанням та сантехнікою тощо. Відповідно, сучасний Київський будівельний комплекс для України – це приклад справді успішного поєднання приватної ініціативи і конкуренції та інших ринкових важелів з чітко розробленим і послідовно здійснюваним державним регулюванням. Як видно із викладеного, у будівельному комплексі нашої столиці – місті Києві мають місце ті риси, які є характерними саме для сучасного постіндустріального суспільства.

Закордонний досвід підтверджує, що постіндустріальне суспільство постійно прагне до зростання ефективності виробництва і більш ефективного використання коштів на потреби соціально-економічного розвитку територій. У зв'язку із цим у період їхнього переходу до ринкових відносин вдосконалення організаційних структур та стилю, рівно ж як і методів менеджменту – це нормальний постійний процес. Проте, він не може відбуватись методом проб та помилок, а повинен бути добре продуманим і науково обґрунтованим. Враховуючи досвід міста Києва і низки вітчизняних регіонів, можна використати схему, за якої інвестори, які здійснюють вкладення коштів у будівництво об'єктів територіального замовлення, можуть

бути: обласні державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, галузеві структурні підрозділи, підприємства і організації та різні підприємницькі об'єднання та інші юридичні особи усіх форм власності, міжнародні організації та закордонні юридичні структури, як і належно платоспроможні громадяни України.

Важливою складовою у формуванні фінансового підґрунтя територіального замовлення є насамперед залучення кредитів, позик і коштів населення. У зв'язку з цим розглянемо такі визначальні принципи належного управління інвестиційною діяльністю, як гарантованість своєчасного повернення інвестицій і кредитів та їхнє правове забезпечення. Учасниками

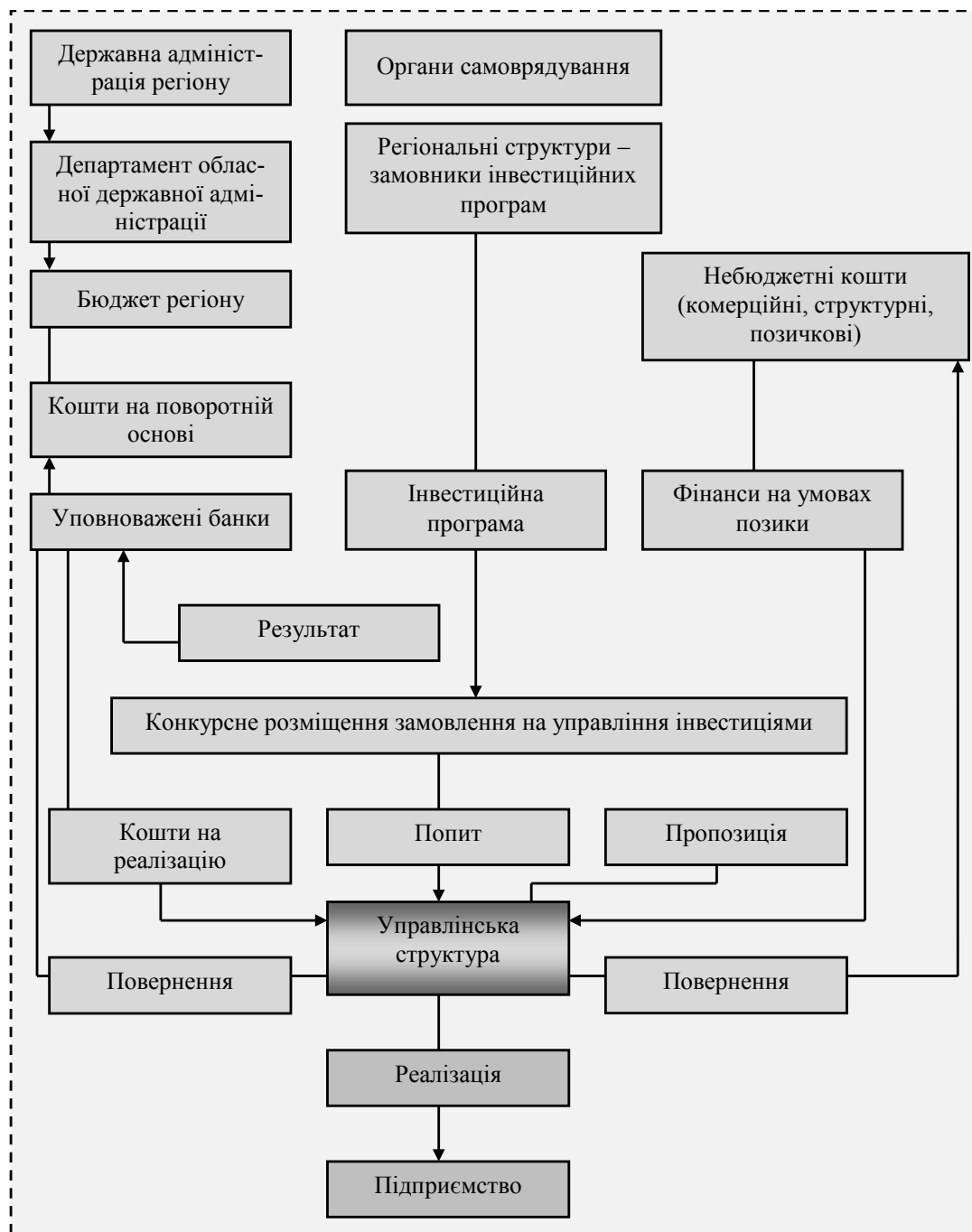


Рис. 1. Схема управління інвестиціями в регіоні [2]

таких кредитних стосунків можуть бути забудовник-інвестор, генпідрядник, субпідрядник та інші юридичні особи, які придбавають нерухомість. Кредитування будівництва повинне здійснюватись передовсім за умови відведення забудовнику у встановленому порядку земельної ділянки та наявності дозволу відповідних установ на будівництво об'єктів. А забезпеченням кредиту може стати застава позичальником відповідного нерухомого майна, включаючи споруджуване і те, яке придбається за рахунок кредиту, майнових прав на нерухоме майно іншого позичальника. Позика доцільно видавати частинами, які відповідатимуть вартості завершальних етапів будівельно-монтажних робіт. При цьому банк має право фінансування шляхом поетапного авансування згідно з графіком будівництва. У такому процесі ним може здійснюватись інспекція етапів робіт і контроль за цільовим витрачанням коштів, дотриманням вартості та графіка будівництва. Таку схему зазвичай оформляють відповідним кредитним договором та угодою щодо застави. І одним із ключових напрямків такого позабюджетного інвестування є і апробована часом сучасна система іпотечного кредитування.

З врахуванням цього на рисунку 1 наведено принципову схему управління інвестиційною діяльністю у регіоні. Її функціонування має створити можливість комплексного стимулювання інвестиційної діяльності у ньому. Активізації інвестиційних процесів сприятиме головним чином розвиток інституту спеціалізованих інвестиційних банків і становлення іпотечних установ, які здійснюють кредитування під заставу землі та нерухомості. Належне стимулювання інвестиційної діяльності, залучення приватних вітчизняних і закордонних інвестицій сприятиме становленню українського ринку цінних паперів у міру досягнення фінансової стабільності. На інвестиційну активність значно впливає і попит на акції приватизованих підприємств. При цьому процес залучення іноземного капіталу в умовах, коли значна частина вітчизняних товаровиробників приватизовані, неминуче відбуватиметься шляхом продажу іноземному інвестору їхніх акцій. Яскравим прикладом цього є успішний повторний конкурсний продаж акцій такого підприємства, як «Криворіжсталь»

Найсприятливіший інвестиційний клімат формується насамперед завдяки застосуванню національного режиму, у тому числі до іноземних інвесторів. Залучення іноземного капіталу в українську економіку необхідно здійснювати у формі комерційних організацій, які створюються за участі іноземних інвестицій і кредитів. Ними не передбачається залежність вітчизняних підприємств від іноземних та банківських вкладень для кредитування на засадах їхнього повернення продукцією (компенсаційні угоди) і створення вільних економічних зон. При цьому принциповою особливістю сучасної інвестиційної політики є кардинальний перехід від розподілу відповідних бюджетних асигнувань в інвестиції між галузями та регіонами до вибіркового часткового фінансування конкретних об'єктів і формування їх складу тільки на основі відповідних

конкурсів. Тобто, тепер місцеві та регіональні органи державного управління отримали і можливість здійснювати такі *форми прямого та опосередкованого впливу на сучасний стан вітчизняного ринку інвестиційних ресурсів*:

- 1) збір статистичної інформації, аналіз даних про стан ринку інвестицій;
- 2) розробка перспективних рекомендацій і прогнозів та балансів;
- 3) відтворення і розвиток міжрегіональних економічних зв'язків;
- 4) відповідний фінансово-економічний вплив на усіх учасників інвестиційних процесів різних форм власності, в їх числі: надання пільгових кредитів; страхування комерційних ризиків; гарантування позик; пільгове оподаткування з податків до місцевого бюджету; звільнення від сплати податків у місцеві бюджети; кардинальне зменшення тарифів на оплату електро- і теплопостачання та й інших послуг регіональної інфраструктури; зменшення ставок орендної плати; застосування системи премій (штрафів) за виконання (недодержання) контрактів, що укладаються з місцевою владою (контрактні премії);
- 5) належний адміністративний контроль учасників інвестиційного ринку із приводу додержання прав споживачів та норм чинного законодавства;
- 6) розробка різних законодавчих та інших нормативно-правових актів, які належно сприяють стимулюванню інвестиційно-інноваційної діяльності;
- 7) моральне стимулювання подальшого збільшення припливу інвестицій на підґрунті відповідних конкурсів і оглядів, присудження премій тощо.

Висновки. Українське законодавство дає можливість інвестування у ті або ж інші сфери та досить чітко визначає порядок використання у цьому різних чинників виробництва – складових інвестиційного потенціалу території. Основними інвесторами, які здійснюють вкладення власних, запозичених і залучених коштів, що спрямовуються на реалізацію регіональної програми комплексного соціально-економічного та культурного розвитку регіону, можуть бути: організації, підприємства, підприємницькі об'єднання і громадські організації та інші юридичні особи усіх форм власності; міжнародні структури, іноземні юридичні особи; фізичні особи – громадяни України та іноземних держав. При цьому інвестиційна політика територій має реалізовуватись передовсім шляхом розробки і здійснення відповідних інвестиційних програм, які групують у систему інвестиційних проектів, що формуються на основі визначення пріоритетів соціально-економічного та культурного розвитку регіону із врахуванням можливостей формування фінансової бази та її реалізації. Отже, дотримуючись саме цих ключових положень, центральні та регіональні органи управління мають настійно домагатись нарощення інвестиційних ресурсів, спрямованих на подальшу розбудову економіки України та її регіонів, активізуючи цим самим їх інтеграцію з європейськими і світовими структурами та, що є ще більш важливим, забезпечуючи підвищення життєвого рівня українських громадян.

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 року № 1560-XII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 08.02.2019).
2. Зварич І.Т. Аналіз і оцінювання впливу на економічне зростання інвестиційної політики. Моделювання регіональної економіки. 2005. № 1(5). С. 65–74.
3. Шайбанова Л. Региональное регулирование инновационных процессов. Экономист. 1996. № 9. С. 59–64.
4. Зварич І.Т., Зварич О.І. Деякі особливості інвестиційної діяльності в областях Карпатського регіону. Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. 2013. Вип. 8. С. 195–204.
5. Сніфанов А.О., Мінченко М.В., Додашев Б.А. Управління регіоном: навчальний посібник / за ред. А.О. Сніфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 361 с.
6. Господарський кодекс України: нова редакція, затверджена Законом України від 16.01.2013 року № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 08.02.2019).
7. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 08.09.2005 року № 2850-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15> (дата звернення: 08.02.2019).

E-mail: zvarych2810@gmail.com

УДК 334.78:330.322

Кравчун А.С.

кандидат наук з державного управління, здобувач,
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

САМООРГАНІЗАЦІЯ У СФЕРІ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ЗАСОБАМИ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

В умовах відтоку капіталу та скорочення зовнішнього інвестування самоорганізація інвестиційної діяльності стає основою для розвитку та підвищення рівня технічного оснащення підприємств, інноваційної діяльності окремих галузей економіки. Проте, реальною проблемою є складнощі прийняття інвестиційних рішень та пошук інвестора. Зважаючи на те, що інвестиційний проект це своєрідна реклама з описом ідей та пропозиціями, спростити прийняття інвестиційного рішення інвестора можливо надавши йому дієву аналітичну модель із можливостями розрахунку інвестиційного прибутку, строку окупності та рентабельності проекту. В статті розглянуто принципи прийняття інвестиційних рішень та аналіз ефективності інвестування в інвестиційний проект з організації виробництва вертолітних редукторів для АТ «Мотор Січ». Побудовано імітаційну модель прийняття інвестиційних рішень з урахуванням інфляції на базі аналізу доцільності участі у проекті для інвестора, а також розрахунком прибутку підприємства за умов прийняття проекту інвестором.

Ключові слова: самоорганізація, інвестиційні рішення, імітаційне моделювання, рентабельність, доцільність.

САМООРГАНИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ СРЕДСТВАМИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Кравчун А.С.

В условиях оттока капитала и сокращения внешнего инвестирования самоорганизация инвестиционной деятельности становится основой для развития и повышения уровня технического оснащения предприятий, инновационной деятельности отдельных отраслей экономики. Однако, реальной проблемой является сложность принятия инвестиционных решений и поиск инвестора. Несмотря на то, что инвестиционный проект это своеобразная реклама с описанием идеи и предложениями, упростить принятие инвестиционного решения инвестора возможно предоставив ему действенную аналитическую модель с возможностями расчета инвестиционной прибыли, срока окупаемости и рентабельности проекта. В статье рассмотрены принципы принятия инвестиционных решений и анализ эффективности инвестирования в инвестиционный проект по организации производства вертолетных редукторов для АО «Мотор Сич». Построена имитационная модель принятия инвестиционных решений с учетом инфляции на базе анализа целесообразности участия в проекте для инвестора, а также расчетом прибыли предприятия при условии принятия проекта инвестором.

Ключевые слова: самоорганизация, инвестиционные решения, имитационное моделирование, рентабельность, прибыль, целесообразность.

SELF-ORGANIZATION IN THE FIELD OF MAKING INVESTMENT DECISIONS BY MEANS OF IMITATION MODELING

Kravchun Anatolii

In modern economic conditions of Ukraine, self-organization of investment activity becomes the basis for the development and improvement of the level of technical equipment of enterprises, the innovation activities of individual sectors of the economy, which determines the relevance of the topic. However, the real problem is the complexity of making investment decisions and the search for an investor. Since the main goal of the investor is to maximize profit from investments, and despite the fact that the investment project is a kind of advertisement describing the idea and proposals, it is possible to simplify the investment decision of the investor by giving him an effective model with the calculation of possible profit, payback period and profitability. The article discusses the principles of making investment decisions and analyzing the effectiveness of real investments on the example of an investment project for organizing the production of helicopter gearboxes for Motor Sich JSC. The model parameters are: payback period, profitability index, initial investment and discount rate, fixed and variable costs, quantity of products sold and its price per unit, income tax, financial result, inflation. It is proved that the investment project for organizing the production of helicopter gearboxes proposed by Motor Sich JSC has a payback period of 9.46 years, and the net present value of the project amounts to UAH 7701.53 thousand, which indicates the expediency of investing. It is proved that within 10 years can get a net profit in the amount of 3283,280 thousand UAH. when investing 5600 thousand UAH, at 18% of the tax rate on profits and with the invariance of the specified incoming data. An imitational model of making investment decisions taking into account inflation was built on the basis of an analysis of the feasibility of participation in a project for an investor, as well as the calculation of the company's profits subject to the acceptance of the project by the investor.

Keywords: self-organization, investment decisions, simulation modeling, profitability, profit, expediency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання ефективність діяльності безпосередньо залежить від прийнятих рішень, які цілком залежать від можливості суб'єкта господарювання передбачити результати інвестування. Одним із поширених та доволі ефективних інструментів моделювання економічних процесів та прийняття інвестиційних рішень є стохастичне імітаційне моделювання, яке дозволяє отримати нову інформацію про поведінку досліджуваної системи. Таким чином, імітаційне моделювання має практичне значення та дає змогу обрати інвестиційний проект з множини альтернатив не витрачаючи зайві кошти на експертизу та залучення фахівців. Тому, тема дослідження та її предметна область є актуальною та своєчасною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління інвестиційною діяльністю підприємства та дослідженням впливу інвестиційних ризиків проекту займалися такі провідні вчені, як: Берлін В.М., Вітілінський В.В. [3], Емельянов А.А. [4], Соколовська З.М., Дмитриев М.Н., Мелкумов Я.С. [8], Лудченко Я.О., Кононенко І.В. Також, імітаційне моделювання застосовували у свої економічних дослідженнях: Гавриленко В.В., Білоцерківський О.Б. [2], Шумейко О.А., Лукасевич І.Я., Єлєцьких С.Я. Проте, незважаючи на досить велику кількість праць з означеної проблематики, в економічній літературі немає єдиного інструменту щодо всебічного оцінювання та аналізу інвестиційного проекту, що стримує розвиток процесів самоорганізації в сфері інвестування. Таким чином, потреба у ґрунтовних дослідженнях прийняття інвестиційних рішень є очевидною.

Постановка завдання. Розробити імітаційну модель прийняття інвестиційних рішень з урахуванням інфляції для активізації процесів самоорганізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання інвестиційних проектів сприяє економічному розвитку підприємства, не зважаючи на те, що оцінка ефективності проектів є доволі складною та потребує значних розрахунків, економічна криза в Україні та інфля-

ція додають актуальності та необхідності врахування всієї сукупності параметрів інвестиційних проектів.

Використання імітаційної моделі дозволяє розрахувати можливий прибуток інвестора та підприємства, що потребує інвестицій, а також дає перерахувати фінансовий результат підприємства для іншого інвестиційного проекту за умов введення наступних вхідних даних, а саме: початкові інвестиції та норма дисконту, постійні та змінні витрати, кількість реалізованої продукції та її ціна за одиницю продукції. При цьому, змінні витрати на одиницю продукції, кількість реалізованої продукції та ціна змінюються стохастично в межах заданого діапазону можливих значень, оскільки неможливо достовірно передбачити майбутні значення визначених показників.

Доцільність прийняття інвестиційного рішення потребує всебічного аналізу та оцінювання, при цьому одним з найголовніших показників є термін окупності проекту (PP) [8]:

$$\{QUOTE PP = \frac{I}{P_n}\}, \quad (1)$$

де $\{QUOTE PP\}$ – термін окупності проекту; $\{QUOTE I\}$ – розмір інвестицій; $\{QUOTE P_n\}$ – щорічний чистий прибуток.

Не менш значним показником при дослідженні доцільності прийняття конкретного інвестиційного рішення є величина чистого потоку платежів NCF для будь-якого періоду t , яка може бути визначена наступним чином [2]:

$$NCF_t = ((P - V) \times Q - A - F)(1 - T) + A, \quad (2)$$

де P – ціна за одиницю продукції; V – змінні витрати на одиницю продукції; Q – кількість реалізованої продукції; A – амортизація; F – постійні витрати; T – норма податку на прибуток.

При дослідженні інвестиційного проекту також важливим показником є чиста поточна (теперішня) вартість проекту NPV , що розраховується за формулою [2]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (3)$$

де n – термін проекту реалізації; r – норма дисконту; $\{QUOTE I_0\}$ – початкові інвестиції.

Для $\{QUOTE NPV > 0\}$ інвестиційний проект прибутковий, для $\{QUOTE NPV < 0\}$ проект – збитковий, а для $\{QUOTE NPV = 0\}$ проект не має ні прибутку ні збитку [8].

Внутрішня норма прибутку (IRR) характеризує максимальний відносний рівень витрат пов'язаних із реалізацію інвестиційного проекту. Розрахунок IRR зводиться до послідовної ітерації за допомогою якої знаходиться дисконтуючий множник, що забезпечує рівність $\{QUOTE NPV = 0\}$ [8]:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)} \cdot (i_2 - i_1), \quad (4)$$

де IRR – внутрішня норма прибутку; $\{QUOTE i_1\}$ – значення відсоткової ставки у дисконтуючому множнику для випадку, коли $\{QUOTE NPV(i_1) > 0\}$; $\{QUOTE i_2\}$ – значення відсоткової ставки в дисконтуючому множнику для випадку, коли $\{QUOTE NPV(i_2) < 0\}$.

Індекс рентабельності інвестицій розраховується за формулою [8]:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+r)^t} \div I_0, \quad (5)$$

де $\{QUOTE P_t\}$ – чистий дохід підприємства у році t ; r – норма дисконту; $\{QUOTE I_0\}$ – початкові інвестиції.

При цьому, якщо $\{QUOTE PI < 1\}$, інвестиції нерентабельні, якщо $\{QUOTE PI > 1\}$ – рентабельні, а якщо $\{QUOTE PI = 1\}$ – проект ні прибутковий, ні збитковий.

Повернення інвестицій здійснюється за однією з трьох методик: прямолінійний метод Рінга; аннуїтентний метод Інвуда; метод Хоскольда.

Найчастіше для розрахунку застосовують метод Рінга, який передбачає повернення інвестицій за формулою:

$$\{QUOTE R_k = R_d + 1/N\}, \quad (6)$$

де R_d – норма доходу на інвестиції; N – період економічного життя, що залишився.

Враховуючи вищезазначене запропоновано імітаційну модель дослідження фінансового результату суб'єкта, що приймає інвестиційне рішення, а також суб'єкта господарювання, що пропонує інвестиційний проект (рис. 1).

Розрахуємо фінансовий результат для інвестиційного проекту з виробництва головних вертоліт-

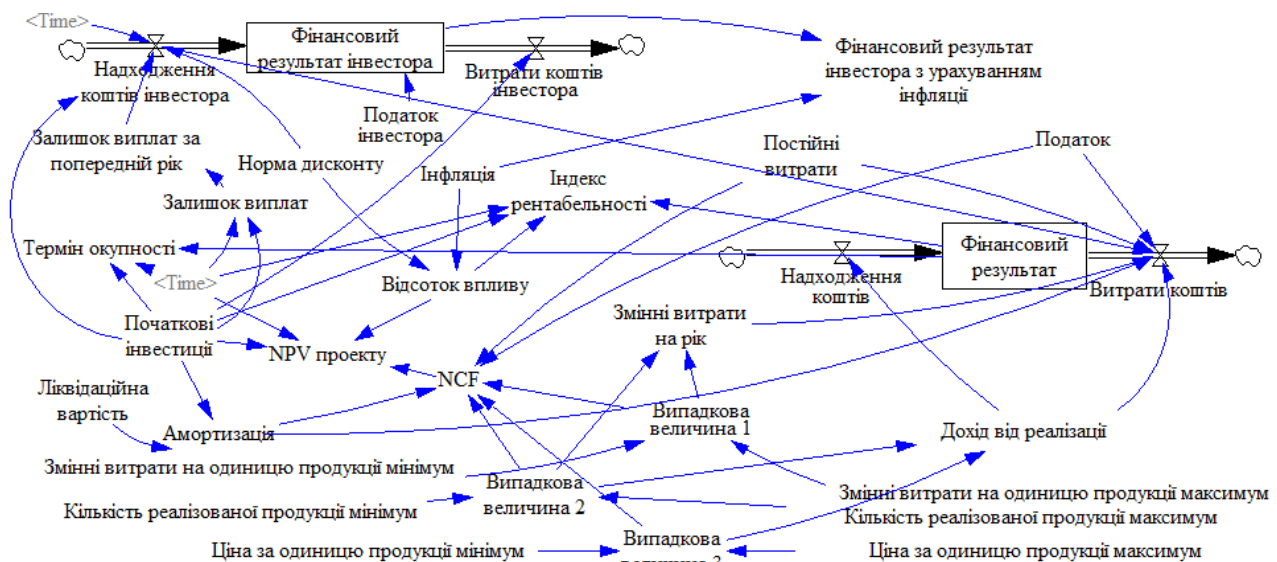


Рис. 1. Діаграма потоків імітаційної моделі фінансового результату з урахуванням інвестиційного проекту

Джерело: побудовано автором

Таблиця 1. Розподіл випадкової величини вхідних даних імітаційної моделі

Показник	Min	Max	Розподіл випадкової величини по роках									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Змінні витрати на одиницю продукції, тис. грн., V	148	151	149,7	149,132	149,940	149,292	150,683	149,417	149,682	150,106	149,853	149,461
Кількість реалізованої продукції, од., Q	40	45	40	41	43	41	40	43	41	42	40	43
Ціна за одиницю продукції, тис. грн., P	278	299	288,348	291,672	288,444	285,538	296,937	292,677	290,693	290,083	281,202	292,764

Джерело: складено автором

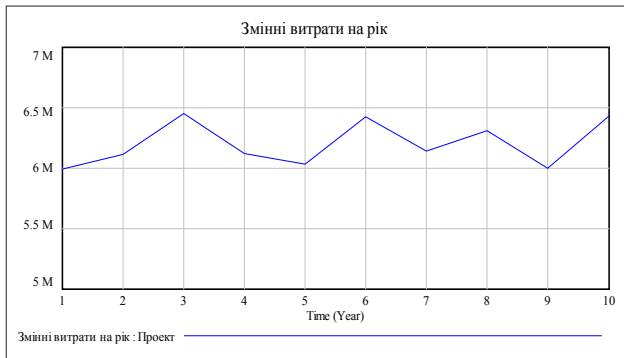
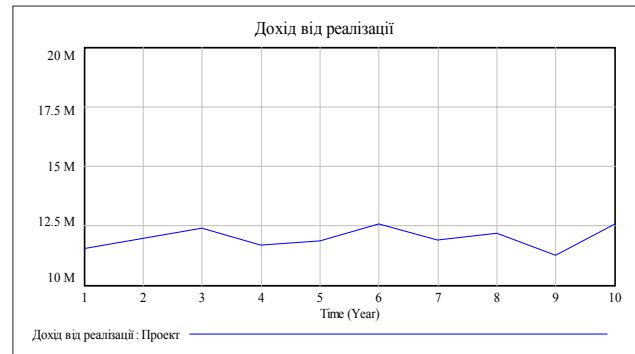


Рис. 2. Змінні витрати, пов'язані із виробництвом вертолітних редукторів, млн. грн. на рік

Джерело: розраховано автором

них редукторів, при цьому «Випадкова величина 1», «Випадкова величина 2» та «Випадкова величина 3» є випадковими значеннями змінних витрат (V), кількості реалізованої продукції (Q) та ціни за одиницю продукції (P) відповідно. Інвестиційний проект запропоновано підприємством «Мотор Січ» [5], яке наразі є єдиним підприємством, що займається «ремонтom головних вертолітних редукторів типу ВР-8, ВР-14, ВР-442, ВР-17, ВР-443» [1]. Необхідно зазначити, що подібні запчастини для вертольотів в Україні не виготовляються, не зважаючи на те, що з 1947 р. в м. Київ функціонує Київський редукторний завод з виробництва циліндричних і черв'ячних редукторів для металургійної промисловості [7]. Отже, вхідні дані інвестиційної моделі наведено в табл. 1.

Таким чином, розраховані зміни витрат на рік (з урахуванням кількості продукції) та дохід від реалізації продукції зображено на рис. 2. При цьому, кількість реалізованої продукції $Q \in [40; 45]$, а підвищення рівня змінних витрат пов'язане із збільшенням обсягу виробництва до 43 одиниць.



**Рис. 3. Дохід від реалізації вертолітних редукторів,
млн. грн. на рік**

Джерело: розраховано автором

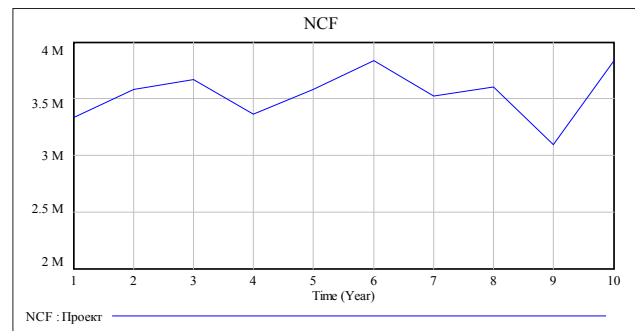


Рис. 4. Розраховане значення чистого потоку платежів на протязі 10 років

Джерело: розраховано автором

Динаміка змінних витрат коливається в межах умови їх завдання, а саме $V \in [148; 151]$. Враховуючи те, що ціна за одиницю продукції може коливатись в межах $P \in [278; 299]$, розрахуємо дохід від реалізації вертолётних редукторів (рис. 3).

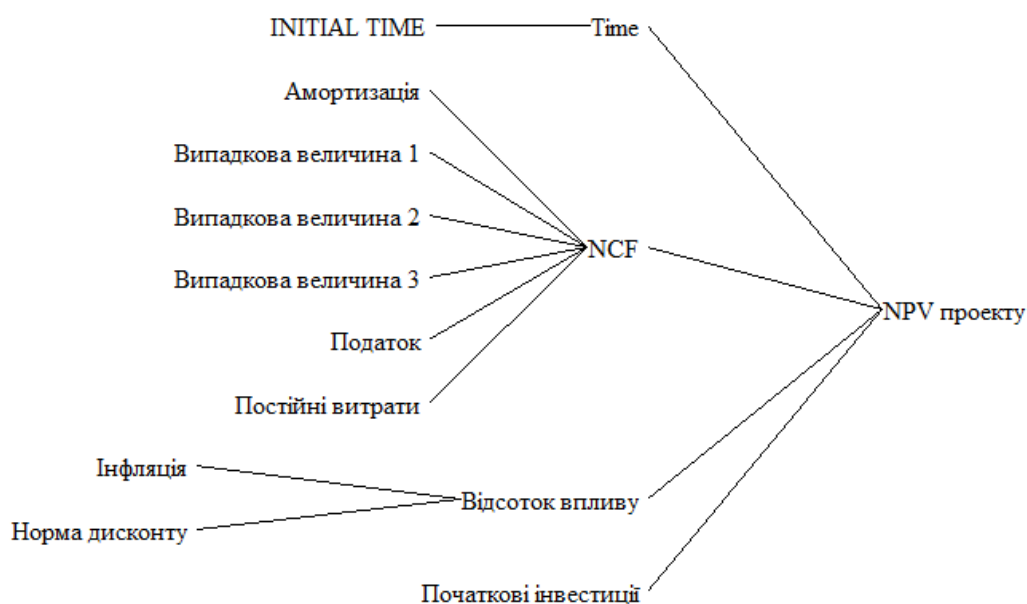


Рис. 5. Формування чистої поточної вартості інвестиційного проекту

Джерело: складено автором

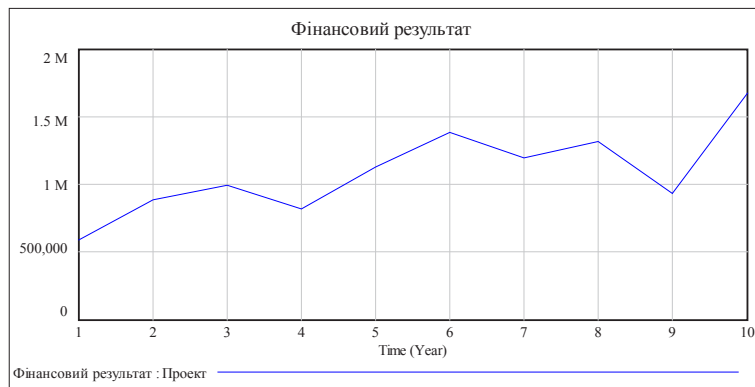


Рис. 6. Фінансовий результат діяльності підприємства АТ «Мотор Січ» за умов реалізації інвестиційного проекту з організації виробництва вертолітних редукторів

Джерело: розраховано автором

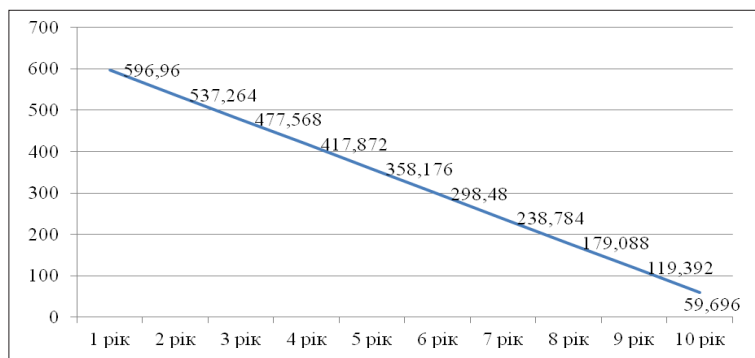


Рис. 7. Фінансовий результат інвестора за умов прийняття інвестиційного рішення щодо проекту з організації виробництва вертолітних редукторів, тис. грн

Джерело: розраховано автором

Динаміка доходу від реалізації вертолітних редукторів на протязі досліджуваних 10 років коливається в межах від 11533,9 тис. грн. до 12588,8 тис. грн. Для розрахунку доцільності інвестування зазначимо додаткові вхідні дані: початкові інвестиції (I_0) 5600 тис. грн; постійні витрати (F) 1500 тис. грн на рік; термін дії проекту (n) 10 років. Розраховані значення чистого потоку платежів інвестиційного проекту на протязі 10 років зображено на рис. 4.

Для імітаційної моделі формування чистої поточної вартості проекту зображено на рис. 5, значення розрахованого $NPV=7701,53$ тис. грн вказує на прибутковість обраного інвестиційного проекту.

Іншими чинниками, що використовуються для аналізу інвестиційного проекту є [8]:

- термін окупності, тобто кількість років необхідних для відшкодування початкових інвестицій. Для обраного інвестиційного проекту термін окупності склав 9,46 роки;

- індекс рентабельності проекту, враховуючи вплив інфляції, який дорівнює 1,03524 (103,5%).

- змінюючи норму дисконту в імітаційній моделі, розраховано для обраного інвестиційного проекту $IRR=56,18\%$ (ф. 4).

Таким чином, інвестиційний проект є прибутковий, а фінансовий результат діяльності підприємства має тенденцію до зростання (рис. 6).

За даними рис. 7 видно, що динаміка значень фінансового результату АТ «Мотор Січ» є стрімко зростаючою, зокрема протягом досліджуваних 10 років зростає із 591,828 тис. грн. до 1673,21 тис. грн.

Розглядаючи зазначений інвестиційний проект з точки зору інвестора, зазначимо, що на протязі 10 років інвестор може отримати чистий прибуток у розмірі 3283,280 тис. грн. при інвестуванні 5600 тис. грн, 18% ставки податку на прибуток та при незмінності вказаних вхідних даних.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, запропонований АТ «Мотор Січ» інвестиційний проект з організації виробництва вертолітних редукторів має термін окупності 9,46 років, а чиста поточна вартість проекту становить $NPV=7701,53$ тис. грн, що вказує на доцільність інвестування. При цьому, спостерігається позитивна динаміка обсягів фінансового результату діяльності підприємства, обсяг прибутку інвестора становить 3283,280 тис. грн. Запропоновану імітаційну модель рекомендовано використовувати для подальших досліджень та аналізу інших інвестиційних проектів, оскільки її структура є уніфікованою, а закладені в неї розрахунки загальноприйняті. Таким чином, даний інструмент значно спрощує прийняття інвестиційних рішень, чим сприяє активізації процесів самоорганізації в сфері інвестування. Подальші дослідження будуть спрямовані на включення у імітаційну модель більшого спектру параметрів.

1. Офіційний сайт АТ «Мотор Січ». Головні вертольоти редуктори. URL: <http://www.motorsich.com/rus/products/reduktori/> (дата звернення: 25.12.2018).

2. Білоцерківський О. Б. Вибір інвестиційного проекту з використанням імітаційного моделювання. Науковий вісник Херсонського державного університету Серія: Економічні науки. 2017. № 23(3). С. 166–169.

3. Вітлінський В.В., Вітлінський Г.І. Моделювання економіки: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2005. 306 с.

4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пособие / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума; Под ред. А.А. Емельянова. Москва: Финансы и статистика, 2002. 368 с.

5. Офіційний сайт Інвестиційного порталу Запорізької області. Організація виробництва вертолітних редукторів. URL: <http://investment.zoda.gov.ua/uk/catalog/organizaciya-virobnictva-vertolitnih-reduktoriv> (дата звернення: 13.01.2019).

6. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України. Індекс інфляції. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 25.12.2018).

7. Офіційний сайт Київського редукторного заводу. URL: <http://krz.com.ua/index.html> (дата звернення: 29.12.2018).

8. Мелкумов Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика Учебно-справочное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2002. 383 с.

9. Офіційний сайт Держаної фіскальної служби України. Оподаткування інвестиційного прибутку. URL: <http://tr.sfs.gov.ua/deklaruvannya-dohodiv-gromadyan-2017/povidomlennya/324077.html> (дата звернення: 16.01.2019).

10. Кучерова Г.Ю. Шляхи розвитку фінансової культури населення. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: економіка і менеджмент. 2013. № 2(15). С. 125–131.

E-mail: kucherovahanna@gmail.com

УДК 338.242.2

Орлова-Курилова О.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу,

Луганський національний аграрний університет, м. Харків

ГЕНЕЗА ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено парадигму розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці і конкретизовано початок формування інноваційного підприємництва в національній економіці. Здійснено сутнісний аналіз понять «підприємництво» та «інновація», які є ключовими і визначальними концептами даного феномену. Доведено, що суспільна практика вивчення інноваційного підприємництва в національній економіці актуалізувала новий підклас складних та глибоких соціально-економічних проблем, масштаб яких перевищує гносеологічні можливості приватних наук. У зв'язку з цим зростає значимість загального дослідження інноваційного підприємництва як самостійно-розвиваючого, складно-організованого цілого, що фіксується в межах національної екосистеми (відкритої та активно взаємодіючої з іншими екосистемами).

Ключові слова: інноваційне підприємництво, національна економіка, екосистема, мотивація, відповідальність, економічна думка, еволюція розвитку, інноваційна система, господарська діяльність, новаторство, фактори виробництва, технологічні інновації.

ГЕНЕЗИС ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Орлова-Курилова О.В.

В статье исследована парадигма развития инновационного предпринимательства в национальной экономике и конкретизировано начало формирования инновационного предпринимательства в национальной экономике. Осуществлен сущностный анализ понятий «предпринимательство» и «инновация», которые являются ключевыми и определяющими концептами данного феномена. Доказано, что общественная практика изучения инновационного предпринимательства в национальной экономике актуализировала новый подкласс сложных и глубоких социально-экономических проблем, масштаб которых превышает гносеологические возможности частных наук. В связи с этим возрастает значимость общего исследования инновационного предпринимательства как самостоятельно-развивающегося, сложно-организованного целого, фиксирующегося в пределах национальной экосистемы (открытой и активно взаимодействующей с другими экосистемами).

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, национальная экономика, экосистема, мотивация, ответственность, экономическая мысль, эволюция развития, инновационная система, хозяйственная деятельность, новаторство, факторы производства, технологические инновации.

GENESIS IS A PARADIGM FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP
IN THE NATIONAL ECONOMY

Orlova-Kurilova Olga

The article deals with the paradigm of the development of innovative entrepreneurship in the national economy. The beginning of the formation of innovative entrepreneurship in the national economy is specified. An essential analysis of the concepts of "entrepreneurship" and "innovation" is carried out, which are key and defining concepts of this phenomenon. It has been proved that the public practice of studying innovative entrepreneurship in the national economy has actualized a new subclass of complex and deep socio-economic problems, the scale of which exceeds the epistemological possibilities of the private sciences. In connection with this, the importance of a general study of innovative entrepreneurship as an independently developing, complex, organized whole, recorded within the national ecosystem (open and actively interacting with other ecosystems), is increasing. Innovative entrepreneurship is a complex socio-economic institute, which includes a set of business entities that carry out active targeted innovation activities aimed at increasing the value of equity capital, as well as meeting the needs of society. It has been determined that the epistemology of innovation entrepreneurship in the national economy should be based on the fact that entrepreneurship is the most important factor that determines the success of the entire innovation cycle within the national ecosystem. Entrepreneurial function is implemented at all stages of the innovation process, including functional and applied research, development, introduction into production and replication of the product. Entrepreneurship is a prerequisite for the effective functioning of the national economy of an innovative type, and increasing its activity is now one of the most important factors of economic growth.

Keywords: innovation entrepreneurship, national economy, ecosystem, motivation, responsibility, economic thought, evolution of development, innovation system, economic activity, innovation, factors of production, technological innovations.

Постановка проблеми. Інноваційне підприємництво відіграє важливу роль у збереженні соціальної спрямованості ринкових реформ у країнах з високорозвиненою економікою. Перш за все, це стосується забезпечення зайнятості, так як в більшості країн підтримка підприємництва з боку держави здійснюється з метою скорочення прихованого безробіття і зменшення зайнятості у неформальному секторі економіки, а також для формування системи мотивації та особистої відповідальності за кінцеві результати виробництва.

Історія розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці налічує більше двох десятиріч років. Всі ці роки інноваційне підприємництво, долаючи різні бар'єри і перешкоди, динамічно розвивалося всупереч різним зовнішнім та внутрішнім негараздам. На цей час науковцями досліджено значний масив зарубіжного досвіду щодо еволюції розвитку інноваційного підприємництва. У той же час, недостатня увага приділена питанню генези парадигми розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці, що дозволило б більш детально визначити передумови зародження цього сектору економіки у вітчизняній екосистемі, з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки незадовільного стану його функціонування, та з урахуванням зазначеного, окреслити механізми, стратегії і напрями поліпшення його розвитку за сучасних умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання еволюції розвитку інноваційного підприємництва завжди знаходилося у вирії наукової думки, як вітчизняних так і закордонних вчених. У працях Г. Александера, Дж. Бейлі, Б. Буркінського, Л. Вальраса, З. Варналія, Л. Ганущак-Єфіменко, І. Гнатенко, Дж. Кейнса, І. Кукси, К. Маркса, Г. Марковіца, А. Пігу, Ж. Сейя, С. Сісмонді, І. Фішера, М. Фрідмена, Е. Хансена, Дж. Хікса, Й. Шумпетера та інших вчених відображено еволюційну картину розвитку підприємництва в контексті економічної думки. Однак теорія та практика розвитку сучасного інноваційного підприємництва вимагає постійного перегляду та аналізу існуючого

історичного доробку вчених з урахуванням швидкозмінності соціально-економічних та політичних умов національного господарства.

Постановка завдання. Метою дослідження є переосмислення еволюції розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці, що надасть можливість у подальшому сформулювати напрями, стратегії та концептуальні засади його ефективного функціонування з урахуванням історичного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвитку інноваційного підприємництва надається ключове значення у високоефективних країнах світу. Адже таке підприємництво задає тренд економічному зросту, формує структуру і якість ВВП, є джерелом бюджетних надходжень тощо. Будучи важливим сектором, воно становить підґрунтя ринкової економіки розвинених країн, забезпечує соціально-економічну безпеку національної системи. Інноваційне підприємництво, яке породжує певні форми взаємин в суспільстві сприяє не тільки підвищенню матеріального благополуччя населення, але також формує інтелектуальний потенціал суспільства. Кожна країна світу відзначається своєю історією становлення інноваційного підприємництва, індивідуальною генезою та концепцією його формування. Зазначена трансформація безперечно впливає на специфіку сучасного підприємництва. Завдяки усталеним еволюційно-історичним базисним концепціям, зазвичай досліджених та розвинених представниками різних економічних шкіл, інноваційне підприємництво отримало свої національні та ментальні риси.

В Україні проблеми інноваційного підприємництва активно почали обговорюватися та вивчатися вітчизняними економістами з кінця 80-х – початку 90-х років, коли розпочався перехід України до формування основ ринкової економіки. Зазначене питання і до сьогодні залишається дуже актуальними на мега-, макро-, мікро-, мезорівнях. На цей час в Україні створено законодавчу базу, яка регулює інноваційне підприємництво, як приклад: Закони України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [1], «Про державне регу-

лювання діяльності у сфері трансферу технологій» [2], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [3], «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [4], «Про інноваційну діяльність» [5] тощо. Уряд держави постійно займається пошуком найефективніших шляхів розвитку системи інноваційного підприємництва, забезпечення його належними інфраструктурними елементами та фінансовими гарантіями. Проте зауважимо, що витоки інноваційного підприємництва в національній економіці, слід шукати у далекі часи, коли представники різних економічних шкіл доводили необхідність існування такого підприємництва у господарському суспільстві. Тож, де-юре стартом розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці справедливо вважати 24.08.1991 р., коли з проголошенням незалежності України було задано початок формування нормативно-правової бази нашої держави. Де-факто, інноваційне підприємництво почало формуватися ще у далекі часи існування людства, досвід чого безперечно було враховано при формуванні інноваційної системи підприємництва в сучасній Україні.

З'ясовуючи генезу парадигми розвитку інноваційного підприємництва, необхідно насамперед виходити з сутнісного аналізу понять «підприємництво» та «інновація», які є ключовими і визначальними концептами даного феномену. В процесі історичного розвитку нашої держави підприємництво сформувалося у вигляді самостійної діяльності громадян та їх об'єднань, яка здійснюється під власну майнову відповідальність і на власний ризик з метою отримання прибутку. У Главі 4 Господарського кодексу України регламентовано правові основи підприємництва, як виду господарської діяльності. Зокрема, у ст. 42 визначено, що: «Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [6].

Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом. Згідно із цим Законом державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підпри-

ємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних. У ст. 1 Закону визначено термінологічний апарат інноваційної діяльності. Там же конкретизовано, що: «... інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [5].

Отже, інноваційне підприємництво в національній економіці можливо визначити, як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик інноваційну діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Така діяльність здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Інноваційне підприємництво являє собою складний соціально-економічний інститут, що включає сукупність господарюючих суб'єктів, які здійснюють активну цілеспрямовану інноваційну діяльність, спрямовану на зростання вартості власного капіталу, а також на задоволення потреб суспільства [7, с. 70].

Як ми вже зазначали, де-факто, інноваційне підприємництво має давню історію. Показовим прикладом такого еволюційного перетворення вважаємо процес формування наукових думок виражених в межах чотирьох хвиль концептуальних переосмислень стосовно уявлень про підприємництво, які характеризуються концентрацією уваги вчених на різних його аспектах (табл. 1).

Виходячи з табл. 1 акцентування уваги на інноваційності в підприємницькій діяльності почало виникати за наукових досліджень представників третьої хвилі. Підтвердженням сказаного слугує те, що поняття «інновація» як економічної категорії одним з перших почав використовувати у своїх дослідженнях австрійський економіст Й. Шумпетер (представник третьої хвилі), який виходив з того, що двигуном розвитку виступає новаторська підприємливість, яка виражається в постійному пошуку нових комбінацій факторів виробництва. За його поглядами, сутність інновації полягає в практичному використанні науково-технічних розробок і винаходів, а господарська діяльність (в широкому розумінні) в умовах ринку передбачає синергію чотирьох ролей: підприємця, менеджера, капіталіста (влас-

Таблиця 1. Концептуальні хвилі переосмислення уявлень про підприємництво

Хвиля	Представники	Ключова позиція
Перша	Р. Кантільон	З'явилася на основі меркантилізму і пов'язана з акцентуванням уваги на наявності підприємницького ризику
Друга	Ж. Б. Сей, А. Сміт, І. Г. фон Тюнен, Дж. С. Мілль, К. Маркс	Складалася в межах класичної школи і пов'язана переважно з інтерпретацією підприємництва як особливого виду творчої діяльності
Третя	А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Дж. Б. Кларк, Г. Шмолер, Й. Шумпетер	Виникла в результаті маржиналістської революції і пов'язана з розглядом підприємництва як особливого четвертого фактору або як діяльності новатора, котрий здійснює конструктивне руйнування рівноваги в економіці
Четверта	Ф. Найт, І. Кірцнер, Л. фон Мізес, Ф. А. фон Хайек, П. Друкер, А. Шапіро, В. Репке, А. Гібб, Р. Хизрич	Сформувалася в умовах домінування неокласичної парадигми і пов'язана з прагненням урахування складності і динамічності бізнес-середовища, впливом інституційних і культурних чинників на підприємницьку поведінку

Джерело: авторська розробка

ника капіталу) і винахідника. Й. Шумпетер вважав, що підприємець є революціонером в економіці, при цьому головну роль тут відіграє не інтелект, а воля і здатність виділити певні моменти реальної дійсності. Здатність йти поодиночі і впливати на інших людей, Й. Шумпетер визначав поняттями «мати вагу», «мати авторитет», «вміти змушувати коритися» [8, с. 191].

Ядром теорії економічного розвитку за припущеннями Й. Шумпетера варто вважати підприємця – новатора, як творця нових комбінацій факторів виробництва, нових продуктів, ринків і технологій. Всі ці фактори впливають на рівновагу економічної системи і стимулюють економічне зростання. На думку вченого, тільки технологічні інновації та динамічні зміни можуть порушити рівновагу економіки. Інновації є не тільки результатом впровадження нових технологій, а й постають у формі реалізації новітніх способів організації виробництва, управління. Й. Шумпетер вважав, що підприємець комбінуючи фактори виробництва шукає нові форми комерційних комбінацій, здійснюючи при цьому «конструктивне руйнування» (creative destruction) і «підбив» ринкової рівноваги. Дослідник акцентував увагу на тому, що людина може бути підприємцем, доки використовує інновації, а її підприємницька діяльність не перетворюється на рутинний процес [8, с. 203].

Велике значення для розвитку інноваційного підприємництва має мотивація, що пов'язана з внутрішніми прагненнями та спонуканнями людини ризикувати своїми фінансовими ресурсами заради досягнення певних цілей: економічних і соціально-психологічних. Причому вплив мотивів другого порядку (соціально-психологічних) зростає з часом. До початку XX ст. під прибутком (або підприємницьким доходом) малася на увазі плата за звичайне управління, традиційну діяльність або роботу (заробітна плата). Все змінилося з ідеями Дж. Б. Кларка, який вперше, пов'язав підприємницький прибуток з успішним впровадженням в економічну діяльність технологічних, комерційних та організаційних нововведень [9, с. 389].

Вказуючи на складність підприємницької діяльності, Л. фон Мізес в своїх працях запропонував розглядати її виходячи з моделі творчої людини, яка може робити помилки, вчитися на своєму досвіді, робити вибір, виходячи зі своїх особистісних схильностей. Він розглядав підприємця в умовах конкуренції і відзначав, що для перемоги в конкурентній боротьбі підприємцю необхідно «... задовольнити найбільш насущні потреби споживачів або забезпечувати їх за нижчою ціною, ніж старі постачальники.. використовуючи при цьому мізки та ідеї» [10, с. 257]. Отже, успішна підприємницька діяльність вимагає від підприємця певних новаторських навичок і здібностей, використання яких в майбутньому призведе до створення конкурентоспроможного продукту [11]. Тобто, успіх компанії, безпосередньо залежить від структури і якості людського капіталу, переважно за рахунок вдалив новаторських ідей.

Розглядаючи генезу розвитку інноваційного підприємництва необхідно відзначити припущення

І.А. Гнатенко, яка заважила, що: «...у майбутньому буде відбуватися достатньо тривалий процес компліментарного синтезу інноваційного еволюціонізму та синергетики теорії підприємницьких систем. Саме вони на основі сучасної методології будуть задавати тренд формування внутрішньої логіки визначення «інновації», як інструментарію національного підприємництва...» [12, с. 108].

Сучасна парадигма інноваційного підприємництва в національній економіці вміщує розповсюдженні у науковому світі різні теорії, а саме: підприємницької орієнтації і підприємницької фірми; контекстуалізації підприємництва; інституційних змін та інституційного підприємництва; комунікативної дії; конвенції; етичної і соціально-відповідального бізнесу; організаційних змін; конкуренції; ресурсної теорії; динамічних здібностей. Крім того, системна інтерпретація національного підприємництва проводиться на основі теорій: державного регулювання підприємницької діяльності; фактору часу; довгих хвиль і зміни техніко-економічної парадигми; просторового розвитку бізнесу; інноваційних систем, генерування і трансферу інновацій. Серед сучасних теорій стратегічного менеджменту зростає значимість концепції динамічних неординарних здібностей при вивченні конкурентної поведінки інноваційної фірми та її керівника. Спираючись на ресурсний підхід, така парадигма розвиває неошумпетеріанську теорію фірми і прийняття рішень в організації, у якій наявні підходи поведінкової теорії фірми, еволюційного напрямку в економічній теорії і шумпетеріанського розуміння інноваційного процесу. У даній концепції фокусується увага на тому, що для досягнення стійких конкурентних переваг підприємству недостатньо володіти унікальними ресурсами та компетенціями в умовах турбулентного середовища, необхідні і організаційно-новаторські здібності.

Висновки з проведеного дослідження. Вважаємо, що сучасна суспільна практика вивчення інноваційного підприємництва в національній економіці актуалізувала новий підклас складних та глибоких соціально-економічних проблем, масштаб яких перевищує ґносеологічні можливості приватних наук. У зв'язку з цим зростає значимість загального дослідження інноваційного підприємництва як самостійно-розвиваючого, складно-організованого цілого, що фіксується в межах національної екосистеми (відкритої та активно взаємодіючої з іншими екосистемами).

ґносеологія інноваційного підприємництва в національній економіці повинна ґрунтуватися на тому, що підприємництво є найважливішим фактором, що визначає успішність здійснення усього інноваційного циклу в межах національної екосистеми. Підприємницька функція реалізується на всіх етапах інноваційного процесу, включаючи функціональні і прикладні дослідження, розробку, впровадження у виробництво та тиражування продукту. Підприємницька діяльність є необхідною умовою ефективного функціонування національної економіки інноваційного типу, а підвищення її активності виступає нині одним з найважливіших факторів економічного зростання.

1. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26 листопада 2015 р. № 848-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 14.02.2019).
2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14 вересня 2006 р. № 143-V / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/143-16> (дата звернення: 14.02.2019).
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08 вересня 2011 р. № 3715-VI / Верховна Рада України. URL: zakon.rada.gov.ua/go/3715-17 (дата звернення: 14.02.2019).
4. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України від 16 листопада 1999 р. № 991-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/991-14> (дата звернення: 14.02.2019).
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04 липня 2002 р. № 40-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/40-15> (дата звернення: 14.02.2019).
6. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. Відомості Верховної Ради України, 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, Ст. 144.
7. Гнатенко І.А. Вплив національного інноваційного підприємництва на сталий розвиток ринку праці. Вісник Херсонського державного університету. 2018. № 32. С. 69–72.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1982. 456 с.
9. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т.2: Восходящий капитализм / М.Г. Покидченко. Москва : Мысль, 2005. С. 389–404.
10. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Москва : Экономика, 2000. 878 с.
11. Кукса І.М. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності АПК. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 11(149). С. 43–50.
12. Гнатенко І.А. Концепт «інновація» в системі національного підприємництва. Роль інновацій в трансформації образу сучасної науки : Міжнародна науково-практична конференція (м. Київ, 28-29 грудня 2018 р.): ГО «Інститут інноваційної освіти»; Науково-навчальний центр прикладної інформатики НАН України. Київ : ГО «Інститут інноваційної освіти», 2018. С. 107–108.

E-mail: orlovakur73@gmail.com

УДК 332.1

Смик Р.Ю.

аспірант,

Навчально-методичний комплекс

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» –

Міжнародний університет фінансів

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей інвестиційної діяльності у аграрному секторі України. Зокрема, увага дослідження концентрується на соціально-економічних наслідках для країни підвищення інвестиційної активності у аграрному секторі. Інвестиційна активність в аграрному секторі розглядається не як кінцева мета інвестиційної політики держави, а як проміжний та необхідний етап, – тригер соціально-економічного добробуту українського населення. Істинність такого твердження доводиться автором шляхом послідовного розгляду та підтвердження на основі емпіричних даних чотирьох наступних тверджень, що інвестиції у аграрний сектор забезпечують: продовольчу безпеку населення країни та світу; сприяння індустріалізації в країні; валютні надходження до економіки країни; зайнятість населення та зростання соціально-економічного добробуту. Попри те, що автор виділяє чотири твердження, стаття передбачає розгляд лише перших двох.

Ключові слова: інвестиції, аграрний сектор, інвестиційна забезпеченість, економіка країни, галузь, економічний розвиток.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Смык Р.Ю.

Статья посвящена исследованию особенностей инвестиционной деятельности в аграрном секторе Украины. В частности, внимание исследования концентрируется на социально-экономических последствиях для страны повышения инвестиционной активности в аграрном секторе. Инвестиционная активность в аграрном секторе рассматривается не как конечная цель инвестиционной политики государства, а как промежуточный и необходимый этап, – триггер социально-экономического благосостояния украинского населения. Истинность такого утверждения доказывается автором путем последовательного рассмотрения и подтверждения на основе эмпирических данных четырех следующих утверждений, что инвестиции в аграрный сектор обеспечивают: продовольственную безопасность населения страны и мира; содействие индустриализации в стране; валютные поступления в экономику страны; занятость населения и рост социально-экономического благосостояния. Несмотря на то, что автор выделяет четыре утверждения, статья предусматривает рассмотрение только первых двух.

Ключевые слова: инвестиции, аграрный сектор, инвестиционная обеспеченность, экономика страны, отрасль, экономическое развитие

INCREASING THE LEVEL OF INVESTMENT CAPACITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR AS A KEY FACTOR OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE

Smyk Roman

The article is devoted to the study of the features of investment activity in the agrarian sector of Ukraine. In particular, the study focuses on the socio-economic implications for the country of increasing investment activity in the agrarian sector. Investment activity in the agrarian sector is not considered as the ultimate goal of the state's investment policy, but as an intermediate and necessary stage, a trigger of socio-economic welfare of the Ukrainian population. The truth of such a statement is proved by means of consistent examination and confirmation on the basis of empirical data the following four claims, that investments in agrarian sector ensure: food supply for the population of the country and the world; facilitation of industrialization in the country; foreign exchange supply into the economy of the country; employment and improving social and economic well-being. Despite the fact that the author highlights four statements, the article provides for the consideration of only the first two ones.

Key words: investment, agrarian sector, investment procurement, country economy, industry, economic development.

Постановка проблеми. Інвестиції в будь-який сектор чи галузь економіки країни, їх необхідність та ефективність, зазвичай розглядають з точки зору рентабельності суб'єктів господарювання, які функціонують у тій чи іншій галузі, або з точки зору рентабельності галузі у цілому. Автори, що вивчають соціально-економічне положення аграрного сектору України звертають увагу на кризову недостачу інвестицій у даний сектор, при цьому дослідники можуть акцентувати увагу на таку особливість української аграрної економіки, як хронічна нерентабельність на формування своїх інвестиційних фондів за рахунок переважно власних доходів, які фактично фінансують свою виробничу діяльність з власного прибутку. Однак, для того, щоб вирішити проблему недофінансування інвестиційної активності у сільському господарстві, необхідно розглядати дане питання у більш широкому, соціально-економічному контексті, а саме роль аграрного сектору, як стимулятора економічного зростання та соціального добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з 90-х років ХХ-го століття дослідження явищ та процесів, що пов'язані з економічною категорією «інвестиції» зазнали широкого розповсюдження, особливо у тих країнах, економічна модель яких була побудована на соціалістичних засадах і на рубежі століть почала зазнавати значних ринкових перетворень. Так, поміж вітчизняних та іноземних вчених, які сис-

темно досліджували ті чи інші соціально-економічні аспекти інвестицій, можна виділити таких дослідників: І.А. Бланк, В.С. Бірман, В. Бернс, К.Р. Гуменна, С.О. Гуткевич, Дж.М. Кейнс, Я.Д. Крупка, Л.Т. Котова, А.В. Омельченко, М.М. Лук'яник, О.А. Руденко, П.Т. Саблук, Н.О. Татаренко та інші.

Мета статті. На основі всебічного аналізу емпіричних даних з першоджерел та наукових праць дослідників проблем інвестування у аграрний сектор, аргументовано продемонструвати важливість підвищення інвестиційної активності у аграрний сектор України, як ключової ланки для забезпечення загального соціально-економічного добробуту українського господарства.

Виклад основного матеріалу. Зростання рівня інвестиційної забезпеченості аграрного сектору українського господарства не являється самоціллю та не вмотивовується лише забезпеченням продовольчої безпеки України, але в першу чергу актуалізується тим, що саме сільське господарство та його розвиток являється акселератором економічного розвитку у країні в цілому та соціально-економічного добробуту її населення. У даному підрозділі ключова роль сільського господарства у становленні соціально-економічного добробуту України нами буде доведена у контексті емпіричного підтвердження наступних тез:

1. Необхідність забезпечення продовольством населення планети, кількість якого має стабільну тенден-

цію до зростання (Теза 1: про продовольче забезпечення населення країни та світу в цілому).

2. Розвиток аграрного сектору впливає на зростання попиту на промислову продукцію, тобто стимулює процеси індустріалізації в країні (Теза 2: про сприяння індустріалізації в країні).

3. Розвиток аграрного сектору стимулює надходження додаткових валютних коштів за рахунок збільшення експорту сільськогосподарської продукції, що дає можливість імпортувати капітальні товари для розвитку економіки країни (Теза 3: про забезпечення валютних надходжень до економіки країни).

4. Розвиток аграрного сектору підвищує рівень зайнятості, а отже і загального соціально-економічного положення та добробуту населення, насамперед того, що проживає на селі (Теза 4: про забезпечення зайнятості населення та зростання соціально-економічного добробуту).

Теза 1: про продовольче забезпечення населення країни та світу в цілому:

У 2014 році за результатами діяльності Всесвітнього економічного форуму, що відбувся у Давосі, за участі найбільших фінансово-промислових компаній України (зокрема, «Group GF», «Смарт-Холдинг» та «System Capital Management»), було розроблено документ під назвою «Сценарії для України», в якому було викладено три можливі сценарії розвитку подій в Україні у довгостроковому періоді до 2030 року.

Особливу увагу експертами було приділено саме аграрному сектору економіки, яка залишає за собою потенціал стати економічним драйвером розвитку внутрішнього господарства за одним із запропонованих сценаріїв.

Так, у документі зазначається, що як зовнішні, так і внутрішні соціально-політичні та фінансово-економічні умови не сприяють успішному функціонуванню тієї економічної моделі, яка була притаманна українській економіці до зростання цін на енергоносії та до загострення конкурентної боротьби на світових ринках металів.

Проте, з іншої сторони, «стійке зростання населення в поєднанні зі зростанням чисельності споживачів середнього класу в країнах з економікою, що розвиваються, сприяє збільшенню тиску на продовольчі ринки, що все більше впливає на перетворює сіль-

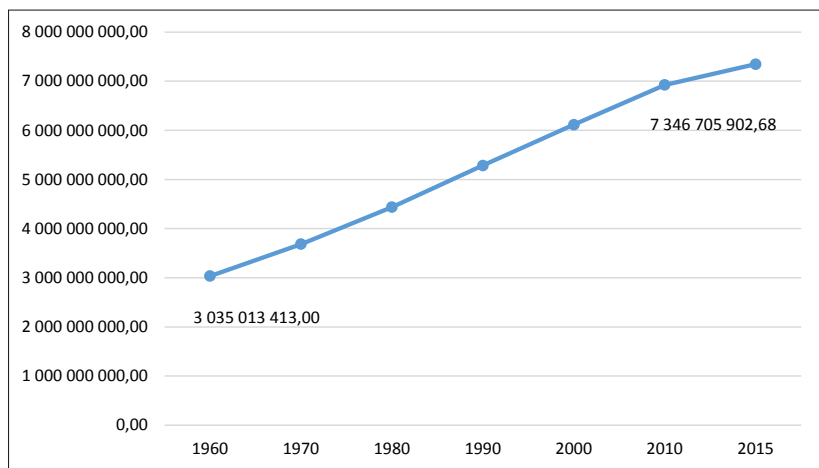


Рис. 1. Динаміка населення світу

Джерело: побудовано автором на основі офіційних даних Світового Банку

ського господарства у стратегічний сектор економіки по всьому світу» [1, с. 30].

Згідно з офіційними даними Світового Банку, населення планети за останні 55 років зросло більш, ніж вдвічі (Рис. 1). Що стосується середнього класу та його споживчих потужностей, то за даними Європейського банку реконструкції та розвитку, збільшення середніх доходів і зниження рівня абсолютної бідності, зокрема, протягом останнього десятиліття, свідчать про зростання тієї частки населення світу, яка не відноситься ні до багатой, ні до бідної верстви населення за національними стандартами, але знаходиться посередині у рівні розподілу доходів.

За прогностичними даними експертів, зростання «глобального середнього класу» досягне у 2020 році 3,7 млрд. чоловік, а у 2030 – до 5,4 млрд. Значна частина такого зростання припадає на Азію. До 2030 року в Азії буде проживати 65% світового середнього класу, споживча потужність якого буде становити 59% від усього населення середнього класу в світі (табл. 1).

У країнах, що розвиваються «середній клас» є одним з найважливіших соціально-економічних акторів через те, що він виступає рушійною силою економічного зростання, особливо в таких країнах, як Китай та Індія, але й не применшуючи при цьому потенціалу інших країн, що розвиваються (табл. 2).

Історія економічного розвитку свідчить про те, що саме середній клас сприяв накопиченню капіталу, будь то фізичний капітал (заводи, обладнання чи нерухомість) чи людський (освіта, охорона здоров'я, тощо).

Таблиця 1. Кількість (млн) та частка середнього класу у світі за регіонами

Країна	2015		2020		2025		2030	
	кількість	%	кількість	%	кількість	%	кількість	%
Північна Америка	335	11	344	9	350	8	354	7
Європа	724	24	736	20	738	16	733	14
Центральна і Південна Америка	285	9	303	8	321	7	335	6
Азіатсько-тихоокеанський регіон	1380	46	2023	54	2784	60	3492	65
Тропічна Африка	114	4	132	4	166	4	212	4
Середній Схід та Північна Африка	192	6	228	6	258	6	285	5
Світ	3030	100	3766	100	4617	100	5412	100

Джерело [2, с. 14]

Як зазначає Директор Центру розвитку при ЄБРР Маріо Пецціні, «консолідація цієї групи населення з середнім рівнем доходу, що нині зароджується, у стабільний середній клас може послугувати потужним фундаментом для економічного прогресу через зростання споживання та внутрішнього попиту» [2].

Тож зважаючи на приведені статистичні прогнози, можна цілком впевнено стверджувати, що аграрний сектор України, як об'єкт інвестиційної діяльності, являється не тільки потенційним драйвером майбут-

нього економічного зростання, але й, як суб'єкт інвестиційної діяльності, являється стратегічною ланкою забезпечення продовольчої безпеки України та задоволення постійно зростаючого попиту з боку економік країн світу, що розвиваються (рис. 2).

Теза 2: про сприяння індустріалізації в країні:

Як свідчать результати наших досліджень, взаємозв'язок між розвитком аграрного сектору та розвитком інших галузей економіки країни досліджується вже з середини ХХ століття. За цей час у даному

Таблиця 2. Споживання середнього класу, \$ трлн., %

Країна	2015	%	Країна	2020	%	Країна	2030	%
США	4,7	13	Китай	6,8	16	Китай	14,3	22
Китай	4,2	12	США	4,7	11	Індія	10,7	17
Японія	2,1	6	Індія	3,7	9	США	4,7	7
Індія	1,9	5	Японія	2,1	5	Індонезія	2,4	4
Росія	1,5	4	Росія	1,6	4	Японія	2,1	3
Німеччина	1,5	4	Німеччина	1,5	4	Росія	1,6	3
Бразилія	1,2	3	Індонезія	1,3	3	Німеччина	1,5	2
Великобританія	1,1	3	Бразилія	1,2	3	Мексика	1,3	2
Франція	1,1	3	Великобританія	1,2	3	Бразилія	1,3	2
Італія	0,9	3	Франція	1,1	3	Великобританія	1,2	2

Джерело [2, с. 16]

Таблиця 3. Країни з позитивними результатами причинно-наслідкових зв'язків між середньозваженою доданою вартістю в АПК та валовому внутрішньому продукті країни (КВ – коефіцієнт варіації)

Країна	Стат	95%	Стат	95%
	ВВП => СДВ	КВ	СДВ=> ВВП	КВ
Австралія	52.089	71.902	53.603	7.917
Барбадос	1.475	11.630	33.520	5.227
Ботсвана	1.567	6.008	17.193	3.165
Буркіна-Фасо	7.307	25.943	36.017	13.017
Канада	0.190	7.243	13.608	6.134
Чад	7.438	13.613	98.161	20.286
Домініканська республіка	11.983	28.156	1,175.511	7.474
Сальвадор	0.959	57.144	389.257	23.668
Гамбія	0.962	15.657	31.734	13.000
Гана	7.015	22.670	210.053	28.523
Гватемала	0.284	6.130	4.511	4.166
Індія	5.972	6.420	30.355	6.175
Кенія	14.516	33.420	48.496	37.032
Лесото	0.438	22.031	52.067	7.752
Марокко	91.389	96.257	186.939	8.432
Непал	12.263	8.208	12.458	7.368
Нідерланди	4.970	17.851	11.744	6.539
Нігер	4.049	22.022	86.901	29.063
Парагвай	0.876	5.467	9.207	3.900
Сьєрра Леоне	62.331	5.486	14.895	5.865
Сингапур	1.839	12.799	18.743	5.497
Шрі-Ланка	2.079	8.103	38.628	5.401
Швейцарія	0.218	19.932	27.003	10.870
Сирія	4.277	19.396	162.010	11.939
Тринідад і Тобаго	8.387	234.871	1,747.736	10.052
Тунісія	1.079	13.261	339.002	5.762
Великобританія	13.808	122.774	16,949.25	53.091
Сполучені Штати Америки	1.923	10.833	226.527	7.552
Уругвай	0.254	10.645	111.797	5.877
Зімбабве	0.997	10.107	35.888	6.625

Джерело: побудовано автором на основі матеріалів [10, с. 86]



Рис. 2. Аграрний сектор як суб'єкт і об'єкт інвестиційної діяльності

Джерело: побудовано автором

контексті було опубліковано досить багато праць, особливо зарубіжних вчених, які підтверджують тезу про те, що розвиток аграрного сектору стимулює розвиток інших пов'язаних з ним галузей економіки.

Традиційно вважається, що продуктивність праці у сільському господарстві нижча ніж у промисловості. У зв'язку з чим англійський вчений В.А. Льюїс (Lewis, W.A.) висунув свою модель, яка потім була довершена вченими Г. Ренісом та Дж. Феї (Ranis, G., Fei, J.C.H.). Модель Льюїса спирається на ідею надлишкової робочої сили у сільському господарстві. За умови низької продуктивності праці в сільському господарстві, заробітна плата буде вище в промисловому секторі, що спонукає робочу силу мігрувати з сільського господарства у промислове виробництво, яке, в свою чергу, породжує економічне зростання [3, с. 139–191; 5, с. 533–565].

Інші вчені, наприклад, такі як Т.Шульц (Schultz, T.W.), вказують на важливість постачання продуктів харчування сільським господарством до населення, зайнятого у інших галузях економіки. На думку Т. Шульца, сільське господарство має важливе значення для економічного зростання в тому сенсі, що воно гарантує наявність продуктів харчування для суспільства, без яких економічне зростання не представляється можливим [4]. Дана точка зору щодо ролі сільського господарства в економіці співпадає з емпіричними спостереженнями С. Кузнеца (Kuznets, S.), який стверджував, що значення сільського господарства знижується з розвитком економіки. Суть його позиції полягає у тому, що роль сільського господарства в економічному розвитку полягає у постачанні дешевих продуктів харчування та низькооплачуваної робочої сили у промисловій галузі господарства. Таким чином, підвищення продуктивності праці в сільському господарстві сприяє вивільненню робочої сили та капіталу, які переміщуються до інших секторів економіки [5].

Ґрунтуючись на моделі В.А. Льюїса, вчені Джонстон і Меллор продовжили дослідження, в якому розглядають сільське господарство скоріше як активний сектор в економіці, а не пасивний постачальник капіталу і робочої сили. На думку вчених, крім постачання робочої сили і продовольства, сільське господарство відіграє активну роль в економічному зростанні за рахунок виробничих і споживчих зв'язків. Наприклад, сільське господарство може виробляти сировину для несільськогосподарського виробництва або створювати попит на товари та послуги інших галузей економіки.

Що стосується споживання, то підвищення продуктивності праці в сільському господарстві може збільшити доходи сільського населення, створюючи тим самим попит на товари вітчизняного промислового виробництва. У результаті дії цього ефекту можуть бути розширені можливості зайнятості в сільського населення у секторах не пов'язаних з фермерством та, таким чином, непрямим чином впливати на збільшення доходів сільського населення. Автори дослідження також наголошують на тому, що сільськогосподарські товари можуть бути експортовані для отримання іноземної валюти для імпорту капітальних товарів [8, с. 566–583].

Суттєвість згаданих вище виробничих та споживчих зв'язків сільського господарства та промисловості далі була підкреслена в праці Х. Зінгера та яскраво втілена в ідеї загальної рівноваги І. Адельмана, що у нього отримало назву з індустріалізації на основі сільськогосподарського попиту» (agricultural demand-led industrialization – ADLI). Згідно з цією ідеєю, зважаючи на існування виробничих та споживчих зв'язків між аграрним сектором та сектором промисловим, стратегія розвитку економіки країни має робити ставку на сільське господарство, як на драйвер розвитку господарства, зростання продуктивності праці в якому буде слугувати ініціатором індустріалізації [8, с. 937–949].

У підтвердження досліджень вчених, документ «Сценарії для України» Всесвітнього економічного форуму зазначає, що інвестиції у розвиток аграрного сектору провокують вдосконалення та розвиток як інфраструктури, так машинно-технічного обладнання, використання якісних добрив, що в свою чергу позитивно впливає на розвиток галузей металургії, будівництва та хімічної промисловості в Україні, і в кінцевому підсумку завдає новий імпульс вітчизняним виробникам та постачальникам послуг [1, с. 23].

Такі висновки, згідно з результатами нашого дослідження, підтверджуються офіційними даними Національного банку України, згідно з якими, двигуном пришвидшення економічного зростання за результатами 2016-го року стало сільське господарство. Підтвердженням слугує також твердження Інституту суспільно-економічних досліджень, який, аналізуючи результати діяльності української економіки у 2016 році, заявив, що «вирізняється заохочувальний вплив активної інвестиційної динаміки в аграрному секторі: виробництво машин і устаткування для сіль-

ського й лісового господарства протягом року прискорювало темпи зростання, за 11 місяців збільшившись на 15,4 %» [8].

Результати проведеного нами аналізу підтверджують тезу про те, що зростання інвестиційної забезпеченості аграрного сектору сприяє поступовому розвитку й інших галузей економіки країни. Так, за допомогою методу математичного моделювання з використанням «показників світового розвитку» (World Development Indicators) сімдесяти країн світу, було досягнуто висновку, що в переважній більшості випадків причинно-наслідковий зв'язок між аграрним сектором та розвитком економіки функціонує в одному напрямку: зростання доданої вартості у аграрному секторі на одного працівника впливає на зростання ВВП на душу населення, або, іншими словами, сільське господарство є рушійною силою економічного зростання (табл. 3).

У відповідності до результатів наших досліджень, такий висновок узгоджується з тією позицією, що зростання продуктивності праці в сільському господарстві є необхідною передумовою для того, щоб «заставити економіку рухатися» в силу того, що таке зростання призводить до вивільнення робочої сили, створення капіталу, ресурсів, валютної виручки, і в той самий час створює пропозицію на товари та послуги інших галузей економіки. Такий висновок проведеного аналізу за допомогою методу математичного моделювання являє

собою «втішний результат для економістів-аграріїв, оскільки він підтверджує їх розповсюджені рекомендації щодо політики, спрямованої на стимулювання зростання та розвитку економіки за рахунок розширення сільського господарства. Таким чином, інвестиції в сільськогосподарські дослідження та застосування їх результатів, а також відповідні цінові стимули для фермерів є ефективними і необхідними методами стимулювання інших галузей економіки» [10, с. 86].

Зважаючи на такі результати наших досліджень, погоджуємось з твердженням сучасних дослідників взаємозв'язків між аграрним сектором та іншими галузями економіки про те, що наразі існує «нагальна потреба в опрацюванні методологічних підходів до зміни вектора аграрної політики, спрямованої на пріоритетність галузі сільського господарства, як точки інноваційного росту національної економіки...» [9, с. 9].

Висновки. Згідно з результатами проведеного нами дослідження, нами було доведено, що існує безпосередній зв'язок між підвищенням інвестиційної забезпеченості аграрного сектору України та соціально-економічного розвитку національного господарства країни, що визначає стратегічний характер агросектору та вимагає не просто визнання такого статусу на законодавчому рівні, але й розробку та впровадження послідовного стратегічного плану підвищення інвестиційної активності у сільському господарстві України.

1. *Summary of Scenarios for Ukraine. Reforming Institutions, Strengthening the Economy After the Crisis. World Economic Forum. World Economic Forum, 2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_ScenariosSeries_Ukraine_Report_2014.pdf.*

2. *Homi Kharas (2017). The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class: An Update. Global Economy and Development Working Paper 100. URL: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf.*

3. *Lewis, A.W. (1954). Economic Development with Unlimited Supply of Labour, The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 22, No. 2, pp. 139-91. URL: http://faculty.smu.edu/tosang/pdf/Lewis_1954.pdf.*

4. *Schultz, T.W. (1964). Transforming Traditional Agriculture. Yale University Press, New Haven, CT. URL: https://www.jstor.org/stable/2228861?seq=1#page_scan_tab_contents.*

5. *Kuznets, S. (1966). Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread. Yale University Press, New Haven, CT. URL: <http://www.sfu.ca/~dandolfa/kuznets.pdf>.*

6. *Johnston, B.F., Mellor, J.W. (1961). The role of agriculture in economic development. The American Economic Review 51, 566-593. URL: https://www.jstor.org/stable/1812786?seq=1#page_scan_tab_contents.*

7. *Adelman, I. (1984). Beyond export-led growth. World Development 12, 937-949. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X84900500>.*

8. *Аврамченко К., Гороховець Є., Дешко А., Дурнєва Т., Жаліло Я., Ковалівська С., Онуфрик М., Яковенко І. Інститут суспільно-економічних досліджень. Макроекономічний прогноз-2017: економіка та людина. 21.02.2017. URL: <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/makroekonomichnii-prognoz-2017-ekonomika-ta-liudina>.*

9. *Могильний О.М. Аграрна економіка України: «ресурсне прокляття» чи локомотив розвитку? Агросвіт. 2015. № 5. С. 3-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_5_2.*

10. *Irwin X. and R. Tiffin (2006), «Is Agriculture the Engine of Growth?», Agricultural Economics Journal, Vol. 35, Issue 1, pp. 79-89. URL: https://www.researchgate.net/publication/4987451_Is_agriculture_the_engine_of_growth.*

E-mail: r.s.uawriters@gmail.com

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

УДК 001 339.166.5(477)

Паустовська Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
старший викладач кафедри економіки,
організації та управління підприємствами,
Криворізький національний університет

Лашкун Г.А.

асистент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами,
Криворізький національний університет

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто теоретичні визначення категорій «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальний бізнес» та показано історичний шлях розвитку інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу і важливість їх запровадження в економіку країни для зростання та покращення добробуту населення. Проаналізовано роль використання інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу в розвинутих країнах і звернено увагу на роль держави і приватного сектору у вивченні, розробці та запровадженні інтелектуальних здобутків провідними світовими навчальними закладами. Досліджено практичне місце науки в розвитку та удосконаленні світових економічних процесів, показано ключові причини недовикористання наукового потенціалу нашою державою останніми десятиріччями. Опрацьовано і висвітлено вагомі рекомендації щодо необхідності впровадження нових методів у використанні інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу в сучасну економіку України та можливостей, які слідує за цими впровадженнями.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальний бізнес, інтелектуальний продукт, людський капітал, інтелект, знання, «економіка знань», робоча сила, трудові ресурси, підприємницька діяльність.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА
И ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО БИЗНЕСА

Паустовская Т.И., Лашкун А.А.

В статье рассмотрены теоретические определения категорий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный бизнес» и показано исторический путь развития интеллектуального капитала и интеллектуального бизнеса и важность их введения в экономику страны для роста и улучшения благосостояния населения. Проанализировано роль использования интеллектуального капитала и интеллектуального бизнеса в развитых странах и обращено внимание на роль государства и частного сектора в изучении, разработке и внедрении интеллектуальных достижений ведущими мировыми учебными заведениями. Исследовано практическое место науки в развитии и усовершенствовании мировых экономических процессов, и показано ключевые причины недоиспользования научного потенциала нашей страной в последние десятилетия. Обработано и высветлено весомые рекомендации по поводу необходимости внедрения новых методов в использовании интеллектуального капитала и интеллектуального бизнеса в современную экономику Украины и возможностей, которые следуют за этими внедрениями.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальный бизнес, интеллектуальный продукт, человеческий капитал, интеллект, знания, «экономика знаний», рабочая сила, трудовые ресурсы, предпринимательская деятельность.

THEORETICAL ASPECT OF INTERCOMMUNION OF INTELLECTUAL CAPITAL
AND INTELLECTUAL BUSINESS

Paustovska Tamara, Lashkun Hanna

Article considers theoretical definitions of "intellectual capital" and "intellectual business" as economic categories. Were shown historical way of development and important of intellectual capital and intellectual business, analyzed affect after their using in developed countries. Different approaches and different interpretations of the categories "intellectual capital" and "intellectual business" in the works of foreign and domestic scientists were analyzed. Investigated role of science in development and improvement of economic processes of the entire world. The attention was paid to the role of the

state and the private sector in the study, development and implementation of intellectual achievements by the world's leading educational institutions. It is confirmed that the most important factor in the development of intellectual capital is education, which provides the acquisition of knowledge, skills, professional abilities, cultural values, development of intelligence and skills that make it possible to react quickly to changes in market conditions. It is proved that the higher level of education of the individual, then the higher level of his intellectual capital and, as result, the possibility of obtaining additional benefits through the transformation of this capital into the intellectual business. Set vector of formation of intellectual business environment in Ukraine is an effective combination of legislative provision and corresponding socio-economic conditions and incentives. The key causes of non-using scientific potential of our nation in recent decades are shown. It is revealed the importance of providing a civilized intellectual property market that will enable the development of a transparent intellectual business. The necessity to conduct an active information and awareness campaign aimed at popularizing the acquisition, creation and commercialization by subjects of management of intellectual property objects has been proved. The important recommendations for the introduction of new methods in the use of intellectual capital and intellectual business in the modern Ukrainian economy and the possibilities following these implementations have been worked out and highlighted. Specified examples of no fully scientific potential and necessity to implement intellectual capital and intellectual business in the modern Ukrainian economy.

Keywords: *intellectual capital, intellectual business, intellectual product, human capital, intellect, knowledge, "economic of knowledges", labor force, labor resources, entrepreneurial activity.*

Постановка проблеми. Характерною рисою ХХІ ст. є різке підвищення значущості науково-технічних знань в економіці. І тут варто привести слова К. Маркса, який ще у ХІХ ст. визначив: «економічні епохи розрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється і якими засобами праці» [1, с. 36].

Якщо зобразити динаміку капітальних витрат «промислового» та «інформаційного» віків у вигляді графіків, то буде видно, що обидві лінії перетнуться у 1991 році, коли розходи на придбання промислового обладнання склали 107 млрд. дол., а на закупівлю інформаційної техніки – 112 млрд. дол. Можна вважати це першим роком інформаційного віку. З цих пір компанії витрачають більше грошей на обладнання, яке необхідне для збору, обробки, аналізу та розповсюдження інформації, ніж на машини що призначені для штамповки, різки, зборки, навантаження та іншого роду дій з матеріальними предметами [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну базу дослідження складають праці вітчизняних та зарубіжних вчених, які зробили вагомий внесок в дослідження теоретико-методичних положень, інституційних основ, характерних ознак та інших аспектів інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу, а саме: Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.М. Геєць, Дж. Гелбрейт, Д. Даффі, А.О. Дегтяр, Л. Едвінсон, А.Г. Жарінова, С.М. Ілляшенко, В.Л. Іноземцев, Б.Є. Кваснюк, Б.Б. Леоньев, Л. Мелоун, Л.Г. Мельник, В.П. Ніколайчук, М.В. Семиноженко, Т. Стюарт, Е. Тоффлер, А.А. Чухно й інші. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих учених, слід зазначити, що інтелектуальний капітал та інтелектуальний бізнес як якісно новий ефективний тип господарювання, потребують більш глибокого дослідження їх теоретичних основ, деталізації суб'єктів взаємодії, визначення прогресивних способів, прийомів і методів їх організації та впровадження в Україні.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розкриття теоретичних аспектів формування інтелектуального капіталу та сучасних тенденцій розвитку з його допомогою інтелектуального бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найвагомішим фактором розвитку цього віку є інтелектуальний капітал, а найважливішим фактором розви-

тку інтелектуального капіталу є освіта, яка забезпечує набуття знань, навичок, професійних здібностей, культурних цінностей, розвиток інтелекту та вмінь, що створюють можливість швидкого реагування на зміну ринкових умов. Що вищий рівень освіти індивіда, то вищий рівень його інтелектуального капіталу, а отже, можливість отримання додаткових благ через перетворення даного капіталу в інтелектуальний бізнес. Термін «інтелектуальний капітал» вперше використав Дж. Гелбрейт в 1969 р., щоб звернути увагу на те, що визначальним багатством будь-якої компанії є здібності інтелектуальних ресурсів створювати нові види засобів та їх поєднання для отримання доходів у сфері виробництва товарів і послуг. Він вважав, що інтелектуальний капітал – це щось більше, ніж «чистий інтелект» людини, тобто по суті – це інтелектуальна діяльність співробітників фірми, включена у виробничий процес і пов'язана з генерацією ідей і прибутку [3, с. 106].

Саме інтелектуальні здібності людини сприяють формуванню і ефективному застосуванню традиційних видів капіталу – матеріального і фінансового. Поява нового терміну в економічній науці пов'язане з формуванням і реалізацією постіндустріальної парадигми розвитку реальної економіки, в рамках якої головними чинниками виробництва, конкуренції та отримання прибутку стають не тільки природні, матеріальні та фінансові ресурси, а, більшою мірою, інтелектуальні та інформаційні. Створюючи інформацію, інтелектуальні здібності людини в змозі її аналізувати і приймати рішення. У сучасному глобальному інформаційному суспільстві інформація стала фундаментальним чинником його розвитку. А високорозвинені країни закладають підвалини свого майбутнього процвітання через активне змагання за так званий «мізковий» прошарок фахівців. Інтелектуальний капітал, інформаційно-інтелектуальні технології зумовили поширення інтелектуальної праці, що забезпечило суттєві зрушення у соціально-економічній структурі виробництва в цілому. Адже, людина бере участь у виробленні матеріальних благ на всіх етапах суспільної еволюції, проте домінуючого значення набуває лише у «знансєвій» економіці, що знайшло відображення у різних формах трактування.

Протягом еволюції суспільних формацій, що супроводжувалася розробкою економічних теорій та концеп-

цій, набуває поширення використання таких понять, як робоча сила, трудові та людські ресурси, трудовий і людський потенціал, персонал, людський капітал. Перераховані поняття близькі за суттю, інтерпретують подібні напрями та галузі економічних досліджень і в кінцевому результаті через зміну дослідних пріоритетів еволюціонують у людський капітал з наданням останньому власних ознак, інтерпретацій, інструментів аналізу, механізмів управління та регулювання.

Найбільш вживаним трактуванням людського капіталу є виробничі знання, вміння і професійна підготовка, якими володіє окрема людина. Мається на увазі вартість, яка створюється в результаті витрат на навчання, освіту, зміцнення здоров'я, хоча на певних етапах еволюції економічної думки існували й інші підходи. Наприклад, Дж. Кларк капітал ототожнював із самою людиною, а вдосконалення вмінь, отримання освіти та навичок – з нагромадженням капіталу.

Серед українських дослідників слід виділити внесок О. Грішної, яка людський капітал характеризує як сукупність сформованих та розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій поведінки індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці та впливають завдяки цьому на зростання доходів свого власника і національного доходу.

В цьому ж руслі Л. Шевчук, підходячи до трактування людського капіталу як капітальних ресурсів суспільства, вкладених у людей або людину, чи як можливостей людини брати участь у виробництві, творити, будувати, створювати цінності, поняття «людського капіталу» розкриває як частину сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, яка здатна приносити дохід, тобто яка використовується для виробництва товарів і послуг. Дослідження людського капіталу набуло в останні десятиліття значної актуальності, тому логічно, що перелік наведених визначень та підходів до його трактування можна продовжити. Однак очевидно, що зазначені та інші існуючі підходи за всіх отриманих переваг дослідження поставленої проблеми не гарантують ефективного управління людським капіталом та його конкурентоспроможністю [4, с. 2]. Цю гарантію може продемонструвати практика. Адже, підприємцю для забезпечення конкурентоспроможного інтелектуального бізнесу потрібно закласти основу інтелектуального процесу, яким передбачається створення, впровадження і поширення інтелектуальної продукції, необхідною властивістю якої є науковотехнічна новизна, практичне застосування та комерційна реалізованість. Підвищення конкурентоспроможності підприємств сьогодні багато в чому визначається часткою продукції, у виробництві якої задіяні передові знання та прогресивні технології. Джерелом конкурентних переваг більшою мірою стають не матеріальні активи та дешева робоча сила, а знання і творчий потенціал працівників. Тому створення нових інтелектуальних продуктів і освоєння передових технологій є одним з пріоритетних напрямів розвитку підприємництва в сучасних умовах. Набирає обертів розвиток економічної діяльності, в якій кінцевим продуктом виступають результати творчопроductивної, інтелектуальної праці – інтелектуальний бізнес (інтелектуальне підприємництво).

Інтелектуальний бізнес – це підприємницька діяльність на засадах інтелектуального продукту з ціллю отримання прибутку та розвитку справи, що означає раціоналізацію економіки, підвищення конкурентоспроможності, більш повну реалізацію основного потенціалу суспільства – людського потенціалу [5, с. 179].

Розвиток інтелектуального бізнесу відбувається на засадах нових економічних умов, де знання, інформація, можливість швидкого реагування на потреби клієнтів відіграють ключову роль, а глобальна мережа Інтернет забезпечує розвиток гострої і широкомасштабної конкуренції. Відмінною рисою нової інформаційної невагомої економіки є вироблення і використання нових ідей, знань. Тут ми маємо на увазі не лише інноваційні розробки, а й фундаментальні дослідження та їх прикладне втілення. Висловлюючи свою думку стосовно розвитку економіки знань відомий американський економіст П. Друкер сказав: «Коли ми говоримо про нову економіку, ми маємо на увазі світ, у якому люди працюють мозком, а не руками. Світ, у якому інновації важливіші, ніж масові продукти. Світ, у якому швидкі зміни відбуваються постійно. Світ, настільки ж відмінний від індустріального століття, наскільки той відрізнявся від аграрного. Світ, настільки інший, що його виникнення можна описати лише словом «революція»!». Таким чином, формування нової економіки – результат розвитку нових знань. При цьому інтелектуалізація бізнесу стає провідною парадигмою господарювання, що дозволяє йому перейти у якісно новий стан. Знання як систематизований ресурс, зростаючий значними темпами, та сукупний людський інтелект (духовний, ментальний, емоційний, соціальний і фізичний) стають не лише самостійними чинниками виробництва, а й головними факторами розвитку нових типів економіки (економіки знань, економіки вражень та економіки трансформацій), на існуванні яких наголошують автори та становлення нових видів бізнесу, серед яких ми виділяємо інформаційно-інтелектуальний, емоційно-інтелектуальний та соціально-інтелектуальний види бізнесу. У якості основних рушійних сил інтелектуального бізнесу необхідно виділити: глобалізацію в науково-технічних розробках, технологіях, виробництві, торгівлі, фінансах, комунікаціях та інформації; безперервні, швидкі і складні зміни, які створюють невизначеність та передбачуваність; знання як стратегічний чинник розвитку інтелектуального капіталу. В економіці знань джерелом конкурентних переваг стають знання і творчий потенціал підприємців-інтелектуалів, а їх внутрішнім локомотивом здатність до інтелектуального підприємництва [5, с. 181].

Найзначніші успіхи в інтелектуальній діяльності відзначено в країнах, де сформовані національні інтелектуальні системи з державним регулюванням і підтримкою взаємозв'язку наукової, виробничої і освітньої діяльності. Такий позитивний досвід використовувався у США (Массачусетський технологічний інститут, Стенфордський та Філадельфійський університети), у країнах ЄС, зокрема, у Франції (Католицький університет у м. Ліон), Англії (Кембридж та Херіот-Ватт), Німеччині (Технічний університет в Берліні, Штутгартський університет, Гірнична академія в Аахені), Швеції (Ландський університет) та Польщі, де широкого поширення набуло т. зв. «академічне

підприємництво», коли при спеціалізованих професійно-технічних, а також вищих навчальних закладах, науково-дослідних установах створювалися центри підприємництва та трансферу технологій, беручи участь в яких студенти або працівники реалізовували свої практичні навички, організовували чи вели управлінську діяльність.

Існує і соціальна відповідальність інтелектуального бізнесу, а це – стратегічна діяльність, яка ґрунтується на моделі «трьох китів»: бізнес, суспільство, держава. При цьому стратегія повинна враховувати інтереси всіх учасників та кожному із них встановлювати критерії. Це вкотре підтверджує, що вектором формування сприятливого інтелектуального бізнес-середовища в Україні є ефективне поєднання законодавчого забезпечення та відповідних соціально-економічних умов і стимулів. Україна не стоїть на інноваційних рейках, а робота вчених здебільшого непомітна, бо немає впроваджень. В українській промисловості немає зацікавлення в українському продукті. У країні не налагоджений механізм впровадження, а державної підтримки на цьому етапі немає. Отже, обґрунтовану доцільність спільної паритетної реалізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та інноваційних програм як державою, так і приватним сектором, що неодноразово ефективно апробовано в економічно розвинених державах [6, с. 78].

Для України сьогодні, вкрай важливо не зупинятися, а рухатися вперед, розширювати горизонти та можливості інтелектуального майбутнього, досягати нових суттєвих і впевнених успіхів. Та для цього економічно зацікавленим особам і відповідним органам влади, необхідно:

- забезпечити цивілізований ринок інтелектуальної власності, що дасть змогу розвивати прозорий інтелектуальний бізнес;
- необхідно значно посилити контроль за порушення прав інтелектуальної власності задля стимулювання таким чином суб'єктів господарювання до більш активного використання переваг у цій сфері і створення та комерціалізації об'єктів інтелектуальної творчої діяльності;
- важливо спростити процедуру та скоротити терміни розгляду заявок (які становлять від 12 до 17 місяців) на отримання охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності як однієї з найбільших перешкод мотивації підприємців до офіційної реєстрації цього елементу власних активів;

- слід проводити активну інформаційно-роз'яснювальну кампанію, спрямовану на популяризацію придбання, створення і комерціалізацію суб'єктами господарювання об'єктів інтелектуальної власності. Адже результати багатьох експертних опитувань засвідчують низький рівень обізнаності представників бізнесу щодо доцільності (зокрема, в аспектах капіталізації та оптимізації податкових платежів підприємств – прямих економічних зисків), переваг їх використання, а також механізмів створення, комерціалізації, проходження державної охорони і захисту [7, с. 261].

Висновки. Отже, вирішення питання розвитку інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу для сучасної української економіки, яка знаходиться в суспільному пошуку відповідей на політичні, фінансові, військові, соціальні, ресурсні та моральні питання, є важливим та актуальним пріоритетом для нашої держави. Україні, втративши за останні роки частину ринків, територій, стратегічних ресурсів і значних витрат на проведення військових операцій з низьким власним інтелектуально-технічним та ресурсним потенціалом у стратегії і тактиці ведення війни, надзвичайно важливим є усвідомлення значення підтримки працюючого інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу, а також невикористаних можливостей щодо їх реалізації та розвитку в інтересах зміцнення та стабілізації власної економіки. Остання повинна базуватися на закріпленні українського ринку інтелектуальної власності, яка виступає об'єктом купівлі-продажу як в державі так і за її межами та на інтелектуальному бізнесі, що повинен використовувати новітні досягнення науки і техніки разом з іншими, не менш важливими, факторами, що може бути забезпечене за рахунок науково обґрунтованого і економічно ефективного розширення експорту та імпорту нової техніки і технологій, нових матеріалів, ліцензійних науково-технічних досягнень. Все це забезпечує можливість не тільки усунути сформоване, суттєве відставання від передових країн світу, а й у перспективному майбутньому досягти їх рівня, а в певних галузях і сферах, навіть вирватися вперед, забезпечивши зростання науково-технічного прогресу. Однак, без ґрунтовних і глибоких знань світової теорії та практики, законодавчих норм у сфері інтелектуальної власності, без розвитку інтелектуального капіталу та визначення підприємцями основних проблем розвитку інтелектуального бізнесу в Україні діяльність в даному напрямку, залишатиметься неможливою.

1. Маркс К. *Капітал*. Москва : ЕКСМОС, 2012. Т. 2. 650 с.

2. Стюарт Т.А. *Інтелектуальний капітал – новий источник богатства организаций*. Москва : Поколение, 2007. 355 с.

3. Петрова І.Л. *Актуальні проблеми розвитку людського капіталу України. Економічний аналіз*. 2013. Том 13. С. 106–113.

4. Ніколайчук М.В. *Трактування людського капіталу в системі сучасних парадигмальних пріоритетів розвитку*. Збірник наукових праць НУК. 2011. № 2. С. 150–156.

5. Польова В.В. *Теоретичні основи дослідження інтелектуального бізнесу. Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 58. С. 179–189.

6. Гунчак Н.В. *Реалії та перспективи інтелектуального бізнесу в Україні. Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 77–81.

7. Кучерук Г.Ю., Щелкунов В.І. *Проблеми та перспективи розвитку інтелектуального бізнесу в Україні. Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління»*. 2014. Вип. 29. С. 261–265.

E-mail: Paustovska.t@gmail.com

УДК 338.24:631.11(477)

Форкун І.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

Гордєєва Т.А.

старший викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Хмельницький національний університет

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню практики бюджетної та податкової політики щодо регулювання діяльності підприємств агробізнесу в Україні. Дослідження орієнтоване саме на агропромисловий комплекс, адже на сучасному етапі розвитку України йому відведена роль нового двигуна вітчизняної економіки, а також, що є не менш важливим в даному контексті, сільське господарство демонструє найвищі темпи зростання валової доданої вартості в останні роки. Проаналізовано податкові пільги в прямому оподаткуванні агропромислового комплексу, виокремлено переваги та недоліки в застосуванні спрощеної системи – єдиного податку – для оподаткування підприємств агробізнесу. Проведено аналіз податкових надходжень від діяльності підприємств агробізнесу з паралельним дослідженням динаміки бюджетного програмно-цільового фінансування та запропоновано напрямки вдосконалення бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємств агробізнесу України.

Ключові слова: бюджетно-податкова регуляторна політика; податкові надходження; агробізнес України; податкові пільги; бюджетні програми фінансової підтримки.

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА УКРАИНЫ

Форкун И.В., Гордеева Т.А.

Статья посвящена исследованию практики бюджетной и налоговой политики регулирования деятельности предприятий агробизнеса в Украине. Исследование направлено на агропромышленный комплекс, ведь на современном этапе развития Украины ему отведена роль нового двигателя отечественной экономики, а также, что немаловажно, сельское хозяйство демонстрирует наиболее высокие темпы роста валовой добавочной стоимости в последние годы. Проанализированы налоговые льготы в процессе прямого налогообложения АПК, выделены преимущества и недостатки при использовании упрощенной системы для налогообложения предприятий агробизнеса. Проведен анализ налоговых поступлений в бюджет от деятельности предприятий агробизнеса наряду с параллельным изучением динамики бюджетного программно-целевого финансирования и предложены направления усовершенствования бюджетно-налогового регулирования деятельности предприятий агробизнеса Украины.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая регуляторная политика; налоговые поступления; агробизнес Украины; налоговые льготы; бюджетные программы финансовой поддержки.

FISCAL REGULATORY POLICY OF THE ACTIVITY OF UKRAINE'S AGRIBUSINESS ENTERPRISES

Forkun Iryna, Gordeeva Tetyana

The article deals with the practice of fiscal policy on the regulation of Ukraine's agribusiness enterprises. The budget and tax regulation of agribusiness enterprises in Ukraine should fulfill not only fiscal but also regulatory functions, to act as an instrument of state support and stimulation of production, to ensure the competitiveness of national agriculture and the implementation of innovations into production. The research is focused precisely on the agro-industrial complex, because at present the role of the new engine of the Ukrainian economy is assigned to him and, last but not the least, agriculture demonstrates the highest growth rates of gross value added in recent years. The purpose of the article is to deepen the theoretical and methodological principles of budget and tax regulatory policy of the activity of Ukrainian agribusiness enterprises and the determination of regulatory tools and methods. The complex of general scientific and special methods of scientific cognition was used. In the process of research, such as analysis and synthesis – to evaluate the dynamics, structure and efficiency of the agribusiness enterprises in Ukraine; an abstract-logical method – for conceptual generalization and the formation of conclusions and propositions. The main importance in ensuring the development of agriculture in Ukraine is the application of fiscal incentive levers. Agricultural producers have a tax advantage, namely the status of single-tax payers of the fourth

group with special conditions for its collection. The tax privileges in the direct taxation of the agro-industrial complex are analyzed; the advantages and disadvantages of using a simplified system – a single tax – for taxation of agribusiness enterprises are outlined. The analysis of tax revenues from activity of agribusiness enterprises is carried out in comparison with research of volumes of budget program-target financing. The ways of upgrade the fiscal regulatory policy of the activity of Ukraine's agribusiness enterprises are proposed, for example, differentiation of agricultural enterprises by volume of income.

Keywords: budget-tax regulatory policy; tax income; Ukraine's agribusiness; tax privileges; budget programs of financial support.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є одним з базових в економіці та стратегічно важливих для національної безпеки. Бюджетно-податкове регулювання підприємств агробізнесу України має виконувати не лише фіскальну, але й регулюючу функції, виступати засобом державної підтримки та стимулювання виробництва, забезпечувати конкурентоспроможність національного сільського господарства і впровадження інновацій у виробництво. Особливої актуальності в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації набуває питання ефективного застосування ринкових важелів стимулювання розвитку АПК та вдосконалення політики державного впливу на агробізнес України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні засади державного регулювання розвитку економіки знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених: Л. Бальцеровича, Т. Басюка, І. Бланка, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Ломачинської, І. Лукінова, С. Мочерного, М. Павловського, Ю. Пахомова, А. Поддєрьогіна, П. Саблука, П. Самуельсона, Д. Стігліца, О. Терещенка, В. Федосова, В. Юрчишина та інших. Проблеми бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємств АПК стали основою наукових досліджень В. Амбросова, О. Бородіної, І. Долженко, П. Гайдуцького, Ю. Лупенка, Є. Подакова, Н. Сіренко та ін. Однак, недостатньо висвітленими залишаються питання комплексного дослідження проблеми державного регулювання АПК, а питання державного впливу на діяльність підприємств агробізнесу інструментами бюджетно-податкового регулювання, на наш погляд, потребує подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретико-методичних засад формування бюджетно-податкової політики регулювання діяльності підприємств агробізнесу України та визначення

інструментів та засобів регуляторного впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найсуттєвіших чинників впливу на соціально-економічний розвиток будь-якої країни є економічна політика уряду і її ефективні складові: фінансова, бюджетно-податкова, грошово-кредитна, соціальна політика. В сучасних умовах найбільш суттєвого значення набуває бюджетно-податкова політика. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року [1] визначає цілісну систему стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку країни. Інноваційне спрямування вектору розвитку передбачає формування високотехнологічних видів діяльності та галузей економіки, серед яких базовою виступає сільське господарство.

Від початку незалежності у сільському господарстві вбачали новий двигун української економіки. Родючість українських чорноземів мала забезпечити харчовими продуктами український ринок і навіть більше – накопичити ресурси для розвитку інших сфер господарювання та вихід на міжнародні ринки. І справді, ця галузь впевнено прямує на перше місце в економіці. У порівнянні з 2010 роком, частка у валовому внутрішньому продукті сільського, лісового та рибного господарства виросла з 8,4% до 12,1%, тобто на 144,0%, або у 1,4 рази. Переробна ж промисловість, яка за визначенням займається переробкою сировини в готову продукцію, навпаки – зазнає стагнації (таблиця 1).

Зростання категорії «сільське, лісове та рибне господарство» забезпечується завдяки саме сільському господарству, яке становить лівову частку цього сегменту економіки, а точніше – рослинництву (рис. 1).

Виробництво продукції рослинництва з урахуванням інфляції за 7 років зросло в грошовому вимірі в 1,6 рази, тоді як тваринництво залишається майже на

Таблиця 1. Сільське господарство в структурі валової доданої вартості України в 2010-2017 роках

Показник	У % до загального підсумку						Темп зростання 2010/2017 %
	2010	2013	2014	2015	2016	2017	
Валова додана вартість (основні ціни)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Сільське, лісове та рибне господарство	8,4	9,9	11,7	14,2	13,5	12,1	144,0
Промисловість	25,3	22,7	23,5	23,3	25,0	25,7	101,6
з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	4,3	3,4	4,1	4,4	4,5	...	-
Будівництво	3,7	2,9	2,7	2,3	2,3	2,7	73,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	16,4	16,7	16,9	16,2	15,7	16,7	101,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8,8	8,2	7,3	8,0	7,8	7,6	86,4
Тимчасове розміщування й організація харчування	1,0	0,9	0,7	0,7	0,8	0,7	70,0
Інші види економічної діяльності	36,4	38,7	37,2	35,3	34,9	34,5	94,8

Джерело: складено на основі [2]

рівні 2010 року. Тобто тваринництво (виробництво м'яса, молока, яєць) перебуває в кризі [3]. Такі диспропорції в аграрній сфері безпосередньо відбиваються на розвитку сільських територій. За останні десятиліття у цій царині відбулося розмежування розвитку сільського господарства та сільських територій [4].

Якщо оцінювати першу, економічну складову, то тут визначилися чіткі позитивні тенденції. Зокрема, стабілізувалося виробництво валової продукції сільського господарства й зерна, постійно зростає експорт сільськогосподарської продукції, рівень заробітної плати та доходи сільських жителів.

Та водночас трансформаційні процеси в аграрній сфері поки не привели до істотного поліпшення соціального й екологічного стану самих сільських територій. Зокрема, щороку з мапи країни зникає близько 20 сільських населених пунктів. Від початку 90-х загальна їхня кількість зменшилася на 1,5% (або на 427 сіл). Відповідно зменшується й кількість сільського населення: з 14,5 млн. осіб в 2010 році до 13,1 млн. осіб в 2017 році [2]. Крім того, на сільські території негативно впливає антропогенне навантаження та природні фактори: надмірна – понад 54% земельного фонду – розораність території, деградація та зниження родючості ґрунтів, вирубка лісових насаджень, обміління водойм, глобальні зміни клімату тощо.

Проте навіть нарощення експорту, за рахунок успіхів рослинництва, не забезпечують зростання грошових надходжень у країну, а значить – і ресурсів для споживчого попиту, розвитку економіки в цілому (рис. 2).

Принада полягає в сировинному характері аграрної продукції (з низькою доданою вартістю), ціна на яку падає на світових ринках. В підсумку українські виробники не можуть компенсувати негативний торговельний баланс (імпортуємо в доларах більше, ніж експортуємо).

Таку недостачу Україна покриває за кошти нових зовнішніх кредитів, які витрачаються не на розвиток, а на стабілізацію фінансової ситуації. А такі тенденції вказують на хибність тези про пріоритет аграрного вектора для України. Він не може забезпечити сталого розвитку країни. З іншого боку, маючи навіть такий «сировинний» потенціал, слід розуміти, якою мірою його можна використати для акумулювання ресурсів на переробку сировини всередині країни та навіть для живлення інших сфер економіки та соціальної сфери. Під останніми маємо на увазі розвиток наукомістких сфер та забезпечення ширшого доступу населення до соціальних благ [3].

Податки забезпечують перерозподіл створюваних багатств через сплату коштів фізичними та юридичними особами до бюджетів і цільових фондів.

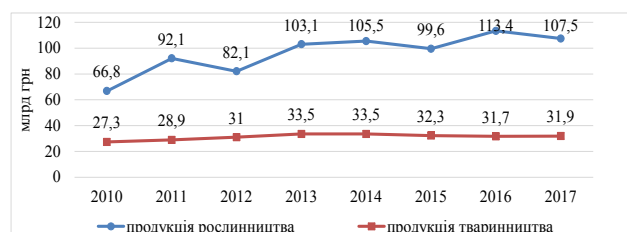


Рис. 1. Валова продукція підприємств агробізнесу України (у постійних цінах 2010 року)

В умовах ринкової економіки такий перерозподіл забезпечує регулятивні й соціальні функції: зменшити соціальну нерівність, стимулювати пріоритетні галузі економіки, науки тощо. Водночас рівень оподаткування має бути таким, щоб забезпечувати відтворення виробничих циклів і залишати підприємствам ресурси для модернізації.

Основні податки, які сплачують підприємства до бюджету: податок на прибуток підприємств; рентні платежі за користування надрами; податок на додану вартість (ПДВ); акцизний податок [5]. Внаслідок нещодавніх податкових реформ та зменшення тиску на бізнес, податки та збори з фізичних осіб становлять все більшу частку в доходах бюджету. За підсумками 2017 року такі виплати склали 615 млрд гривень. Останні два податки, ПДВ та акциз, оплачуються переважно фізичними особами, а підприємства, включаючи їх в ціну реалізації, виступає посередником між споживачами та держбюджетом. Оскільки в нашому фокусі агробізнес, як експортно-орієнтована галузь, то ми будемо аналізувати і ПДВ. Адже в Україні експорт в загальному випадку оподатковується за нульовою ставкою ПДВ і розмір чистих надходжень від цього податку є найбільшим вкладом аграріїв в державну казну. Така нульова ставка спрямована на підтримку конкурентоспроможності українського експорту.

Головне значення у забезпеченні розвитку сільського господарства України, як однієї з основних галузей економіки, є застосування бюджетно-податкових важелів стимулювання. Ставки й пільги з ПДВ для агробізнесу були й залишаються приводом жорсткого протистояння між українськими аграріями, зовнішніми кредиторами України та органами державної влади. Обсяги та структура податкового навантаження видів економічної діяльності (у фактичних цінах) наведені в таблиці 2.

Обсяг сплачених податків в таблиці є сумою сплаченого податку на прибуток, рентних платежів та чистих надходжень від податку на додану вартість (сплата ПДВ мінус відшкодування ПДВ). Сільське господарство за 2016-2017 роки вишло на рівень сплати податків до бюджету, який відповідає частці галузі у ВВП країни.

До 2016 року підприємства агробізнесу, переважно в частині рослинництва, користувались фактично ультрапільговим режимом ведення діяльності, сплачуючи мінімум коштів до бюджету, користуючись значними податковими пільгами та державною підтримкою. Основними з них був єдиний податок для сільськогосподарських виробників і спецрежим з ПДВ, адже сільськогосподарські виробники звільнені від сплати податку на прибуток. Для колишніх платників фіксова-

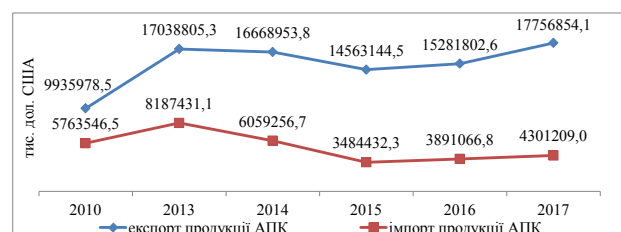


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту сільськогосподарської продукції

Таблиця 2. Обсяги сплачених податків до Зведеного бюджету України підприємствами сільського, лісового та рибного господарства у 2013-2017 рр.

Вид економічної діяльності	Сплачені податки (податок на прибуток + чисті надходження від ПДВ + рентні платежі)									
	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	млн. грн	частка, %	млн. грн	частка, %	млн. грн	частка, %	млн. грн	частка, %	млн. грн	частка, %
ВСЬОГО, в т.ч.:	102445	100	99908	100	121251	100	155057	100	181826	100
Сільське, лісове та рибне господарство	503	0,5	725	0,7	1004	0,8	8516	5,5	18540	10,2

ного сільськогосподарського податку (ФСП) виділено окрему групу платників єдиного податку – четверту, з використанням можливості застосування спрощеної системи оподаткування. Відповідно до ст. 291.4 ПКУ, четверта група суб'єктів господарювання – це сільськогосподарські виробники, у яких частка сільськогосподарського виробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75%. Відтак, колишні платники ФСП з 01.01.2015 р. отримали статус платників єдиного податку четвертої групи, зі спеціальними умовами його справляння, майже ідентичними за умовами справляння до ФСП [6].

Таким чином, аграрії сплачують фіксовану ставку податку, прив'язану до нормативної грошової оцінки землі, незалежно від фінансових результатів їх діяльності. Доцільно окреслити переваги та недоліки такої пільги в оподаткуванні. До переваг можна віднести наступне: незначний рівень податкового навантаження порівняно із загальною системою оподаткування; простий механізм нарахування і сплати податку; стабільна база оподаткування – розмір податку чітко визначений на початок року, що дає можливість здійснювати планування господарської і фінансової діяльності. Серед недоліків слід наголосити на такому: не враховуються фінансові результати діяльності платника й податок сплачується у фіксованій сумі за будь-яких обставин; не в повній мірі врахо-

вано сезонність сільськогосподарського товаровиробництва; не виконується регулююча функція податку; методика розрахунку ґрунтується на застарілій базі нормативної грошової оцінки земельних угідь; відсутня диференціація в оподаткуванні; не враховано циклічність сільськогосподарського товаровиробництва. Отже, механізм прямого оподаткування зазначених підприємств є відірваним від наявних тенденцій розвитку агробізнесу в Україні. ФСП при запровадженні розглядався як інструмент підтримки в перші роки реформування АПК. Проте за час його функціонування відбулися суттєві зміни в аграрній економіці: посилюються процеси концентрації капіталу, сформувалися нові форми бізнесу – агрохолдинги, які не несуть ніякої соціальної відповідальності, не переймаються ні соціальною сферою на селі, ні станом збереження пайового фонду, як це практикувалось колишніми колективними господарствами.

Іншою пільгою був спецрежим ПДВ. Сільськогосподарські виробники не сплачували ПДВ до бюджету, акумулюючи суми податку на спеціальних рахунках. Ці кошти потім використовувались у господарській діяльності (закупівля сировини, обладнання, тощо). З 2016 року дію спецрежиму обмежено, а з 2017 – скасовано повністю.

Детальніше структуру податкових надходжень від підприємств агробізнесу наведено на рисунку 3.

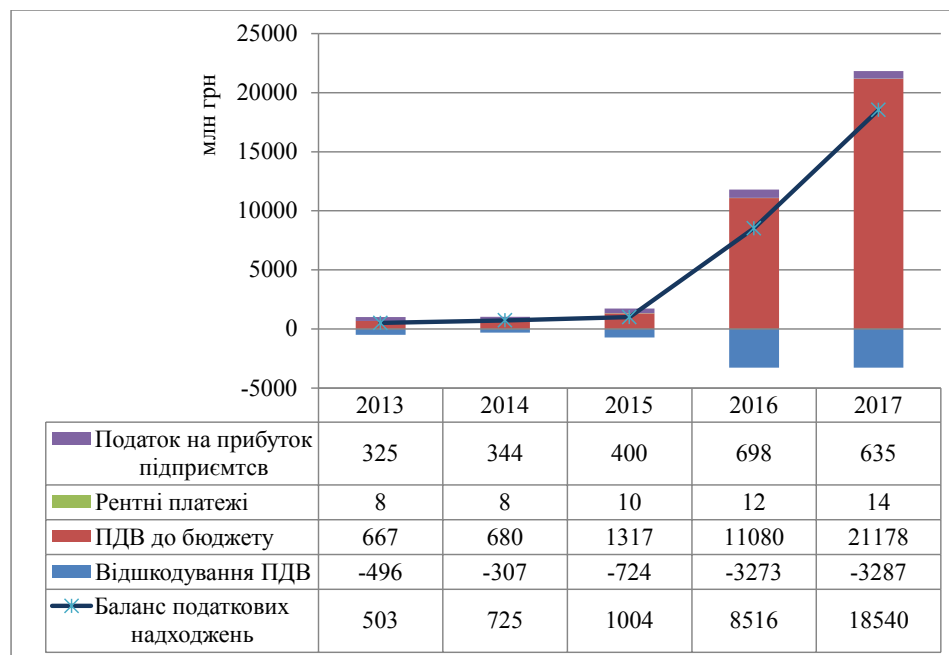


Рис. 3. Динаміка податкових надходжень до Зведеного бюджету України у 2013-2017 роки від підприємств агробізнесу

Таблиця 3. Програми державної підтримки АПК в 2018-2019 роках, млн грн

Програми	2018 рік	2019 рік
2801030 Фінансова підтримка заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів	66	127
2801180 Фінансова підтримка заходів в АПК	5	5
2801230 Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	1000	800
2801350 Фінансова підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	300	400
2801460 Надання кредитів фермерським господарствам	43	245
2801490 Фінансова підтримка заходів в АПК на умовах фінансового лізингу	4	5
2801540 Фінансова підтримка галузі тваринництва Державна підтримка тваринництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції, аквакультури (рибництва)	4000	3500
2801580 Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	945	800
РАЗОМ	6363	5882

Джерело: складено на основі [7; 8]

Як бачимо, сільськогосподарські виробники, як і раніше, сплачують мінімум податку на прибуток. Податківцям значно простіше забезпечити збір ПДВ, з 2015 року баланс платежів з ПДВ виріс на порядок. Станом на 2017 рік підприємства галузі перераховують до бюджету майже 18 млрд гривень. Баланс податкових надходжень за 4 останні роки завдяки цьому зріс у 37 разів.

Перехід до ринкової економіки спричинив значні зміни в структурі фінансових ресурсів підприємств сільського господарства. Вони потребують ефективного інвестиційного забезпечення, тому що їм не вистачає коштів для задоволення власних потреб. За даними Державної служби статистики України [2], протягом 2013-2017 років спостерігається тенденція до збільшення обсягу капітальних інвестицій в підприємства агробізнесу, за цей період їх стало більше на 41,3 млрд. гривень (рис. 4).

Інше джерело коштів для підприємств агробізнесу це бюджетні програми фінансової підтримки. У 2013 р. обсяг фінансової підтримки для таких підприємств становив 4175,43 млн грн, що є рекордним показником за останні 5 років. З 2013 по 2016 роки спостерігалась тенденція до зменшення обсягів такого фінансування, в цілому на 3964,93 млн грн. У 2017 році в порівнянні з попереднім періодом, обсяг дотацій збільшився на 3217,1 млн. гривень (рис. 5).

У 2018 році було спрямовано 4 млрд грн за бюджетною програмою за КПКВК 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» та 1 млрд грн за бюджетною програмою за КПКВК 2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств», 1,363 млрд на інші програми підтримки АПК (табл. 3).

На 2019 рік було заплановано виділення 6,9 млрд грн, однак в остаточний варіант Державного бюджету було внесено суттєві зміни, які скоротили загальний обсяг фінансування на 1 млрд грн до 5,9 млрд грн. Зокрема, було скорочено обсяг фінансування за двома програмами: на програму тваринництва 2019 року направлять 3,5 млрд грн замість 4 млрд грн; на компенсацію вартості сільськогосподарської техніки – близько 800 млн грн, замість 1,3 млрд грн.

Загалом, обсяг витрат з державного бюджету на підтримку АПК з врахуванням кредитів, наданих Міністерству аграрної політики та продовольства України в 2019 році збільшено до 15 млрд грн (рис. 6).

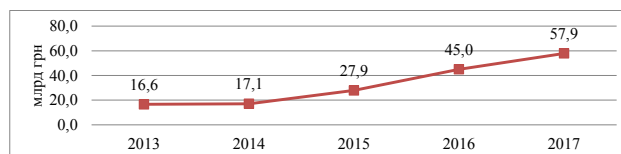


Рис. 4. Динаміка загального обсягу капітальних інвестицій в підприємства агробізнесу у 2014–2017 роках

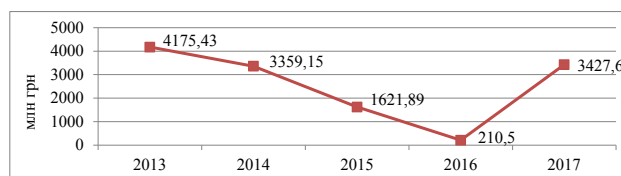


Рис. 5. Динаміка дотацій підприємствам агробізнесу у 2013–2017 роках

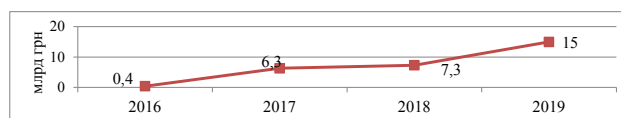


Рис. 6. Загальний обсяг видатків державного бюджету на підтримку АПК

Однак, вітчизняна державна підтримка через складність та значну бюрократизацію процедур, основа яких – принцип ручного розподілу коштів аграрними підрозділами в обласних державних адміністраціях, на комісіях та комітетах, не сприяла суттєвому покращенню фінансового стану сільгосптоваровиробників та стимулюванню виробництва сільгосппродукції.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження вважаємо за доцільне, при оподаткуванні єдиним податком підприємств агробізнесу, розподілити їх на певні групи, передбачивши граничний розмір доходу, при перевищенні якого сільськогосподарський товаровиробник втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування у вигляді єдиного податку та переходить на загальну систему. Це обґрунтовується необхідністю удосконалення механізму оподаткування в частині забезпечення рівності умов оподаткування та стимулювання ефективного розвитку агроформувань малого бізнесу, поєднанням інтересів держави

та сільськогосподарських товаровиробників. А в перспективі було б доцільно оподатковувати ще й фінансові результати діяльності.

Паралельно з цим необхідно домогтися реального втілення задекларованого Урядом шляху до спрощення та прозорості взаємин бізнесу з державою та ідеї зменшення людського фактору при прийнятті рішень щодо

виділення коштів на підтримку АПК. Таким чином, розвиток сільського господарства України в умовах конкурентного середовища потребує ухвалення стратегічно виважених рішень, запровадження сучасних методів і форм державного управління на всіх рівнях, розроблених з урахуванням досвіду зарубіжних держав, які досягли у цьому напрямі значного успіху.

1. Стратегія сталого розвитку України на період до 2030 року. URL: http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SD%20Project_Ukraine_version%203-2-1.pdf.

2. Офіційний портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Кравчук О. Експорт сировини як національна ідея та наповнення бюджету. URL: <https://commons.com.ua/uk/opadatkuvannya-sil'skogo-gospodarstva-vikliki-i-mozhливosti/>.

4. Лупенко Ю.О. Стан та перспективи сталого розвитку сільських територій. Економка АПК. 2017. № 6. С. 7–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_6_4.

5. Податковий кодекс України: прийнято Верхов. Радою 02.12.2010 р., № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

6. Щодо справляння єдиного податку платниками 4 групи: Лист ДФС № 4968/7/99-99-15-03-01-17 від 14.02.2015. URL: <http://www.buhoblik.org.ua/nalogi/edinyj-nalog-yuridicheskie-licza>.

7. Про державний бюджет України на 2018 рік: [Закон України, прийнятий Верхов. Радою 07.12.2017 р., № 2246-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.

8. Про державний бюджет України на 2019 рік: Закон України, прийнятий Верхов. Радою 23.11.2018 р., № 2629-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>.

E-mail: ivforkun@gmail.com

E-mail: gordeevat_2004@ukr.net

УДК 338

Якубовська Н.В.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник сектору економіки,
Інститут сільського господарства Західного Полісся
Національної академії аграрних наук України

ОГЛЯД АКТУАЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЩОДО ОСВІТНІХ ЗАПИТІВ В АГРОСФЕРІ

У статті підкреслено, що поточний стан, і тенденції розвитку аграрної галузі суттєво диференціюють зміст компетентнісних запитів до фахівців галузі. Визначено важливу роль суб'єктів малого та середнього бізнесу, в тому числі фермерських господарств в розвитку галузі та окреслено сутність та мотиваційні чинники підприємництва в скотарстві; продемонстровано спектр компетентнісних запитів до такого суб'єкта господарювання як сімейні молочні ферми, які передбачають оперування економічними, юридичними, правовими, технологічними, фінансовими та іншими питаннями. Підкреслено тенденцію до зростання наукомісткості аграрної галузі, при цьому визначено низький рівень популяризації вітчизняних наукових розробок, зокрема не достатньо ефективно проводиться комунікація з потенційними споживачами наукомісного продукту. Обумовлено доцільність застосування маркетингу для вивчення і формування такого продукту як освітні послуги.

Ключові слова: агросфера, аграрна освіта, фермерські господарства, підприємництво в скотарстві, сімейні молочні ферми, компетентнісні запити, маркетинг, тенденції

ОБЗОР АКТУАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЗАПРОСОВ В АГРОСФЕРЕ

Якубовская Н.В.

В статье подчеркивается, что текущее состояние и тенденции развития аграрной отрасли существенно дифференцируют содержание компетентностных запросов к специалистам отрасли. Определено важность роли субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе фермерских хозяйств в развитии отрасли и очерчены сущность и мотивационные факторы предпринимательства в скотоводстве; продемонстрировано спектр

компетентностних запитів к такому суб'єкту господарювання як сімейні молочні ферми, які передбачають оперіювання економічними, юридичними, правовими, технологічними, фінансовими і іншими питаннями. Підкреслено тенденцію к росту наукоємкості аграрної галузі, при цьому визначені низький рівень популяризації вітчизняних наукових розробок, в частині недостатньо ефективно проводиться комунікація з потенційними споживачами продукту наукової сфери. Обумовлено цілеспрямованість застосування маркетингу для вивчення і формування такого продукту як освітні послуги.

Ключові слова: агросфера, аграрне освітання, фермерські господарства, підприємствство в скотарстві, сімейні молочні ферми, компетентностні запити, маркетинг, тенденції

REVIEW OF RELEVANT TRENDS IN EDUCATIONAL REQUIREMENTS IN THE AGROSPHERE

Yakubovska Nataliia

The article outlines that the current state and development trends of the agrarian sector significantly differentiate content of competency-based requirements to industry professionals. It is determined that small and medium business entities are increasingly integrating into the sector, and households have become an important subject in the modern economic mechanism of agricultural production; integration of such producers into this sector is quite inert, often extensive, but those who have achieved or understood the very commercial perspective of their activity become quite active "beginners" in the field of professional approach to agricultural production, are actively interested in both technological and economic issues. On the example of cattle breeding, the motivational factors in the entrepreneurial activity of business entities were differentiated through the prism of one of the simplest classifications of motives for business activity: positive ("+") and negative ("-") motivation. It is identified that in modern conditions, entrepreneurship in cattle breeding is motivated mostly by the so-called "negative" or tightening motivational factors, moreover, in meat cattle breeding – exclusively negative. On the example of dairy cattle breeding, namely, family dairy farms, it has been demonstrated that the range of competency-based requirements for a business entity in the modern agrarian sphere requires skills and abilities that involve the operation of economic, juridical, legal, technological, financial, and sometimes export-import, etc. issues. The tendency towards the growth of the industry's knowledge intensity is determined and it is stated that scientific information is produced mainly in the network of institutions of agrarian science. Activities of such institutions are often inert and oriented primarily to agricultural enterprises, upon that, modern marketing tools, even the simplest ones (such as the allocation of target segments), are practically not applied. Herewith it is revealed that there is a high level of confidence to state scientific institutions on the part of business entities, at the same time, work on updating and popularizing developments of domestic agricultural science (by these institutions) is not intense enough; communication with potential consumers of high technology products is not good enough from a marketing point of view. It is determined that it is appropriate for educational institutions to use the concept of marketing (methods, tools, and techniques) more actively in order to make relevant educational product; according to this concept, the market request for a product is studied comprehensively (in our case, educational service) that, in turn, allows forming a product as close as possible to this request and, therefore, qualitative and relevant.

Keywords: agrosphere, agrarian education, farm enterprises, entrepreneurship in cattle breeding, family dairy farms, competency-based requirements, marketing.

Постановка проблеми. Аграрна галузь з традиційної і, певною мірою, консервативної, стрімкими темпами трансформується в комерційно привабливу галузь.

Сучасні тенденції у виробництві, технологіях, менеджменті ставлять відповідні запити до фахівців галузі.

Так, наприклад, комп'ютеризація та оцифровування інтенсивно інтегруються в усі сфери діяльності аграріїв, це і переклад бухгалтерського обліку в цифрову (безпаперову) форму, і відмова від готівкових коштів, і дойльні роботи на фермах, і безпілотне управління парком сільгосптехніки, і використання дронів, тензодатчиків, трек-контролю, автопілотів тощо.

Аспектами технологізації сільськогосподарського виробництва є система точного землеробства та застосування безпілотних літальних апаратів. Великі агрокомпанії активно використовують «розумні» технології, оскільки результатом є підвищення ефективності.

Далі необхідно відзначити тенденцію до розвитку такого явища як «big data» (бази даних), що умовно можна назвати аналогом статистичних даних.

Масиви даних є актуальним товаром (продуктом) для потреб менеджменту (управлінські рішення

завжди приймаються на основі інформації, відповідно, якість інформації має важливе значення) [1].

Масштаби сучасних інформаційних потоків в аграрній сфері дуже великі і технологізація даних/інформації є актуальною.

Загалом, і поточний стан, і тенденції розвитку аграрної галузі, суттєво диференціює зміст компетентнісних запитів до фахівців галузі, що, в свою чергу, актуалізує потребу в якісних змінах в площині аграрної освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасної аграрної освіти досліджують в своїх працях А.С. Кобець, Л.Ю. Мельник, А.П. Пугач, І.І. Тарасова, В.С. Шебанін та інші вчені, при цьому спільним в поглядах є те, що аграрна освіта потребує якісних змін.

Недостатньо висвітленим залишається питання пошуку ефективного інструменту для ідентифікації сучасних запитів до фахівців аграрної галузі.

Постановка завдання. Метою публікації є окреслення актуальних тенденцій в компетентнісних запитах до фахівців аграрної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво аграрної продукції значною мірою перемістилося в площину бізнесової (комерційної) діяльності і така тенденція є стійкою.

В галузь все активніше інтегруються суб'єкти малого та середнього бізнесу, що досліджувалося нами в попередніх публікаціях, де було продемонстровано, що «господарства населення є вагомим суб'єктом в сучасному економічному механізмі сільськогосподарського виробництва. Безумовно, специфічним, оскільки «інтеграція в галузь» таких виробників є досить інертною, часто екстенсивною, але перспективним, – суб'єкти, які досягли або зрозуміли саме комерційну перспективність своєї діяльності стають досить активними «початківцями» в сфері професійного підходу до сільськогосподарського виробництва, активно цікавляться питаннями як технологічними, так і економічними» [2, с. 349–356].

Окремо варто обумовити роль і місце фермерських господарств в сучасному механізмі сільськогосподарського виробництва.

Де-юре «фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування, у тому числі в оренду, для ведення фермерського господарства, товарного сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства, відповідно до закону» [3] (в статистичному обліку їх діяльність відноситься до сільськогосподарських підприємств).

Де-факто – це приватні домогосподарства, які

з огляду на ті чи інші обставини зареєструвалися як підприємці і шукають оптимальний для себе формат діяльності в даній галузі.

Загалом, підприємництво є рушійною силою розвитку конструктивних процесів в економіці, а підприємництвом є вміння/здатність гармонізувати безліч складових, які формально можна згрупувати в наступні підгрупи: ресурсну (капітал, трудові, матеріальні та інші ресурси), організаційну (організація виробництва, збуту тощо), творчу (впровадження інновацій, генерація власних ідей, вміння ризикувати, здатність діяти в умовах невизначеності тощо). Мотиваційним чинником при цьому є певна, як правило, економічна (господарська) вигода.

Тому, розуміння мотиваційних чинників діяльності суб'єкта підприємництва в тій чи іншій галузі чи сфері дозволяє ефективніше стимулювати/підтримувати/розвивати позитивні економічні зміни в ній.

Продемонструємо вищесказане на галузі скотарства та в продовження висвітленого нами раніше підходу [4], коли маркетингова диференціація категорії «продукт» у скотарстві дозволила ідентифікувати цілий ряд окремих сегментів, які мають свій специфічний профіль (табл. 1).

Крім того, виділення через концепцію «маркетингового ланцюга» ланок наглядно структурує «вертикаль створення продукту» у скотарстві, при цьому кожна ланка являє собою повноцінний ринок який має розглядатися і вивчатися через призму відповідних мето-

Таблиця 1. Маркетингова диференціація продукції скотарства, вид маркетингу та характер підприємницької мотивації в умовах Рівненської обл.

Галузь	Підгалузь	Ланки маркетингового ланцюга					Вид маркетингу для даного сегменту	Характер мотивації
		Ланка 1. Постачальник	Ланка 2. Виробник	Ланка 3. Посередник	Ланка 4. Споживач			
		Характеристика для галузі						
		Племінний молодняк/ худоба	Вирощування худоби та виробництво м'яса/молока	Посередницька (збутова/ логістична) мережа	Продукт	Місце збуту		
Скотарство	Молочне скотарство	Підприємства з вирощування (молочного напрямку)	с-г п-ва	не корист.	молоко і мол. пр-ція для спо- живання	реаліз. на ринку, безпосередньо на п-ві тощо	B2C Сегмент 1	«-» «+»
				корист.	молоко як сиро- вина для пере- робки	переробні п-ва	B2B Сегмент 2	«-» «+»
		госп-ва населення	не корист.	молоко і мол. пр-ція для спо- живання	реаліз. на ринку та безпосер. з домогосп-ва	B2C Сегмент 3	«-»	
			корист.	молоко як сиро- вина для пере- робки	переробні п-ва	B2B Сегмент 4	«-» «+»*	
	М'ясне скотарство	Підприємства з вирощування (м'ясного напрямку)	с-г п-ва	не корист.	м'ясо для спо- живання	реаліз. на ринку, безпосередньо на п-ві тощо	B2C Сегмент 5	«-»
				корист.	м'ясо як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 6	«-»
		госп-ва населення	не корист.	м'ясо для спо- живання	реаліз. на ринку та безпосер. з домогосп-ва	B2C Сегмент 7	«-»	
			корист.	м'ясо як сировина для переробки	переробні п-ва	B2B Сегмент 8	«-»	

Джерело: доповнено автором на основі [4]

* Стосується сімейних ферм.

дів і методик, в тому числі на предмет стимулювання розвитку підприємництва.

Описані в таблиці 1 сегменти було досліджено на предмет мотивації до діяльності через призму однієї з найпростіших класифікацій мотивів здійснення підприємницької діяльності: позитивної («+») і негативної («-») мотивації, що відображено в табл. 1.

За змістом *позитивна* (підтягуюча) мотивація передбачає вибір на основі усвідомленого внутрішнього прагнення особистості до професійної та соціальної самореалізації; до самостійної діяльності та реалізації лідерського потенціалу; до втілення в життя ідей і планів; до економічної незалежності і самостійного підвищення матеріального добробуту; до реалізації переконань, і т. д.

Негативна (проштовхуюча) мотивація ґрунтується на протиріччях, конфліктах, негативних подіях зовнішнього середовища, що спонукають вибирати заняття підприємницькою діяльністю (втрата роботи або недостатнє винагороду за працю (низька заробітна плата, невиплати заробітної плати), неможливість професійної самореалізації у сфері найманої праці, невдоволення соціальним, професійним, економічним статусом і т. д.) [5].

Виявлені показники демонструють, що в сучасних умовах підприємництво в скотарстві мотивується так званими «негативними» або підтягуючими мотиваційними чинниками, причому в м'ясному скотарстві – виключно негативними.

В молочному – деякі підприємства інвестують кошти в розвиток виробництва молока.

Щодо господарств населення, які виробляють молоко як сировину для переробних підприємств, то зауважимо, ще це так звані «сімейні ферми».

Практика розвитку таких сімейних ферм набуває поширення, а мотивація їх діяльності за змістом є позитивною (підтягуючою).

Загалом, отримані результати підтверджують складне становище у скотарстві, а також демонструють, що характер підприємницької активності у сучасному скотарстві диференційований щодо виробників продукції, а отже і потребує різних механізмів мотивації, що має стати предметом подальших наукових досліджень.

На прикладі молочного скотарства продемонструємо, наскільки широким колом питань необхідно оперувати суб'єкту господарювання в ході здійснення своєї діяльності.

У Рівненській області діє програма по створенню сімейних ферм [6], яка орієнтована на господарства населення. Кейс програми включає наступні блоки: опис продукту фінансування; технологічний; інвестиційний; умови повернення і вартість інвестицій; комунікаційна складова (механізми взаємодії) тощо.

Продукт фінансування класичний: фінансування придбання обладнання в розмірі 80 тис. грн. з сумою повернення 40 тис. грн. протягом 4-х років за умови здачі 100% молока на ПСП Україна; закупівельна ціна молока (ціна молокозаводу для населення + 1 грн./л). Додаткові опції: передача в лізинг великої рогатої худоби (ВРХ) (термін 4 роки, по ціні 18 000 грн/гол, під 15% річних).

Технологічний аспект: перелік обладнання на 80 тис. грн розрахунку на 10 корів (10 ковриків;

5 поїлок – 1-на на 2-ві корови; 3 освітлювальні лампи; 1 доїльний апарат; 1 вентилятор; регулятор роботи вентилятора та освітлення).

Інвестиційний блок: обладнання – 80 тис. грн.; ВРХ – 10 гол. на суму 180 тис. грн.; будівельні роботи – біля 50 тис. грн.; всього інвестицій в сумі 310 тис. грн.; інвестиції до повернення – 270 тис. грн.; безповоротне фінансування складає 40 тис. грн.

Умови повернення і вартість інвестицій: інвестиції в обладнання – 80 тис. грн. повертаються протягом 4-х років з 50% дисконтом рівними частинами в сумі 40 тис. грн. або по 10 тис. грн. в рік; на інвестиції ВРХ надається лізинг на умовах 15% річних з щорічним погашенням рівними частинами протягом 4-х років.

Комунікаційна складова (механізми взаємодії): отримати зворотній зв'язок; сформувати списки зацікавлених; вивчити потенційних учасників на предмет благонадійності (анкета, виїзд та дослідження на місці); оцінка ресурсів та узгодження технологічних параметрів; розробка спільного бізнес-проекту співпраці; підписання угоди.

Наведені вище дані наглядно демонструють, в наскільки різних аспектах необхідно якщо не бути компетентному, то хоча б орієнтуватися сім'ї, яка обслуговує в середньому до 10 корів.

Безумовно, проектом якраз і передбачено підтримку у всіх цих питаннях, але, як було сказано вище, хоча б «орієнтуватися» в них виробнику необхідно.

Або, наприклад, компанія Bayer співпрацюватиме зі Всесвітньою організацією фермерів для запуску глобального проекту Care4Cattle з надання гранту в 30 тис. євро для покращення умов утримання великої рогатої худоби на рівні окремої ферми [7]. Заявку подати досить просто – заповнюється анкета на сайті, але англійською мовою, що автоматично стає «камнем спотикання» для багатьох українських фермерів, підприємців та інших суб'єктів господарювання.

Іще один інструмент – проект «Аграрні розписки в Україні» [8]. Мета проекту: покращення доступу до фінансових ресурсів для малих та середніх сільгоспвиробників шляхом впровадження аграрних розписок в Україні. Перевагами аграрних розписок є: спрощений доступ до фінансових та матеріально-товарних ресурсів; можливість управління валютними та цінновими ризиками; можливість збільшення обсягу заставного капіталу; можливість виходу на нових покупців та постачальників.

Не зважаючи на те, що проект дійсно спрощує для аграрних виробників доступ до фінансових ресурсів, має місце досить високий поріг недовіри саме через необхідність мати справу з фінансовими та юридичними структурами, і це певною мірою стримує розвиток даного проекту.

Отже, спектр компетентнісних вимог до суб'єкта господарювання в сучасній аграрній сфері потребує вмінь та навичок, які передбачають оперування економічними, юридичними, правовими, технологічними, фінансовими, подекуди експортно-імпортними та ін. питаннями, і це необхідно враховувати при підготовці фахівців.

Наступний важливий аспект, який необхідно враховувати, це те, що аграрна галузь в Україні стає все більш наукомісткою.

Продуктується наукова інформація переважно в мережі установ аграрної науки діяльність яких

часто є інертною і орієнтується переважно на сільськогосподарські підприємства, при цьому сучасні маркетингові інструменти, навіть найпростіші (як, наприклад, виділення цільових сегментів), практично не застосовуються.

При цьому, в діяльності установ аграрної науки досить стійкою є тенденція, коли основним об'єктом інтеграції наукового продукту є виробнича сфера. Набагато менше зусиль докладається вивченню профілю цільових сегментів; посиленню роботи по «сегменторієнтації» наявних фахівців наукових установ, в тому числі в форматі «консультація-діагностика»; виходячи з профілю сегменту – розробці ефективних комплексних інструментів комунікації які дозволили б суттєво поживати процеси комерціалізації наукових розробок.

Напрямом подальших наукових досліджень має стати пошук оптимальних форм актуалізації досягнень аграрної науки та адаптації їх до запитів сучасних агроформувань, в першу чергу господарств населення (та фермерських господарств) як повноправних суб'єктів галузі.

В світлі вищесказаного логічно припустити наступне: запит на технічні спеціальності підвищиться, припускаємо, що це може бути: а) інформатика (більшість бізнес-процесів в агросекторі будуть повністю або в значній мірі автоматизовані, тому ІТ фахівці з аграрними знаннями будуть найбільш затребуваними на ринку); б) інженер (в більшості складних і важких фізичних робіт машини замінять людей, проте ремонтувати техніку (а ламатися вона все одно буде) доведеться людям, тому добре підготовлений інженер буде затребуваним на ринку); в) агроном-агроменеджер (агроном з широкими управлінськими повноваженнями, який зможе приймати своєчасні рішення

в питаннях землеробства) г) ветеринарний лікар (в тваринництві висококваліфікований ветеринар буде грати ключову роль в успіху всього бізнесу); д) математик (потреба в аналізі великої кількості даних і швидких рішеннях актуалізує застосування математичних моделей, тому цілком ймовірно, що математик стане актуальною в аграрному бізнесі).

Висновки з проведеного дослідження. Аграрна сфера стає все більш комерційно привабливою для суб'єктів середнього та малого бізнесу.

Розвиток аграрного підприємництва в багатьох випадках є спонтанним, інертним і хаотичним; мотиваційним чинником до діяльності часто є так звана «негативна» мотивація, при цьому існує високий запит на знання та навички, але набуваються вони безсистемно, та «по мірі виникнення проблем».

Присутня інерція довіри до державних наукових установ, при цьому не достатньо актуалізовані та популяризовані розробки вітчизняної аграрної науки; комунікація з потенційними споживачами наукомісної продукції побудова не достатньо якісно з маркетингової точки зору і даний аспект потребує подальшого дослідження і розвитку.

Коло компетентнісних вимог до типового суб'єкта господарювання (в тому числі суб'єкта підприємницької діяльності) в аграрній сфері охоплює площину виробничих, технологічних, економічних, юридичних, так званих ІТ-них та інших питань.

Освітнім закладам для формування актуального освітнього продукту доцільно активніше використовувати маркетингову концепцію, згідно з якою ринковий запит на продукт вивчається комплексно (в нашому випадку – освітня послуга) і формується продукт максимально наближеним до цього запиту.

1. Черняк Л. Большие Данные – новая теория и практика / Открытые системы. СУБД. 2011. № 10. URL: <https://www.osp.ru/os/2011/10/13010990> (дата звернення: 02.06.2018).

2. Дейнега І.О., Дейнега О.В., Якубовська Н.В. Оцінювання інформаційного потенціалу наукомісткого продукту в аграрній сфері. Електронне наукове видання «Економіка та суспільство». 2017. № 11. С. 349–356. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/57.pdf (дата звернення: 12.11.2018).

3. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 р. № 973-IV. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.

4. Якубовська Н.В., Лук'яник М.М. Розвиток інструментів маркетингу на ринку продукції скотарства регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 14. Ч. 2. С. 190–194. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/14_2_2017ua/41.pdf.

5. Зарубина Н.Н. Экономическая социология : учебник и практикум для академического бакалавриата. Москва, 2015. 378 с. URL: https://stud.com.ua/24848/sotsiologiya/motivatsiya_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti

6. Створення Сімейних ферм у Рівненській області. Спільний проект кластеру «Натуральне молоко» та ТзОВ «УкрМілкІнвест» URL: <https://www.slideshare.net/romchibald/ss-80395344> (дата звернення: 21.01.2019).

7. BAYER розширює інноваторів в області покращення умов утримання тварин: Проект компанії Bayer та Всесвітньої організації фермерів. URL: <http://animalhealth.bayer.com/en/commitment-responsibility/care4cattle/> (дата звернення: 03.10.2018).

8. Про аграрні розписки: Закон України від 6.11.2012 р. № 5479-VI. Верховна рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>

E-mail: storinka2017@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

УДК 338.48

Шелеметьєва Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму,
Запорізький національний технічний університет

СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті з урахуванням різних точок зору вчених уточнена сутність феномена «система управління», досліджено складові системи управління розвитком туризму та її специфіка та визначено, що багато проблем розвитку туристичної галузі виникає через невизначеність та нескоординованість дій суб'єктів управління внаслідок відсутності системності. Наслідком відсутності системності управління є неузгодженість дій суб'єктів управління у прийнятті та реалізації управлінських рішень, зниження якості діяльності всієї туристичної галузі та неефективне виконання її економічних та соціальних функцій. Встановлено, що система взаємодії в туризмі має такі складові: суб'єктів управління; об'єктів управління; внутрішні і зовнішні фактори для галузі, які впливають на діяльність суб'єктів; мета управління. Досліджено які етапи реформування зазнали центральні органи виконавчої влади в галузі туризму і розроблено систему управління розвитком туризму в Україні з урахуванням комунікаційних взаємозв'язків, яка забезпечить сталий розвиток туристичної галузі.

Ключові слова: система управління, суб'єкт управління, об'єкт управління, туристична галузь, комунікація, розвиток.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Шелеметьєва Т.В.

В статье, с учетом различных точек зрения учёных, уточнена сущность феномена «система управления», исследованы составляющие системы управления развитием туризма и ее специфика и отмечено, что многие проблемы развития туристической отрасли возникают из-за неопределенности и нескоординированности действий субъектов управления из-за отсутствия системности. Следствием отсутствия системности управления является несогласованность действий субъектов управления в принятии и реализации управленческих решений, снижение качества деятельности всей туристической отрасли и неэффективное выполнение ей экономических и социальных функций. Установлено, что система взаимодействия в туризме имеет следующие составляющие: субъектов управления; объектов управления; внутренние и внешние факторы в отрасли, влияющие на деятельность субъектов; цель управления. Исследовано, какие этапы реформирования проходили центральные органы исполнительной власти в области туризма и разработана система управления развитием туризма в Украине с учетом коммуникационных взаимосвязей, которая обеспечит устойчивое развитие туристической отрасли.

Ключевые слова: система управления, субъект управления, объект управления, туристическая отрасль, коммуникация, развитие.

A MODERN SYSTEM OF MANAGEMENT OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

Shelemetieva Tetiana

In the article, taking into account different points of view of scientists, the essence of the phenomenon of "control system" is clarified. The components of the development management system and its specifics are explored. It is noted that many problems of the development of the tourist industry arise because of the uncertainty and inconsistency of the actions of the subjects of management due to the lack of systemic. The consequence of the lack of systemic management is the inconsistency of the actions of the management bodies in the adoption and implementation of management decisions, reducing the quality of the activities of the entire tourism industry and ineffective implementation of its economic and social functions. It is noted that the most effective management system should be based on the constant interaction between all subjects of the tourism industry, based on the interest of each of them in the stable development of the industry and the building of mutual partnerships. It is established that the system of interaction in tourism has the following components: management subjects; objects of management; internal and external factors for the industry that affect the activities of entities; purpose of management. It was investigated which stages of reform were experienced by the central executive authorities in the field of tourism. It is established that today the body that manages the tourism sector is the Department of Tourism and Resorts, which is an independent structural unit of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. The system of tourism development in Ukraine is developed taking into account communication interconnections which will ensure

the sustainable development of the tourism industry. It will consist of three levels: macroeconomic, mesoeconomic regional and microeconomic. The specificity of the interaction between all the subjects of management lies in their interdependence and complementarity, which is reflected in the numerous communications between them. To meet the needs of various socio-demographic groups in tourist services is an efficiently constructed system of communication between all management actors, which ensures the participation of all management entities in the development of managerial decisions at the sectoral level, coordination of their joint actions and implementation of adopted development programs.

Keywords: management system, subject of management, object of management, tourism industry, communication, analysis.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток туристичної галузі перетворив її в прибуткову індустрію різноманітних послуг для задоволення потреб людей в пізнанні, комфорті, безпеці, відпочинку та сферу масового використання. Особливості управління в туристичній галузі свідчать про необхідність створення сприятливого клімату для її функціонування і розвитку. Це можливо, насамперед, при тісній співпраці всіх зацікавлених суб'єктів – туристичних організацій, споживачів і держави, проведення державної політики щодо сфери туризму на основі визнання її не тільки перспективною економічної галуззю, а й суттєвою складовою соціальної сфери, яка реалізує в своїй діяльності цілу низку найважливіших соціальних функцій. Але на даний час, як показує аналіз управління, цій діяльності бракує системності. Зазначені фактори актуалізують питання про аналіз функціонування сучасної системи управління в туристичній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль туристичної галузі України в національній економіці, проблеми її становлення, розвитку та управління досліджували багато вчених, до них належать: Ю. Алексєєва, М. Барна, Д. Басюк, В. Герасименко, Г. Горіна, В. Кіптенко, В. Ки́фяк, О. Клочковський, Н. Корж, О. Любіцева, М. Мальська, О. Музиченко-Козловська, В. Семенов, Д. Стеченко, Т. Ткаченко та ін. Але варто зазначити, що багато проблем розвитку туристичної галузі виникає через невизначеність та нескоординованість суб'єктів управління внаслідок відсутності системності. Тому необхідна відповідна концептуальна опрацюваність сучасної системи управління розвитком туризму в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз складових системи управління та розробка сучасної системи управління розвитком туризму в Україні з урахуванням комунікаційних взаємозв'язків, яка забезпечить сталий розвиток туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні розгляд туризму як сфери економіки і галузі господарства є дійсно актуальним. З позицій еконо-

міки туризм аналізується як прибутковий бізнес, який сприяє активізації економічних процесів, зростанню валютних надходжень і доходів, розвитку підприємств транспорту і зв'язку, створенню нових робочих місць у сфері громадського харчування, готельної справи, будівництва, що приносить прибуток до бюджетів всіх рівнів. Туристична галузь є специфічним і складним об'єктом управління. У менеджменті, система – це упорядкована сукупність елементів, між якими існує або може бути створена тісний взаємозв'язок. Система управління туризмом не є відокремленою, а існує як важливий елемент державної і регіональної систем управління. Як зазначає В.К. Кіптенко, система управління має такі ознаки:

- складається з множини (як мінімум двох) елементів (підсистем), ієрархічних і взаємопов'язаних через прямі і зворотні зв'язки;
- становить нерозривну єдність, цілісну систему для нижчих ієрархічних рівнів;
- має фіксовані зв'язки із зовнішнім середовищем [1].

На сьогоднішній день існує багато визначень системи управління, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносинах та ін. Зокрема вченими пропонуються такі визначення сутності феномена «система управління» (табл. 1).

На нашу думку, система управління в туристичній галузі є, система діяльності суб'єктів, які беруть участь в туристичній діяльності, а саме: органів державної влади та місцевого самоврядування, керівників суб'єктів на рівні туристичних фірм і асоціацій, самоменеджента споживачів. Таким чином, управління в туризмі є системою діяльності, елементами якої виступають різні види діяльності, що здійснюються керуючими суб'єктами.

Як і будь-яке системне утворення, сфера туризму характеризується своєю структурованістю, облік якої необхідний при конструюванні системи управління в туризмі. Система управління в туризмі має ряд властивих тільки їй особливостей, обумовлених специфічними

Таблиця 1. Тракткування сутності феномена «система управління»

Автори	Тлумачення сутності
А.Н. Алексєєв [2]	організаційне складне ціле, що складається з безлічі взаємодіючих елементів, у тому числі об'єкта й суб'єкта управління.
О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук [3]	упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети.
О.Б. Моргулець [4]	сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів: функцій, процесу, структури, механізму, суб'єкту і об'єкту.
А.К. Зайцев [5]	множина взаємопов'язаних елементів (ланок), які складають єдине ціле, та реалізують процес управління для досягнення поставлених цілей.
В.Г. Алієв [6]	керуюча (суб'єкт управління) та керована (об'єкт управління) системи, а також система зв'язків між ними.

Джерело: розроблено автором

властивостями послуг, що надаються туристичними підприємствами та організаціями. Тому для успішного здійснення туристичної діяльності, стійкості галузі необхідно визначити, в якому напрямку повинна вдосконалюватися робота управлінського апарату, щоб він вирішував і проблеми, які характерні для туристичних організацій. При цьому ефективність координації та узгодження інтересів суб'єктів туристичної діяльності залежить від якості правового та організаційного забезпечення управлінської діяльності в туристичній сфері.

Системність управління туристичною галуззю передбачає організацію взаємодії між суб'єктами для знаходження оптимального стану галузі, при якому інтереси і запити всіх учасників будуть максимально задоволені. Специфіка управління в туризмі відображена в структурі системи управління в галузі [1]. Питання організації ефективної системи управління повинні знаходитися в центрі уваги всіх суб'єктів управління в туризмі, зацікавлених в координуванні своїх дій і реалізації спільних програм розвитку галузі.

Нами відзначено, що найбільш результативна система управління повинна базуватися на постійній взаємодії між усіма суб'єктами туристичної галузі, заснована на зацікавленості кожного з них у стабільному розвитку галузі і вибудовуванні взаємних партнерських відносин.

Зазначимо, що при аналізі системи управління розвитком туризму необхідно акцентувати увагу на таких аспектах:

- вивчення видів системи управління, представлених в історії держави та існуючої системи управління розвитком туризму;
- виявлення наявності або відсутності регіональних особливостей в системі управління в туризмі;
- характеристика суб'єктів, що займаються управлінням в туристичній галузі;
- визначення видів відносин між діючими суб'єктами управління, які є оптимальними.

Туризм є галуззю, в якій відносини між усіма учасниками ринку будуються на постійній взаємодії і взаємозалежності. Вивчати систему управління в туризмі неможливо без виявлення специфіки комунікацій. А тому для дослідження системи управління розвитку туризму важливо простежити, наскільки ефективно побудовані комунікації між усіма суб'єктами управління, наскільки вони оперативно і гнучко можуть реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, в якому

обсязі можуть впливати на динаміку розвитку галузі та зміни. Саме грамотно вибудована, налагоджена і надійна мережа комунікацій між усіма партнерами дозволяє кожному окремо взятому суб'єкту туристичного ринку захистити себе, своїх споживачів і партнерів від нестабільності зовнішнього середовища наявних ринків і кризових наслідків.

Управлінська діяльність неможлива без комунікацій. Саме тому комунікативна функція є специфічною для управління туристичною галуззю. Комунікації знаходяться в основі самого туризму і розкриваються через сервісно-управлінську функцію в діяльності суб'єктів туризму [7].

Туристична галузь залежить від здійснюваних в її рамках комунікацій не тільки в силу того, що є сферою послуг, а й тому, що вона пронизана комунікаціями різного рівня, вони уможливають саме її існування, оскільки туризм – це комунікації між партнерами, між постачальником і споживачем туристичних послуг, між органами державної влади, місцевого самоврядування та суб'єктами туристичного ринку, між туристами і місцевим населенням, тобто, комунікації шикуються між представниками різних культур. Саме спільна зацікавленість змушує їх вибудовувати взаємовигідні схеми і шукати варіанти співпраці.

Так як туристична галузь має переважно комерційний характер, більшість її суб'єктів основною метою своєї діяльності бачить, безумовно, в отриманні прибутку. Внаслідок цього стає очевидним, наскільки важливим є усвідомлення суб'єктами управління тих наслідків, в тому числі економічних, які можуть з'явитися в результаті неефективного функціонування системи управління і взаємодії між усіма представниками туристичного ринку. Саме зацікавленість в ефективній організації взаємодії суб'єктів управління туризмом в ході вироблення управлінських рішень здатна мотивувати туристичні підприємства шукати взаємовигідні варіанти співпраці, визнаючи пріоритет загальних інтересів над індивідуальними.

На наш погляд, система взаємодії в туризмі має такі складові:

- суб'єктів управління – споживачів послуг, органів влади, суб'єктів туристичної індустрії і їх асоціацій, а також їх інтереси і ресурси;
- об'єктів управління – туристичну діяльність;
- внутрішні і зовнішні фактори для галузі, які впливають на діяльність зазначених суб'єктів: фактори

Таблиця 2. Еволюція системи державного регулювання та управління туризму в Україні

Рік	Назва центрального виконавчого органу з туризму в Україні
1989-1993	Відсутня державна структура керування туризмом.
1993-2000	Державний комітет з туризму, підпорядкований Кабінету Міністрів України.
2000-2001	Державний комітет молодіжної політики, спорту й туризму.
2001-2002	Державний департамент туризму.
2002-2006	Державна туристична адміністрація, прямо підлегла Кабінету Міністрів України.
2006-2010	Міністерство культури й туризму, у його складі Державна служба туризму та курортів.
2010-2014	Міністерство інфраструктури України з функціями з реалізації державної політики у сфері туризму; приєднується до нього Державне агентство з туризму та курортів.
2014-2016	Державне агентство України з туризму і курортів було ліквідовано, а його функції покладені на Міністерство інфраструктури України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
з 2016 по теперішній час	Департамент туризму та курортів, який є самостійним структурним підрозділом апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономірозвитку).

Джерело: складено автором на основі [9; 10, с. 69]

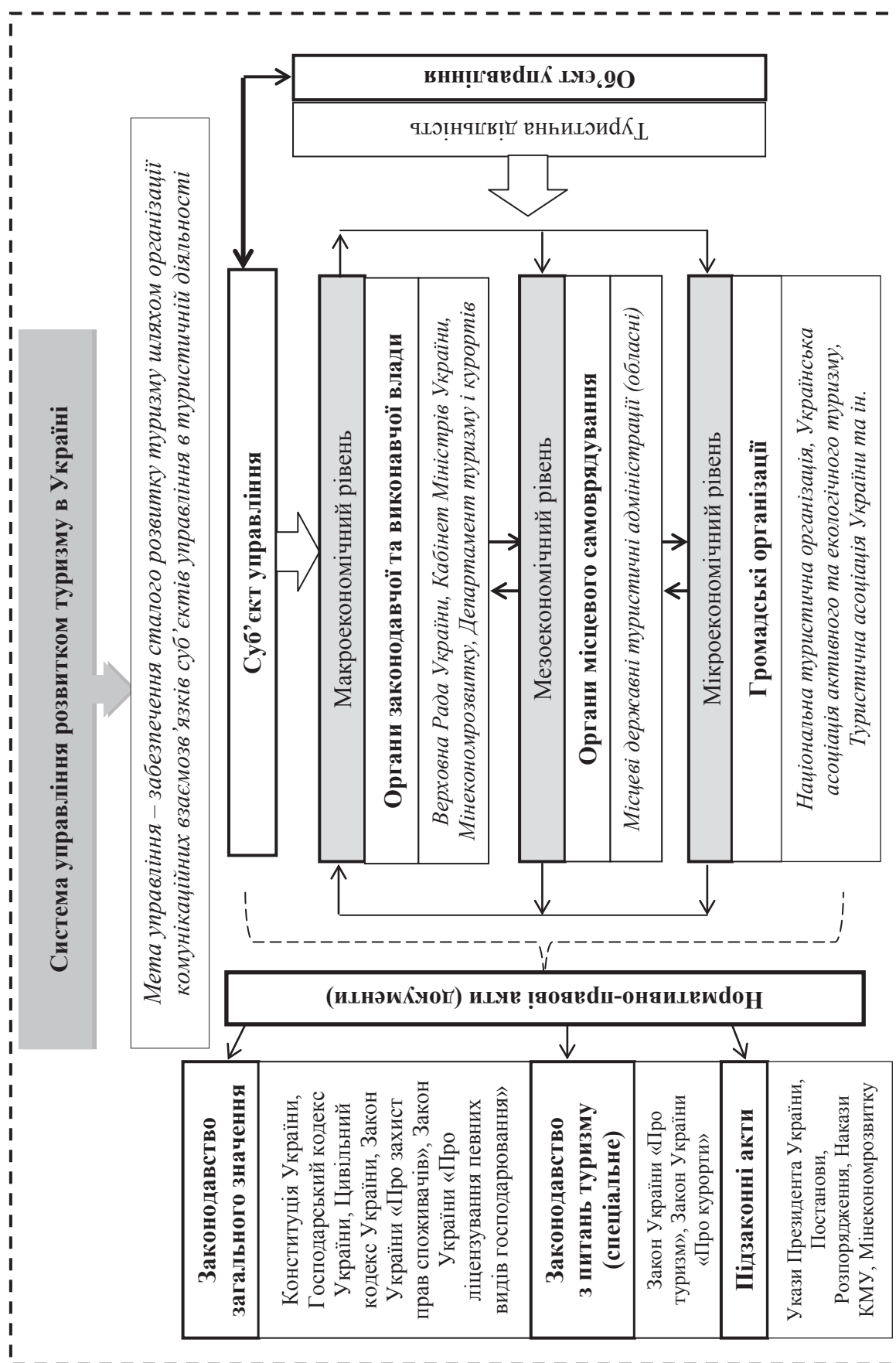


Рис. 1. Структура сучасної системи управління розвитком туризму в Україні

Джерело: розроблено автором

середовища (інтеграція, глобалізація, ризики, кризисність), характеристики суб'єктів управління;

– мета управління – підвищення результативності взаємодій і комунікацій суб'єктів управління в туристичній діяльності.

Стосовно останньої складової зазначимо, що на думку О.В. Музиченко-Козловської метою управління в системі державного управління туризмом в Україні є «...сприяння розвитку туризму шляхом підтримки співпраці держави, туристичних організацій та туристів» [8]. На нашу думку, мета управління безпосередньо пов'язана з результативністю і ефективністю функціонування туристичної галузі. Її досягнення передбачає, на нашу думку, вибудовування системи управління на основі партнерства. Оцінка результативності функціонування туристичної галузі дозволить визначити, чиї інтереси реалізуються в процесі управління туризмом, тобто результативність визначає ступінь задоволення споживачами послуг, суб'єктами туристичного бізнесу і органами державної влади станом туристичної галузі, її функціонуванням. При цьому важливо відзначити, що ефективність функціонування туристичної галузі і системи управління є більш складним явищем, ніж результативність, оскільки вона фіксує не тільки результат туристичної діяльності, а й якість послуг, що надаються, їх суспільну значимість, ступінь задоволення споживачів.

В якості підсистем управління в туризмі нами виділені наступні:

– зовнішнє управління, яке представлено державною регламентацією і регулюванням галузі;

– внутрішнє професійне управління та саморегулювання на рівні галузі і туристичних підприємств.

На рівні державного управління туристичною галуззю – зовнішнього управління – керуючими суб'єктами виступають органи державної влади та місцевого самоврядування, які нормативно регулюють галузь, керованими суб'єктами – виконавчі органи державної влади та місцевого самоврядування, що відповідають за реалізацію прийнятих нормативних актів, а також представники туристського бізнесу і туристи, чия діяльність регулюється відповідними нормативними актами.

Державні організації в системі управління розвитком туризму в Україні представлені органами законодавчої та виконавчої влади [9]. Центральні органи виконавчої влади в туристичній галузі зазнали наступні етапи реформування (табл. 2).

Тобто, сьогодні органом, який здійснює управління у сфері туризму, виступає Департамент туризму та курортів, який є самостійним структурним підрозділом апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. При цьому контроль за ринком туристичних послуг покладений саме на Мінекономрозвитку.

На рівні внутрішнього професійного управління керуючими суб'єктами є керівники компаній туристичного сектора – туроператорів, турагентів, страхових

компаній, консульств та візових центрів, авіакомпаній, готельного сектора, а також керівники галузевих асоціацій, які приймають управлінські рішення, що формують туристичну галузь і беруть участь в регуляції відносин один з одним і зовнішнім середовищем в процесі створення і реалізації туристичного продукту. На рівні самоменеджмента споживачі туристичних послуг організовують свій відпочинок самостійно або за допомогою агентств, визначають критерії для підбору туру, беруть участь у його підготовці.

Виходячи з цього пропонуємо наступну сучасну систему управління розвитком туризму в Україні, яка буде складатися з трьох рівнів: макроекономічний, мезоекономічний регіональний та мікроекономічний (рис. 1). Специфіка взаємодії між усіма суб'єктами управління полягає в їх взаємозалежності і взаємодоповнюваності, що знаходить відображення в багаточисельних комунікаціях між ними. Кожен із суб'єктів управління має свої повноваження в сфері управління туристичними послугами. У той же час їх об'єднує здійснення функції контролю на всіх етапах створення і реалізації туристичного продукту. Задоволенню потреб різних соціально-демографічних груп в туристичних послугах служить ефективно збудована система комунікацій між усіма суб'єктами управління, що забезпечує участь усіх суб'єктів управління у виробленні управлінських рішень на галузевому рівні, координацію їх спільних дій та реалізацію прийнятих програм розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, туристична галузь виступає у вигляді системно вибудованої сукупності взаємопов'язаних між собою функціонально-організаційних зв'язків між суб'єктами туристичної діяльності. Це визначає функціонування галузі, в тому числі специфіку управління взаємодією в туристичній сфері. Здатність керуючих суб'єктів до здійснення всього комплексу управлінських функцій, вміння розробляти і реалізовувати оперативні та стратегічні проекти в туристичній галузі має своєю кінцевою метою надання споживачам туристичних послуг певного рівня і якості. На наш погляд, задоволеність споживачів названими параметрами, може бути розглянута у вигляді непрямого показника ефективності системи управління розвитком туризму. Поряд з цим важливим показником результативності функціонування системи управління розвитком туризму виступає оцінка її суб'єктами, що здійснюють внутрішнє професійне управління. Для оптимізації системи управління розвитком туризму в Україні необхідно: удосконалення нормативно-правового регулювання туристичної галузі; посилення мотивації в розвитку пріоритетних видів туризму; усвідомлення всіма суб'єктами складної взаємодії в галузі та необхідності в координуванні свої зусиль. Ефективність прийнятих суб'єктами управління рішень в туризмі буде залежати від усвідомлення ними цього взаємозв'язку і необхідності співвідношення прийнятих рішень з діями інших суб'єктів управління.

1. Кіптенко В.К. Менеджмент туризму: підручник. Київ : Знання, 2010. 502 с.

2. Алексеев А.Н. Исследование систем управления. Учебно-методический комплекс. Москва : Изд. центр ЕАОИ, 2008. 195 с.

3. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом Навчальний посібник. Видання друге, перероблене й доповнене. Київ, «Кондор». 2005. 308 с.

4. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 384 с.

5. Зайцев А.К. Исследование систем управления : учебн. пособие. Нижний Новгород : НИМБ, 2006. 123 с.
6. Алиев В.Г. Теория организации: учебник / под общ. ред. проф. В.Г. Алиева. Москва : Экономика, 2003. 431 с.
7. Гапоненко А.Л., Савельева М.В. Теория управления: учебник для академического бакалавриата. Москва : Издательство Юрайт, 2015. 342 с.
8. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території : монографія. Львів : Новий світ-2000, 2012. 176 с.
9. Мацкевич Н.М., Ковальчук Н.М., Овчаренко Т.Г. Структура управління в галузі туризму. Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. 2009. № 9. С. 92–94.
10. Управління регіональним розвитком туризму : навч. посібник / за ред. В.Ф. Семенова. Одеса, 2011. 225 с.

E-mail: t.shelemetieva@gmail.com

ЦЕ ЦІКАВО

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЗАПРОШУЄ НА НАВЧАННЯ ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ:
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
Освітня програма «Міжнародна економіка»**

Навчання здійснюється на базі повної загальної середньої освіти.

Перелік дисциплін спеціалізації :

- | | |
|---|---|
| o міжнародний економічний аналіз; | o інвестування; |
| o міжнародний менеджмент; | o міжнародна електронна торгівля; |
| o міжнародна економічна діяльність України; | o глобальна економіка; |
| o міжнародна економічна інтеграція; | o міжнародні стратегії економічного розвитку; |
| o міжнародні організації; | o міжнародний ринок праці; |
| o міжнародна комерційна логістика; | o міжнародні інвестиції; |
| o економіка зарубіжних країн; | o міжнародні економічні відносини; |
| o зовнішня політика України; | o світова економічна кон'юнктура; |
| o сучасні глобальні ринки; | o міжнародна конкурентоспроможність. |

За результатами державної атестації випускникам присвоюється кваліфікація «бакалавр з міжнародних економічних відносин», «магістр з міжнародних економічних відносин».

Навчання здійснюється за денною формою навчання.

Термін навчання:

- Освітній ступінь «бакалавр» – 4 роки (на базі повної загальної середньої освіти).
- Особи з дипломом ОКР молодшого спеціаліста відповідного напрямку підготовки можуть бути зараховані на 3 курс.
- Освітній ступінь «магістр» – 1 рік 6 місяців (на основі базової вищої освіти відповідного напрямку (диплом бакалавра або спеціаліста)).

• Вступні випробування: на I курс ОС «Бакалавр»:

Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з трьох дисциплін:

1. Української мови та літератури,
2. Математика,
3. або Історія України, або іноземна мова (за вибором вступника одна з вказаних дисциплін)

• на III курс ОС «Бакалавр»:

фахове випробування

• на ОС «Магістр»:

1. Конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти з іноземної мови
2. Фахове випробування

Національний університет харчових технологій має договірні відносини з факультетом військової підготовки Військового інституту телекомунікації та інформатизації НТУУ «КПІ». Це дає можливість бажаним студентам отримати військову підготовку та звання лейтенанта запасу Збройних Сил України.

За потреби студенти забезпечуються гуртожитком

Адреса:

01601, м. Київ, вул. Володимирська 68,
кафедра міжнародної економіки (044)287-97-60, (044)287-96-19
menedger_2012@ukr.net

НОТАТКИ