

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 118

Дніпро
ПДАБА
2017

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №11 від 14.02.2017 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

http://journals.indexcopernicus.com/+_p3843.3.html

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.е.н. Іванов С.В.,

д.т.н, заслужений діяч науки

д.е.н. Коломицева О.В.,

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №118. –
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – 238 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2017

ЗМІСТ

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Абрамович І.А., к.е.н.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПРИКЛАДІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РИНКУ ЗОЛОТА.....	5
<i>Вінська О.Й., к.е.н., Токар В.В., д.е.н.</i> ГЕНДЕРНИЙ РОЗРИВ ЕКОНОМІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....	16
<i>Грицишин А. Т.</i> СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	25
<i>Івашина С.Ю., к.е.н., Астапова Є.Г.</i> НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	38
<i>Лизун М. В., к.е.н., Ліщинський І. О., к.е.н.</i> ВАЛЮТНІ СОЮЗИ: РЕТРОСПЕКТИВНІ ТА СУЧАСНІ ФОРМИ.....	47
<i>Паризький І. В., к.юр.н.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ.....	60

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА
РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

<i>Бодрова Д. В.</i> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ.....	72
<i>Влащенко Н.М., к.е.н.</i> СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД, ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ.....	87
<i>Єременко Д. В., к.е.н.</i> СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	97
<i>Маслак О.О., к.е.н., Дорошкевич К.О., к.е.н., Вороновська М.М.</i> ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	106
<i>Панкратова О.М., к.е.н.</i> ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	117

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Богатирьова Є. М., к. е. н.</i> ГЕНЕЗИС ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ.....	126
<i>Временко Л.В., к.е.н.</i> СОЦІАЛЬНЕ І ПРИВАТНЕ СТРАХУВАННЯ: ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦИФІЧНІ РИСИ.....	143

<i>Ліндер Є.О., Ліндер Я.М., к.фіз.-мат.н.</i> ВПЛИВ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ.....	153
<i>Пастернак М.М., к.е.н., Савченко А. М., к.е.н.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ОРГАНАМИ ДФС УКРАЇНИ.....	162

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Венгерова О.В., к.е.н.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	175
<i>Кобернюк С.О.</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА...	185
<i>Приходько Д.О., к.е.н.</i> РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДІЄВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	196
<i>Мрихіна О. Б., к.е.н.</i> ОБҐРУНТУВАННЯ РОЛІ ТА КЛЮЧОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ, РОЗРОБЛЕНИХ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.....	209

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

<i>Вовк М.С, к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н.</i> ІНТЕРГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК СТАРОПРОМИСЛОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	222
---	-----

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.722:338.12

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПРИКЛАДІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РИНКУ ЗОЛОТА

Абрамович І.А., к.е.н.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Стаття присвячена актуальним питанням формування та розвитку концепції глобального маркетингу. На основі узагальнення сучасних тенденцій розвитку глобального маркетингу проаналізовано стан сучасного світового ринку золота. Виокремлено п'ять ключових факторів, які сприяли росту ціни на золото на світовому ринку. Стверджується, що ці фактори будуть продовжувати підтримувати стійкий інтерес до золота як інвестиції, так і попит центральних банків в найближчі квартали. Розглянуті офіційні власники світових золотих запасів, які прямо чи опосередковано здійснюють вплив на попит та пропозицію на сучасному світовому ринку золота. Ринок золота пережив різні структурні зрушення, які в останні десятиліття були однаково актуальні як для попиту і пропозиції золота, так і для прибутковості золота як активу. Виділені фактори, які стимулюють підвищення попиту за золото. Невідворотність розвитку глобалізації робить глобальну орієнтацію в маркетингу перспективною, що вимагає постійної адаптації стратегічних і тактичних кроків менеджменту до умов, що швидко змінюються. А найбільш вагомим фактором таких швидких змін на сьогодні залишається глобалізація.

Ключові слова: глобальний маркетинг, ринок золота, попит, пропозиція, аналіз маркетингові дослідження, маркетингова стратегія

UDC 339.722:338.12

DEVELOPMENT TRENDS OF GLOBAL MARKETING IN THE PRESENT WORLD GOLD MARKET

Abramovich I., PhD in Economics

Dnipropetrovsk state agrarian-economic university

The article is devoted to topical issues of formation and development of the concept of global marketing. On the basis of generalization of modern trends in global marketing it is analyzed the current state of the world's gold market. Five key factors are identified that contributed to the increase in gold prices on the world market. It is argued that these factors will continue to maintain a steady interest in gold investment and Central Bank demand in the coming quarters. The official owners of the world's

gold reserves are considered which directly or indirectly influence the demand and offer on world gold market. The gold market has experienced many structural changes, which in recent decades has been equally relevant for both the demand and supply of gold and the yield of gold as an asset. The factors that stimulate increased demand for gold are distinguished. The inevitability of globalization makes the global orientation of marketing in perspective, which requires constant adaptation of strategic and tactical steps of management to conditions that change rapidly. And the most important factor of such rapid changes today is globalization.

Keywords: global marketing, gold market, demand, supply, analysis, marketing research, marketing strategy.

Актуальність проблеми. Глибокі структурні зрушення у глобальній економіці торкаються практично будь-якої сфери підприємницької діяльності. Такі зміни зумовлені тим, що нагромадження якісних зрушень у сфері міжнародної економіки на макрорівні під впливом розвитку міжнародного бізнесу призвели до інтеграції та, певною мірою, уніфікації міжнародного й національного комерційного, маркетингового та споживчого простору. Зростаюча роль золота в умовах нестабільності світової фінансової системи, інтегративна природа ринку золота обумовлюють необхідність поглиблення аналізу його сутності з виявленням сучасних характерних особливостей, чітким позиціонуванням у глобальній ринковій системі та визначенням перспектив розвитку в процесі фінансової глобалізації.

Кон'юнктурі сучасного світового ринку золота притаманні характерні властивості, риси та особливості формування і розвитку, які мають бути визначені та систематизовані для обґрунтованого її прогнозування. При цьому принципово важливими є теоретичні дослідження та практичний моніторинг умов, факторів та параметрів кон'юнктурних коливань ціни на золото. Все це підтверджує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюцію маркетингової концепції науковці та фахівці досліджували в різні часи та пропонували власні періодизації та визначення основних категорій. Добре відомі класичні маркетингові праці таких дослідників, як Ф. Котлер, І. Ансофф, Дж. Еванс, Б. Берман, П. Дракер, Дж. Ховард, Дж. Шет, С. Леві, Е. Райс, Дж. Траут, та пізніші наукові здобутки Г. Багієва, В.Черенкова, Т. Циганкової, Н. Демчук. В цих роботах

пропонується глибока та детальна періодизація етапів розвитку маркетингової теорії і визначаються основні характеристики кожного.

Проте постійні трансформації міжнародного бізнес-середовища під впливом факторів економічної турбулентності зумовлюють і визначають нові особливості сучасної концепції глобального маркетингу, що потребує подальших досліджень.

Мета статті - визначення сучасних тенденцій розвитку глобального маркетингу на прикладі світового ринку золота.

Виклад основного матеріалу. З глобалізації випливає принциповий наслідок для бізнесу — посилення конкуренції, оскільки в основі розвитку процесів глобалізації як такої покладено принцип ринкової економіки. Глобалізація загострює цю тенденцію, перетворюючи на ситуацію, коли «кордони» між національним (внутрішнім) ринком та міжнародним зникають. Формується єдиний глобальний ринок. Як наслідок конкуренція переноситься на всі цільові ринки незалежно від того, розміщені вони закордоном чи на внутрішньому ринку.

У світлі цього глобалізація створює подвійні передумови для виникнення глобального маркетингу:

а) розробка та реалізація стратегії глобальної конкуренції відповідно до маркетингового потенціалу;

б) орієнтація на глобальний ринок як цільовий сегмент, який достатньо однорідний в розрізі країн та регіонів, що вимагає застосування стандартизованого інструментарію маркетингового впливу на споживачів у всьому світі.

Потрібно чітко розмежовувати категорії «міжнародний» та «глобальний» маркетинг. Перший стосується маркетингового забезпечення та процесу супроводження виведення і просування товарів на зовнішніх ринках, тоді як другий стосується маркетингового забезпечення глобального бізнесу, тобто бізнесу на єдиному глобальному ринку у світових масштабах. Так само, якщо міжнародний маркетинг, щоб бути успішним, має враховувати специфіку зовнішнього ринку, на який виводиться товар, то глобальний маркетинг розглядає увесь ринок як потенційну цільову аудиторію, нехтуючи специфікою окремого ринку.

Серед визначень глобального маркетингу найчастіше зустрічаються такі. Глобальний маркетинг — це маркетинг, заснований на інтеграції чи стандартизації маркетингової діяльності на різних географічних ринках. Глобальний маркетинг — це діяльність компаній з орієнтацією на глобальний ринок, потреби якого можна задовольнити стандартизованим товаром, використовуючи подібні маркетингові інструменти.

Світовий ринок золота має три основних сегменти: споживачі (ювелірні вироби і техніка), інвестори (злитки, монети і золоте забезпечення фінансових продуктів) і центральні банки. Питання їх питомої ваги та впливу на попит і пропозицію золота є складними і вимагають ретельних досліджень. Ціна на золото в четвертому кварталі 2016 року зросла на 17% у доларовому вираженні [8, 9]. Це - найкращий показник за останні три десятиліття, який значно випереджає інші основні фондові і товарні індекси облігацій.

Такому росту ціни на золото на світовому ринку, на наш погляд, сприяло п'ять ключових факторів:

- 1) можливість економічного зростання і фінансової стабільності ринків, що розвиваються;
- 2) перерва в зростанні долара США;
- 3) введення від'ємних процентних ставок провідних світових центральних банків;
- 4) повернення незадоволеного інвестиційного попиту на золото;
- 5) ціна золота на даний час.

Таблиця 1 - Основні зміни попиту і пропозиції золота у 4-му кварталі 2015 року, тонн

Попит і пропозиція на світовому ринку золота	Зміна в порівнянні з попереднім роком		Зміна в порівнянні з останнім кварталом	
	↑	↓	→	←
Попит на золото	↑	4	→	0
Ювелірні вироби	↓	-1	↓	-3
Технології	↓	-7	↓	-5
Інвестиції	↑	15	↑	8
Центральні банки та інші інститути	↑	25	↑	1
Пропозиція	↓	-10	↓	-4

Джерело: складено автором по даним [9, 10].

Ми вважаємо, що ці фактори будуть продовжувати підтримувати стійкий інтерес до золота як інвестиції, так і попит центральних банків в найближчі квартали. У поєднанні з аналізом минулих циклів ринків

«биків-ведмедів», це говорить про те, що ми, можливо, вступаємо в новий «бичачий» ринок золота.

В таблиці 1 розглянемо основні зміни попиту і пропозиції золота у 4-му кварталі 2016 року.

В таблиці 1 ми можемо побачити сукупне зростання попиту на золото на 4 тонни у 2016 в порівнянні – 2015 роком. Таке зростання відбулося за рахунок підвищення попиту на золото центральних банків та інвесторів. Ціни на золото вирости на 17% в доларах США в 4 кварталі 2016 року. Сильне ралі золота зробило його одним з кращих глобальних активів протягом першого кварталу. Його ціна також збільшилася в основних торгових валютах, зростання на 11%, 20% і 9% в євро, британському фунту і японській йені відповідно. Також відбулося зростання на 16% в китайських юанях та індійських рупіях, і на 12% у турецьких лірах. Це показник того, що золото забезпечує високі доходи для інвесторів по всьому світу.

Тим не менш, необхідно зазначити фактори, що лежать в основі уповільнення темпів зростання попиту на золото. А саме, просідання настроїв стосовно золота серед західних інституційних інвесторів. Там існують такі переконання:

- волатильність фінансового ринку – сама по собі є відповіддю на геополітичну напругу, дивергентні заходи грошово-кредитної політики і спаду економічного прогресу Китаю;

- гео-політичні хвилювання, особливо з терористичними злочинами нещодавно відбувалися в світі;

- відсутність динаміки у відновлення економіки США. Інвестори очікують, що економіки продовжуватиме ріст у формі сильного долара США та низького рівня інфляції. Але є зростаючий інтерес до підкріплених золотом біржових фондів, зокрема, з метою збереження властивостей та диверсифікації ризиків.

В таблиці 2 розглянемо офіційних власників світових золотих запасів, які прямо чи опосередковано здійснюють вплив на попит та пропозицію на сучасному світовому ринку золота.

Отже, можемо зробити висновок, що основними власниками світових запасів золота є США (8 133,5 т), Німеччина (3 381,0 т), МВФ (2 814,0 т), Італія (2451,8 т) і Франція (2 435,6 т).

Таблиця 2 - Офіційні власники золотих запасів (станом на грудень 2016)

№ п/п	Країна	Тонн	% запасів	№ п/п	Країна	Тонн	% запасів
1	США	8 133,5	72%	21	Австрія	280,0	43%
2	Німеччина	3 381,0	66%	22	Бельгія	227,4	32%
3	МВФ	2 814,0	-	23	Казахстан	221,8	27%
4	Італія	2 451,8	64%	24	Філіппіни	195,8	8%
5	Франція	2 435,6	60%	25	Алжир	173,6	4%
6	Китай	1 762,3	2%	26	Таїланд	152,4	3%
7	Росія	1 392,9	13%	27	Сінгапур	127,4	2%
8	Швейцарія	1 040,0	6%	28	Швеція	125,7	7%
9	Японія	765,2	2%	29	Південна Африка	125,2	9%
10	Нідерланди	612,5	55%	30	Мексика	121,4	2%
11	Індія	557,7	5%	31	Лівія	116,6	5%
12	Туреччина	515,5	16%	32	Греція	112,6	64%
13	Європейський центральний банк	504,8	24%	33	Банк міжнародних розрахунків	108,0	-
14	Тайвань	423,6	3%	34	Корея	104,4	1%
15	Португалія	382,5	67%	35	Румунія	103,7	9%
16	Венесуела	361,0	66%	36	Польща	102,9	4%
17	Саудівська Аравія	322,9	2%	37	Ірак	89,8	5%
18	Великобританія	310,3	8%	38	Австралія	79,9	6%
19	Ліван	286,8	20%	39	Кувейт	79,0	9%
20	Іспанія	281,6	18%	40	Індонезія	78,1	3%

Джерело: складено автором по даним [9].

Видобуток золота - це глобальний бізнес з операціями на кожному континенті, крім Антарктиди, і рудниками різних типів і масштабів. Переважна кількість золота у світі було видобуто в післявоєнну епоху і як галузь розвивалася вона також диверсифіковано. В 1970 році в Південній Африці вироблялося близько двох третин всього виробництва з річною продуктивністю рудника близько 1000 тонн. З тих пір цей показник зменшився до 168 тонн (в 2015 році) і тепер країна займає шосте місце серед країн-виробників золота. Значно більша кількість країн як виробників золота з'явилася протягом останніх десятиліть, це означає, що пропозиція стала мати більш широку географію, і тому, в цілому, стала стабільнішою.

Прямий економічний ефект від видобутку золота - це внесок у розмірі більше 78,4 млрд. дол. в економіку 15 країн, що видобувають золото у 2012 році. Без урахування непрямого впливу інфраструктури та зайнятості на постачальників золотих копалень, валова додана вартість на тонну золота добутого із шахт зросла більш ніж у два рази в порівнянні з вторинним золотом.

Пропорційно, однак, видобуток золота справляє найбільш істотний вплив на зростання добробуту в країнах, що розвиваються; в Папуа-

Новій Гвінеї (15 відсотків ВВП), в Гані (8% ВВП) і Танзанії (6% ВВП). Для цих націй, золото також є основним джерелом експорту і, відповідно, валютних надходжень. У 2012 році золото склало 36% всього Танзанійського експорту і 26% експорту з Гани і Папуа-Нової Гвінеї.

Таблиця 3 - Статистика попиту на золото на світовому ринку, тонн

Використання	2015	2016	По кварталам 2015 р.				По кварталам 2016 р.				Зміна, %
			1	2	3	4	1	2	3	4	
Ювелірні вироби	2480	2414	617	592,0	594,1	677,4	602,7	512,3	628,5	671,4	97,34
Технологія	346,4	330,7	82,2	86,3	87,6	90,3	81,2	83,1	81,9	84,5	95,47
Електроніка	277,5	263,3	65,3	68,8	70,4	72,9	64,8	65,9	65,1	67,5	94,88
Інші промислові потреби	49,0	48,6	11,5	12,6	12,3	12,6	11,7	12,4	12,1	12,3	99,18
Стоматологія	19,9	18,9	5,3	4,9	4,9	4,8	4,7	4,8	4,7	4,6	94,97
Інвестиції	815,4	878,3	266,2	198,4	181,5	169,3	276,7	177,6	229,4	194,6	107,71
Загальний попит на злитки і монети	1000,5	1011,7	281,2	236,6	221,8	260,9	251,4	201,4	295,3	263,5	101,1
Попит на зливки	725,2	731,6	201,7	170,3	166,2	187,0	186,6	148,5	200,4	196,1	100,88
Офіційні монети	203,0	212,6	64,0	48,8	35,7	54,5	50,5	40,6	74,4	47,1	104,73
Медалі/Імітація монет	72,2	67,4	15,5	17,5	19,9	19,3	14,3	12,4	20,5	20,3	93,35
Біржові фонди та аналогічні продукти	-185,1	-133,4	-15,0	-38,3	-40,3	-91,5	25,2	-23,9	-65,9	-68,9	72,07
Купівля Центральними банками	583,9	588,4	117,9	157,2	174,9	133,9	122,9	129,2	169,0	167,2	100,77
Попит на золото	4226,4	4212,2	1083,5	1033,9	1038,0	1071,0	1083,5	902,2	1108,8	1117,7	99,66
Ціна Лондонської біржі, US\$/oz	1266,4	1160,1	1293,1	1288,4	1281,9	1201,4	1218,5	1192,4	1124,3	1106,5	91,61

Джерело: складено автором по даним [9].

Попит на золото в четвертому кварталі 2016 року виріс на 4% в порівнянні з попереднім роком і досяг свого максимуму 1,117.7 т. Весь рік попит практично не змінювався, знизившись лише на 14т і склав 4,212 т за рік. Слабкий попит в першій половині року був скасований підвищенням попиту у другій половині року. Підвищення попиту у четвертому кварталі було обумовлено попитом на золото центральних банків (+33т) та інвесторів (+25т), цим компенсується незначне скорочення в ювелірних виробах (-6т) і зниження технологічних потреб (-6т). Пропозиція залишається обмеженою: річний видобуток збільшився лише на 1 % з 2008 року і переробка впала до історичного мінімуму. Загальна пропозиція скоротилася на 4% - до 4,258 т – найнижча пропозиція з 2009 року. Попит на ювелірні вироби країн-споживачів постійно реагує на економічне зростання, доходи і ціну.

Золото було одним з найбільш ефективних активів протягом більш, ніж десять років, незважаючи на значний відкат ціни на золото в минулому році. Багато учасників ринку звернули увагу на прибутковість золота в період фінансової кризи, що обумовило зростання інвестиційного попиту на золото. Безсумнівно, фінансова криза принесла додатковий попит, що підтримує високі ціни на золото. Ринок золота пережив різні структурні зрушення, які в останні десятиліття були однаково актуальні як для попиту і пропозиції золота, так і для прибутковості золота як активу.

Отже, стимулюють підвищення попиту такі фактори:

1) економічне зростання на ринках, що розвиваються, особливо в Азії та на Близькому Сході, що сприяло появі великої кількості споживачів з більш високими доходами.

2) лібералізація китайського ринку золота. Китай є великим гравцем на ринку золота, як виробник і як споживач.

3) поява біржових фондів з базою золота привело до збільшення кількості інвесторів, багато з яких є довгостроковими власниками золота.

4) Центральні банки, які були продавцями золота протягом двох десятиліть повільно, але вірно перетворилися в покупців у другому кварталі 2015 року, на чолі з ринками, що розвиваються.

Також можемо виділити тенденції, що спостерігаються з пропозицією золота:

1) видобуток лише поступово зростає порівняно з обсягом, який спостерігався на початку століття, і багато аналітиків припускають, що видобуток може знову почати падати у найближчі кілька років.

2) крім того, видобувні компанії значно скоротили свої ризики, обмежившись додатковим попитом з майбутнього виробництва.

Річний обсяг поставок золота в середньому близько 4000 т за останні 10 років. Хоча багато хто знає, що золото надходить із землі через видобуток, це не єдиний шлях, по якому воно поставляється на ринок. Загальна пропозиція це – сума видобутку і продажу виробниками (припадає дві третини загального обсягу поставок). На вторинне (рециркульоване) золото припадає третина загального обсягу пропозиції на світовому ринку золота (рис. 1).

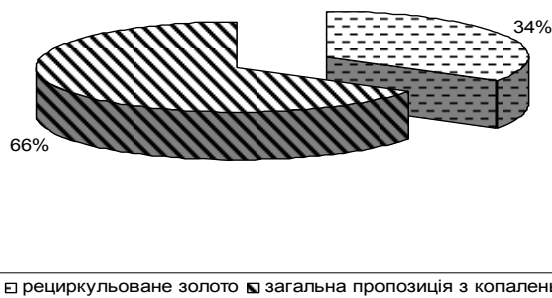


Рис. 1. Структура пропозиції на сучасному світовому ринку золота

Джерело: складено автором по даним [2, 9].

Джерела видобутку стали географічно різноманітні, як і попит на золото. Китай був в 2016 році найбільший виробник у світі, що становить приблизно 14 відсотків від загального обсягу виробництва. Азія в цілому справляє 23 відсотки всього видобутого золота. Центральна і Південна Америка виробляють близько 17 відсотків від загального числа, Північна Америка, поставляє близько 16 відсотків. Близько 19 відсотків золота надходить з Африки і 14% - з країн СНД.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У світлі цього у сфері глобального маркетингу виникає традиційна дилема: яка реклама краща — стандартизована чи диференційована в розрізі географічних ринків. Концепція глобалістики з акцентуванням на тому, що сучасні технології, соціальні зміни та експансія міжнародного бізнесу зближують культури і суспільства, є аргументом на користь уніфікованого підходу. Із затратного погляду він також є найбільш економічним, оскільки в усіх країнах глобальна фірма рекламується в межах однієї і тієї ж самої рекламної кампанії з використанням одних і тих самих рекламних роликів. При цьому, стандартизована реклама дає змогу підтримувати однорідність у сприйнятті дій компанії, її брэнда, торгової марки, прихильності до її продукції в розрізі багатьох країн світу. Стандартизований підхід водночас не заперечує можливостей внесення окремих змін у складові рекламної кампанії. В одній країні можливе одне рекламне звернення, а в іншій його потрібно змінити. Тривалість рекламної кампанії також може варіюватися в розрізі країн (у країнах зі щільними і перехресними комунікаціями тривалість може бути коротшою, а в країнах з протилежним рівнем забезпечення комунікаціями — навпаки) тощо.

Аргументи проти стандартизованої реклами здебільшого спираються на те, що:

- культурні та мовні відмінності між країнами є настільки суттєвими, що успіх глобальної рекламної кампанії залежатиме від врахування місцевої специфіки;

- законодавство різних країн щодо реклами відрізняється, а тому те, що дозволено рекламувати в одних країнах, не можна в інших.

Незважаючи на це, прогрес у сфері глобалізації суспільства посилюватиме позицію уніфікованих підходів. Прямування до єдності світу залишається мрією багатьох глобальних компаній і політичних діячів та економістів ліберального напрямку. Невідворотність розвитку глобалізації робить глобальну орієнтацію в маркетингу перспективною, що вимагає постійної адаптації стратегічних і тактичних кроків менеджменту до умов, що швидко змінюються. А найбільш вагомим фактором таких швидких змін на сьогодні залишається глобалізація.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Демченко М. Ю. Золотодобування за підсумками останнього п'ятиліття [Електронний ресурс] / М. Ю. Демченко // Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Сер. 1 : Економіка і управління. - 2014. - № 1. - С. 93-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chnch_ekon_2014_1_15
2. Демчук Н.І. Конкурентоспроможність підприємств як індикатор рівня економічної безпеки / Н.І. Демчук, Т.А. Мовчан //Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 18/2016-С.63-67
3. Ковтун О. А. Стан та проблеми використання нових фінансових інструментів приватних інвестицій у фондовий ринок України [Електронний ресурс] / О. А. Ковтун //Економіка та держава. - 2012. - № 11. - С. 35-39. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2012_11_11
4. Непрядкіна Н. В. Значення та функції золота у світовій валютній системі [Електронний ресурс] / Н. В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Економічна. - 2011. - № 943. - С. 208-214. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhE_2011_943_33
5. Global Marketing [Electronic resource]: educational options in the creative field of marketing / Marketing-Schools.org. — Access mode: <http://www.marketing-schools.org/types-ofmarketing/global-marketing.html>
6. Асоціація «Біржові та електронні майданчики» Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://aeaep.com.ua/>

7. Офіційний сайт Національного банку України Електроний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Международные рынки золота Електроний ресурс. – Режим доступу: <http://bobkentis.narod.ru/marketgold.html>
9. Організація з проведення досліджень світового ринку золота Електроний ресурс. – Режим лоступу: <http://www.gold.org/>
10. Сайт про золото Електроний ресурс. – Режим доступу: <http://golden-inform.ru/banki-i-rynki/mirovoj-zolota/>
11. Офіційний сайт Української біржі дорогоцінних металів Електроний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ubdm.com.ua>.

УДК 339.972: [342.723 + 314.93 + 316.422.4]

ГЕНДЕРНИЙ РОЗРИВ ЕКОНОМІЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Вінська О.Й., к.е.н.

Токар В.В., д.е.н.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Авторами проаналізовано головні причини гендерного розриву в оплаті праці в країнах-членах ЄС. У статті висвітлено найкращі корпоративні програми, які спрямовані на залучення талановитих співробітниць та викорінення нерівного доступу жінок до високооплачуваних посад. Використовуючи дані Глобального Індексу Гендерного Розриву, авторами розкрито головні зміни в залученні жінок до економічної діяльності в країнах-членах ЄС в 2006-2015 роках. На основі адаптації підходу політики згуртування ЄС до класифікації країн, за критерієм гендерного розриву в економіці у статті виокремлено найменш розвинені, транзитивні та розвинені країни-члени. На основі розрахунків авторами визначено, що середнє значення показника гендерного розриву в економіці для ЄС-28 становило 0,632 в 2006 та 0,712 в 2015 роках, складаючи різницю в 0,08 балів. Словаччина була єдиною країною з незначним зниженням показника, а саме на -0,012 балів, упродовж досліджуваного періоду. Беручи до уваги рівень економічних можливостей для жінок, авторами виявлена відсутність категорії найменш розвинених країн за цим критерієм в 2006-2015 роках. Кількість транзитивних країн зменшилась з семи в 2006 до чотирьох в 2015 роках. До переліку країн-членів вищезгаданої категорії належать Австрія (2006-2010), Кіпр (2006, 2012), Чехія (2011-2015), Франція (2006), Італія (2006-2015), Люксембург (2006), Мальта (2006-2015), Португалія (2013), Словаччина (2015) та Іспанія (2006-2009).

Ключові слова: гендерний розрив, рівність в оплаті праці, економічні можливості, Європейський Союз, розширення прав і можливостей жінок

UDC 339.972: [342.723 + 314.93 + 316.422.4]

ECONOMIC OPPORTUNITY AND PARTICIPATION GENDER GAP IN EU MEMBER-STATES

Vinska O., PhD in Economics

Tokar V., Dr. of Econ.Sc.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The authors analyze the main reasons of the gender pay gap in the EU member-states. The article reveals the best corporate programs aimed at retaining female talent and eradicating women's unequal access to high-paying jobs. Using the Global Gender Gap Index data, the authors disclose the major shifts in female economic participation in the EU member-states for the 2006-2015 decade. Utilizing the EU cohesion policy

approach to classification of countries, the originators distinguish the less-developed, transition and more developed member-states in terms of economic gender gap. The calculations show that the average EU-28 economic opportunity and participation gender gap score equaled 0,632 points in 2006 and 0,712 points in 2015, resulting in the 0,080-point difference between the initial and final values. Slovakia was the only country facing a slight decline, namely of -0,012 points, during the researched period. Taking into consideration economic opportunities for women, the authors discovered the absence of the less developed EU member-states in 2006-2015. The number of transition countries decreased from seven in 2006 to four in 2015. The roster of the abovementioned member-states includes Austria (2006-2010), Cyprus (2006, 2012), Czech Republic (2011-2015), France (2006), Italy (2006-2015), Luxembourg (2006), Malta (2006-2015), Portugal (2013), Slovakia (2015), and Spain (2006-2009).

Keywords: gender gap, equal pay, economic opportunity, European Union, female empowerment

Introduction. The global technological and cultural changes challenge the EU sustainable development paradigm based on knowledge economy and human capital. Educated and talented immigrants only partially offset the labor market instability caused by low fertility rates and population ageing; while creative and innovative female citizens face hurdles contributing their potential to the prosperity of nations due to the prejudice and stereotypes. Equal economic opportunities and contribution to GDP for men and women are both human rights and pure economic interests at the same time. Thus, gender gap in creating the economic value inspired a spike in researches generously financed by governments and international organizations fostering the progress in female economic empowerment.

Literature review. There is ample literature about female economic empowerment and gender equality in the workplace. For instance, O. Dashkovska describes the US gender policy regulating employment [3], L. Magdyuk pinpoints gender stereotypes damaging labor market efficiency [5], while N. Lavrinenko and O. Rudik highlight obstacles challenging women in small business [4]. V. Troyan in turn demonstrates the EU gender policy incorporation into educational and scientific agenda [6]. S. Sandberg and N. Scovell observe that low leadership ambitions of women impede their economic participation and career advancement [16]. Disclosing the multinational nature of gender equality and its impact on economic growth A. Mitra, J. T. Bang and A. Biswas show how equality of opportunity and equality of outcomes differ in developed and developing countries [13].

Based on findings from research into mutual influence of economic growth and gender equality N. Kabeer proves that economic growth does not automatically generate the increase in gender equality due to patriarchal constraints [12]. Finally, S. Sandberg, A Huffington and P. Polman assert that promotion of diversity and gender equality taken as personal commitment by top-management of corporations is the key driver for responsible economic growth [18]. Notwithstanding the wide range of publications on female empowerment, the European pace towards closing the gender gap in economic opportunities needs further research.

The aim of this paper is to classify the EU member-states by female economic empowerment considering women's economic participation rates via adapting the EU cohesion policy criteria.

Main findings of the study. The postindustrial development paradigm defines high quality human capital as the key factor for national economic success. No wonder that developing and defending an inclusive society (where each person no matter of gender, race, age, and sexual preference can thrive and contribute to the economic growth) become the important business and policy issue.

So far, the main reasons for the gender pay gap are:

- little relevant experience in negotiating salaries, benefits and promotions;
- small proportion of women in politics and business top management due to the glass-ceiling, i.e. barriers created by engrained beliefs and behavioral patterns cultivating female submission;
- lack of gender diversity in STEM (science, technology, engineering and mathematics) industries concentrating highly-paid jobs.

Private business tries to be proactive in bridging the gender pay gap simply because it is profitable for shareholders: equality and inclusion stimulate gifted females to generate ideas converted into value added. Besides, such type of corporate social responsibility attracts new clients and retains regular ones. Corporations in traditional and the cutting edge technology industries (e.g., Intel, Google, Microsoft, Apple, and Simantec) disclose their gender-based employees' reports to general public and work towards leadership diversity goals – compensating women fairly for their input and bringing more females to boards of directors [10]. The

abovementioned entities develop mentorship and sponsorship programs for women aimed at career development and personal growth.

Mercer, the international HR consulting company, has created the global research and solution platform embracing 600 organizations and 3,2 million employees to facilitate business growth via expanding participation of female workforce [19]. Unilever, the leading consumer goods producer, is also deeply engaged in fighting the gender-based prejudice. Its “The Unstereotyped Mindset” research argues that stereotypes, social norms and unconscious bias, significantly strengthened and embedded by advertising, hinder the gender pay equity. Addressing these harmful practices Unilever launched “Unstereotype” campaign in 2016 covering marketing tools for more than 400 brands and aiming at reflecting progressive and fair representation of both men and women [17], thus, developing the new institutional framework by means of media commercials.

Moreover, the commitment of business to establishing inclusive job places for female labor force, supporting gender diversity, equal pay and promoting more women on top has become an important part of corporate social responsibility. Complying with the assessment methodology of global business certification standard for gender equality (EDGE – Economic Dividends for Gender Equality, developed by World Economic Forum in 2011) becomes the business imperative and competitive advantage [20].

In turn, national governments develop gender equality initiatives in accordance with comprehensive global agenda stated in the Sustainable developments goals till 2020 by the United Nations. However, prevalent patriarchal values remain the greatest formidable obstacle to female economic empowerment in different countries. Many modern women choose low-paid or part-time jobs because of their profound care-giving responsibilities. Moreover, deep-rooted gender roles stereotypes result in female unpaid housework and/or informal employment. Besides, due to unconscious social bias women working full time are still responsible for cooking, cleaning, looking after children and elderly family members, etc. For instance, women in OECD member-states on average spend twice as much time a day as their male partners on routine housework [9]. This heavy and disproportional burden causes stress and fatigue, which diminish female career aspirations and result in the loss of potential GDP.

In our previous studies, we proved that gender equality has positive influence on GDP growth as well as boosts innovative competitiveness of the EU-28 [1-2]. Continuing our comprehensive research, we would like to assess the main shifts in gender equality in the EU in the dimension of economic opportunities available for European women. Table 1 presents data relating to the changes in integral scoring of EU member-states in the Global Country Score of Economic and Opportunity Gender Gap in 2006-2015. The EU-28 average equaled 0,632 points in 2006 and 0.712 points in 2015, so, the difference between the initial and final values reached 0.080 points. Slovakia was the only country that faced a slight decline of its score by -0,012 in 2006-2015.

By analogy with classification of EU regions by economic development [8], we suggest the following typology assuming that:

- if a EU member-state's integral score of economic gender gap is less than 75 percent of the EU-28 average, then this country belongs to less developed ones;
- transition countries include EU member-states, which have a score of between 75 and 90 percent of the EU-28 average;
- more developed countries embrace EU member-states with a score exceeding 90 percent of the EU-28 average.

Table 1 - Economic Opportunity and Participation Gender Gap in EU Member-States in 2006-2015

Country	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Δ
Austria	0,553	0,582	0,587	0,57	0,595	0,624	0,652	0,664	0,67	0,705	0,152
Belgium	0,62	0,668	0,652	0,653	0,71	0,719	0,724	0,737	0,758	0,762	0,142
Bulgaria	0,613	0,699	0,698	0,693	0,684	0,687	0,696	0,707	0,729	0,701	0,088
Croatia	0,651	0,678	0,655	0,646	0,661	0,668	0,669	0,675	0,675	0,664	0,013
Cyprus	0,562	0,602	0,61	0,617	0,63	0,617	0,615	0,635	0,656	0,643	0,081
Czech Republic	0,627	0,63	0,637	0,644	0,621	0,596	0,603	0,604	0,622	0,636	0,009
Denmark	0,708	0,734	0,712	0,748	0,744	0,767	0,772	0,764	0,805	0,788	0,08
Estonia	0,682	0,694	0,7	0,705	0,719	0,72	0,719	0,723	0,705	0,711	0,029
Finland	0,734	0,723	0,741	0,75	0,757	0,768	0,785	0,773	0,786	0,815	0,081
France	0,525	0,646	0,663	0,659	0,661	0,659	0,669	0,669	0,704	0,699	0,174
Germany	0,669	0,7	0,688	0,696	0,714	0,727	0,74	0,712	0,739	0,737	0,068
Greece	0,585	0,63	0,631	0,607	0,621	0,624	0,633	0,647	0,643	0,644	0,059
Hungary	0,64	0,653	0,669	0,674	0,689	0,654	0,659	0,668	0,668	0,685	0,045
Ireland	0,64	0,667	0,681	0,692	0,741	0,732	0,751	0,745	0,754	0,777	0,137
Italy	0,527	0,543	0,587	0,59	0,589	0,598	0,591	0,597	0,574	0,603	0,076
Latvia	0,705	0,734	0,746	0,754	0,752	0,75	0,762	0,777	0,793	0,784	0,079
Lithuania	0,713	0,761	0,742	0,748	0,756	0,744	0,755	0,769	0,738	0,759	0,046
Luxembourg	0,56	0,606	0,613	0,638	0,751	0,745	0,815	0,816	0,753	0,766	0,206
Malta	0,51	0,549	0,56	0,561	0,543	0,528	0,55	0,565	0,569	0,573	0,063
Netherlands	0,635	0,667	0,667	0,685	0,723	0,743	0,758	0,759	0,711	0,732	0,097
Poland	0,635	0,617	0,624	0,643	0,653	0,653	0,65	0,656	0,681	0,687	0,052

Continuation of table 1

Country	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Δ
Portugal	0,669	0,684	0,696	0,681	0,672	0,663	0,679	0,613	0,719	0,712	0,043
Romania	0,673	0,697	0,7	0,712	0,708	0,694	0,681	0,693	0,683	0,708	0,035
Slovakia	0,65	0,667	0,638	0,646	0,638	0,634	0,628	0,635	0,643	0,638	-0,012
Slovenia	0,667	0,705	0,708	0,721	0,723	0,72	0,714	0,719	0,783	0,778	0,111
Spain	0,539	0,589	0,577	0,602	0,624	0,633	0,646	0,652	0,647	0,674	0,135
Sweden	0,731	0,761	0,784	0,785	0,77	0,793	0,796	0,783	0,799	0,836	0,105
United Kingdom	0,664	0,695	0,692	0,706	0,721	0,722	0,73	0,732	0,714	0,724	0,06
EU-28 Average	0,632	0,664	0,666	0,672	0,685	0,685	0,694	0,696	0,704	0,712	0,080
75% of EU-28 Average	0,474	0,498	0,500	0,504	0,513	0,514	0,521	0,522	0,528	0,534	0,060
90% of EU-28 Average	0,569	0,597	0,600	0,605	0,616	0,617	0,625	0,626	0,634	0,641	0,072
Maximum	0,734	0,761	0,784	0,785	0,770	0,793	0,815	0,816	0,805	0,836	0,102
Minimum	0,510	0,543	0,560	0,561	0,543	0,528	0,550	0,565	0,569	0,573	0,063
Median	0,640	0,668	0,668	0,678	0,699	0,691	0,689	0,700	0,708	0,710	0,070
Ukraine	0,691	0,708	0,714	0,720	0,707	0,704	0,725	0,743	0,748	0,731	0,028

Notes: Own calculations based on [11]

Bearing in mind classification of EU member-states by economic opportunity and participation gender gap, we discovered that there were no less developed countries in the EU in 2006-2015. The number of transition member-states decreased from seven countries in 2006 to four in 2015. The roster of transition member-states includes Austria (2006-2010), Cyprus (2006, 2012), Czech Republic (2011-2015), France (2006), Italy (2006-2015), Luxembourg (2006), Malta (2006-2015), Portugal (2013), Slovakia (2015) and Spain (2006-2009).

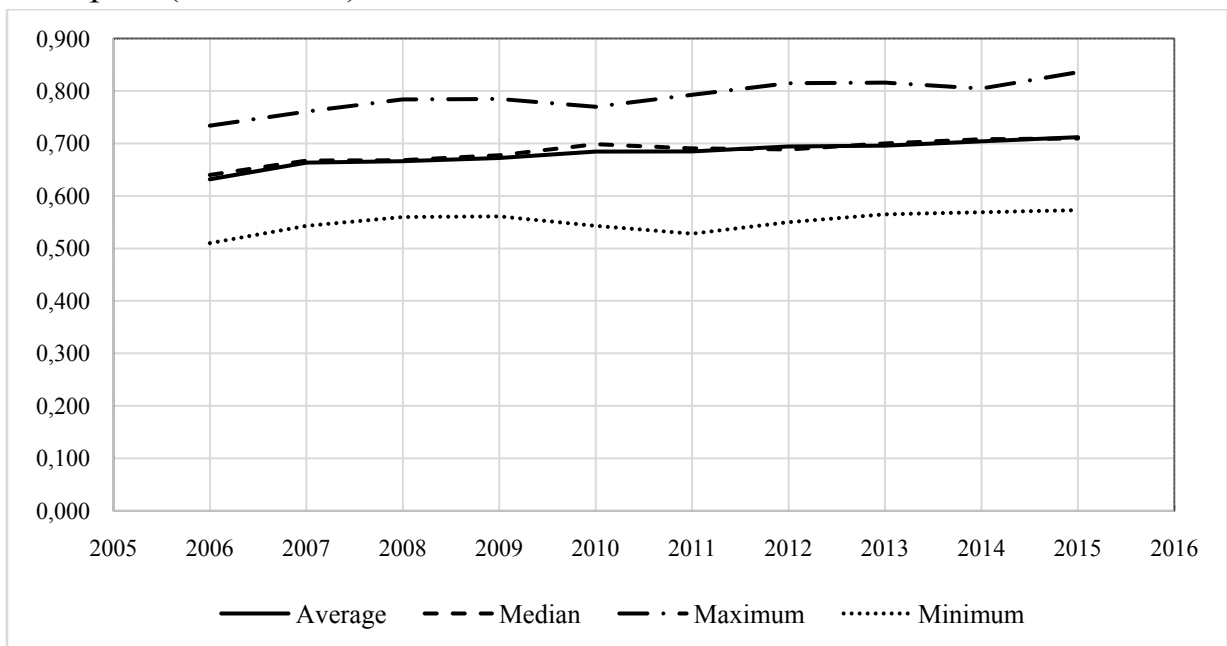


Figure 1. Average, Median, Maximum and Minimum Economic Opportunity and Participation Gender Gap Score of EU-28 in 2006-2015

Notes: Own calculations based on [11]

The line graphs of average, median, maximum and minimum economic opportunity and participation gender gap scores of the EU-28 shown in Figure 1 depict the tendencies in 2006-2015. The graphs of all abovementioned statistical indicators steadily grew in 2006-2015. It is worth mentioning, that lines of average and median EU-28 scores are almost identical proving typicality of the average values. The general growth of EU-28 scoring could be attributed to the political will and purposeful action of the European authorities: educative and training programs; workplace flexibility; affordable childcare; increased maternity leaves; special grants aimed at female business initiatives; mechanisms of gender quotas in politics and top-positions in business.

However, according to the European Parliament if the current progress does not change its pace, it will take around 70 years to close the existing gender pay gap of 16,1%. Even though the female employment rate is historically high and reaches 64%, but it still far below the male rate of 76%. European women occupy part-time jobs four times oftener than men in spite of the fact of being more educated [7]. Such situation is primarily caused by the disproportional engagement of women in public sector where regulations allow maintaining work and life balance, but this sphere faced cutbacks due to austerity policies promoted to stabilize the European finance. Technology also accounts for the gender pay gap: automation displaces jobs mostly occupied by women, whereas management, architecture and engineering, computer science and mathematics having high growth potential face female underrepresentation [15]. Thus, programs aimed at bridging the economic opportunity and participation gender gap need further elaboration.

Conclusion. The EU tries to overcome the slow economic growth by expanding productive labor force aimed at offsetting population ageing and generous safety nets. Very costly adaptation of new-come immigrants and refugees with cultural backgrounds hostile to democratic values actualizes the fact that European educated and creative female labor force is not fully engaged in economic activity. The current EU top priorities include programs and initiatives supporting gender diversity and female economic empowerment. Thriving women, such as innovative entrepreneurs, business and political leaders, become the role model for young female generations and spread the powerful message that gender is no longer the hurdle to fulfilling ideas, unlocking talents and developing skills to seize career opportunities. Corporate business tools eradicating gender bias and retaining female talent to spur the economic growth form the agenda for further studies.

REFERENCES:

1. Вінська О. Й. Взаємозалежність гендерної рівності та інноваційної конкурентоспроможності країн ЄС» / О. Й. Вінська, В. В. Токар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-12-2016>.
2. Вінська О. Й. Гендерна рівність та соціально-економічний розвиток країн-членів Європейського Союзу» / О. Й. Вінська, В. В. Токар // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 2. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/2_2016/08.pdf.
3. Дашковська О. Гендерна політика у сфері зайнятості населення: досвід США / О. Дашковська // Вісник Академії правових наук України. – 2010. – № 2. – С. 163-168.
4. Лавріненко Н. Гендерний аспект розвитку малого підприємництва / Н. Лавріненко, О. Рудік // Соціологія: теорія, методи, маркетинг : науково-теоретичний часопис. – 2010. – № 3. – С. 111-135.
5. Магдюк Л. Гендерні стереотипи. Вплив гендерних стереотипів на представлення жінок і чоловіків на ринку праці [Текст] / Л. Магдюк // Маркетинг в Україні. – 2011. – № 5-6. – С. 7-10.
6. Троян В. Гендерна політика як складова освітнього і наукового простору Європейського Союзу / В. Троян // Світогляд. – 2012. – № 6. – С. 64-68.
7. Article – Gender Equality: Time to Close the Gap [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.neweurope.eu/press-release/article-gender-equality-time-to-close-the-gap/>.
8. Cohesion Policy Frequently Asked Questions [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/faq/#3.
9. Do We Really Have a Good Picture of Women’s Well-Being? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://oecdinsights.org/2015/03/06/do-we-really-have-a-good-picture-of-womens-well-being/>.
10. Gallo, K. Tech Is Empowering Women, And It’s Great for Business / K. Gallo, M. Rohwer [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.greenbiz.com/article/ict-sector-empowering-women-and-its-great-business>.
11. The Global Gender Gap Index 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/economies/>.
12. Kabeer N. Gender Equality, Economic Growth, and Women’s Agency: the “Endless Variety” and “Monotonous Similarity” of Patriarchal Constrains / N. Kabeer // Taylor and Francis Journals Feminist Economics. – 2016. – Vol. 22, Issue 1. – PP. 295-321 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13545701.2015.1090009?scroll=top&needAccess=true>.

13. Mitra A. Gender Equality and Economic Growth: Is It Equality of Opportunity or Equality of Outcomes? / A. Mitra, J. T. Bang, A. Biswas // Taylor and Francis Journals Feminist Economics. – 2015. – Vol. 21, Issue 1. – PP. 110-135 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ideas.repec.org/a/taf/femeco/v21y2015i1p110-135.html>.
14. OECD Insights. Do We really Have a Good Picture of Women’s Well-being? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://oecdinsights.org/2015/03/06/do-we-really-have-a-good-picture-of-womens-well-being/>.
15. Portalatin J. Technology Could Destroy More Jobs for Women Than Men / J. Portalatin [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fortune.com/2017/01/28/automation-workers-women-pay-gap/>.
16. Sandberg S. Lean In: Women, Work, and the Will to Lead / S. Sandberg, N. Scovell. – Knopf:New York, 2013. – 230 p.
17. “Unstereotyped Mindset” Key to Unlocking Gender Equality in the Workplace: New Unilever Research [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.businesswire.com/news/home/20170119005689/en/Unstereotyped-Mindset-Key-Unlocking-Gender-Equality-Workplace>.
18. WEF Discusses Gender Equality [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dw.com/en/wef-discusses-gender-equality/a-37188832>.
19. When Women Thrive, Business Thrive [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mercer.com/our-thinking/when-women-thrive.html>.
20. Офіційний сайт “The Global Business Certification Standard for Gender Equality” [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.edge-cert.org>.

УДК 339.73:005.72]:339.737:061.1ЄС

**СТРУКТУРА МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ В КРАЇНАХ
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ****Грицишин А. Т.***Львівський національний університет імені Івана Франка*

У статті розглянуто теоретичні основи формування оптимальної структури міжнародних резервів, розмежовано поняття диверсифікації валют та диверсифікації активів, а також названо фактори, що визначають валютну структуру міжнародних резервів. Описано дві моделі, які застосовуються для оцінки оптимальної валютної структури міжнародних резервів. Дано характеристику основних складових структури міжнародних резервів таких як офіційні валютні резерви, резервна позиція в Міжнародному валютному фонді, спеціальні права запозичення (СПЗ), золото та інші резервні активи. Автором проведено дослідження структури міжнародних резервів у 14 країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) протягом 2007-2016 років. У дослідженні країни поділено на три групи: (1) країни ЦСЄ, які є членами ЄС та зони євро; (2) країни ЦСЄ, які є членами ЄС та не є членами зони євро; (3) країни ЦСЄ, які не є членами ЄС та зони євро. В підсумку узагальнено тенденції, які спостерігалися в структурі міжнародних резервів, в кожній групі країн Центральної та Східної Європи протягом досліджуваного періоду часу.

Ключові слова: міжнародні резерви, структура міжнародних резервів, офіційні валютні резерви, резервна позиція в МВФ, спеціальні права запозичення (СПЗ), золото

UDC 339.73:005.72]:339.737:061.1ЄС

**INTERNATIONAL RESERVES STRUCTURE IN CENTRAL
EUROPEAN COUNTRIES****Hrytsyshyn A. T.***National University of Lviv named after Ivan Franko*

The article describes theoretical bases of forming optimal international reserves structure, the terms of currency diversification and assets diversification, factors which determine the currency structure of international reserves. Two models that are used for the estimation of optimal currency structure of international reserves are also described. The article gives a characteristic of such components of international reserves structure as official reserve assets, IMF reserve position, special drawing rights (SDRs), gold and other reserve assets. In a research the author analyzes international reserves structure in 14 countries of Central and Eastern Europe (CEE) during 2007-2016. In the research all countries are divided into three groups: (1) CEE countries which are the EU member-states and members of Euro zone; (2) CEE

countries which are the EU member-states and not members of Euro zone; (3) CEE countries which are members neither of the EU nor of Euro zone. The article includes a generalized conclusion about main tendencies in international reserves structure in each group of CEE countries during analyzed period.

Keywords: international reserves, international reserves structure, official foreign exchange reserves, IMF reserve position, special drawing rights (SDRs), gold.

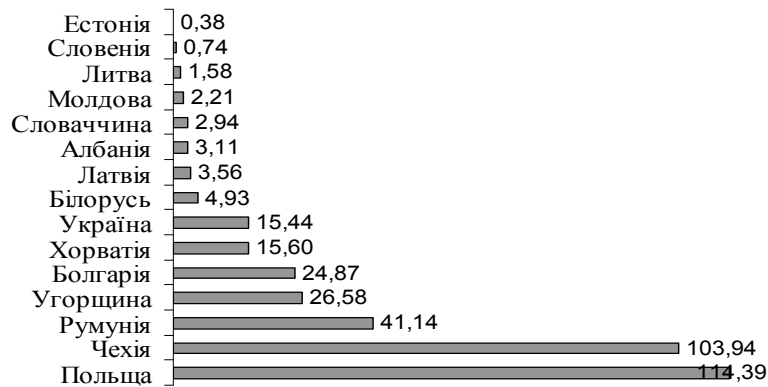
Актуальність проблеми. Ефективне управління міжнародними резервами є однією з передумов ефективної валютної політики загалом. Важливість управління міжнародними резервами зумовлена тим, що саме вони можуть забезпечити стійкість країни до шоківих потрясінь. Оскільки ефективне управління міжнародними резервами передбачає не лише нагромадження міжнародних резервів, а і їхню диверсифікацію, то дослідження структури міжнародних резервів є актуальним на даному етапі розвитку світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом дослідженням структури міжнародних резервів займалися багато вчених. Серед основних можна виділити праці Г. Марковіца, С. Лісондо, Д. Метісона, М. Дулі, А. Грінспена, Б. Айхенгріна, Дж. А. Френкеля та інших. Такі вітчизняні вчені як Ф. Журавка, О. Лупін, О. Береславська, О. Дзюблюк також займалися вивченням структури міжнародних резервів. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню даної проблеми, вона ще не є повністю вивчена, як у вітчизняній, так і у зарубіжній науці, що обумовлює актуальність та необхідність подальших розвідок у даному напрямку.

Метою статті є теоретичний аналіз валютної структури міжнародних резервів, а також дослідження кожного компоненту структури міжнародних резервів для країн Центральної та Східної Європи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Протягом останніх десятиліть спостерігається значне зростання кількості міжнародних резервів у світі. Не виключенням є і країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Так наприклад, загальний обсяг міжнародних резервів у цих країнах збільшився майже удвічі за останні 10 років та практично вдесятеро – за останні 20 років.

На рисунку 1 зображено обсяг міжнародних резервів у країнах ЦСЄ станом на січень 2017 року. Країнами-лідерами по накопиченню резервів є Польща (114,39 млрд дол. США) та Чехія (103,94 млрд дол. США), а країнами з найменшим рівнем резервних запасів – Естонія (0,38 млрд дол. США) та Словенія (0,74 млрд дол. США).



*Рис.1. Обсяг міжнародних резервів у країнах ЦСЄ, млрд. дол. США
Побудовано автором на основі даних [7]*

Ефективне управління міжнародними резервами передбачає не лише нагромадження міжнародних резервів, а і їхню диверсифікацію. Диверсифікація може відбуватися у двох площинах – диверсифікація валют та диверсифікація активів.

Можна виділити наступні фактори, що визначають валютну структуру міжнародних резервів:

- Валютна структура міжнародних резервів зазвичай відображає режим валютного курсу країни. Якщо у країні немає режиму вільного плавання, то у валютній структурі резервів переважає валюта прив'язки режиму валютного курсу.

- Оскільки міжнародні резерви повинні забезпечувати спроможність країни виплачувати зовнішню заборгованість та оплачувати імпорт, то валютна структура резервів часто прив'язується до структури торгівлі та фінансових потоків.

- Управління ризиком та оптимальний розподіл активів все більше враховуються останнім часом при управлінні міжнародними резервами.

- При управлінні міжнародними резервами певною мірою центральні банки враховують „принцип нейтральності ринку”, якщо він не суперечить їхнім іншим цілям [5].

Саме ці основні принципи підтверджують думку, що зміни у валютній структурі міжнародних резервів відбуваються поступово та дуже повільно.

Існує дві моделі, які можуть застосовуватися для оцінки оптимальної валютної структури міжнародних резервів, незважаючи на те, що вони були розроблені для управління інвестиційними портфелями приватних інвесторів.

Перша була розроблена Г. Марковіцем [9] в 1952 році для визначення оптимального співвідношення активів у портфелі приватного інвестора за умов мінімізації ризику. Пошук оптимальної структури портфеля, на думку Г. Марковіца, складається з двох етапів: побудова ефективної границі портфелів, які мають максимальні показники очікуваної дохідності для кожного можливого рівня ризику; та вибір інвестором підходящого портфеля у відповідності з індивідуальними перевагами щодо ризику інвестицій.

Друга модель – модель операційних витрат – для визначення валютної структури міжнародних резервів була запропонована М. Дулі в 1987 році та розвинена С. Лісондо і Д. Метісоном в 1989 році [3]. Ідея полягала в розмежуванні понять валютного співвідношення валових і чистих резервів (тобто без врахування зобов'язань в іноземній валюті). Вчені довели, що валютне співвідношення чистих резервів є функцією дохідності та ризику. В свою чергу структура валютних резервів залежить від діючого в країні режиму валютного курсу, а також від валютного співвідношення зовнішньої торгівлі та міжнародних зобов'язань. Запропонована ними функція корисності знаходиться в оберненій залежності від очікуваних операційних витрат. Валютне співвідношення чистих резервів визначається очікуваною реальною дохідністю окремих валют і показниками їхнього ризику. Частки окремих валют у валових резервах незалежні від вищезгаданих змінних, а є функцією операційних витрат, тобто частками окремих валют в міжнародній торгівлі та обслуговуванні зовнішнього боргу. Таким чином, вчені дійшли висновку, що валютна структура міжнародних резервів залежить від валюти прив'язки, основного торговельного країни-партнера та структури зовнішнього боргу.

Згодом у 2000 році Б. Айхенгрін та Д. Метісон [4] провели власне дослідження, яке удосконалює попереднє. Вони дослідили вплив деяких нових визначників валютної структури міжнародних резервів, таких як

оборотність рахунку операцій з капіталом та вибір режиму валютного курсу. Вчені дійшли висновку, що зміни у валютній структурі міжнародних резервів відбуваються поступово та дуже повільно.

Згідно досліджень Б. Айхенгріна (1998 та 2005) вирішальну роль у визначенні резервних валют відіграють величина і стабільність фінансових ринків та рівень міжнародних трансакцій. Також центральні банки намагаються уникати різких змін у своїй співпраці щодо управління міжнародними резервами. Оскільки це може призвести до ринкових коливань.

Зазвичай, до складу міжнародних резервів країни відносять офіційні валютні резерви, резервну позицію у Міжнародному валютному фонді авуари у Спеціальних правах запозичення (СПЗ), офіційні запаси золота та інші резервні активи [2, с.218]. Співвідношення між цими складовими, а також вибір шляхів їх зберігання та застосування є індивідуальним для кожної держави та відповідає особливостям економічної політики та ситуації в країні.

Розглянемо детальніше кожен компонент міжнародних резервів для країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) протягом 2007-2016 років, при цьому виокремивши наступні групи країн:

I група – країни ЦСЄ, які є членами ЄС та зони євро – Естонія, Латвія, Литва, Словаччина та Словенія;

II група – країни ЦСЄ, які є членами ЄС та не є членами зони євро – Чехія, Угорщина, Польща, Хорватія, Болгарія та Румунія;

III група – країни ЦСЄ, які не є членами ЄС та зони євро – Білорусь, Молдова та Україна. До цієї підгрупи також належить і Албанія, проте через брак статистичної інформації дана країна досліджуватися не буде.

Офіційні валютні запаси зберігаються лише у конвертованій іноземній валюті. До їх складу входять цінні папери та загальна сума готівкової валюти і депозитів. Статистичний департамент МВФ щоквартально публікує базу даних COFER (Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves) – Валютну структуру офіційних міжнародних резервів. До її складу входять наступні валюти: долар США, британський фунт стерлінгів, японська єна, швейцарський франк, канадський долар, австралійський долар та євро.

В таблиці 1 подано відсоткову частку, яку займають офіційні валютні резерви в загальній структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ.

Таблиця 1 – Частка офіційних валютних резервів у структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ протягом 2007-16 рр., у %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>I група країн ЦСЄ</i>										
<i>Естонія</i>	99,35	98,53	97,24	74,65	48,59	58,72	59,49	72,99	72,46	69,94
<i>Латвія</i>	96,44	95,80	93,32	92,96	91,68	92,44	93,88	86,65	88,58	88,14
<i>Литва</i>	95,44	97,49	93,63	85,17	85,80	93,87	94,59	95,15	77,09	73,97
<i>Словаччина</i>	94,99	94,55	2,76	2,40	2,92	0,68	2,52	24,75	41,46	42,97
<i>Словенія</i>	88,42	84,68	55,27	47,23	33,29	28,37	31,36	41,16	40,67	32,84
<i>II група країн ЦСЄ</i>										
<i>Чехія</i>	97,94	97,19	90,69	89,42	87,45	83,41	86,19	91,25	94,99	81,37
<i>Угорщина</i>	96,45	98,00	92,99	95,91	92,96	93,78	96,46	97,34	98,78	97,22
<i>Польща</i>	83,10	92,07	87,62	87,08	88,70	88,25	88,47	93,66	94,22	95,74
<i>Хорватія</i>	95,74	94,56	89,09	82,50	95,53	92,97	78,29	91,66	72,30	75,73
<i>Болгарія</i>	93,65	93,49	87,01	83,72	82,57	84,77	87,21	87,74	89,73	89,85
<i>Румунія</i>	93,09	92,44	88,54	88,00	87,88	87,80	91,71	90,69	90,82	86,97
<i>III група країн ЦСЄ</i>										
<i>Білорусь</i>	92,44	85,12	44,58	37,92	56,70	40,03	56,21	56,98	46,78	49,12
<i>Молдова</i>	99,99	99,99	99,76	99,98	99,94	99,78	99,67	99,81	98,85	99,32
<i>Україна</i>	97,86	97,62	96,18	96,36	95,59	92,26	91,89	87,86	92,93	75,96

Джерело: складено автором на основі даних [7]

В першій групі країн спостерігається значне скорочення частки валютних резервів з введенням в обіг євро у кожній країні зокрема. Наприклад, частка валютних резервів скоротилася в Естонії у 2011 році на 26%, в Латвії у 2014 році – на 7%, в Литві у 2015 році – на 18%. Найбільш різке скорочення відбулося у Словаччині в 2009 році – майже на 92%. Слід зазначити, що такий низький рівень валютних резервів утримувався в Словаччині протягом п'яти років, і лише у 2014 році досягнув близько 25%.

В другій і третій групі країн спостерігаємо зберігання абсолютної більшості (75-98%) міжнародних резервів у формі валютних запасів. Виключенням є лише Білорусь. Починаючи з 2009 року частка валютних запасів скоротилася майже вдвічі та залишається на рівні 40-50% до сьогоднішнього дня.

Резервна позиція МВФ – це особлива форма активів, що означає право країни-члена автоматично отримувати від МВФ кошти в іноземній валюті у межах 25% квоти, а також суми, що раніше була надана в кредит Фонду. Для використання цих коштів не встановлюються часові обмеження і не потрібно попередньої згоди з боку МВФ [1, с.332].

Резервна позиція в МВФ оцінюється по курсу, що відображає поточні обмінні курси: курс СПЗ по відношенню до валюти, що використовується для подання в формі даних позиції по резервному траншу; і курс валюти, в якій номіновані кредити, надані Фонду країною, що представляє звітність [8, с.30].

В таблиці 2 подано відсоткову частку, яку займає резервна позиція в МВФ в загальній структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ. В першій групі країн спостерігаємо наступні тенденції. В Латвії та Литві частка резервної позиції в МВФ дуже мала та коливається в межах 0-0,02%. В Естонії у 2012 році показник зріс з 0,01% до 4,17%, а у 2016 році досягнув максимального значення у 17,95%, збільшившись при цьому у 3,8 рази порівняно з попереднім роком.

Таблиця 2 – Частка резервної позиції в МВФ у структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ протягом 2007-16 рр., у %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>I група країн ЦСЄ</i>										
<i>Естонія</i>	0,0003	0,0002	0,0002	0,0004	0,01	4,17	6,44	4,70	4,74	17,95
<i>Латвія</i>	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,003	0,002	0
<i>Литва</i>	0,0013	0,0016	0,0015	0,0015	0,0012	0,0012	0,0012	0	0	0
<i>Словаччина</i>	0,02	0,25	5,84	6,54	11,72	12,01	14,99	11,15	5,42	7,08
<i>Словенія</i>	2,36	4,84	6,12	10,70	18,33	20,17	22,23	17,28	13,17	21,79
<i>II група країн ЦСЄ</i>										
<i>Чехія</i>	0,24	0,44	0,58	0,82	1,63	1,56	1,33	1,18	0,74	0,45
<i>Угорщина</i>	0,47	0,34	0,26	0,25	0,23	0,25	0,24	0,25	0,31	1,53
<i>Польща</i>	0,22	0,43	0,54	0,54	1,19	1,24	1,19	0,96	0,70	0,54
<i>Хорватія</i>	0,0018	0,0019	0,0017	0,0018	0,0017	0,0016	0,0014	0,0016	0,0019	0,002
<i>Болгарія</i>	0,30	0,29	0,28	0,30	0,30	0,26	0,26	0,25	0,21	0,54
<i>Румунія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>III група країн ЦСЄ</i>										
<i>Білорусь</i>	0	0	0	0	0	0,0004	0,0005	0	0,0007	0,001
<i>Молдова</i>	0,0006	0,0006	0,0007	0,0006	0,0004	0,0003	0,0004	0,0005	0,0006	0,001
<i>Україна</i>	0,00002	0,0001	0,0001	0,00009	0,00009	0,00012	0,0002	0,0004	0,0002	0,0002

Джерело: складено автором на основі даних [7]

В Словаччині резервна позиція в МВФ протягом 2011-2014 років була досить вагомою та становила 11-15%, в інші роки (крім 2007-2008 років) – 5-7%. Найбільшу частку резервної позиції в МВФ в першій групі країн має Словенія. Починаючи з 2010 року показник коливається в межах 11-22%.

В другій групі країн частка резервної позиції в МВФ в загальній структурі міжнародних резервів є незначною та коливається в межах

0-1,6%. В третій групі країн досліджуваний показник жодного разу навіть не досягнув позначки в 1%.

Спеціальні права запозичення (СПЗ) – міжнародні резервні активи, що випускаються МВФ і розподіляються серед його членів. Вони виступають певним еталоном вартості, міжнародною розрахунковою одиницею та засобом платежу.

Згідно існуючого методу оцінки вартості СПЗ, валютний кошик СПЗ переглядається кожних п'ять років або частіше, якщо це оправдано розвитком ситуації в проміжний період. Під час перегляду СПЗ дається оцінка критеріїв вибору валют, самого вибору валют, методології зважування і структури кошика процентної ставки по СПЗ з метою підвищення привабливості СПЗ як міжнародного резервного активу.

Тридцятого листопада 2015 року Виконавча рада завершила перегляд СПЗ-кошика валют, який проводиться один раз в п'ять років. Рада прийняла рішення, що китайський юань виконав всі критерії для включення в СПЗ-кошик. Тому з 1 жовтня 2016 року юань вважається вільно використовуваною валютою і включається в кошик СПЗ як п'ята валюта поряд з долларом США, євро, японською єною і британським фунтом стерлінгів [8, с.14].

На основі формули, прийнятої Виконавчою радою МВФ, п'ять валют в новому СПЗ-кошику з 1 жовтня 2016 року мають наступні частки: доллар США – 41,73%, євро – 30,93%, китайський юань – 10,92%, японська єна – 8,33%, британський фунт стерлінгів – 8,09%. Для порівняння під час попереднього перегляду СПЗ-кошика у 2010 році частки валют були наступними: доллар США – 41,9%, євро – 37,4%, фунт стерлінгів – 11,3%, єна – 9,4% [6, с.15].

В таблиці 3 подано відсоткову частку, яку займають СПЗ в загальній структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ. В першій групі країн спостерігаємо, що досить велика частина резервів зберігається в СПЗ. В Естонії, Словаччині та Словенії починаючи з 2009 року показник коливається в межах 20-45%. На противагу в Латвії та Литві частка СПЗ в структурі резервів є значно меншою – 3-11%.

В другій групі країн досліджуваний показник є незначним та коливається в межах 0-5,5%. З третьої групи країн в Молдові та Україні значення частки СПЗ не перевищувало 1% протягом усього досліджуваного періоду. Проте у 2016 році в Україні показник досягнув

рекордного значення у 17,7%. Слід зазначити, що одночасно відбулося скорочення частки офіційних валютних резервів на 17% порівняно з попереднім 2015 роком (див. табл.1). Що стосується Білорусі, то, починаючи з 2009 року, спостерігаємо значне зберігання міжнародних резервів в СПЗ – 7-12%.

Таблиця 3 – Частка СПЗ у структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ протягом 2007-16 рр., у %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>I група країн ЦСЄ</i>										
<i>Естонія</i>	0,003	0,002	2,44	3,75	45,90	31,65	30,31	20,56	20,72	8,92
<i>Латвія</i>	0,003	0,007	2,70	2,44	2,28	2,09	2,35	5,42	4,86	4,63
<i>Литва</i>	0,0013	0,0016	3,25	3,19	2,58	2,48	2,63	2,28	11,21	11,78
<i>Словаччина</i>	0,01	0,01	29,42	24,45	20,62	19,93	25,38	17,77	15,56	8,28
<i>Словенія</i>	1,18	1,23	28,79	28,58	32,31	33,51	32,87	29,49	33,51	29,39
<i>II група країн ЦСЄ</i>										
<i>Чехія</i>	0,06	0,06	2,99	2,88	2,88	2,57	2,06	2,00	1,62	0,6
<i>Угорщина</i>	0,34	0,16	3,34	2,57	1,72	0,82	0,05	0,04	0,05	0,06
<i>Польща</i>	0,15	0,18	2,64	2,16	1,84	1,59	1,54	1,42	1,38	0,37
<i>Хорватія</i>	0,01	0,01	3,20	3,35	3,22	3,14	2,64	2,87	2,83	2,66
<i>Болгарія</i>	0,01	0,04	5,15	5,46	5,43	4,58	4,74	4,41	3,83	3,34
<i>Румунія</i>	0,001	0,31	3,18	2,21	1,22	0,32	0,08	0,05	0,03	3,27
<i>III група країн ЦСЄ</i>										
<i>Білорусь</i>	0	0,03	10,23	11,28	7,23	7,01	8,60	10,65	12,34	10,14
<i>Молдова</i>	0,01	0,01	0,24	0,02	0,05	0,06	0,23	0,06	1,01	0,55
<i>Україна</i>	0,009	0,03	0,24	0,02	0,06	0,04	0,08	0,05	0,07	17,70

Джерело: складено автором на основі даних [7]

Золото як складова міжнародних резервів являє собою золото, що належить офіційним органам. Сюди належить золото в злитках (в тому числі золоті рахунки відповідального зберігання) і безособові золоті рахунки нерезидентів (монетарне золото). Золото в злитках має форму монет, злитків або брусків з чистим вмістом металу не менше 955 проби [8, с.23].

В таблиці 4 подано відсоткову частку, яку займає золото в загальній структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ. В першій групі країн Словаччина має рекордні показники золотих запасів. Починаючи з 2009 року, частка коливається в межах 40-67%. Слід зазначити, що саме в цей час в країні відбулося введення в обіг євро, а частка офіційних валютних резервів скоротилася на 92% (див. табл.1). Досить великі заощадження золота також має Словенія (10-16%). В Литві в 2015 році показник зріс в 4,5 рази порівняно з попереднім роком і досягнув 11,7%. Саме в цьому

році країна також почала використовувати євро в обігу. В Естонії та Латвії зміна національної грошової одиниці радикально не вплинула на зміну частки золота в загальній структурі міжнародних резервів.

Таблиця 4 – Частка золота у структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ протягом 2007-16 рр., у %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>I група країн ЦСЄ</i>										
<i>Естонія</i>	0,21	0,18	0,23	0,45	6,26	4,55	3,14	2,26	2,11	2,65
<i>Латвія</i>	3,56	4,20	3,98	4,60	6,05	5,48	3,77	7,93	6,56	7,23
<i>Литва</i>	2,02	2,51	3,11	4,00	3,59	3,65	2,78	2,57	11,70	14,24
<i>Словаччина</i>	4,97	5,19	61,98	66,61	64,74	67,38	57,11	46,33	37,56	41,68
<i>Словенія</i>	8,05	9,25	10,46	13,45	16,24	17,87	13,32	12,07	12,66	15,93
<i>II група країн ЦСЄ</i>										
<i>Чехія</i>	1,02	0,97	1,09	1,37	1,54	1,38	0,75	0,75	0,53	0,36
<i>Угорщина</i>	0,34	0,25	0,25	0,31	0,32	0,37	0,26	0,28	0,32	0,45
<i>Польща</i>	4,21	4,60	4,59	4,99	5,32	5,06	3,74	3,95	3,70	3,35
<i>Хорватія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Болгарія</i>	6,04	6,18	7,56	10,52	11,70	10,40	7,79	7,61	6,23	6,27
<i>III група країн ЦСЄ</i>										
<i>Румунія</i>	6,91	7,25	8,28	9,79	10,89	11,88	8,21	9,27	9,15	9,76
<i>Білорусь</i>	5,50	12,22	14,53	31,80	24,06	28,24	25,77	32,36	34,30	34,91
<i>Молдова</i>	0	0	0	0	0,02	0,16	0,10	0,13	0,15	0,13
<i>Україна</i>	2,13	2,35	3,58	3,61	4,36	7,70	8,03	12,09	7,01	6,35

Джерело: складено автором на основі даних [7]

До *інших резервних активів* відносять активи, які є ліквідними та можуть вільно використовуватися органами грошово-кредитного регулювання, але не включаються до інших категорій резервних активів. Сюди належать:

- позиції щодо нерезидентів за похідними фінансовими інструментами (включаючи, форварди, ф'ючерси, свопи і опціони);
- короткострокові кредити в іноземній валюті, що погашаються на вимогу, надані органами грошово-кредитного регулювання небанківським організаціям-нерезидентам;
- довгострокові кредити трастовим рахункам, що керуються МВФ, які можуть вільно використовуватися для задоволення потреб у фінансуванні платіжного балансу;
- інші фінансові активи, які не включаються до інших категорій, але є активами в іноземній валюті і можуть бути негайно використані;

- активи у формі РЕПО, які є ліквідними і можуть використовуватися органами грошово-кредитного регулювання на вимогу [8, с.24].

В таблиці 5 подано відсоткову частку, яку займають інші резервні активи в загальній структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ. В першій групі країн Латвія, Литва (крім 2007, 2010, 2011 років), Словаччина та Словенія взагалі не зберігають резервні активи у даній формі. В Естонії частка інших резервних активів загалом є дуже малою (окрім рекордного значення 21% в 2010 році). Цікаво, що у 2011, 2014 та 2015 році показник мав від'ємні значення.

Таблиця 5 – Частка інших резервних активів у структурі міжнародних резервів в країнах ЦСЄ протягом 2007-16 рр., у %

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>I група країн ЦСЄ</i>										
<i>Естонія</i>	0,43	1,29	0,09	21,14	-0,75	0,89	0,62	-0,51	-0,02	0,55
<i>Латвія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Литва</i>	2,55	0	0	7,64	8,03	0	0	0	0	0
<i>Словаччина</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Словенія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,05
<i>II група країн ЦСЄ</i>										
<i>Чехія</i>	0,74	1,35	4,65	5,50	6,50	11,08	9,67	4,83	2,12	17,24
<i>Угорщина</i>	2,40	1,25	3,16	0,96	4,77	4,78	2,99	2,08	0,54	0,74
<i>Польща</i>	12,31	2,73	4,60	5,24	2,96	3,87	5,06	0	0	0
<i>Хорватія</i>	4,25	5,43	7,72	14,15	1,25	3,89	19,07	5,47	24,87	21,61
<i>Болгарія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Румунія</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>III група країн ЦСЄ</i>										
<i>Білорусь</i>	2,06	2,63	30,66	18,99	12,00	24,72	9,43	0,01	6,58	5,82
<i>Молдова</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Україна</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Джерело: складено автором на основі даних [7]

В другій групі країн Болгарія, Румунія та Польща (починаючи з 2014 року) взагалі не зберігають свої міжнародні резерви у формі інших резервних активів. Угорщина має досить незначні запаси у даній формі резервів (0-5%). В Чехії та Хорватії найбільші показники в даній групі країн. В третій групі країн лише Білорусь має інші резервні активи, при чому можна спостерігати досить високі показники протягом 2009-2013 років. Молдова та Україна не мають інших резервних активів у загальній структурі міжнародних резервів.

Підсумовуючи, можна виділити наступні тенденції в структурі міжнародних резервів у країнах ЦСЄ:

- центральні банки країн ЦСЄ, які є членами ЄС та зони євро, були змушені змінити структуру міжнародних резервів у зв'язку з введенням в обіг євро як національної грошової одиниці. Так наприклад, в Словаччині та Словенії із різким скороченням частки офіційних валютних резервів значно зросла частка золота (10-67% – в Словаччині; 10-15% – в Словенії), СПЗ (20-33%) та резервної позиції в МВФ (10-20%). В Естонії з введенням євро значно зросла частка СПЗ (20-45%). В Латвії та Литві абсолютна більшість резервних активів зберігається у формі офіційних валютних резервів (75-95%). В усіх країнах даної групи практично відсутні інші резервні активи.

- центральні банки країн ЦСЄ, які є членами ЄС та не є членами зони євро, абсолютну більшість (75-98%) резервних активів зберігають у формі офіційних валютних резервів. Мінімальна частка припадає на резервну позицію в МВФ (0-1,63%) та СПЗ (0,01-5,4%). Незначна частка активів зберігається у формі золота (1-5%). Винятками є Болгарія, в якій частка золота в структурі резервів становить 6-12%, та Хорватія, яка зовсім не має заощаджень золота. Що стосується інших резервних активів, то їх частка є незначною та коливається в межах 1-6%, в Болгарії і Румунії вони відсутні взагалі, а в Хорватії та Чехії в останні роки показник суттєво виріс і становить близько 20%.

- центральні банки країн ЦСЄ, які не є членами ЄС та зони євро, мають дуже несуттєву частку резервних активів у формі резервної позиції в МВФ (0-0,001%). В Україні та Молдові абсолютна більшість (92-99%; крім України в 2016 році) міжнародних резервів зберігається у формі офіційних валютних резервів, мала частка припадає на СПЗ (0,01-1%; крім України в 2016 році) та зовсім відсутні інші резервні активи. Що стосується золотих заощаджень, то вони практично відсутні у Молдові, проте мають достатню частку в Україні (6-12%). Протилежною є ситуація в Білорусі, де великі запаси золота (25-35%), вагома частка інших резервних активів (10-30%) та значно менша, порівняно з іншими країнами, частка офіційних валютних резервів (45-57%).

Висновки. Формування оптимальної структури міжнародних резервів є одним з головним завдань в процесі управління міжнародними резервами. Основним інструментом для досягнення даного завдання є

диверсифікація валют та диверсифікація активів. Співвідношення між компонентами міжнародних резервів, а також форми їх зберігання та застосування є індивідуальним для кожної держави та відповідають особливостям економічної політики та ситуації в країні.

Сформувати оптимальну структуру міжнародних резервів можна лише враховуючи ряд певних чинників, таких як режим валютного курсу, оцінка достатнього рівня міжнародних резервів, структура торгівлі та фінансових потоків, управління ризиками та політична ситуація в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дзюблюк О. В. Валютна політика: підручник / О. В. Дзюблюк. – К.: знання, 2007. – 422 с.
2. Чабаненко І. Л. Золотовалютні резерви: проблеми формування та управління / І.Л. Чабаненко, В. Є. Фіногеева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 2, Т. 1. – С. 217-220.
3. Dooley M., Lizondo J., Mathieson D.J. The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves // IMF Staff Papers 36
4. Eichengreen B., Mathieson D.J. The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves: Retrospect and Prospect // IMF Working Paper WP/00/131, 2000
5. European Central Bank. The Accumulation of Foreign Reserves. Occasional Paper Series No.43, 2006. – 75 p.
6. IMF Annual Report 2016. Finding Solutions Together, 2016. – 128 p.
7. IMF Data Template on International Reserves and Foreign Currency Liquidity [Electronic resource] – Available at: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/index.aspx>
8. International Reserves And Foreign Currency Liquidity: Guidelines For A Data Template. International Monetary Fund, 2013, 98 p.
9. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finance, Vol.7, 1952.

УДК: 339.543.32

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**Івашина С.Ю., к.е.н.****Астапова Є.Г.***Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро*

У статті розглянуто складну в теоретичному та важливу в практичному плані проблему удосконалення регулювання ЗЕД, визначення чітких та зважених підходів до проведення державної зовнішньоекономічної політики. Зазначено особливості здійснення нетарифного регулювання в Україні, підходи до трактування поняття нетарифного регулювання, а також різні методи його класифікації. Визначено основні індекси ефективності нетарифного регулювання, такі як індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни, та досліджено їх динаміку, а також тенденції зміни обсягу товарних позицій, покритих нетарифними обмеженнями, в результаті чого можна зробити висновок, що така динаміка в Україні є позитивною. Зроблена спроба оцінки ефективності нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Виявлено недоліки в системі нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України та запропоновано напрямки удосконалення цієї системи.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, нетарифне регулювання, нетарифні обмеження, товарна позиція, тарифна ставка, індекси ефективності нетарифного регулювання

UDC: 339.543.32

NON-TARIFF REGULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN UKRAINE**Ivashyna S.U., PhD in Econ.Sc.****Astapova E.G.***University of customs and finance, Dnipro*

The problem of improvement FEA regulation, defining clear and balanced approaches to state FEA, which is both theoretically difficult and practically important, was covered in the article. The article has described the peculiarities of non-tariff regulation in Ukraine as well as the approaches to the interpretation of the concept of non-tariff regulation, and various methods of its classification. The main indexes of effectiveness of non tariff regulation are defined, such as frequency index, trade coverage index, and influence on the price index. Also the dynamic of indexes was researched, as well as the tendency of changing the volume of heading that is covered

by non tariff limitations. Therefore such dynamic in Ukraine is positive. Attempt to assess the effectiveness of non tariff regulation of FEA in Ukraine was made. Downsides of the non tariff regulation of FEA in Ukraine were revealed and directions of improvement their systems were offered.

Keywords: foreign trade, non-tariff, non-tariff barriers, heading, tariff rate, performance index of non-tariff regulation.

Актуальність проблеми. Входження України у світову економічну систему передбачає визначення чіткої та зваженої державної зовнішньоекономічної політики, яка потребує принципово нових підходів до вдосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі.

Застосування методів та інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі обумовлено такими чинниками гальмування розвитку економічних процесів, як:

- структурна деформація вітчизняного виробництва;
- низька конкурентноспроможність національних товарів та послуг;
- нераціональна структура зовнішньої торгівлі;
- недостатня визначеність напрямів і недосконалість механізмів входження економіки України у світову господарську систему;
- необхідність забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації. Тому розробка та вдосконалення інструментів нетарифного регулювання сьогодні є актуальною проблемою.

Аналіз останніх наукових досліджень. У науковій та спеціальній літературі багато уваги приділяється питанням митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Так, слід відзначити праці В. Бабака, В. Голомовзого, І. Дахна, С. Двигуна, Н. Корневої, Л. Панкової, В. Саяпіна та ін.

Автори приділяють увагу трактуванню поняття нетарифного регулювання та визначенню різних підходів до його класифікації, проте ці підходи різняться. Не розроблено також єдиного підходу щодо визначення ефективності нетарифного регулювання.

Метою статті є визначення ефективних методів та інструментів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на основі вітчизняного та міжнародного досвіду.

Викладення основного матеріалу дослідження. Законодавство України визначає зовнішньоекономічну діяльність як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1, ст. 1].

На сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність стає усе більш важливим фактором розвитку національного господарства та економічної стабілізації України. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є об'єктивною необхідністю.

У сучасних умовах держава впливає практично на всі сфери світових економічних зв'язків, зокрема на стан валютних і кредитних відносин, на масштаби і напрями міжнародного руху капіталів, технологій, на структуру міжнародних товарних потоків тощо. З огляду на багатогранність регулювання зовнішньоторговельних відносин, термін “нетарифні заходи” має значення, що включає обмеження виробництва та експорту, експортні субсидії або заходи із схожим ефектом, що обмежують не тільки імпорт [2, с. 102].

Згідно із тлумаченням Т. Корневої нетарифне регулювання - це сукупність заходів, спрямованих на захист українського ринку при ввезенні на митну територію України і вивезенні за межі цієї території товарів шляхом встановлених в актах законодавства України правових норм крім заходів, встановлених в актах законодавства України про митний тариф та міжнародних договорах України стосовно встановлення, скасування або зміну митних ставок, надання тарифних пільг і преференції, а також змін в номенклатурі Єдиного митного тарифу України [3, с. 97].

Так, Л. Пісьмаченко притримуються думки, що нетарифне регулювання визначається як комплекс обмежувально-заборонних заходів, що перешкоджають проникненню імпортних товарів на внутрішній ринок з метою захисту інтересів вітчизняного виробника і споживача. Це дає змогу розглядати нетарифні заходи як систему, але тільки з огляду на обмежувальні характеристики без врахування їх як інструментарію регуляторних процесів у зовнішній торгівлі. Нетарифні методи стимулюють розвиток експортного потенціалу держави як суб'єкта міжнародних зв'язків та є головним регулюючим фактором обсягів зовнішньоторговельних операцій в режимах експорту та імпорту

[4, с.61]. Вказуючи на зміну обсягів торгівлі при застосуванні нетарифних обмежень, автор не згадує про зміну ціни, напряму чи структури торгівлі.

Підкреслюючи що ці заходи встановлені законодавством, Н. Науменко, таким чином, визначає провідну роль держави у формуванні політики нетарифних обмежень, не враховуючи значний вплив на зовнішню торгівлю загалом приватних осіб. Мета цих заходів - не тільки посилення конкурентних умов країни-імпортера, але і захист національної промисловості, охорона життя і здоров'я населення, навколишнього середовища, моралі, релігії і національної безпеки. Таке трактування не є конкретизованим та потребує перевірки впливу дії нетарифних обмежень на державу в цілому [5, с. 81].

На сьогоднішньому етапі становлення нашої держави розвиток заходів нетарифного регулювання тісно пов'язаний із продовженням в Україні адміністративної реформи, зокрема у сфері регулювання господарської та підприємницької діяльності, що передбачає зменшення втручання державних органів у діяльність суб'єктів господарювання або встановлення чітких, класифікованих та спрощених правил здійснення своєї діяльності. Тому існує потреба у виробленні чіткої класифікації заходів нетарифного регулювання [6, с. 246].

На даний момент існує велика кількість методів та заходів здійснення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Серед методів, які застосовуються, слід, насамперед, виокремити дві великі групи: прямі й побічні. До прямих методів належать адміністративні (квотування, ліцензування, митні збори). Побічні – базуються на використанні таких інструментів, як кредитування, страхування, субсидювання, оподаткування агентів зовнішньоекономічного обміну. Вони здатні здійснювати стимулюючий обмежувальний вплив на обсяги й напрями зовнішньоекономічних витрат виробництва та прибутків.

За своєю суттю заходи нетарифного регулювання є досить багатоманітними. Їх перелік практично невичерпний, тому не дивно, що науковці класифікують ці заходи по-різному.

Так, наприклад, В. Голомовзий, Л. Панкова та О. Григор'єв заходи нетарифного регулювання класифікують на:

- числові заходи (квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, спеціальні санкції);

- приховані заходи (дозволи державних органів) [10, с. 11].

Інші класифікують їх залежно від конкретного об'єкта впливу на наступні категорії: обмеження кількості товару, яку дозволено ввозити в країну; обмеження кола експортерів або імпортерів, яким дозволено ввозити або вивозити товар; встановлення спеціальних умов при експорті або імпорті товару.

Таким чином, механізм регулювання зовнішньоторгової діяльності не є стабільною сукупністю заходів, форм та методів. Як і всі загальні явища, він схильний до очевидних змін. При реформуванні соціально-економічних та політичних умов функціонування суспільства із арсеналу регулюючих засобів можуть зникати застарілі і з'являтися нові елементи.

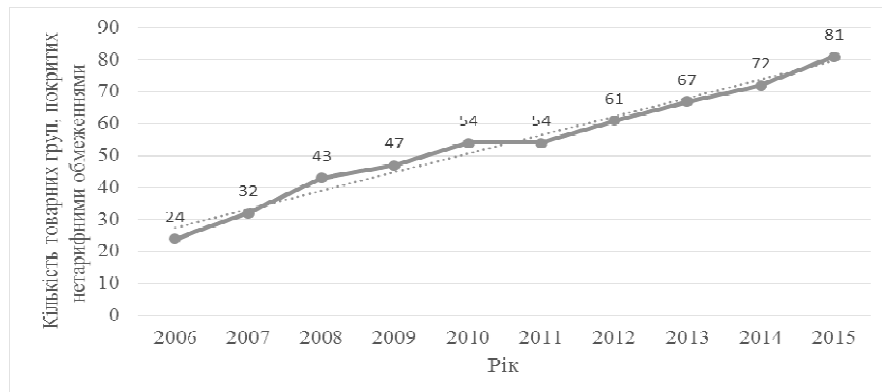
Ступінь впливу нетарифних інструментів на міжнародну торгівлю важко кількісно оцінити. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється у законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Згідно з даними ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж – податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше – технічні норми та правила [7, с. 122].

Основним механізмом скорочення використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі є багатосторонні міжнародні форуми та організації, серед яких – СОТ, Організація економічного співробітництва та розвитку, Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Міжнародна конференція з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та Європейська економічна комісія ООН [8, с. 108].

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання є: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни. Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями. В Україні використовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності, основу якої становить Гармонізована система опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації. За цією класифікацією виділяють 97 груп товарів. На рис. 1. представлено кількість груп товарів, що покриті певними нетарифними обмеженнями за 2006-2015 роки.

Як бачимо, в Україні за останні 10 років виявлена тенденція зростання кількості товарних позицій, що покриті певними нетарифними обмеженнями. Це пов'язано з тим, що дослідження нетарифних заходів, що застосовуються країнами для регулювання зовнішньої торгівлі протягом останнього десятиліття, дозволило виявити їх нові типи, зокрема, процедурні перешкоди (адміністративні бар'єри; неповна інформація про правила та процедури тощо), які мають більш завуальований характер порівняно з традиційними заходами нетарифного регулювання [9, с. 100].

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює вплив найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів [10, с. 121].



*Рис. 1. Кількість товарних груп, покритих нетарифними обмеженнями
Побудовано авторами на основі: [7]*

Протягом останніх років у регулюванні зовнішньої торгівлі країни спостерігається суттєве посилення ролі нетарифного регулювання у забезпеченні захисту внутрішнього ринку, що проявляється у збільшенні кількості випадків застосування нетарифних заходів до імпорту. В Україні виявлена тенденція зростання кількості застосувань нетарифних заходів зі збільшенням обсягів торгівлі, а зміна кількості випадків застосування нетарифних заходів щодо українського імпорту на 63% визначається саме його обсягом.

Аналіз процесів регулювання імпорту товарів Україною виявив тенденцію переважаючого зростання масштабів використання технічних заходів (технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних заходів). На сьогодні близько 2/3 торгівлі регулюється саме технічними бар'єрами, санітарними та фітосанітарними заходами (індекс покриття торгівлі

технічними бар'єрами становить 60%, санітарними та фітосанітарними заходами – 10%), а 25% торгівлі – нетехнічними (ціновими та кількісними) [11, с. 262].

Індекс впливу на ціни – це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що різниця між світовою та національною ціною на певний товар залежить не лише від впливу нетарифних обмежень.

Необхідно зазначити, що індекс впливу на ціни в Україні є одним з найбільших. На даний час Міністерство економічного розвитку і торгівлі України розробляє систему економічного та адміністративного впливу на цінову ситуацію на товарних ринках України.

У глобальній системі зниження рівня тарифних ставок, загострення міжнародної конкуренції та глобальна економічна криза призвели до активізації нетарифного протекціонізму. Внаслідок цього країни, особливо розвинуті, розширили практику використання нетарифних засобів, що дискримінують діяльність їх торговельних партнерів. Подібна практика може спричинити торговельні війни, які негативно впливають на світову торгівлю в цілому і можуть стати перешкодою подальшого відновлення світової економіки. Тому СОТ має посприяти уникненню нетарифного протекціонізму з негативними макроекономічними наслідками.

На нашу думку, удосконалення системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності має здійснюватися за такими напрямками:

- чітке визначення предметів і об'єктів нетарифної системи, її принципів;
- законодавче відмежування нетарифної системи від інших, близьких за формами і цілями видів діяльності;
- перегляд системи органів, які здійснюють заходи нетарифного регулювання, законодавче закріплення їх вичерпного переліку та правового статусу, усунення дублювання;
- розробка механізму взаємодії органів, які формують нетарифну систему, як між собою, так і з іншими державними органами;
- подальша деталізація в нормативних актах принципу законності, відповідно до якого нетарифна система може здійснюватися лише

компетентними органами у межах їх адміністративно-митних повноважень з дотриманням процедур видачі дозволу, ліцензії, квоти;

- удосконалення і законодавче закріплення провадження у справах з питань нетарифного регулювання;

- посилення відповідальності посадових осіб, до повноважень яких відноситься видача дозволу заявникам;

- удосконалення механізму захисту прав осіб, які звертаються в органи нетарифної системи за допомогою адміністративного судочинства.

Висновок. Вибір законодавчо закріпленої системи нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до вимог СОТ, спрямованих на лібералізацію міжнародної торгівлі, має велике значення для формування державної зовнішньоекономічної політики. Досконала і продумана стратегія розробки та реалізації системи заходів нетарифного регулювання ЗЕД має базуватися на оцінці балансу вигід і витрат для економіки держави з урахуванням національних інтересів з акцентом у бік національного товаровиробника та споживача, їх підтримки і захисту, а ефективна реалізація такої стратегії має бути забезпечена міцною виконавчою вертикаллю державних органів влади, які мають повноваження у цій сфері, та системою правових норм, які б визначали механізм нетарифного регулювання і забезпечували належне виконання своїх обов'язків вказаними органами влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 в редакції від 03.01.2017 // Відомості Верховної Ради Української РСР. - 2017. - № 959-ХІІ.
2. Щербатюк Н. В. Класифікація заходів нетарифного регулювання / Н. В. Щербатюк // Актуальні проблеми економіки.- 2012.- № 7.- С. 101-108.
3. Корнева Т. В. Необхідність визначення понять заходів тарифного та нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України / Т. В. Корнева // Митна справа. - 2005. - № 1. - С. 96-100
4. Пісьмаченко Л. М. Нетарифне регулювання як інструмент економічної політики держави у зовнішньоторговельних відносинах / Л. М. Пісьмаченко // Економіка та держава : Міжнародний науково-практичний журнал. - 2007. - № 9. - С. 60-64.
5. Науменко Н. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Н. Науменко // Економіка України. - Київ : Преса України, 2002. - № 2. - С. 80-82.

6. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. І.І. Дахна. - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 360 с.
7. Зайцев В. Проблеми вдосконалення митної політики України в умовах формування єдиних глобальних ринків / В. Зайцев // Вісник ТАНГ.- 2015.- № 8-1.- С. 122-126.
8. Двигун С.М. Сучасні науково-теоретичні основи державного регулювання зовнішньоторговельних операцій / С. М. Двигун // Економіка та держава. - 2012. - № 10. - С.105-107.
9. Двигун С. М. Протекціонізм як форма ведення зовнішньоторговельної політики / С. М. Двигун // Проблеми і механізми відтворення ресурсного потенціалу України в контексті євроінтеграції: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., НУВГП, 18-19 жовтня 2012 р., м. Рівне. - С. 98-100.
10. Голомовзий В. М. Митне регулювання: Навч. посіб. / В.М. Голомовзий, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак, Н. Л.Калиновська, В.Г.Саяпіна. - Львів: Вид-во Львівського університету «Львівська політехніка», 2004. - 240 с.
11. Давиденко С. В. Стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельного співробітництва України / С. В. Давиденко, Д. Ю. Венцковський // Україна в 2007 році : щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю. Г. Рубана. - К. : НІСД, 2007. - С. 252-262.

УДК 339.738:336.74.

ВАЛЮТНІ СОЮЗИ: РЕТРОСПЕКТИВНІ ТА СУЧАСНІ ФОРМИ

Лизун М. В., к.е.н.
Ліщинський І. О., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

В статті досліджено особливості формування і функціонування валютних союзів у світовій економіці. Розглянуті ретроспективні форми валютних союзів, їх основні характеристики та віхи діяльності. Підсумовано переваги та недоліки створення валютних союзів. Встановлено, що причиною розпаду валютних союзів, в більшості випадків, стали політичні фактори, які проявились після державної уніфікації учасників, поглинання ширшим союзом чи воєнних дій. Найбільш наглядним прикладом серед існуючих валютних союзів є Економічний і валютний союз ЄС. Успішне запровадження євро мало «демонстраційний ефект» для інших регіонів світу та стало каталізатором процесів валютної інтеграції у різних регіонах світу. Зазначено, що процеси регіональної валютної інтеграції поступово приводять до формування валютних союзів. Доведено, що успіх функціонування валютних союзів залежить від ефективних інститутів і політики, спрямованої на врегулювання асиметричних фінансових і реальних потрясінь, які впливають на його членів. Виявлено сучасні тенденції формування та розвитку валютних союзів.

Ключові слова: валютний союз, монетарна політика, валютна інтеграція, світова валютна система, валютний курс, спільна валюта

UDC 339.738:336.74.

MONETARY UNIONS: RETROSPECTIVE AND MODERN FORMS

Lyzun M., PhD in Economics
Lishchynsky I., PhD in Economics

Ternopil National Economic University

The paper is designed to research the features of formation and functioning of currency unions in the world economy. The retrospective form of currency unions, their main characteristics and activity milestones are considered. The advantages and disadvantages of monetary unions are summarized. The determined key causes of monetary union's collapse were political factors that emerged after the state unification, participants' absorption, broader alliance or military action. The most illustrative example of the existing currency union is Economic and Monetary Union of the EU. The successful introduction of the euro had a «demonstration effect» for other regions of the world and became a catalyst for monetary integration in different regions of the world. It is noted that the processes of regional monetary integration

gradually lead to the formation of the monetary union. It is proved that the success of the operation depends on the currency union's effective institutions and policies aimed at resolving the financial and real asymmetric shocks that affect its members. Modern tendencies of formation and development of monetary unions are considered.

Keywords: monetary union, monetary policy, currency integration, world monetary system, exchange rate, common currency

Актуальність проблеми. Інтеграція в економічній сфері є головним фактором, що забезпечує сталий економічний розвиток провідних країн світу та країн, що розвиваються. Сьогодні процесами економічної інтеграції охоплені увесь світ. Глобалізація світової фінансової простору, призводить до злиття фінансових ринків окремих регіонів світу і національних фінансових систем. В результаті прискорюються процеси консолідації державних грошових систем, що призводять до валютної інтеграції та створення валютних союзів між суверенними державами.

Найбільш відомим валютним союзом у світі є Єврозона, історія якої пов'язана з більш ніж п'ятдесятирічним досвідом активних процесів економічної і валютної інтеграції. Успішне запровадження євро мало «демонстраційний ефект» для інших регіонів світу та стало каталізатором процесів валютної інтеграції у різних регіонах світу. Хоча не всі об'єднання настільки ефективні в процесі їх монетарної інтеграції, зокрема, в зв'язку з тим, що вона істотно обмежує можливості найбільш простих методів регулювання фінансової політики країни.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні аспекти регіональної валютної інтеграції, історичні причини формування та сучасні механізми функціонування валютних союзів досліджували такі вчені, як П. Аллен, Р. Манделл, Б. Коен, П. Кенен, М. Фландро, П. Мейсон, К. Паттілло, Р. Огороднік, А. Роуз, Дж. Флемінг, Дж. Фрідман, В. Чаплигін, О. Шаров та ін.

В більшості наукових робіт питання формування валютних союзів розглядаються лише в контексті функціонування світової валютної системи. Існує потреба в систематизації та комплексному дослідженні функціонування валютних союзів у світовій економіці.

Мета роботи: дослідження особливостей формування і функціонування валютних союзів у світовій економіці та виявлення сучасних тенденцій їх розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Процеси регіональної валютної інтеграції поступово приводять до формування валютних союзів. Враховуючи відсутність єдиного трактування, ми притримуємось підходу, запропонованого П. Алленом, який наводив наступні критерії валютного союзу: (1) одна або декілька повністю конвертованих валют із фіксованим курсом; (2) спільна монетарна політика і формальний монетарний суб'єкт; (3) контроль союзу над валютними резервами країн-членів [1].

Історичні витoki перших спроб формування міжнародної валютної системи та валютної інтеграції можна спостерігати ще в античний період, в умовах досягнення окремими націями регіональної гегемонії та закріплення за їх валютами функції засобу міжнародного обміну. Історично перша формальна міжнародна валютна система базувалась на грошовій одиниці «дарік» Держави Ахемідів (Персія) у V ст. до н. е [2]. У цей же період зростає міжнародна активність полісів Древньої Греції, що обумовлює зростання популярності їх монет (тетрадрахми, статери та ін.) в середземноморському регіоні та серед племен варварів (важливу роль при цьому відіграв високий рівень мистецтва карбування монет) [3]. Наступницями стали валютні системи Римської (денаріус – із III ст. до н. е., солідус – із IV ст. н. е. та ін.), а також Османської імперій (золотий динар) [4], монетні системи держав Середньовіччя із фіксованим протягом століть металевим вмістом [5].

Згодом – протягом XVI-XX століть – поступово виникають та зникають із міжнародної арени валютні системи на основі грошових одиниць колоніальних осередків (іспанського долара, голландського гільдера, французького франка та британського фунта стерлінгів) [6].

У XIX ст. можна виділити чотири найвагомші монетарні альянси: Німецький митний союз «Цольферайн», Латинський монетарний союз, Скандинавський монетарний союз та Австро-Угорський монетарний союз. Перші три із них являли собою форму міждержавних угруповань створених з метою регламентації обміну та карбування монет. Не зважаючи на те, що історично ці союзи називають «монетарними» (англ. – *monetary unions*), мабуть, більш влучно їх дефініювали б терміни «обмінний союз» («*exchange-rate union*» за Б. Коеном [7]) чи «зона із спільними валютними стандартами» («*common currency-standard areas*» за М. Фландро [8]), враховуючи відсутність намірів створення центрального

суб'єкта грошово-кредитної політики [9]. Австро-Угорський монетарний союз відповідав даному критерію, але під запитанням залишається аспект міжнародності даного альянсу (формально Австро-Угорська монархія була єдиною державною структурою).

Німецький митний союз «Цольферайн» сформувався у 1834 р. на підґрунті Німецького союзу (нім. – *der Deutscher Bund*). Останній існував із 1815 р. як федерація тридцяти п'яти незалежних держав різної форми устрою та чотирьох незалежних міст (Франкфурт, Гамбург, Бремен і Любек) із вільним переміщенням робочої сили та капіталу. До складу Цольферайну входило двадцять шість держав (понад 50% населення представляло королівство Пруссія), які ввели спільні зовнішні тарифи для третіх держав [9].

Окрім типових функцій митного союзу, угода про створення Цольферайну передбачала також приведення монетних систем держав союзу до єдиного стандарту. До створення альянсу пропозиція грошей держав-учасниць формувалась переважно із золотих та срібних монет із різними номіналами, металевим вмістом, вагою та сеньйоражем [10]. Після низки угод в рамках Цольферайну було стандартизовано карбування срібних монет та їх сеньйораж – фактично легалізовано дві валютні зони: північну із спільною монетою «талером» та південну із «гульденом». Обіг та виготовлення золотих монет так і не був стандартизованим, а після приєднання до союзу Австрії у 1857 р., їх заборонили. Об'єднання німецьких земель Отто фон Бісмарком у 1871-73 рр. після перемог у Австро-пруській та Франко-пруській війнах привело де-факто до скасування Цольферайну. За результатами грошової реформи на території новоствореної Німецької імперії в обіг вводиться золота марка, срібні монети забороняються [11], а через деякий час створюється національний центральний банк (погляди науковців розділились стосовно того чи створення німецького монетарного союзу передувало політичній уніфікації [7], [10], чи слідувало за нею [8], [12]).

Латинський монетарний союз (ЛМС) був заснований у 1865 р. і включав в себе Бельгію, Італію, Францію, Швейцарію і Грецію (з 1876 р.). Проте варто зазначити, що країни-учасники ЛМС почали приймати монети одна одної в якості платіжного засобу починаючи із початку 1800-х рр. Через систему одно- та двосторонніх угод до 1914 р.

в якості асоційованих членів у ЛМС увійшли майже всі провідні тогочасні держави окрім Англії та Німеччини.

Основою ЛМС стало взаємне визнання французької системи біметалізму, яка допускала мінімальний вміст золота та срібла у монетах на рівні 90%, фіксувала вартісне співвідношення вищеназваних металів на рівні 15,5:1 та закріплювала франк як одиницю обліку. «Субсидіарні» (допоміжні) срібні монети меншого номіналу також циркулювали в обігу, але в середині 1800-х рр. Італія та Швейцарія зменшила вміст срібла в них заради зростання сеньйоражу, що змусило згодом запровадити стандарти карбування монет. На початку 1870-х рр. світова ціна срібла різко впала, однак його відносний паритет до золота не був переглянутий в ЛМС (ринкове співвідношення на той час становило 1:22), що зумовило масове карбування нових срібних монет та плавлення недооцінених золотих монет на експорт та виведення у скарб. Зрештою вводиться заборона на карбування нових срібних монет, а ЛМС почали називати прикладом «кульгаючого золотого стандарту» (англ. – *limping gold standard*) [9]. Протягом Першої світової війни, через зростаючі видатки держав, надмірно зростає випуск «субсидіарних» монет із нижчим металевим вмістом; конвертованість припиняється у 1920 р., а сам ЛМС формально розпадається у 1927 р.

Зростання у 1960-х рр. торговельних потоків між Данією, Норвегією та Швецією привело до акумулювання значної кількості іноземних монет, які приймалися як платіжний засіб, натомість вага і номінал національних монет не були стандартизовані. Створення у 1873 р. Скандинавського монетарного союзу (СМС) передбачало введення золотого стандарту для нової валюти «крони». Кожна із країн-членів союзу могла карбувати необмежену кількість золотих крон, як і субсидіарних срібних та мідних монет, а центральні банки зобов'язувались вільно обмінювати їх *at par*. На відміну від Цольферайна та ЛМС, центральні банки СМС взаємно приймали також банкноти забезпечені золотом. Цей факт змусив говорити про СМС як про найбільш успішний приклад монетарного союзу у ХІХ столітті [13], оскільки акцепт паперових грошей мінімізує необхідність золотих трансферів, що підтримує фіксований курс. Проте в період розгортання Першої світової війни скандинавські економіки переживали не кращі часи і припинили конверсію банкнот у 1914 р. та визнання монети

партнера офіційним платіжним засобом у 1920-х рр., що привело до припинення функціонування союзу.

Науковці неоднозначно розглядають формальний статус монетарного союзу, що існував у дуалістичній Австро-Угорській монархії після Компромісної угоди 1867 р. Суперечливим моментом є достатність рівня автономії в рамках федерації.

М. Фландро зазначає, що союз Австрійської імперії та Угорського королівства характеризувався поєднанням ознак суверенітету його членів (різні парламенти, електоральні урядові права, бюджети, фіскальні системи) та унітарних рис (спільний ринок і торговельна політика, спільна дипломатія та закордонні представники) [8]. Як бачимо, альянс такого типу не просто відповідає критеріям монетарного союзу, але й має також багато спільного із сучасною організацією Європейського валютного союзу. Функціонування монетарного союзу ознаменувалося створенням Австро-Угорського центрального банку у 1878 р. із відділеннями в обох державах, спільною системою менеджменту, але роздільним сеньйоражем. Проведена грошова реформа поступово замінила в обігу «флоріни» (банкноти, срібний стандарт), ввівши «крони» (банкноти, золотий стандарт) [14]. Після запровадження золотого стандарту відбулась стабілізація вартості валюти, а сам монетарний союз відносно успішно функціонував до початку Першої світової війни, допоки надмірні урядові витрати не привели до його ліквідації.

Окрім чотирьох вищеназваних монетарних союзів у ХІХ столітті функціонували й інші валютні об'єднання, які передували чи слідували за політичною уніфікацією країн, тому не будуть розглянуті в даному дослідженні. Це, насамперед, валютні альянси регіональних структур в Італії, Швейцарії та Сполучених Штатах Америки.

Перша світова війна стала рубежем для монетарних угруповань заснованих на прив'язці до дорогоцінних металів. Повоєнні союзи переважно поєднували економічно малі країни із більшими партнерами і часто еволюціонували із пост-колоніальних відносин.

Бельгія та Люксембург у 1921 р. створили економічний союз (BLEU), який через рік став монетарним. Кожна із країн емітувала власну валюту, а із 1935 р. бельгійський франк визнається офіційним платіжним засобом в Люксембурзі, будучи повністю конвертованим із люксембурзьким франком (хоча останній ніколи не визнавався

платіжним засобом в Бельгії). Бельгійський центральний банк визначав грошово-кредитну політику союзу. Валютний союз функціонував до 1999 р, доки обидві країни не вступили у ЄВС [9].

У 1919 р. три британські колонії Кенія, Танганьїка та Уганда створили Східноафриканську валютну раду (англ. – *East African Currency Board, EACB*), згідно якої відбулась фіксація курсу їх спільної валюти східноафриканського шилінга до фунта стерлінгів. У 1936 р. до Союзу приєднався Занзібар. Через декілька років після здобуття незалежності у 1960-х рр., Кенія, Уганда та Танзанія створили окремі національні центральні банки та валютні системи, а через деякий час сформували Східноафриканське співтовариство та Спільний ринок, погодившись зафіксувати курси власних валют до стерлінга. Проте після знецінення фунта стерлінгів на межі 1960-1970-х рр., валютну раду було розформовано, а країни почали вести незалежну монетарну політику.

Розглянуті вище монетарні союзи припинили своє функціонування. Основні їх характеристики та віхи діяльності підсумовані в Таблиці 1. Як бачимо, причиною розпаду монетарних союзів, в більшості випадків, стали політичні фактори, які проявились після державної уніфікації учасників, поглинання ширшим союзом чи воєнних дій. Б. Коен, дослідивши шість історичних союзів, теж прийшов до висновку про домінування політичних факторів над економічними при розпаді монетарних союзів [15]. Проте В. Нітц, аналізуючи 245 пар країн, що використовували спільну валюту (досліджується період за 1948-1997 рр.), продемонстрував, що не все так однозначно.

Серед статистично значущих факторів розпаду ним було виокремлено: значні відмінності в темпах інфляції між членами союзів, низький рівень інтрасекторної торгівлі та зміну політичного статусу [16].

Розгляд існуючих монетарних альянсів розпочнемо із країн на півдні Африки, де певні форми валютної інтеграції спостерігались ще в 1920-х рр. Спершу Ботсвана, Лесото, Намібія та Свазіленд починають використовувати фунт Південно-Африканської Республіки (пізніша назва валюти – «ранд») як єдиний платіжний засіб. Така «доларизація» сприяла розвитку торговельних відносин між державами, однак не давала сателітам ПАР жодного впливу на монетарну політику чи доходів від сеньйоражу. У 1974 р., в результаті підписання угоди між Лесото, ПАР, Свазілендом (а також, неформально, Намібією), був утворений союз, який сьогодні має назву Єдина валютна зона (англ. – *Common Monetary Area, CMA*).

Таблиця 1 - Історичні та сучасні монетарні союзи

0	Період	К-сть валют	Наявність єдиного ЦБ	Суб'єкт монетарної політики	Монетарний режим і норми	Фіскальні правила	Додаткові режими	Причини розпаду
Німецький митний союз «Цольферайн» (26 незалежних німецьких держав)	1837-1871	Декілька	Ні	Національні органи влади	Срібний стандарт	Ні	Митний союз	Політична уніфікація
Латинський монетарний союз (Бельгія, Франція, Греція, Італія, Швейцарія)	1865-1927	Декілька	Ні	Національні органи влади	Золотий та срібний стандарти	Ні	Традиційні торгові відносини	Розпад золотомонетного стандарту
Скандинавський монетарний союз (Данія, Норвегія, Швеція)	1873-1920-ті	Декілька	Ні	Національні органи влади	Золотий стандарт	Ні	Традиційні торгові відносини	Розпад золотомонетного стандарту
Австро-Угорський монетарний союз	1878-1922	Одна	Так	Банк Австро-Угорщини	Срібний стандарт до 1900, потім золотий, розподіл сеньйоражу	Ні	Спільний ринок, спільна торгова політика, спільні оборона та зовнішня політика	Розпад золотомонетного стандарту
Бельгійсько-Люксембурзький економічний союз, BLEU	1922-1999	Декілька	Так	Бельгія	Бельгійська монетарна політика	Ні	Членство в ЄС	Приєднання до ЄВС
Східноафриканська валютна рада, ЕАСВ (Кенія, Танзанія, Уганда)	1919-1977	Декілька	Так (до 1966 р.)	Східноафриканська валютна рада до 1966 р., згодом національні органи влади	Стерлінгова валютна рада	Ні	Спільний ринок	Незалежна монетарна політика
Єдина валютна зона, СМА (Лесото, ПАР, Свaziленд)	1920-сьогодні	Декілька	Ні	ПАР	Інфляційне таргетування та валютна рада до ранда, розподіл сеньйоражу	Ні	Митний союз	Існуючий
Східнокарибський валютний союз, ЕССУ (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини)	1950-сьогодні	Одна	Так	Східнокарибський центральний з 1983 р.	Валютна рада до долара США, розподіл сеньйоражу	Ні	Спільний ринок, регулятивні та наглядові структури	Існуючий
Західноафриканський економічний і валютний союз, ЗАЕВС (Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Гвінея-Бісау, Малі, Нігер, Сенегал, Того)	1945-сьогодні	Одна	Так	Банк держав Західної Африки	Фіксація курсу до французького франка, євро	Фіскальні правила із 1990-х рр.	Митний союз, консолідований банк регулювання та нагляду	Існуючий
Економічна та валютна співдружність Центральної Африки, ЕВСЦА (Камерун, ЦАР, Чад, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея і Габон)	1945-сьогодні	Одна	Так	Банк держав Центральної Африки з 1959 р.	Фіксація курсу до французького франка, євро	Фіскальні правила із 1990-х рр.	Митний союз, консолідований банк регулювання та нагляду	Існуючий
Європейський валютний союз (19 держав)	1999-сьогодні	Одна	Так	Європейський центральний банк	Цінова стабільність	«Пакт про стабільність і зростання», «Пакт Євро-плюс»	Економічний союз (ЄС), банківський союз	Існуючий

Доповнено та модифіковано [9]

Намібія вийшла із СМА у 1993 р. після введення в якості національної валюти намібійського долара, який проте жорстко прив'язаний до ранда. На даний момент, кожен член СМА має свій незалежний центральний банк, свою валюту (лоті в Лесото і лілангені в Свaziленді) фіксовану до ранда, та частку в доході від сеньйоражу, в випадку використання ранда (Лесото). Монетарну політику союзу визначає Південно-Африканський резервний банк.

Історія створення валютного союзу в Карибському регіоні нараховує понад 65 років. У 1950 р. колонії Великої Британії на східних Карибах створили Валютну раду Британських Карибів, яка стала емітентом вест-індійського долара, що був прив'язаний до фунта стерлінгів. В 1965 р. на зміну Раді створили Східнокарибське валютне управління із східнокарибським долларом в якості спільної валюти, що також фіксувалась до фунта стерлінгів [17]. У середині 1970-х рр. змінилась якірна валюта (нею став долар США, який зберігся по сьогодні). В 1983 р. замість ЕССА створюється Східнокарибський центральний банк (англ. – *Eastern Caribbean Central Bank, ECCB*) з головним відділом на о. Сент-Кітс, а інтеграційне об'єднання стали називати Східнокарибським валютним союзом (англ. – *Eastern Caribbean Currency Union, ECCU*). Його перелік учасників з часом змінювався і станом на сьогодні включає шість незалежних держав (Антигуа і Барбуда, Домініка, Гренада, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини) та дві заморські території Великої Британії (Ангілья та Монсеррат). Членство в ЕССУ передбачає розподіл доходів від сеньйоражу пропорційно до частки країни у використанні валюти, участь в багатосторонній системі клірингу та міжбанківських платежів, залучення до регулятивної та наглядової системи.

Серед держав центральної та західної частини Африки в 1945 р. створено два окремих валютних союзи, які часто колективно називають Зоною франка КФА (фр. *franc CFA*) (історію створення та розвиток обох союзів детально досліджують П. Мейсон та К. Паттілло [18]). Перший союз, Західноафриканський економічний і валютний союз, ЗАЕВС (фр. *Union Économique et Monétaire Ouest Africaine, UEMOA*), об'єднує 8 держав: Бенін, Буркіна-Фасо, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того. Інше об'єднання, Економічна та валютна співдружність Центральної Африки, ЕВСЦА (фр. *Communauté Économique et Monétaire*

de l'Afrique Centrale, CEMAC), включає 6 держав: Камерун, ЦАР, Чад, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея і Габон.

Обидва союзи функціонують окремо, але загалом ідентично. Їх центральні банки були засновані лише в 1959 р., до цього ж часу протягом десятиліття держави не мали власних монетарних інститутів, а право емісії делегувалось приватним банкам (із 1955 р. були створені монетарні установи під контролем уряду Франції, які мали емісійні привілеї до 1959 р.). Валюти західноафриканський і центральноафриканський франки КФА є еквівалентними за вартістю, однак не являються легальними платіжними засобами поза межами союзу-емітента (хоча на практиці прийнята їх взаємозамінність). До 1999 р. курс франка КФА був фіксований до курсу французького франка, тепер – до євро.

Операційний механізм в державах Зони франка КФА значною мірою відрізняється від систем, які беруть витоки із британських колоніальних валютних рад. Так, валютні союзи на основі франка КФА, на відміну від колишніх колоній Великої Британії в Східній Африці, не розірвали зв'язків із Францією після отримання політичної незалежності в 1960-х рр. Обидва центральні банки ведуть операційні рахунки із Французьким казначейством, у якому зберігаються іноземні резерви членів альянсів. Більш того, конвертованість франків КФА забезпечується через механізм овердрафту по операційних рахунках – Французьке казначейство слідкує щоб на рахунках знаходилося не менше 65% загальних резервів союзів, щоб резерви не були нижчими ніж 20% усіх безстрокових зобов'язань країн, а баланс операцій по рахунках був позитивним.

Регіон КФА пов'язаний із Францією не лише через банківську систему, але й через інструменти політики нагляду, торгівельних відносин, фінансової допомоги та військової підтримки. Представники Франції беруть участь в заходах монетарної політики ЗАЕВС та ЕВСЦА і встановлюють ліміти на позики центральних банків урядам країн-членів союзу. Рівень внутрірегіональної торгівлі країн Зони франка КФА незрівнянно низький в порівнянні з іншими валютними союзами [19], [18]; частка Франції в зовнішньоторговельній структурі є значною, але переважно не перевищує 40% зовнішньоторговельного обороту. Звичайно,

такий високий рівень взаємозв'язків із Францією підвищує потенційні втрати від виходу із монетарних союзів, що робить їх стійкішими.

Звичайно, найбільш наглядним прикладом монетарного об'єднання є Економічний і валютний союз ЄС, ЕВС (англ. – *Economic and Monetary Union, EMU*), перші офіційні кроки до якого відбувались у 1960-х рр. Із 1999 р. можна де-факто вести мову про існування Економічного та валютного союзу ЄС (ЕВС): євро вводиться спершу в безготівковий, а із 2002 р. – в готівковий обіг. Інституційне регулюванням монетарної політики здійснюють ЄСЦБ та ЄЦБ. До 11 країн-ініціаторів поступово долучаються ще 8 країн, формуючи зону євро.

Сьогодні, окрім країн ЕВС євро також використовується 6-ма країнами поза межами ЄС та 4-ма заморськими територіями країн ЄС. Курси валют 22 країн за межами зони євро прив'язані до євро. Євро стало другою за обсягами світовою резервною валютою (його частка перевищує 20% світових резервів).

Останні роки виявились дуже складними для ЕВС – боргова криза, яка спіткала Ірландію, Португалію і, особливо, Грецію; ефект Брекзйт – ці та інші події дають підстави євроскептикам говорити про колапс усієї системи євроінтеграції. Натомість, робляться спроби реформувати архітектуру ЕВС (перший етап реформ завершився у 2015 р., другий етап – так званий «Звіт п'яти президентів» – запланований на період 2015-2025 рр.).

Висновки. Валютна інтеграція є однією з основних тенденцій розвитку світової валютної системи на сучасному етапі, а її форми найчастіше асоціюються з регіональною економічною інтеграцією та появою валютних союзів і регіональних валют. Більшість переваг створення валютного союзу обумовлюються позитивним впливом збільшення обсягів об'єднаних товарних та фінансових ринків, частковим нівелюванням валютних ризиків, зменшенням трансакційних витрат, пом'якшенням тимчасових зовнішніх шоків за рахунок об'єднання фінансових ринків, а також уникненням шкідливої конкуренції між країнами, що проявляються через валютні війни. З іншого боку, основним недоліком валютної інтеграції є необхідність відмови від використання девальвації (ревальвації) номінального обмінного курсу як механізму відновлення рівноваги платіжного балансу та макроекономічної рівноваги в цілому, а також втрата можливості проведення самостійної грошово-кредитної та фіскальної політики.

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що успіх функціонування валютних союзів залежить від ефективних інститутів і політики, спрямованої на врегулювання асиметричних фінансових і реальних потрясінь, які впливають на його членів. За відсутності таких механізмів, несприятливі асиметричними фінансові потрясіння можуть і стимулювати деструктивні процеси у банківській системі, приводити до структурних та приватних боргових криз, тим самим дестабілізуючи валютні союзи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Allen P. R. Organization and administration of a monetary union / P. R. Allen. – International Finance Section, Dept. of Economics, Princeton University, 1976. – 100 p.
2. Eagleton C. Money: a history / C. Eagleton, J. Cribb, E. Errington, D. J. Williams. – Firefly Books, 2007. – 272 p.
3. Энциклопедия Брокгауза и Эфрона. Древнегреческие монеты / Энциклопедия Брокгауза и Эфрона. – 2012.
4. Perassi C. Online numismatic exhibit: “the charm of gold in ancient coinage” / C. Perassi. – 2017.
5. Dwyer G. P. The economics of international monies / G. P. Dwyer, J. R. Lothian. – Rochester, NY : Social Science Research Network, 2004.
6. Лизун М. В. Розвиток світової валютної системи крізь призму її елементів / М.В. Лизун // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – №. 4. – с. 82–95.
7. Cohen B. J. Monetary unions / B. J. Cohen [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eh.net/encyclopedia/monetary-unions/>
8. Flandreau M. The bank, the states, and the market: an austro-hungarian tale for euroland, 1867-1914 / M. Flandreau. – Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank), 2001.
9. Kenen P. Regional monetary integration / P. Kenen, E. Meade. – Cambridge University Press, 2008.
10. De Vanssay X. Monetary unions: a historical perspective / X. De Vanssay // Before and beyond EMU: historical lessons and future prospects / edited by Patrick M. Crowley. – London; New York : Routledge, 2002.
11. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навч. посібник / І.В. Шамова. – К. : КНЕУ, 2001. – 195 с.
12. Bordo M. D. The future of emu: what does the history of monetary unions tell us? / M.D. Bordo, L. Jonung. – National Bureau of Economic Research, 1999.

13. De Cecco M. European monetary and financial cooperation before the first world war / M. De Cecco // *Rivista di storia economica*. – 1992. – No. 1/2. – P. 55.
14. Oesterreichische Nationalbank web-site History of the austro-hungarian bank (1878-922) / Oesterreichische Nationalbank web-site. – 2015.
15. Cohen B. J. Beyond emu: the problem of sustainability / B. J. Cohen // *Economics & Politics*. – 1993. – Vol. 5, No. 2. – P. 187–203.
16. Nitsch V. Have a break, have a national currency: when do monetary unions fall apart? / V. Nitsch. – Rochester, NY : Social Science Research Network, 2004.
17. Eastern Caribbean Central Bank web-site About us / Eastern Caribbean Central Bank web-site. – 2017.
18. Masson P. R. The monetary geography of Africa / P. R. Masson, C. Pattillo. – Brookings Institution Press, 2004. – 248 p.
19. Lane P. R. Will the euro trigger more monetary unions in africa? / P.R. Lane, P. Honohan. – The World Bank, 2000.

УДК 330.34.014.2

**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІКИ****Паризький І. В., к.юр.н.***Національна академія управління*

Мета статті полягає в аналізі основних механізмів реалізації інноваційних стратегій розвинутих країн світу і формулювання на цій основі пропозицій, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності в Україні. На основі аналізу, порівняння та узагальнення зарубіжного досвіду державного регулювання науково-технічної та інноваційної діяльності, визначено ключові методи стимулювання інноваційного розвитку таких країн світу як Японія, США, Франції, Німеччини та Фінляндії. Визначено особливості реалізації інноваційної політики в Україні та причини поглиблення відставання від світових лідируючих країн-інноваторів. Запропоновано напрями вдосконалення механізму інноваційно-технологічного розвитку України з урахуванням зарубіжного досвіду, для успішної реалізації яких потрібні злагожені дії держави, регіонів, підприємців, науковців та дослідників. Практична цінність отриманих результатів полягає у сприянні активізації державного регулювання інноваційного процесу в Україні.

Ключові слова: інноваційна політика, інноваційно-технологічний розвиток, державне регулювання, світовий досвід, інноваційна діяльність

UDC 330.34.014.2

**FOREIGN EXPERIENCE OF GOVERNMENT REGULATIO OF
INNOVATION AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE
ECONOMY****Paryzhskyy I., PhD of Jurid.Sc.***National Academy of Management*

The purpose of the article is to analyze the main mechanisms for the implementation of innovative strategies of developed countries and based on this analyzes to make some proposals, aimed at enhancing the innovation activity in Ukraine. Based on the analysis, comparison and generalization of foreign experience of state regulation of scientific, technological and innovation activities, the key techniques to stimulate innovative development of countries such as Japan, USA, France, Germany and Finland are identified. The features of the implementation of innovation policy in Ukraine and the causes of the backlog from the world's leading innovators countries are identified. The directions of perfection of the mechanism of innovation and technological development of Ukraine, taking into account international experience,

are proposed and it is considered that successful implementation of this mechanism requires concerted action by the state, the regions, entrepreneurs, scientists and researchers. The practical value of the results of the research is to promote the activation of government regulation of the innovation process in Ukraine.

Keywords: innovation policy, innovation and technological development, government regulation, international experience, innovative activity

Актуальність проблеми. Перехід економіки України на інноваційний шлях розвитку потребує здійснення комплексу заходів, спрямованих на приведення системи державного управління у відповідність до вимог саме такої моделі економічного зростання. Ключове значення для досягнення цієї мети має кардинальна зміна характеру взаємовідносин влади і науки, створення механізмів реальної взаємодії владних структур з науковим співтовариством, посилення реального впливу наукової громадськості на формування і реалізацію державної науково-технологічної та інноваційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми світового досвіду державного регулювання інноваційної діяльності досліджували такі вітчизняні фахівці, як З. Варналій, В. Грушко, О. Дацій, А. Іващенко, Т. Єфименко, Т. Затонацька, І. Луніна, О. Механік, А. Пересада, І. Прокопенко, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Тропіна. Однак, незважаючи на низку наукових праць, недостатньо вивчені питання, пов'язані з аналізом зарубіжного досвіду інноваційного розвитку з метою удосконалення національної інноваційної політики.

Мета статті полягає в аналізі основних механізмів реалізації інноваційних стратегій розвинутих країн світу і формулювання на цій основі пропозицій, спрямованих на активізацію інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною ознакою сучасного розкладу сил у світі став суттєвий відрив країн-лідерів у сфері інновацій, від менш потужних країн, які повністю залежать від них. Для країн – інноваційних лідерів характерними ознаками є висока концентрація найрентабельніших видів діяльності (з найбільшим вмістом доданої вартості в ціні продукту).

Загалом інноваційна модель – особлива система відносин, інститутів та інституцій, які створюють належні умови для науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики [8, с. 125–129]. Тому розглянемо деякі національні інноваційні моделі провідних країн світу, які досягли високих темпів економічного зростання за рахунок інноваційного чинника (витрати на НДДКР та інноваційну діяльність складають не менше 2% від ВВП країни), зокрема Японії, США та країн Європи (Франція, Німеччина, Фінляндія тощо).

Японії притаманний інтенсивний інноваційний розвиток і значна роль у цій сфері належить державі. Уряд Японії розробив і реалізує політику активного втручання у вирішення науково-технічних завдань різного роду та масштабу (централізоване регулювання розвитку науково-технічної та інноваційної сфери у цій країні використовувалось і раніше).

До того ж, у Японії створена розгалужена мережа державних органів, які формують науково-технічні пріоритети й розробляють оптимальні механізми стимулювання участі приватних компаній у пріоритетних проектах. Держава, виділяючи відносно невеликі кошти, фінансує початок найризикованіших для приватного бізнесу науково-дослідних робіт. На стадії розроблення інноваційних проектів широко залучаються приватні компанії. На пізніших стадіях інноваційні проекти реалізуються лише за рахунок приватних компаній.

В Японії переважає інтеграційний процес, що дозволяє поєднувати освоєння зарубіжних і розвиток вітчизняних технологій за рахунок реалізації заходів прямого державного регулювання і особливо стимулювання інноваційної діяльності. У інноваційній діяльності Японії спостерігається тенденція розвитку державно-приватного партнерства, міжнародного співробітництва, значущим проявом яких є інтенсифікація зусиль з розвитку міжнародної інноваційної кооперації, в тому числі на рівні регіонів [5, с. 17].

Нині *Сполучені Штати Америки* у низці міжнародних рейтингів інноваційного розвитку посідають чи не лідируючі місця, що свідчить про значні досягнення новаторів та науковців у створенні передових технологій та наукоємних товарів і послуг. При цьому істотна частка інновацій розробляється в рамках державно-приватного партнерства.

В інноваційної діяльності США роль державного регулювання значна, що виражається як в прямих, так і в непрямих заходах. Стимулююча роль держави у розвитку інновацій у США поступово змінювалася від адміністративно-бюджетного фінансування до програм, що доповнюються заходами непрямого стимулювання – диференційованою системою податкових пільг, наданням пільгових кредитів тощо. На сучасному етапі поглиблюється тенденція інтеграції держави та приватного корпоративного сектору при реалізації великих науково-технічних програм як національного, так і міжнародного характеру [8, с. 380].

З метою стимулювання інноваційної діяльності у США діє закон про розвиток новаторських досліджень для дрібного бізнесу, згідно з яким всі відомства федерального уряду зобов'язані частину інвестицій (1,25%) резервувати для надання субсидій і замовлень дрібному венчурному бізнесу. Уряди штатів, у свою чергу, створюють спеціальні фонди (партнерства) за рахунок внесків корпорацій, муніципалітетів, приватних осіб для підтримки венчурного підприємництва, передбачають для них пільгове оподаткування, податкові канікули тощо [10, с. 19].

Варто відмітити практику безоплатної видачі ліцензій у США на комерційне використання винаходів, формування державної інноваційної інфраструктури, здійснення державою органами моніторингу, прогнозування, експертизи інноваційних проектів та підтримку шляхом вручення вченим та інноваторам державних нагород, присвоєння почесних звань [4, с. 28].

Для країн ЄС характерне трьохрівневе формування інноваційної політики, що включає в себе регіональний, національний і наднаціональний компоненти. Урядам країн належить пріоритет в області фундаментальних досліджень, підготовки кадрів, а регіони все більшою мірою проводять в життя політику поширення інновацій. Інноваційна кооперація дозволяє використовувати виробничі та фінансові ресурси, конкурентні переваги підприємств інших країн, сприяє збільшенню продуктивності праці та освоєння капіталомісткої продукції, дозволяючи реалізувати великі проекти, що вкрай складно без об'єднання зусиль [9].

Приміром, у Франції державне стимулювання інноваційної діяльності у приватному секторі економіки здійснюється за чотирма напрямками через:

- регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам;
- організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними установами (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій і передачі технологій);
- державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту тощо;
- приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності.

У *Великобританії*, починаючи з 1980-х років, уряд проводить активну політику розвитку науково-технічного потенціалу економіки за допомогою підтримки й заохочення інвестицій, зокрема, в галузі високих технологій. До пріоритетів інноваційної діяльності віднесені також медичні технології, відновлювана енергетика, наноелектроніка, захист комунікаційної інфраструктури, нові матеріали, біотехнології, інтелектуальні системи управління, раціональне природокористування. В цілому, акцент робиться на підтримку наукових центрів і компаній, які вже є світовими лідерами або мають потенціал стати ними [1, с. 345].

Стратегія реалізації державної політики Великобританії заснована на таких механізмах і елементах:

- податкові пільги в сфері інноваційної діяльності в частині звільнення компаній, що займаються НДДКР, від сплати корпоративного податку на доходи, отримані від такої діяльності; податкові пільги в сфері амортизаційних відрахувань;
- забезпечення довгострокової фінансово-економічної стабільності в державі, що дозволяє з більшою точністю прогнозувати на довгостроковій основі державні асигнування у високі технології, а також з найточніше оцінювати фінансові ризики в цій сфері й здійснювати управління ними;
- співробітництво й діалог між індустрією й науковими колами. У даному питанні держава прямо фінансує науково-дослідні партнерства між британськими промисловцями й базовою наукою;
- розвиток НДДКР у регіонах, у тому числі, через роботу агентств територіальному розвитку;

- пряме державне фінансування НДДКР у вигляді субсидування й надання грантів [7, с. 348].

У Німеччині уряд сприяв інноваційному та технологічному розвитку, як через формування ефективної системи державної підтримки наукової та інноваційної діяльності, так і шляхом заохочення недержавних інвестицій, належить до пріоритетних напрямів економічної політики ФРН. При цьому Німеччина орієнтується на виконання цілей Лісабонського саміту ЄС щодо забезпечення зростання національних та загальноєвропейської економік за рахунок дотримання високої інноваційної динаміки та виходу на рівень передових світових технологій. Лише таким чином, на думку німецьких фахівців, Німеччина може успішно протистояти викликам, які несе в собі глобалізація, домогтися успішного переходу до економіки та суспільства знань, зберігши за собою передові позиції у світі у економічній, науковій, технологічній та соціальній сферах [3, с. 73].

Німеччина визначила 17 пріоритетних сфер інноваційного та технологічного розвитку країни, зокрема, йдеться про енергетику (енергозбереження, відновлювальних видів енергії), захист довкілля, охорону здоров'я, безпеку, підвищення мобільності (автомобіле-, судно- та літакобудування), біо- та нано-технології тощо. Для кожної з пріоритетних сфер підготовлено графік реалізації заходів з покращення рамкових умов діяльності та надання необхідної фінансової підтримки з боку держави. У цілому на реалізацію заходів в рамках Стратегії уряд запланував видатки обсягом понад 15 млрд євро [3, с. 74].

Сьогодні *Фінляндія* є одним із загальноновизнаних лідерів в інноваційній діяльності. Так, протягом останніх кількох років Фінляндія знаходиться в першій десятці країн з найкращим рівнем конкурентоспроможності економіки. Під час визначення основних напрямків інноваційної політики у Фінляндії виходили з того, що успіх багато в чому визначається якісною післядипломною освітою та заохоченням наукової діяльності. Крім того, Фінляндії ухвалила заснування п'яти стратегічних центрів (кластерів), що мають ключове значення для розвитку фінського суспільства, бізнесу й промисловості, а саме: в сфері енергетики й захисту навколишнього середовища; металопродукції й машинобудування; лісової галузі; охорони здоров'я;

інформаційної й комунікаційної індустрії. Ці центри мають забезпечити координацію дослідницьких ресурсів у країні та за кордоном [2].

Таким чином, характеризуючи механізми державного стимулювання інноваційної діяльності США, Японії, а також країн Євросоюзу, слід відзначити єдину й головну, на нашу думку, спільні риси:

- орієнтація на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу;
- функції розподілу державних коштів відіграють в інноваційному процесі відіграють другорядну роль.

Загальним для всіх розвинених країн є те, що саме фінансування є основною складовою системи державної підтримки інноваційної діяльності. Кошти надаються підприємствам не залежно від розміру на різних етапах інноваційної діяльності, особливо на перших етапах, що передбачається високою невизначеністю її результатів, складністю оцінки віддачі вкладення в інновації. Державне фінансування інноваційної сфери дозволяє здійснювати навіть глобальні наукові дослідження, практична значущість яких може проявитися тільки в дуже віддаленій перспективі, а також розвивати принципово нові напрями науки і технологій.

Щодо України, то механізм державного рулювання інноваційного процесу поки у повній мірі не сформований і характеризується цілою низкою проблем, які насамперед стосуються:

- Технологічна відсталість та відсутність інновацій.
- Занизький рівень наукомісткості української продукції, який не перевищує 0,3 % у структурі ВВП.
- Недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, а також невиконання законодавства або зупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності.
- Недостатня конкретизація пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, визначених Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та іншими супутніми нормативно-правовими актами.
- Відсутність координації науки та освіти з виробництвом, неефективне використання вітчизняних науково-технічних здобутків,

недостатня орієнтація науково-технічної діяльності на потреби економіки, проблеми комерціалізації наукових розробок.

- Занизький рівень фінансування науково-технічної діяльності з держбюджету, який протягом останніх років не перевищує 0,4% ВВП при встановленій нормі 1,7%. Тоді, як в Японії витрати на здійснення науково-технічних робіт складають 2,98% ВВП, у США – 2,69%, у Німеччині – 2,52%, Франції – 2,13%, Великобританії – 1,84% [6].

- Неєфективне використання фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики.

- Недостатність державного замовлення на новітні технології, що сягає лише 1% річного бюджетного фінансування науки.

- Фізичне та моральне старіння науково-дослідної бази, суттєве погіршення матеріального забезпечення науки через зниження обсягів централізованих капітальних вкладень і недостатнє фінансування науки і освіти. Низьким є рівень якості матеріально-технічного забезпечення навчальних закладів і наукових організацій.

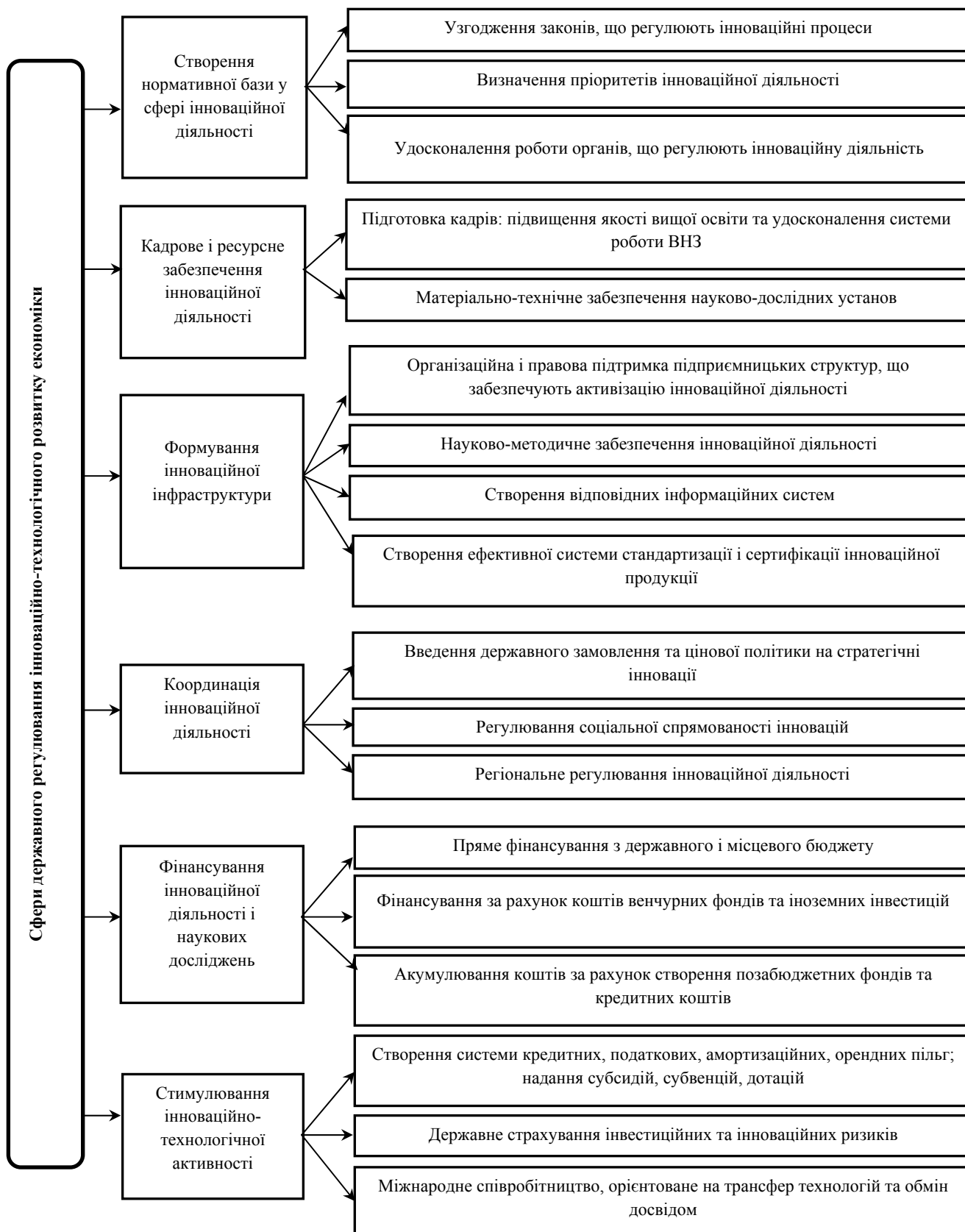
- Зменшення загальної чисельності висококваліфікованих працівників наукової та науково-технічної сфери.

- Низький рівень заробітної плати науковців знижує престижність наукової та дослідницької діяльності в Україні погіршує якісні характеристики освітньо-наукової підготовки кадрів, знижує його конкурентоспроможність в умовах розвитку знанневої економіки.

- Недостатній розвиток інноваційної інфраструктури в країні: технопарків, бізнес-інкубаторів, фондів інноваційних проектів, центрів інжинірингу, інноваційно-технологічних центрів, офісів з трансферу технологій, венчурних об'єднань тощо.

- Нерозвиненість венчурного фінансування для залучення інвестиційного капіталу з метою підтримки інноваційного розвитку та зниження ризиків від інноваційної діяльності.

Виходячи із зазначених проблем інноваційної діяльності та стимулювання інноваційного розвитку економіки України та враховуючи сфери, які потрібно обов'язкового удосконалити механізм, державного регулювання інноваційно-технологічного розвитку можна схематично представити на рис. 1.



*Рис. 1. Основні напрямки механізму регулювання інноваційно-технологічного розвитку економіки України
Джерело: розроблено автором*

Таким чином, подолати окреслені проблеми можна завдяки злагодженим діям держави, регіонів, підприємців, науковців та дослідників, спрямованим на:

- розробку концепції розвитку національної інноваційної системи з метою створення конкурентоспроможного сектора досліджень і розробок та забезпечення умов його розширеного відтворення, розвитку інфраструктури інноваційної діяльності, запровадження системи економічних стимулів модернізації економіки на основі технологічних інновацій. Так сформулюються умови для ефективної діяльності суб'єктів щодо створення нових знань і технологій, а їх комерціалізація та призведе до цілеспрямованих структурно-функціональних змін економіки і зросту частки інноваційного фактора в ВВП;

- відповідно до законодавства забезпечення фінансування науки у розмірі 1,7–2% ВВП (досвід Фінляндії доводить, що знання у відносно короткий термін може стати локомотивом економічного зростання);

- здійснення підтримки й розвитку інноваційного підприємництва. Для цього слід визначитися з пріоритетними напрямками інноваційного розвитку, створити умови для активізації їх розвитку, запровадити комерціалізацію результатів НДДКР шляхом державних замовлень інноваційних технологій;

- фінансування з боку держави після всебічної експертизи обмеженого числа найважливіших базових технологій для підвищення їх технологічності;

- перегляд та запровадження схем податкового стимулювання інноваційної діяльності, у тому числі: надання пільг в оподаткуванні тим фірмам, що здійснюють фінансування проектів відповідно до пріоритетних напрямків інноваційного розвитку держави; передбачення податкового кредиту за такими напрямками інноваційної діяльності як витрати на НДДКР, витрати на придбання устаткування для здійснення нової технології, трансфер технологій; розробку відповідної нормативної бази із забезпечення прискореної амортизації для інноваційних підприємств пріоритетних напрямків;

- розширення джерел фінансування цільових програм та технологічної модернізації економіки на основі спеціальних цільових, венчурних фондів, ефективного використання приватних та іноземних інвестицій; залучення іноземні інвестиції для фінансування;

- сприяння розвитку інфраструктури інноваційного процесу, включаючи створення загальнонаціонального і регіональних інформаційних фондів інноваційних проектів, технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій інжинірингу, венчурного підприємництва, інноваційно-технологічних центрів з метою комерціалізації результатів наукових досліджень, введення їх у господарський обіг, покращення зв'язків між наукою та виробництвом та здійснення підготовки кадрів для інноваційної сфери, озброєних новітнім інструментарієм для просування інновацій у виробництво;

- стимулювання розвитку в Україні сучасної національної індустрії венчурного капіталу за допомогою найшвидшого формування державної програми і розробки концепції розвитку сектора венчурних фондів, забезпечення законодавчого регулювання венчурного підприємництва.

Висновки. Таким чином, врахування світового досвіду управління інноваційною діяльністю могло б активізувати інноваційні процеси в Україні. При формуванні напрямів та моделей інноваційного розвитку, слід урахувати особливості та науково-технічний і ресурсний потенціали не лише країни загалом, а й окремих регіонів. Особливу увагу слід приділити формуванню регіональних фінансово-промислових комплексів, які мають орієнтуватися на ресурсні можливості регіону і бути джерелом інноваційного розвитку на мезо- та мікрорівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 'Long-term global economic challenges and opportunities for the UK', HM Treasury, November 2004.
2. Андрощук Г.О. Інноваційна політика ЄС: стан і тенденції / Г.О. Андрощук // Проблеми науки. – 2002. – №12. – С. 25–32.
3. Андрощук Г.О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій / Г.О. Андрощук // Наука та інновації. – 2009. – №3. – С. 72–88.
4. Бабарика О.В. Державна підтримка інноваційної сфери: український та зарубіжний досвід / О.В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №4 (16). – С. 27–31.
5. Бошота Н.В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційної діяльності / Н.В. Бошота, Д.В. Шишоло // Молодий вчений. «Економічні науки». – 2014. – №9 (36). – С. 14–18.

6. Жихор О.Б. Макро- та мікроекономічні проблеми ринкової системи господарювання / О.Б. Жихор, Т.М. Куценко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2011_1/Zhihor.pdf.
7. Інноваційна політика зарубіжних країн: концепції, стратегії, пріоритети (інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом Верховної Ради України з питань науки і освіти та Міністерства закордонних справ України). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48725>.
8. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 522 с.
9. Касьяненко В. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – С. 200–204.
10. Савостенко Т.О. Порівняльна характеристика методів державного регулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу та в Україні / Т.О. Савостенко, А.М. Грицаєнко // Економічний вісник НГУ. – 2005. – №1. – С. 19–27.

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.942: 339.92

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

Бодрова Д. В.

ДВНЗ «Київський національний університет імені Тараса Шевченка»

У статті розглядаються моделі інклюзивного розвитку, наводяться його основні поняття і терміни. Висвітлено особливості переходу від екстрактивних до інклюзивних інституцій еліти. Узагальнено деякі ініціативи міжнародних і міжурядових організацій низки країн щодо формування напрямів і шляхів актуалізації інклюзивного розвитку, його інституційного забезпечення в економіці емерджентного типу. Показано деякі особливості інклюзивного розвитку на прикладі Китаю та Індії. Наведено основні форми ренти: трудова, сировинна (в тому числі територіальна) і технологічна. Виокремлено, що певні країни і цілі регіони свої зусилля зосередили на певних конкретних формах цих рент. Проаналізовано першопричини появи подібних ініціатив, а також особливості міжнародних політичних та економічних реалій, в умовах яких доведеться реалізовувати такі, в першу чергу соціально орієнтовані, програми. Запропоновано в найзагальнішому вигляді дворівневий інклюзивний розвиток для України.

Ключові слова: інституціональні трансформації, інклюзивний розвиток, інституційна матриця, емерджентні економічні системи, науково-технічний прогрес, економічне зростання, усталеність

UDC 330.942: 339.92

INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS OF EMERGENT ECONOMIC SYSTEMS IN THE PROCESS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT

Bodrova D. V.

Kyiv National University named after Taras Shevchenko

The article considers the models of inclusive development and gives its basic concepts and terms. Transition features from the extract to inclusive institutes of the elite are reflected. Here some initiatives of the international and intergovernmental organizations of different countries for the directions formation of the inclusive development in Emergent-type Economies and its institutional support are generalized. Some features of the inclusive development on the example of China and India are shown. Basic forms over of rent (labour, raw material (including territorial) and

technological) are brought. It is determined that separate countries and whole regions the efforts concentrated on the certain concrete forms of these efforts. Also the prime causes of these initiatives and the features of the international political and economic realities, in which conditions would be realized such, first of all socially focused, programs in Ukraine are analyzed. In the most general view the two-tier inclusive development for Ukraine is offered.

Keywords: institutional transformations, inclusive development, institutional matrix, emergent economic systems, technological progress, economic growth, stability.

Актуальність проблеми. Головною метою соціально-економічного розвитку, економічних і політичних реформ, державної економічної політики є поліпшення життя людей. Саме інтереси людини виступають визначальним критерієм, згідно з яким оцінюються будь-які процеси в економічному, соціальному і політичному житті країни. Особливо це стосується держав з емерджентними економічними системами, що характеризуються неоднорідністю, турбулентністю соціогосподарського розвитку.

В сучасних умовах державна політика більшості країн з емерджентною економікою стикається з безліччю ризиків і викликів соціально-економічного характеру. До таких викликів належать, насамперед, неусталене і суперечливе посткризове відновлення національних економік, стійкий рівень безробіття, зростаюча соціальна диференціація і нестабільність сектора державних фінансів. Все більше вимальовується об'єктивна потреба у нових підходах до досягнення та інституційного забезпечення сталого економічного зростання з метою формування гармонійного суспільства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема економічного зростання є центральною в сучасній дискусії провідних економістів і політиків світу. Підґрунтям такої дискусії є не тільки необхідність повернення до порівняно високих темпів економічного зростання у минулому, а й формування такої моделі зростання, в якій за допомогою залучення в обіг всіх наявних в суспільстві ресурсів забезпечується розвиток як інститутів, техніко-технологічних структур, так і всебічний розвиток людини незалежно від її соціально-економічного становища. Фундаментальний внесок у теорію інклюзивного розвитку, формування її понятійно-категоріального апарату, зокрема, щодо визначення інклюзивності, зробили Дж. Робінсон (Великобританія) і Д. Асемоглу

(США) [1, 2, 3]. У працях українських вчених В. Липова [4], Н. Литвиненка [5], Г. Пилипенка [6] розглянуто важливі теоретико-методологічні та функціональні засади формування інституціональної архітектури сучасних економічних систем. Різні соціальні, інноваційні, фінансові та інші аспекти інклюзивного розвитку в Україні висвітлені в роботах А. Базилюка, О. Жулина [7], Т. Затонацької [8], Л. Федулової [9]. Водночас бракує праць щодо особливостей, які супроводжують перехід до інклюзивного розвитку в емерджентних економіках.

Мета даної статті полягає у визначенні основних інституційних перетворень в емерджентних господарських системах, необхідних для забезпечення інклюзивного розвитку та економічного зростання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Підхід до розвитку сучасного суспільства, його економічної системи з позицій інклюзивності, насамперед, відображає розуміння того, що добробут країни складається не тільки із зростання реального ВВП і матеріальних доходів населення, але є поняттям багатомірним, що включає в себе і такі сфери людського життя, як освіту, охорону здоров'я, особисту безпеку, екологію та багато інших. Враховується і той факт, що одного лише параметру «усталеності» для економічного зростання недостатньо. Воно повинно бути інклюзивним (досл. «всеосяжним», «комплексним»), тобто позитивно позначатися на добробуті якомога ширших верств населення і при цьому не справляти небезпечного впливу на навколишнє природне середовище. У загальному розумінні, інклюзивне зростання повинно надавати людям рівні можливості для реалізації власного людського потенціалу, незалежно від соціально-економічних умов, статі, місця проживання та етнічного походження [10].

Інклюзивний розвиток, насамперед, характеризується тим, що держава з її інститутами розглядається в глобальному контексті, який відіграє найважливішу роль з точки зору розвитку. При цьому мається на увазі, що плоди глобалізації повинні приносити вигоду всім країнам на основі принципу соціальної справедливості, добросовісної конкуренції, справедливої торгівлі, множити суспільне надбання народів, підвищувати рівень і якість життя людей. Інклюзивний розвиток покликаний мінімізувати негативні наслідки нерівномірності міжнародного розвитку та сприяти руху держави шляхом прогресу. У центрі інклюзивного розвитку стоїть людина, тому пріоритетними

напрямами тут є всі інституційні аспекти її життєдіяльності, включаючи культуру, освіту, охорону здоров'я, науку, працевлаштування, соціальне забезпечення, творчість. Відповідно до цього в країнах з емерджентними господарськими системами повинні формуватися такі моделі суспільного розвитку, які створювали б соціальну гармонію і стабільність, а економічне зростання спиралося б головним чином на науково-технічний прогрес, підвищення матеріального і культурного рівня всіх верств населення та інноваційний характер управлінської роботи. Подібна трансформація моделі економічного розвитку, сприяння оптимізації модернізації економічної структури, інституціонального забезпечення узгодженого розвитку економічних і соціальних сфер - все це визначає найзагальніші характеристики просування до моделі інклюзивного розвитку.

Розуміння, що економічне зростання має бути інклюзивним, визнається багатьма економістами. Логічно, що таке зростання спирається на залучення для його забезпечення всіх ресурсів і, насамперед, людських, які, в свою чергу, отримують доступ не тільки до створення сукупного продукту, а й відповідної його частки. Однак, це досить загальний підхід до розуміння інклюзивного зростання. Його соціальна складова є центральною, визначальною, але далеко не єдиною. Перш ніж розглядати інші інституціональні чинники інклюзивного розвитку, проаналізуємо деякі точки зору на цей процес.

Інклюзивний розвиток не обмежується тільки областю соціально-економічних та інституціональних перетворень країн з емерджентними господарськими системами. Хоча для них (Китай, Індія, Росія, Білорусія, Україна та ін.) такі перетворення є надзвичайно актуальними. Але ті ж самі проблеми є вельми актуальними і для розвинених країн, наприклад, США, з їх спробами перебудови національної системи охорони здоров'я, і Німеччини, Японії, що шукають приховані резерви економічного зростання. Для країн, з емерджентною економікою інклюзивний розвиток (ІР) - це, насамперед, відмова від моделі наздоганяючого розвитку на основі імітації, копіювання, мавпування некритичного імпорту інституцій, локалізації зовнішніх зразків як основного двигуна подібної моделі. Саме така модель, в кінцевому рахунку, веде до формування «периферійного капіталізму», переобтяженого як «родовими плямами» далеко не досконалого західного суспільства, так і

власними численними проблемами. Звичайно, ІР не повинний трактуватися як політика опори на власні сили чи автаркія. Ця парадигма розвитку, заснована на використанні продуктів і механізмів глобалізації, які довели свою ефективність, повинна спиратися на реалізацію власних порівняльних переваг, на глокальні імперативи розвитку сучасного світу. Глокалізація як новий етап в розвитку глобалізації протидіє ризикам потрапляння в пастки уніфікації і втрати ідентичності - хронічні хвороби глобалізації.

Так, зокрема, відбувається у Тайвані, де глокалізацію трактують як поєднання плюсів глобалізації, що дозволяють «вирівнювати ігрове поле» з регіональними, національними та локальними особливостями. Опора на глобалізацію дозволила перетворити Тайвань багато в чому у «силіконовий острів». Це сталося в процесі будівництва т. зв. конфуціанського капіталізму, який мав яскраво виражений інтеграційний характер, об'єднуючи енергію ринкової економіки і мудрість конфуціанського розуміння суспільного життя. Схожі процеси реалізуються і в Китаї, де досягнення західної глобалізації успішно китаїзуються.

Перш ніж розглянути конкретні моделі інклюзивного розвитку, заглибимося в суть самого поняття «інклюзивності», представлені у працях відомих сучасних економістів – Дж. Робінсона (Великобританія) і Д. Асемоглу (США). Ці науковці використовують два терміни – «extractive» та «inclusive» [1, с. 128]. Американсько-Оксфордський словник визначає перший термін у значенні - як інтенсивний видобуток природних копалин без здійснення будь-яких інновацій. Другий термін – «inclusive», у тому значенні, яке вироблено ангlosаксами у процесі полеміки щодо політкоректності; так, наприклад, гендерно-інклюзивна мова - це сукупність мовних одиниць без сексистських конотацій. Тобто залучає у процес всіх, без відмінностей.

Для екстрактивних економічних інститутів характерна нестача закону і порядку. У них не забезпечуються права власності. В екстрактивних економічних системах високі бар'єри для входження в бізнес, ринки в них зарегульовані. Екстрактивним економічним системам відповідають екстрактивні політичні інститути, в яких влада зосереджується в руках небагатьох, переважно тих, хто володіє власністю. Причому влада ця подібна до влади абсолютних монархій Старої Європи - вона не обмежена системою стримувань і противаг і

виводить володаря влади за межі правового поля, будь-який його вчинок вважається «а ргіогі» законним.

Натомість в інклюзивних економічних системах права власності захищаються. Функціонування ринку підтримується і регулюється державними інститутами. Відкриття нових бізнесів спрощено, але стимули до виконання контрактів - надзвичайно сильні і підкріплені усталеною інституційною матрицею суспільних відносин. Важливою рисою інклюзивних економічних систем Дж. Робінсон і Д. Асемоглу вважають доступ більшості населення країн до освіти і різних видів діяльності. Влада в інклюзивних політичних інститутах розподілена, обмежується поділом її гілки і відповідною системою стримувань і противаг. Політичні та економічні інституції, по Робінсону-Асемоглу, діють синергічно, з позитивним зворотним зв'язком. Екстрактивна економіка з її концентрацією багатств в руках олігархів підсилює екстрактивну політичну систему з її олігархічною організацією влади. Ті ж, хто отримав у свої руки нічим не обмежену владу, швидко зможуть додати до неї і багатство. Розподіл влади призводить до обмеження діяльності олігархічно-монополістичного капіталу і формування вільного ринку.

Практика свідчить, що протягом більшої частини історії людства соціальні інститути були екстрактивними. Д. Асемоглу цитує історика сера Мозеса Ізраеля Фінлі (1912-1986, автора класичної «Античної економіки»), який стверджував, що «в контексті універсальної історії вільна праця, оплачувана праця є винятком». Єгипет, Греція, Рим, держави Азії, доколумбової Америки піднімалися на примусовій праці рабів і кріпаків. Те ж було і на Півдні США, і в Росії, Україні до 60-х рр. позаминулого століття.

Д. Асемоглу розглядає найрізноманітніші механізми формування екстрактивних інститутів. Але висновок один: хоча всі в екстрактивних суспільствах і знають про переваги суспільств інклюзивних в плані розвитку, особливо високотехнологічних, екстрактивні суспільства зберігаються вкрай тривалий час. Справа в тому, що вони складаються з двох ніяк не пов'язаних між собою груп. З тих, хто обирає інших за допомогою держави, і з тих, кого обирають. У тих, кого обирають, немає ніяких політичних механізмів для того, щоб змінити стан справ. І економічних ресурсів для того, щоб сформувати такі механізми, у них немає. Еліта ж все розуміє. Вона має найбільший доступ до інформації і прекрасно усвідомлює глибину застою, в якому знаходиться її екстрактивна економіка.

У разі ж переходу до інклюзивних інституцій еліта суспільства екстрактивного втрачає політичну владу. Як правило, мораль, звичаї в подібних суспільствах такі, що власність там не захищена. Втрачаєш владу - втрачаєш власність. Тому в колишніх колоніях Латинської Америки і Африки, які детально розглянув Д. Асемоглу, - Колумбії та Аргентині, Сьєрра-Леоне і Єгипті - з отриманням свободи, по суті, нічого не змінилося. Ті ж інструменти, за допомогою яких колонізатори викачували місцеві природні багатства і оббирали населення, були перехоплені місцевою владою і багачами нашвидкоруч.

Повертаючись до концепції інклюзивного розвитку, слід зазначити, що помітну роль в її становленні і розробці грають деякі країни, з емерджентними економічними системами. Становлення цієї концепції стало своєрідною відповіддю емерджентного світу, насамперед, країн БРІКС, на виклики, загрози і досягнення глобалізації [11, с. 81]. Особливе місце належить тут Китаю й Індії.

Концепція інклюзивного розвитку активно розробляється в Китаї з другої половини нульових років ХХІ ст. і є досить успішною спробою переосмислення глокального пріоритету в якості основи плідного і справедливого розвитку як міжнародної спільноти, так і окремої держави. Ще в період правління Ден Сяопіна в Китаї був прийнятий на озброєння політичний курс «відкритість означає розвиток». Він був вельми актуальним, оскільки попри всі проблеми масштабного приходу в країну іноземного капіталу, разом з ним надходили досвід організації сучасного бізнесу, відносно передові технології, унікальні кваліфікації, важливі імпульси реформування національної системи вищої освіти, банківської системи, формування інституційного середовища, необхідного для оптимального функціонування ринкової економіки.

Однак, обмінюючи протягом 20 років ресурси на технології, китайське керівництво, перетворивши країну в промисловий центр світового значення, дійшло висновку, що політика відкритості повинна модифікуватися. Іноземний капітал має власні інтереси, нерідко зовсім не сумісні з національними інтересами країни-реципієнта, яка не отримувала очікуваних результати. Був зроблений висновок: в процесі глобалізації наукового та інноваційного розвитку необхідно включатися на основі власних ідей і розробок, вирощувати власних лідерів на пріоритетних напрямках, змінити сформований споживацький стиль взаємин із

зарубіжними університетами, науковими центрами і ТНК. Звідси основною метою інклюзивного зростання проголошувалося поширення благ, що генеруються економічним зростанням, серед усіх, а також досягнення балансу в економічному і соціальному прогресі. Досягнення цієї мети повинне забезпечуватися чотирма основними постулатами:

- 1) висунути в якості пріоритету розвиток людських ресурсів;
- 2) сконцентруватися на досягненні повної зайнятості;
- 3) підвищувати кваліфікацію працівників;
- 4) базуватися на соціальній безпеці і сталому розвитку [12, с. 7].

В цілому, ідея інклюзивного зростання в китайському варіанті передбачає відхід від моделі економічного зростання будь-якою ціною, незважаючи на витрати. За досить загальними цілями досягнення інклюзивного зростання, проголошеними китайськими лідерами, при аналізі китайських джерел, присвячених даній проблемі, можна побачити певну концепцію, що має внутрішній і зовнішній аспект. Внутрішній аспект інклюзивного зростання передбачає економічне зростання більш низькими темпами, з наголосом на показники ефективності, опору на інновації, які генеруються всередині Китаю, наголос на екологічне виробництво («низьковуглецева економіка», «рециркуляційна економіка») і деякі інші аспекти.

Зовнішній фактор досягнення інклюзивного зростання передбачає, насамперед, зміну парадигми зовнішньоторговельної політики. В експортній політиці акцентується на продукції з високою доданою вартістю, на основі власних технологій. В імпорتنій політиці – на посиленні імпортозаміщення з опорою на технології, вироблених в Китаї. Іншими словами, і в експорті, і в імпорті надається пріоритет інклюзивному зростанню і розвитку, не відмовляючись від досягнутих країною рубежів у світовій торгівлі.

Інклюзивне зростання, роблячи акцент на внутрішні ресурси, передбачає їхній більш гнучкий розподіл. Так в Китаї розширюється сфера використання ринкових механізмів в тих сегментах економіки, де вони, здавалося, були неможливі. Наприклад, створення квазіринку сільськогосподарських земель. Земля в Китаї належить державі і знаходиться в довгостроковій оренді у селян. Однак селяни можуть продавати право її оренди на спеціальному ринку. Таким чином, розширюються права селян на «свої» землі і залучення цього ресурсу в

інклюзивне зростання. Це лише один приклад заходів моделі інклюзивної зростання, що формується у Китаї.

Елементи інклюзивного зростання чітко видно в індійській моделі соціально-економічного розвитку. Сучасна концепція ліберальних реформ, що реалізується в Індії з початку 90-х рр., включає в себе низку елементів інклюзивності. Це, по-перше, орієнтація на прискорений, але при цьому збалансований розвиток, що передбачає гармонійне проведення внутрішньо- та зовнішньоекономічної лібералізації. По-друге, упор на рішення великого комплексу соціальних проблем, серед яких підвищення освітнього рівня населення, скорочення бідності, вдосконалення системи національної охорони здоров'я. По-третє, стимулювання розвитку національного людського потенціалу та ефективного використання трудових ресурсів.

У зв'язку з цим досить важливим аспектом інклюзивного розвитку Індії є її інноваційна політика і формування національної інноваційної системи (НІС). Декада 2010-2020 рр. оголошена в Індії періодом інновацій. На початку 2013 р. Прем'єр-міністр Індії проголосив нову політику Індії в галузі науки, технологій та освіти. Доктрина під назвою «Наукова, технологічна та інноваційна політика Індії 2013 р.» пропонує інтеграцію завдань наукового, технологічного та інноваційного розвитку країни заради блага людей. При цьому в інноваційний процес передбачається залучати широкі кола учнівської молоді, поширювати знання серед всіх верств населення, залучаючи їх в активну інноваційну діяльність. Інклюзивна модель НІС Індії націлена на вирішення соціально-економічних завдань, що стоять перед країною. Основними галузями інклюзивного зростання економіки Індії називаються енергетика, екологія, виробництво продовольства, водне господарство, охорона здоров'я, освіта.

Індійська модель економічного розвитку в цілому більше спирається на внутрішні ресурси як елемент інклюзивного зростання, ніж, наприклад, китайська модель. Так, частка ПІІ у валовому нагромадженні Індії перше десятиріччя ХХІ ст. в середньому склала близько 3-5%, а в Китаї - 8-10%. При цьому зовнішньоторговельна квота в Індії була - 25-30% ВВП, тоді як в Китаї - 50-55% ВВП [12, с. 8].

Для України в сучасній ситуації та згаданих вище контекстах надзвичайної актуальності набувають чотири аспекти інклюзивного розвитку економіки емерджентного типу:

1. Інклюзивний розвиток має на увазі необхідність демократизації міжнародних відносин і створення справді справедливого політичного й економічного світоустрою, а також вимагає реформування глобальної фінансової системи.

2. Принципи державної політики, що підтримує принципи інклюзивного розвитку. Саме економіки, засновані на знаннях, розвиток інформаційних технологій і застосування останніх наукових досягнень торують шлях до кардинального підвищення якості життя наших громадян. Доступ до нових можливостей і благ розвитку не повинен бути обмежений тільки окремими групами і верствами населення або окремими країнами, що вже багато разів відбувалося в історії. Особливого значення при цьому набуває доступність якісної освіти, розвиток людських ресурсів і активна політика у сфері зайнятості. В якості соціальних зобов'язань держави мають вирішуватися поставлені стратегічні завдання на основі модернізації та моделі розвитку чотирьох «І»: інновацій, інвестицій, інфраструктури, інститутів. При цьому можна говорити і про п'ятий елемент, тобто ще про одне «І» - інтелект.

3. Наголос на важливості ефективної політики в галузі охорони навколишнього середовища та клімату. Охорона навколишнього середовища повинна стати третім аспектом інклюзивного розвитку національної економіки, оскільки вона є потужним каталізатором модернізації виробництва, підвищення енергоефективності, а також стимулом до впровадження сучасних екологічно чистих технологій.

4. Важливим аспектом інклюзивного розвитку економіки емерджентного типу також є потужні і суперечливі глобалізаційні та інтеграційні процеси в світі. В інклюзивному розвитку є певний регіональний зріз, добре видний в Європейському регіоні, до якого належить й Україна. Звідси випливає необхідність інституційної адаптації національної економіки й усього суспільного загалу до процесів, проблем і шляхів їх вирішення, які мають місце у ЄС. Мова, насамперед, йде про гармонізацію та повне переформатування інституційної матриці національного інклюзивного розвитку до вимог і стандартів ЄС в процесі імплементації Угоди про асоційоване членство України у Європейському Союзі.

Викладені вище напрямки інклюзивного розвитку великих регіонів світу доведеться реалізовувати в дуже непростих трансформаційних умовах. Справа в тому, що на даний час у світі відбувається зміна рентних пріоритетів. Відомо, що основні форми ренти, - трудова, сировинна (в тому числі територіальна) і технологічна, - використовуються практично повсюдно і одночасно різними країнами. Але все ж, окремо взяті країни і цілі регіони свої зусилля зосередили на певних конкретних формах цих рент. Так, Китай в основному живе за рахунок отримання трудової ренти, активно сплачуючи при цьому ренту сировинну і технологічну, Росія - в основному за рахунок сировинної ренти, в свою чергу, вона платить Китаю трудову ренту, а США і ЄС - технологічну. США і ЄС отримують в основному масштабну технологічну ренту, а платять порівняно невелику сировинну і трудову.

Сьогодні починають активно розвиватися процеси перебудови в системі рентоотримувача і рентонабувача. І як результат цих процесів - поточна глобальна фінансова криза, що почалася в кінці першого десятиліття XXI ст. Відзначимо, що технологічна рента починає втрачати свої можливості, а сировинна - стає омріяною метою для тих країн, що до недавнього часу своє благополуччя будували виключно на ренті технологічній. Нижче пояснимо зазначене положення більш детально.

Сьогодні в економічній науці ставиться під сумнів майже аксіому про те, що економічне зростання - це поступальний процес, який триватиме завжди. Передбачається, що економічний стрибок останніх 250 років - це унікальний випадок в історії. Адже за всі попередні тисячоліття економічного зростання практично не було. Після періоду швидкого зростання між 1890 і 1970 рр., що стало наслідком другої індустріальної революції, почав діяти закон спадної прибутковості, який і викликав уповільнення темпів зростання продуктивності. Інновації третьої індустріальної революції, яким пророчили велике майбутнє і які викликали появу навіть терміну «нovoї економіки», були зустрінуті з ентузіазмом, однак вони відкрили тільки нові можливості дозвілля в робочий і вільний час, але поки не забезпечили заміну людської праці машинною. Характерна властивість досягнень другої індустріальної революції полягає в тому, що майже всі вони могли відбутися тільки один раз. І це означає, що настільки ж фундаментальні винаходи не чекають нас у майбутньому.

Витрати праці і капіталу незмінної якості в розвинених країнах забезпечують меншу частину економічного зростання. Основна частина

припадає на сукупну факторну продуктивність. Так в 1870-1950 рр. працю і капітал забезпечували 15% приросту ВВП США [13, с. 53]. Іншу частину пояснюють переважно внеском НТП в економічне зростання. А це не що інше, як ті самі інновації. І якщо вони будуть скорочуватися, то скорочення економічного зростання - неминуче. Відповідно почнеться і «згасання» НТП, в тому числі зменшення нагромадження знань як фундаментальних, так і техніко-технологічного плану і, як наслідок, - зниження економічного зростання.

Розглянемо поточну ситуацію з «економікою знань» або, як часто її називають, «новою економікою». Сьогодні заможні країни розбагатіли завдяки тому, що десятиліттями, а іноді і століттями їхні уряди і правляча еліта засновували, субсидували і захищали динамічні галузі промисловості і послуг, де був сконцентрований НТП. Таким чином, вони створювали технологічну ренту (надприбуток), яка поширювалася на капіталістів в формі високих прибутків, на робочих - у вигляді високих зарплат і на уряд - у великих податкових надходженнях. Але на відміну від минулих колоніальних часів, сучасні методи вилучення зазначеної ренти сильно змінилися, і, в основному, за рахунок динамізму розвитку як бідних, так і багатих країн, що призвело до появи взаємозалежності в усталеності цього розвитку. Така сталість забезпечується наявністю довгострокових зворотних зв'язків в економічному обміні. Зміни в економічному обміні між двома типами країн можуть сильно вплинути не тільки на сталість окремо взятої пари країн, а й на весь світовий економічний устрій. А зниження темпів інноваційного підживлення - це «спусковий гачок» важко прогнозованих катаклізмів.

Розглянемо механізм і структуру зворотних зв'язків, закладених в основу сучасного вилучення технологічної ренти багатими (розвиненими) країнами у бідних (що розвиваються). Сьогодні економісти відзначають, що в світовій економіці капітал, всупереч економічній логіці, тече «в гору», тобто з країн, що розвиваються, в розвинені, хоча мав би переміщатися з країн з відносним надлишком капіталу (Захід) в країни, де його не вистачає (Південь) [14]. Це відбувається тому, що країни, що розвиваються, проводять свідому політику нагромадження валютних резервів понад необхідні для міжнародних розрахунків потреб. При цьому виходить, що

нагромадження резервів - це фактично політика стимулювання інвестицій та експортоорієнтованого зростання. В умовах політичної турбулентності, економічної емерджентності, коли інститути погані, а корупція висока, існує один лише захід, який можна провести відносно легко, щоб прискорити зростання, - почати нагромаджувати резерви, як це робить Китай. Хоча і здається, що резерви можна з більшою користю витратити всередині країни, але нагромадження резервів виступає фактично інструментом неселективної промислової політики.

Таким чином, Китай фінансує споживання США, що становить величину, більшу, ніж внутрішнє північноамериканське виробництво. При цьому сам Китай отримує конкурентні умови доступу на американський ринок - найбільший і передовий у світі в технічному розумінні. Це необхідно Китаю для швидкого економічного зростання. Іншими словами, Китай платить США по 200 млрд. дол. щорічно, щоб нікого не турбувало його 10% річне зростання ВВП. Можна також сказати, що Китай фактично обміняв свій короткостроковий державний капітал (валютні резерви) на прямі іноземні інвестиції (їх нагромаджена сума перевищує сьогодні 1,2 трлн. дол.), разом з якими в країну прийшли нові технології і управлінський досвід [14]. Саме такий взаємний інтерес і набула сьогодні практика стягнення технологічної ренти. Особливо відзначимо, що така взаємність вимагає постійного оновлення технологій, оскільки тільки на динаміці технічної і технологічної пропозицій вона і ґрунтується. При цьому суперництво між Китаєм і США все більше і більше підігривається їх взаємодією, оскільки при цьому йде нагромадження внутрішньодержавних та глобальних дисбалансів.

Висновки. Таким чином, на шляху інклюзивного розвитку стоять фундаментальні протиріччя сучасного глобалізованого світу, пошук шляхів вирішення яких представляє собою велику наукову проблему. Також важливою проблемою, не тільки науковою, але й практичною, є використання Україною моделі інклюзивного розвитку. Особливо в сучасних умовах: глибокої економічної й інституціональної кризи, політичної нестабільності, тимчасовими територіальними втратами, боротьбою з сепаратистами і т.п..

Інклюзивний розвиток для України в найзагальнішому вигляді може включати в себе два рівня. На першому рівні:

1. Справедливий розподіл створюваного «національного пирога».
2. Залучення до його створення всіх верств населення шляхом нових інституційних механізмів.
3. Створення рівних умов участі в бізнес-процесах.

На другому рівні (але не вторинному) - застосування нових (або вже відомих, але не ефективно використовуваних) механізмів економічного зростання: інституційних технологій, impact investing (перетворюючі інвестиції), соціального бізнесу, коопераційних форм розвитку, широкого використання національних порівняльних переваг, традиційних і нагромаджених в результаті інтелектуально-виробничої діяльності.

Поряд з величезними викликами, які несе в собі ця ситуація по відношенню до України, вона створює і можливості, а саме: більш активний пошук і використання внутрішніх джерел для зростання і розвитку, мобілізацію наявного національного потенціалу на більш збалансованих, прийнятних для всіх верств суспільства соціально-економічних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Acemoglu D., Robinson J. A. Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge (2006) Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice / D. Acemoglu, J.A. Robinson // Journal of Economic Perspectives. – 2013. – № 2, Vol. 27. – 260 p.
2. Acemoglu D., Robinson J. A. Persistence of Power, Elites and Institutions / D. Acemoglu, J. A. Robinson // American Economic Review. – 2008. – № 1, Vol. 98. – 74 p.
3. Acemoglu D., Robinson J. A. (2012) Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty / D. Acemoglu, J. A. Robinson // Crown Publishers (New York). – 575 p.
4. Липов В.В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем: монографія / В. В. Липов // К.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.
5. Литвиненко Н. І. Институціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н.І. Литвиненко // Д.: НГУ, 2015. – 310 с.
6. Пилипенко Г. М. Институціональні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності: монографія / Г. М. Пилипенко // Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.
7. Базиліук А.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку / А. В. Базиліук, О. В. Жулин // Економіка та управління на транспорті. – 2015. – № 1. – С. 19-29.

8. Затонацька Т. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи / Т. Затонацька // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1 (28). – С. 102-112.
9. Федуллова Л.І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку / Л.І. Федуллова // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3 (25). – С. 56-65.
10. Новые подходы ОЭСР к экономическим вызовам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oecdcentre.hse.ru/newsletter1.3>
11. Бирюков А.В. Инклюзивное развитие в контексте глобальных революций / А.В. Бирюков // Экономические стратегии. – 2011. – № 12. – С. 80-87.
12. Авдокушин Е.Ф. Инклюзивное развитие: основные направления, базовые предпосылки и возможные ограничения / Е. Ф. Авдокушин, В. Н. Иванова // Вопросы новой экономики. – 2014. – №3. – С. 4-13.
13. Гордон Р. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития / Р. Гордон // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 49-67.
14. Панина Ю. Перспективные макроэкономические стратегии для инклюзивного и устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.econews.uz/index.php/component/k2/item/1974-forward-looking-macroeconomic-strategy-for-inclusive-and-sustainable-development.html>

УДК 330.341.1

**СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ:
ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД, ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ****Влащенко Н.М., к.е.н.**

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

У статті досліджено вітчизняний та закордонний досвід впровадження соціальних інновацій на рівні готельних підприємств та визначення пріоритетні напрямки їх розвитку в Україні. Автором складена характеристика зовнішніх і внутрішніх соціальних інновацій готельних підприємств, включаючи відповідні елементи соціального забезпечення. Відзначений напрям зв'язку та вплив соціальних інновацій на інші види інновацій готельних підприємств. Досліджено закордонний досвід реалізації соціальних інновацій щодо персоналу готельних підприємств: стимулювання праці персоналу та створення для нього гідних умов праці. Розглянуто екологічну концепцію готелю як один з видів соціальних інновацій. Визначено сучасні тенденції світової соціалізації щодо обслуговування людей з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Наведено практичний досвід соціально-інноваційної діяльності провідних готельних підприємств світу. Розроблено науково-практичні рекомендації активізації розвитку соціальних інновацій в Україні на рівні готельних підприємств.

Ключові слова: соціальні інновації, індустрія гостинності, закордонний досвід, екологічна концепція готелів, соціальний туризм.

UDC 330.341.1

**SOCIAL INNOVATIONS IN THE HOSPITALITY INDUSTRY: TRENDS,
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC REALITIES****Vlashchenko N. M., Ph.D.***Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov*

The article investigates domestic and foreign experience of social innovations at the level of hotel companies and identification of priority directions of their development in Ukraine. The author has compiled the characteristics of internal and external social innovations in the hotel industry, including relevant elements of social security. The direction of the relationship and influence of social innovation to other types of innovations of the hotel facilities are also marked. Foreign experience of implementation of social innovations in relation to staff of hotel enterprises is studied: the encouragement of staff and the organization of appropriate working conditions. The ecological concept of the hotel as one of the types of social innovation is also studied. Modern trends in the world of socialization on services for people with

disabilities and other people with limited mobility are determined. The practical experience of the socio-economic activities of the leading hotel companies in the world is marked. Research-based recommendations to enhance the development of social innovation in Ukraine at the level of hotel business are developed.

Keywords: social innovations, a hospitality industry, foreign experience, ecological concept of the hotels, social tourism.

Актуальність проблеми. Готельні підприємства України в сучасних умовах функціонують у середовищі багатовимірної конкуренції, за якої ефективне господарювання залежить від своєчасного впровадження інновацій. Зростання конкуренції у сфері готельного господарства вимагає використання інноваційних методів управління персоналом, матеріальними ресурсами, інформацією, впровадження інфраструктурних і технологічних та інших інновацій в діяльність готельних підприємств.

Сьогодні, коли діалектика суспільного розвитку обумовила створення і затвердження нових соціальних установок і нової соціальної політики, а також формування сучасного мислення, серед інших видів інновацій на перший план висувуються саме соціальні інновації, які здобувають усе більш чіткі структурні обриси як особливий вид професійної діяльності, у тому числі в індустрії гостинності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Для сучасної України соціальні перетворення є вкрай важливим питанням, особливо в умовах її європейської орієнтації. Дослідженню розвитку індустрії гостинності присвячено багато праць вітчизняних та закордонних учених, як: С.І. Байлика, Т.В. Буряк, Г. Клікет, Г.Я. Круль, Р. Мартіна, М.І. Кабушкіна, Б. Сміта та інших. Проблемами розвитку суспільства та реалізації соціальних інновацій займалися Л.І. Федулова, Т. Фридман, У. Бек. Дослідники означеної тематики вивчали питання про природу виникнення соціальних інновацій, про можливий обмін вдалими досвідом та форми їх практичного втілення, які б відповідали соціальним потребам.

Водночас, незважаючи на значний науковий інтерес до соціальної проблематики інноваційного розвитку, залишається чимало невирішених питань. Процес створення і розповсюдження соціальних інновацій на рівні готельних підприємств та індустрії гостинності в цілому є досить динамічним та недостатньо дослідженим. Більш докладного вивчення потребують особливості інституціоналізації

соціальних інновацій та роль провідних економічних суб'єктів – готельних підприємств у інноваційному процесі.

Метою статті є дослідження вітчизняного та закордонного досвіду впровадження соціальних інновацій на рівні готельних підприємств та визначення пріоритетних напрямків їх розвитку в Україні.

Викладення основного матеріалу. Поняття «соціальна інновація» можна визначити як свідомо організоване нововведення або нове явище в практиці соціальної роботи, яке формується на певному етапі розвитку суспільства відповідно до соціальних умов, що змінюються, і яке має своєю метою ефективні позитивні перетворення в соціальній сфері [1].

Соціальні інновації мають низку особливостей у порівнянні з матеріально-технічними. Якщо перші є, як правило, результатом колективної творчості, то при розробці матеріально-технічних інновацій переважає індивідуальне авторство. Крім того, віддача від соціальних інновацій віддалена у часі, її ефект не проявляється швидко і не носить конкретного характеру, що взагалі-то характерно для матеріально-технічних новацій.

Соціальні інновації у готельних підприємствах можна розділити на два основних види:

- внутрішні соціальні інновації (ті, що спрямовані на користь персоналу готельних підприємств);
- зовнішні соціальні інновації (ті, що спрямовані на користь суспільства) (рис. 1) [2].

Внутрішні соціальні інновації в готельних підприємствах реалізуються через сучасні соціальні технології, до яких слід віднести навчання високим стандартам обслуговування, організація курсів із вивчення іноземних мов, доброзичливу робочу атмосферу, страхування персоналу готелів, у тому числі медичне, безкоштовні сніданки й обіди, участь у вечірках і заходах для співробітників, знижки на проживання й харчування в готелях відповідної мережі по всьому світу й багато іншого.

У мережевих готелях використовуються єдині форми стимулювання персоналу по всьому світу. Наприклад, управління готелями, що входять у готельну мережу «Holiday Inn», здійснюється відповідно до міжнародних стандартів цієї готельної мережі. При прийомі співробітників на роботу їм гарантується: стабільна заробітна плата; система заохочень; медичне страхування; харчування; професійний ріст; доброзичливий колектив; проживання у готелях «Holiday Inn» по всьому світі за спеціальними корпоративними тарифами [4].



Рис. 1. Характеристика соціальних інновацій готельних підприємств

Джерело: [2]

Дослідження закордонного досвіду свідчить, що в готельному бізнесі можуть бути використані кращі практики з інших або суміжних сфер діяльності. Так, у службі харчування готелів частково можна використати досвід кав'ярень Starbucks. Програма стимулювання персоналу в цій міжнародній компанії умовно розділена на дві частини – корпоративну й соціальну. До корпоративного ставляться, наприклад, «Книга зеленого фартуха». Це невелика книжечка, що є в кожного співробітника кав'ярень мережі. У ній утримуються традиційні правила Starbucks, а також позначені якості, які компанія пропонує розвивати своїм співробітникам: привітність, щирість, компетентність, дбайливість, активність.

Співробітники компанії, що демонструють ці якості й одержали найбільшу кількість визнань із боку своїх колег, заохочуються на загальних зборах компанії. Крім професійного навчання співробітники компанії мають можливість пройти додаткові курси на знання кави, за підсумками якого вони одержують звання «дослідника кави» (зелений фартух), «кава-майстра» (чорний фартух) або «кавового посла» (коричневий фартух). Соціальна програма компанії містить у собі надання гнучкого графіка роботи, 20% знижку на всю продукцію Starbucks, компенсацію на харчування, три безкоштовних напої протягом зміни, упакування фірмового кава в подарунок наприкінці кожного тижня [3].

Використання провідного досвіду інших готелів в області розвитку соціальних інновацій дозволить удосконалити сформовану на підприємствах систему менеджменту й підвищити статус готелю як привабливого роботодавця.

Зовнішні соціальні інновації готельних підприємств реалізуються через спонсорство, меценатство, благодійну діяльність, підвищення цінової доступності послуг, які формують соціальний імідж готелю.

Особлива увага приділяється інноваційним концепціям готельних підприємств, які обслуговують потреби сучасного суспільства. До таких концепцій можна віднести екологічну концепцію готелю.

Екологічні готелі – це готелі майбутнього, які здатні покращувати стан природного середовища, виховувати в суспільстві екологічну свідомість та відповідальність. Інноваційні методи по впровадженню екологічної політики в готельну індустрію сприяють, перш за все, реалізації соціальних цілей, а вже потім – являються інструментом підвищення рентабельності та конкурентоспроможності готельного підприємства.

Одна з найвідоміших фірм, яка займається рекламою та розповсюдженням товарів від виробників екологічно чистої продукції, «Pineapple Hospitality», Inc., була заснована в 2005 році і знаходиться в Сент-Чарльз, штат Міссурі, США [6].

Серед асортименту екологічної продукції – гелі для душу, мило, шампуні, кондиціонери, лосьйони, упаковки яких швидко розкладаються в землі; серветки і рушники, що не потребують прання, а підлягають повторній переробці (економія води, часу і затрат робочої сили); бамбукові лотки і кошики для сміття (бамбук фактично трава і

має високу швидкість росту, що кваліфікує його як поновлюваний ресурс); карти-ключі, посуд і прибори (можуть використовуватись після вторинної переробки, не забруднюють ґрунт); хімічно безпечні засоби, що використовуються в процесі прибиральних робіт та прання, а також новітні товари, що втілюють ресурсозберігаючі технології: цифрові термостати (регулятори температури повітря в приміщеннях), економічні душові кабінки, енергоефективне освітлення (регулятор яскравості освітлення для доповнення природного), датчик, який вимикає освітлення у всьому номері під час відсутності гостя та багато іншого. До головних переваг екологічно чистих продуктів відносяться:

- відсутність шкідливого впливу на навколишнє середовище;
- поліпшення здоров'я гостей і персоналу;
- пластмаса, що використовується для упаковки, відповідає вимогам стандарту щодо швидкого розкладання в ґрунті (звичайні полімери розкладаються протягом понад 400 років);
- ціна на екологічно чисті продукти не вища, ніж на шкідливі аналоги;
- відсутність синтетичних ароматизаторів, барвників та консервантів;
- екологічно чисті продукти підлягають переробці, можуть бути використані в якості вторинної сировини;
- продукція виготовляється з натуральних, сертифікованих інгредієнтів (трав, олій) і містить вітаміни.

До останніх інновацій, що пропонуються готелям фірмою «Pineapple Hospitality», належать: гіпоалергенні подушки, виготовлені з переробленого льону; конфорки для буфету, що дозволяють контролювати кількість використаної енергії; нетоксичний і екологічно безпечний спрей для боротьби з неприємними запахами [9].

Наприклад, один з готелів Копенгагена (Crowne Plaza) практично всю енергію отримує за допомогою сонячних батарей. Крім того, частину електроенергії забезпечують і гості готелю, які мають бажання безкоштовно повечеряти. Для цього їм треба трохи покрутити педалі велосипедів, які з'єднані з електрогенераторами, виробивши для готелю 10 ват/годин електроенергії. Організатори ідеї переконані, що це нововведення дозволить гостям не тільки підтримувати себе у формі, але

також і заощадити електрику та гроші. Решта постояльців, які не бажають крутити педалі на благо довкілля, вечеряють за 240 датських крон [10].

Спрямованість соціальних інновацій на зміну поведінки людини дозволяє зробити висновок про зв'язок соціальних, економічних, технологічних та інфраструктурних інновацій. Адже виникнення останніх мотивується певними суспільними потребами, а впроваджені технологічні новинки поширюючись, змінюють поведінку людини.

Відповідно до дослідження туристської асоціації АВТА кожен третій відпочиваючий вважає, що готелі крім зірок також повинні мати екологічний рейтинг. У порівнянні з 2010 роком показник відповідальності мандрівників, що вибирають екологічний відпочинок, виріс із 29% до 33%. При цьому серед жіночої аудиторії опитаних дотримувати екологічних норм під час подорожей готові 38%, а також 49% туристів, що відправляються на відпочинок кілька разів на рік [5].

Сучасні тенденції світової соціалізації висувають нові вимоги до обслуговування людей з інвалідністю та інших маломобільних груп населення, як не охопленого повним спектром послуг сегмента споживачів.

Відповідно до нормативних документів маломобільні групи населення включають людей, що відчують труднощі при самостійному пересуванні, при одержанні послуги, необхідної інформації або при орієнтуванні в просторі. Отже, це люди з інвалідністю (до 12% населення країни), особи з тимчасовим порушенням здоров'я (до 1,5%), люди похилого віку (понад 40%), вагітні жінки (біля 1%), діти дошкільного віку (більше 2 млн.), особи з дитячими колясками (біля 1%) [7].

Особливого значення для розвитку соціальних інновацій у вітчизняному готельному бізнесі набуває дослідження практичного досвіду соціально-інноваційної діяльності провідних готельних підприємств світу.

На відміну від західних країн, держави що утворилися на пострадянському просторі практично не в змозі забезпечити літнім людям, які потребують догляду, належний рівень утримання та обслуговування. Цю функцію взяли на себе парк-готелі для літніх людей, що надають соціальні послуги європейського рівня, а саме: проживання, догляд і лікарська допомога.

Однією з інноваційних тенденцій у сучасному готельному обслуговуванні, здатною вирішити проблему доступності сервісу для клієнтів з обмеженими можливостями, є впровадження «Концепції універсального дизайну» [8]. Універсальний дизайн (дизайн для всіх) або інклюзивний дизайн – стратегія, спрямована на проектування та наповнення різних типів середовища, продуктів, комунікацій, інформаційних технологій і послуг, для забезпечення доступності та розуміння всіма покупцями, відповідно для загального використання без необхідності адаптації. Універсальний дизайн припускає задоволення потреб будь-якого клієнта на основі рівноправного використання, гнучкості, простоти і зручності у використанні, сприйняття інформації незалежно від сенсорних можливостей користувачів, допустимість помилок з боку клієнта, забезпечення низького рівня фізичних зусиль при споживанні послуг.

Особливо важливим є те, що універсальне проектування є концепцією, яка виходить за рамки питання доступності та пристосованості будівель, охоплюючи також соціальні, економічні, культурні питання, і максимально сприятиме об'єднанню людей, а не поділу їх на окремі групи за різним ступенем можливостей. Використання універсального дизайну дозволить готельним підприємствам та багатьом іншим сервісним організаціям застосовувати в процесі обслуговування основні принципи та ідеї рівності і зручності для всіх клієнтів.

З метою активізації розвитку соціальних інновацій в Україні на рівні готельних підприємств вважаємо доцільним реалізацію наступних науково-практичних рекомендацій:

- розроблення та затвердження державних санітарних норм і правил для готельних підприємств, які реалізують екологічну концепцію з метою нормативно-правового закріплення «екологічного еталону» вітчизняних готельних підприємств;

- забезпечення підвищення кваліфікації готельного персоналу, які реалізовуватимуть програми обслуговування маломобільних груп населення, та їх участі у відповідних тренінгах (зокрема семінарах, засіданнях за круглим столом);

– розробка концепції соціального туризму з метою забезпечення доступності туристсько-рекреаційних, у т. ч. готельних послуг для певних категорій населення (дітей, молоді, людей третього віку, інвалідів).

Висновки. Таким чином, в сучасних конкурентних умовах кожне готельне підприємство повинно функціонувати за принципом «сервіс, доступний для всіх». Соціальні інновації є сучасним трендом, який підхоплюють підприємства готельного господарства, отримуючи можливість задовольнити максимальну кількість потенційних клієнтів, включаючи такий сегмент споживачів, як люди з інвалідністю та інші маломобільні групи населення. Соціально-відповідальне ведення бізнесу надає низку переваг готельним підприємствам, а саме: збільшення обсягів реалізації та зміцнення позиції бренду, формування високого рівня репутації серед заінтересованих осіб, зменшення витрат на рекламу та можливість отримати стратегічних вигод від соціальних інвестицій. Все це може стати ключовою компетенцією готельних підприємств в умовах жорсткої конкурентної боротьби на вітчизняному та закордонному ринку готельних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Віноградська О. М. Соціальні технології: конспект лекцій / О.М. Віноградська, Л.О. Белова. – Харків, ХНАМГ: 2009. – 135 с.
2. Влащенко Н. М. Інноваційні технології в готельному господарстві : навч. посібник / Н.М. Влащенко. – Харків : Вид-во ТОВ «Друкарня МАДРИД», 2014. – 128 с.
3. Горіна Г. О. Специфіка стратегій розвитку міжнародних готельних мереж в умовах глобалізації / Г.О. Горіна // Інноваційна економіка. – 2012. – №8(34). – С. 270–273.
4. Зінковська М. Л. Розвиток національних та міжнародних готельних мереж в Україні / М. Л. Зінковська // Управління розвитком. – 2013. – №21 (161). – С. 140–143.
5. Нездойминов С. Г. «Зеленые» инновации и технологи в индустрии гостеприимства и туризма / С.Г. Нездойминов [Електронний ресурс] – Режим доступу: // irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?
6. Римарева Л. Екологічні готелі – інноваційна концепція гостинності / Л. Римарева [Електронний ресурс] – Режим доступу: // http://conftiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/ekologichni_goteli_innovacijna_koncepcija_gostinnosti/4-1-0-531.

7. Розметова Е.Г. Инновационные тенденции в формировании социальной составляющей сервисного обслуживания / Е.Г. Розметова, И.Л. Мельник // Актуальные проблемы и направления социально-экономического развития Республики Беларусь: Материалы II Междунар. науч. конф. молодых ученых (Минск, 25 мая 2012 г.) / редкол. : А. В. Червяков [и др.]. – Минск : НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь, 2012. – С. 44–48.
8. Розметова О. Г. Проблеми та перспективи впровадження соціальних інновацій в діяльність підприємств готельного господарства / О.Г. Розметова. // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=561>.
9. Юрченко О. Інновації в готельному бізнесі на сучасному етапі / О. Юрченко // Вісник Львівського університету : Серія міжнародні відносини. – 2014. – Випуск 34. – С. 292–301.
10. Ernst & Young [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ey.com/UA/uk/Industries/Real-Estate>.

УДК 334.732.6

**СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ
ГОСПОДАРСТВ****Єременко Д. В., к.е.н.***Таврійський державний агротехнологічний університет*

Стаття присвячена аналізу сучасного стану ресурсного забезпечення фермерських господарств як невід'ємної складової конкурентоспроможного розвитку. Проаналізовано специфіку використання земельних та матеріально-технічних ресурсів в системі фермерських господарств України, а також визначено фактори, що обумовлюють відповідну галузеву диференціацію. Обґрунтовано необхідність стимулювання процесу диверсифікації виробничо-господарської діяльності фермерських господарств як запоруки підвищення рівня конкурентоспроможності даного суб'єкту аграрного підприємництва. Автор підкреслює значний ступінь впливу регіональних природно-кліматичних та організаційно-економічних факторів на характер становлення вітчизняного фермерства. Доведено необхідність створення системи організаційного забезпечення ефективного використання техніко-технологічних засобів в системі фермерських господарств. В статі зазначається, що на даний момент вітчизняні фермери вимушені самостійно вирішувати питання конкурентоспроможного використання наявного ресурсного потенціалу.

Ключові слова: фермерське господарство, ресурсний потенціал, земельні ресурси, матеріально-технічне забезпечення, конкурентоспроможність, аграрне виробництво

UDC 334.732.6

**THE CURRENT FEATURES OF RESOURCE SUPPORT FOR
THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FARMS****Yeremenko D.V., PhD in Economics***Tavriya state agro-technologic university*

The article is devoted to analysis of the current state of resource providing for farms as an integral part of their competitive development. The specific use of land and material resources by the Ukrainian farms has been analyzed. Factors that determine the appropriate differentiation in the sectors have been found out. It has been proved the necessity of stimulating the process of diversification the production and economic performance of the farms as the base of the farm's competitiveness increasing. The author emphasizes a significant degree of influence of regional climatic and organizational-economic factors on the process of national farming formation. The

necessity of creation the system of organizational support of effective use of technological tools in the system of farms has been proved. It has been noticed in the article that at the moment national farmers are being forced to resolve the tasks of competitive use of the available resource potential by their own.

Keywords: farm, resource potential, land resources, logistical support, competitiveness, agricultural production

Актуальність проблеми. Належний рівень матеріально-технічного забезпечення є однією з невід'ємних складових конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як повноцінного суб'єкта системи аграрного підприємництва. Остаточна механізація виробничих процесів та запровадження автоматизованої праці із залученням сучасних техніко-технологічних рішень має надати фермерським господарствам суттєві конкурентні переваги перед крупними сільськогосподарськими виробниками, враховуючи специфіку сімейної форми ведення бізнесу та пов'язані із цим особливості організації виробничо-господарської діяльності. Водночас за сучасних умов існує низка проблем, що стримують даний процес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного використання наявного ресурсного потенціалу в системі фермерських господарств знайшла своє відображення в працях В.П. Горьового, В.К. Збарського, М.Й. Маліка, О.Ю. Лупенка та інших. Водночас, на нашу думку, потребують додаткового вивчення сучасні особливості використання земельних та матеріально-технічних ресурсів як невід'ємної складової конкурентоспроможного функціонування вітчизняного фермерства.

Метою дослідження є аналіз сучасного рівня ефективності використання майнових ресурсів в системі вітчизняного фермерства, визначення факторів, що обумовлюють характер застосування земельних та матеріально-технічних ресурсів, а також обґрунтування шляхів підвищення рівня використання ресурсного потенціалу.

Викладення основного матеріалу дослідження. На думку О. Маслака, основними проблемами розвитку фермерського господарства України є відставання від сучасних тенденцій запровадження інноваційних технологій ведення сільського господарства. Нові технології та технічне забезпечення виробничих процесів є недоступним для більшості фермерів через їх дорожнечу. Фермери мають обмежене фінансове забезпечення своєї діяльності,

якого ледве вистачає для придбання необхідних ресурсів для нового циклу виробництва. У свою чергу, перехід на більш вищий рівень господарювання передбачає додаткове залучення коштів.[6]

Аналіз динаміки кількості сільськогосподарської техніки у фермерських господарств України дає підстави стверджувати, що протягом 2005-2015рр мали місце неоднозначні, а іноді суперечливі тенденції щодо технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва в даному сегменті аграрного підприємництва.

З одного боку, відбувається поступове зростання кількості тракторів, комбайнів, сівалок та жаток (за аналізований період дані показники збільшились відповідно на 51%, 82% 84% та понад як втричі).

Водночас за період 2010-2015рр кількість бурякозбиральних машин зменшилась на 10%, також мають місце певні зміни у забезпеченні фермерських господарств комбайнами.

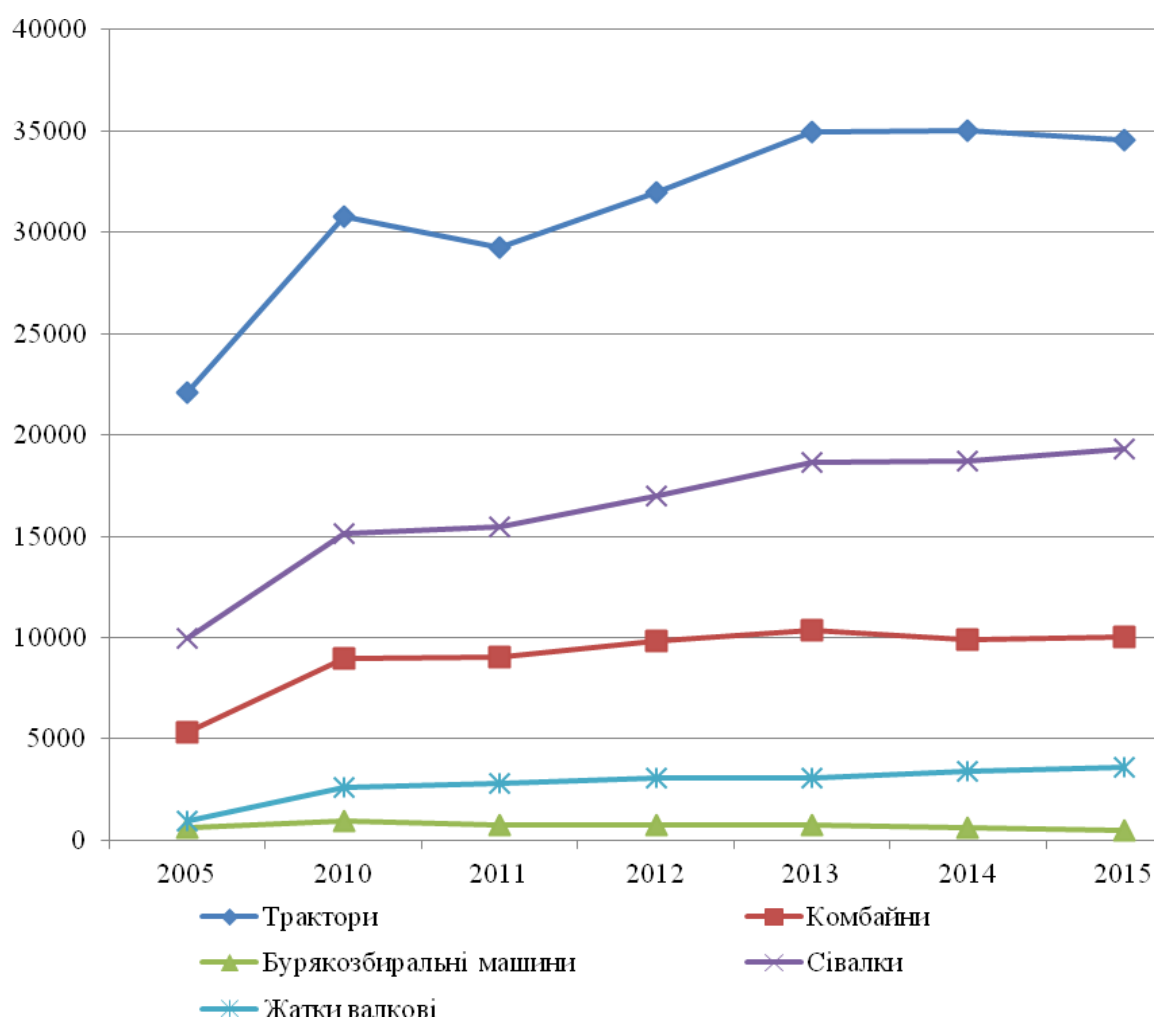


Рис. 1 Динаміка забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою

Розраховано на основі [10]

Починаючи з 2010 року, кількість кукурудзозбиральних та кормозбиральних комбайнів поступово почала скорочуватися, причому, якщо в першому випадку мали місце певні коливання, то змінення кількості кукурудзозбиральних комбайнів мало характер чіткої тенденції (2010 р. – 641, 2011р. – 580, 2012р. – 560, 2013р. – 553, 2014р. – 499, 2015р. – 493 одиниці техніки). Дана ситуація чітко відображає поступовий перехід фермерських господарств на моно спеціалізований спосіб ведення виробничої діяльності, що в свою чергу, обумовлюється домінуванням посередницьких структур в сфері переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції.

Ще одним фактором, який визначає специфіку забезпечення фермерських господарств сільськогосподарською технікою, є природно-кліматичне районування, розміщення виробників у різних природно-кліматичних зонах України. Як відомо, регіональний характер районування сільськогосподарських культур відповідним чином впливає на ступінь використання спеціалізованих сільськогосподарських знарядь праці (картоплесаджалки, бурякозбиральні машини тощо). Аналіз динаміки регіональної структури забезпечення фермерів тракторами та сільськогосподарською технікою доводить, що переважна більшість (понад 50%) сконцентрована в господарствах степової зони (табл.1).

Таблиця 1 - Питома вага регіонів України у забезпеченості сільськогосподарською технікою фермерських господарств, %

Найменування регіонів	Рік				2015 до 2012, +/-
	2012	2013	2014	2015	
Трактори					
Полісся	13,54	13,36	13,53	14,38	1,04
Лісостеп	29,11	30,21	30,70	30,74	1,63
Степ	54,16	53,89	52,87	52,42	-1,74
Карпати	3,19	2,54	2,90	2,46	-0,73
Комбайни					
Полісся	18,80	14,95	14,01	14,47	-4,33
Лісостеп	30,53	30,62	31,53	29,44	-1,09
Степ	47,81	51,72	51,70	54,38	6,57
Карпати	2,87	2,71	2,75	1,71	-1,16
Сівалки					
Полісся	10,55	10,22	10,63	10,81	0,26
Лісостеп	28,10	29,50	29,70	28,93	0,83
Степ	59,19	58,56	57,86	58,88	-0,31
Карпати	2,16	1,72	1,81	1,38	-0,78

**Розраховано за даними Головного управління статистики України [10]*

Особливо чітко це спостерігається у забезпеченні фермерських господарств сівалками, коли частка фермерів даного регіону протягом 2012-2015рр становила близько 60%. По тракторах та комбайнах

зазначений показник знижується майже на 10%, що відображає активну діяльність господарств Лісостепу та Полісся в сфері вирощування технічних культур, а також універсальність трактору як знаряддя праці.

Водночас слід враховувати, що протягом аналізованого терміну спостерігалось поступове скорочення питомої ваги сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах Полісся та Карпат і відповідне зростання частки регіонів Лісостепу та Степу України. Зазначені процеси вимагають від вітчизняних фермерів забезпечення підвищення ефективності використання сільськогосподарської техніки, що в свою чергу, відображають дані, наведені в таблицях 2 та 3

Таблиця 2 - Показники ефективності використання тракторів у фермерських господарствах України

Показники	Рік						2015 до 2010, +-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Припадає на 1 трактор							
Земельної площі, га	146,67	135,89	125,55	127,12	140,14	125,8	-20,87
В т.ч. рілля	142,27	132,01	121,87	123,08	135,24	122,32	-19,95
сільськогосподарської продукції, тис.грн	409,03	506,32	403,64	545,17	571,21	547,65	138,62
рослинництва	370,58	468,96	367,37	505,31	531,27	508,73	138,15
тваринництва	38,45	37,36	36,27	39,87	39,94	38,92	0,47

**Розраховано за даними Головного управління статистики України [10]*

За період 2010-2015рр суттєвим чином підвищився рівень ефективності використання тракторів як основного знаряддя великотоварного сільськогосподарського виробництва. Так, зокрема, обсяг виробленої сільськогосподарської продукції фермерських господарств в розрахунку на 1 трактор збільшився на 33,9%, а продукції рослинництва – на 37,3%, при тому, що відповідне співвідношення земельної площі та кількості тракторів скоротилося на 15%. Таким чином ми бачимо, що негативні трансформації економічних умов примушують фермерів шукати шляхи раціонального використання сільськогосподарської техніки та ефективніше адаптуватися до вимог існуючої ринкової ситуації, орієнтуючись на ті галузеві напрямки, продукція яких користується попитом не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Підтвердженням даного висновку є результати аналізу ефективності використання збиральної техніки, які відображають, окрім іншого, і характер підприємницької активності в розрізі окремої галузі. Так, динаміка результативних показників, що характеризують рівень застосування сільськогосподарської техніки на виробництві зернових та кукурудзи, демонструють стійкий позитивний тренд (співвідношення виручки та кількості комбайнів за аналізований період виросло на 134,11 грн, а аналогічний показник по прибутку – на 35,8 грн).

Це є особливо важливим, враховуючи той факт, що обсяг посівної площі, яка припадає на 1 комбайн, зменшилося на 5%. Водночас, аналогічні показники по бурякозбиральним машинам демонструють значне скорочення, як в затратному, так і в результативному аспектах. Зокрема сума виручки та виробничих затрат в розрахунку на 1 технічний устрій протягом аналізованого терміну зменшилися на 40%, посівна площа – на 35%, прибуток – на 30%. Останній факт, а саме зменшення темпів скорочення прибутку, порівняно до інших затратних та результативних показників, свідчить про намагання фермерів забезпечити ефективний розвиток галузі за умов певних негативних тенденцій.

В цілому результати аналізу динаміки забезпеченості фермерських господарств сільськогосподарською технікою, а також рівня ефективності її використання, підтверджують загальні висновки щодо наявності проблем в сфері формування належної матеріально-технічної бази представників даного сегменту аграрного підприємництва. Її причини мають як суто фінансову, так і організаційну природу.

Таблиця 3 - Показники ефективності використання сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах України

Показники	Рік						2015 до 2010, +/-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Припадає на 1 зерно- та кукурудзозбиральний комбайн							
Посівної площі, га	265,30	251,14	226,58	263,07	250,95	251,53	-13,77
Виручки від реалізації, грн.	50,53	66,08	74,44	73,28	112,48	184,64	134,11
Затрат на виробництво, грн.	41,61	50,64	61,77	67,79	91,32	139,87	98,26
Прибутку від реалізації, грн.	8,93	15,44	12,67	5,50	21,16	44,77	35,84
Припадає на 1 бурякозбиральну машину							
Посівної площі під буряки, га	60,05	56,59	43,82	26,08	38,08	28,65	-31,4
Виручки від реалізації буряків, грн.	50,84	50,56	37,92	20,37	30,16	35,70	-15,14
Затрат на виробництво буряків, грн.	43,21	39,14	33,28	18,83	24,96	31,99	-11,22
Прибутку від реалізації буряків, грн.	7,63	11,42	4,64	1,54	5,20	3,71	-3,92

**Розраховано за даними Головного управління статистики України [10]*

Як зазначає Ю.Ю. Чебан, стан фінансового забезпечення розвитку матеріально-технічної бази фермерських господарств характеризується незначними обсягами дотацій, ризиками банківського кредитування, недостатнім розвитком кредитної та обслуговуючої кооперації, що вимагає пошуку можливостей підвищення інвестиційної привабливості та розвитку матеріально-технічної бази фермерських господарств. Для фермерських господарств характерним є низький рівень формування і ефективність використання матеріально-технічної бази, що, в свою чергу, вимагає впровадження стратегії їх сталого розвитку[11].

Проте, на нашу думку, ефективне використання матеріально-технічної бази фермерських господарств на засадах сталого розвитку є можливим за умов створення системи об'єднань кооперативно-корпоративного типу на базі представників даного сегменту аграрного підприємництва. Необхідно відзначити в цьому аспекті, що існує широкий спектр організаційно-правових форм консолідації технічних засобів.

Зокрема, О.С. Прокопишин розглядає наступні шляхи оптимізації матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств:

- сусідська взаємодопомога як усна домовленість між декількома фермерами про спільне використання сільськогосподарської техніки і обладнання;
- машинні ринги, які передбачають об'єднання фермерських господарств для спільного використання сільськогосподарської техніки і надання механізованих послуг стороннім організаціям;
- машинні пули, які являють собою об'єднання фермерів для спільного придбання сільськогосподарських машин, їх обслуговування та утримання;
- організація надання механізованих послуг на виконання конкретних вузькоспеціалізованих робіт самостійними підприємствами;
- прокат і оренда техніки, що передбачає оптимізацію задоволення потреби фермерів у технічних засобах, а також економію матеріальних ресурсів;
- лізинг як форма довгострокового і майнового кредиту;
- кооперація товаровиробників в сфері використання техніки[9].

Водночас слід відмітити, що практична реалізація зазначених заходів ускладнюється недостатнім рівнем інституційного розвитку фермерських господарств як складової аграрного підприємництва, відсутністю

належного інформаційного забезпечення, що має відповідати здійсненню аналогічних проектів. Необхідно визнати, що на даному етапі свого функціонування фермерські господарства вимушені самостійно вирішувати проблеми, пов'язані із створенням умов для ефективного ведення економічної діяльності на засадах сталого розвитку.

Висновки. На сучасному етапі розвитку вітчизняного фермерства характер використання земельних та матеріально-технічних ресурсів в даному сегменті аграрного підприємництва обумовлюється низкою факторів, основними з яких є домінування посередницьких структур на ринку та зерно-технічна галузева спеціалізація як наслідок необхідності впроваджувати свою діяльність в умовах самовиживання. В статті наголошується на необхідності створення належного інформаційного забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як невід'ємної складової їхньої інтеграції в систему регіональних соціально-економічних відносин та можливості захисту власних інтересів на відповідному рівні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Асоціація фермерів та приватних землевласників. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.farmer.co.ua/pages/aboutasots.php>
2. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: монографія / В.П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
3. Збарський В.К. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств / В. К. Збарський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. - 2013. - № 1. - С. 108-115.
4. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України: [монографія] / В. К. Збарський.– К.: ННЦ ІАЕ. – 2012.– 654 с.
5. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. - 2015. - № 8. - С. 5-14.
6. Маслак О. Проблеми та перспективи фермерства в Україні/О.Маслак // [Електронний ресурс] - Агробізнес сьогодні. - № 21 (316). - 2015 - Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/3999-problemy-ta-perspektyvy-fermerstva-v-ukraini.html>.
7. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока)/[Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60с.

8. Півторак В. С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / В. С. Півторак. - К. : ННЦ ІАЕ, 2014. - 52 с.
9. Прокопишин О. С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств. /О.С. Прокопишин// Вісник ЗНУ. - № 2. (6). - 2010. - С.56-59.
10. Сільське господарство України за 2015 рік. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
11. Чебан Ю.Ю. Ефективність формування і використання матеріально-технічної бази фермерських господарств. - автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук /Ю.Ю. Чебан. - Миколаїв – 2013. - 23с.

УДК 332.14:005.332.4

**ДІАГНОСТИКА ЗАГРОЗ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ****Маслак О.О., к.е.н.****Дорошкевич К.О., к.е.н.****Вороновська М.М.***ДВНЗ «Львівська політехніка»*

У статті розглянуто поняття інноваційного розвитку та кластеризації національної економіки як процесу, що забезпечує формування кластерів та інших мережевих структур і тим самим створює умови для інноваційного розвитку економіки країни. Загрозами інноваційного розвитку визначено зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів, яке є наслідком низького рівня виробництва останніх; низький рівень фінансування НДДКР; технологічне відставання за темпами розвитку інноваційної діяльності; недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури; негативний вплив стимулюючої та податкової політики тощо. Із метою зниження загроз інноваційного розвитку національної економіки з урахуванням процесів кластеризації здійснено їх діагностику та сформовано низку заходів. У результаті встановлено, що рівень загроз інноваційного розвитку можна охарактеризувати як допустимий, його найбільші загрози перебувають у сфері виробництва високотехнологічних товарів, технологічного відставання за темпами розвитку інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, кластеризація, загрози, діагностика, інтегральний показник

UDC 332.14:005.332.4

**THREATS DIAGNOSTICS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF
INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF NATIONAL ECONOMY
CLUSTERING****Maslak O.O.,****Doroshkevych K.O.,****Voronovska M.M.***Lviv Polytechnic National University*

The article contains discussing the concept of innovation development and clustering of the national economy as a process providing formation of clusters and other network structures and thereby it creates conditions for innovative development of economy. The threats of innovative development are identified as declining export and increasing import of high-tech products which are resulted by low level of its

production and funding of research and development; technological backwardness in innovation development; insufficient development of innovation infrastructure; the negative impact of stimulating and tax policy etc. To reduce the threats of innovative development of national economy based on processes of clustering, their diagnostics have been performed and measures have been taken. As a result it was revealed that the innovative development can be determined as acceptable. The biggest threats are in the sphere of high-tech products manufacturing and technological backwardness of innovation development.

Keywords: innovative development, clustering, threats, diagnostics, integral index

Актуальність проблеми. Як відомо, інноваційний розвиток промисловості є запорукою формування економіки, побудованої на знаннях, що отримала назву економіки інноваційного типу (інноваційної економіки). Її вирізняє те, що основою притаманного їй економічного зростання є створення благ через швидкі зміни на інноваційній основі [1]. Це забезпечується шляхом формування національної інноваційної системи, належної уваги інтелектуальному потенціалу як провідного фактору виробництва, особливого державного нормативного впливу на процес економічного розвитку тощо [2].

Серед пріоритетів управління національної економіки України є забезпечення основ інноваційного розвитку промисловості, що відбувається із метою структурних зрушень у економіці, підвищення конкурентоспроможності країни та подальшого її розвитку на інтенсивній основі, виробництва високотехнологічної продукції тощо [3]. У даному контексті заплановано реалізацію низки заходів із формування інноваційної моделі розвитку у промисловості України та сформовано державну політику підтримки розвитку інноваційних кластерів. Це потребує додаткових пояснень впливу кластеризації на інноваційний розвиток промисловості.

Кластеризація – це процес, що забезпечує формування кластерів та інших мережових структур на території України та за її межами. Окреслення впливу кластеризації на інноваційний розвиток національної економіки виявляється через її особливості, що полягають у гарантуванні умов для безпечного інноваційного розвитку економіки країни. Тож, розглянемо загрози інноваційного розвитку промисловості та вплив кластеризації на їх рівень.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження літературних джерел та практики створення та розвитку промислових кластерів дозволило розглядати наступні загрози інноваційного розвитку національної економіки: зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів, яке є наслідком низького рівня виробництва останніх; низький рівень фінансування НДДКР; технологічне відставання за темпами розвитку інноваційної діяльності; недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури; негативний вплив стимулюючої та податкової політики; низький рівень безпеки інноваційного продукту та інноваційної діяльності загалом; небезпека нецільового використання фінансових ресурсів [1-6]. Рівень впливу кожної із описаних загроз можна виразити низкою індикаторів і, таким чином, оцінити міру їх впливу. Урахування характерних рис кластеризації, дозволяє відзначити, яким чином вона впливає на рівень досліджуваних показників.

Розглядаючи описані вище загрози можна відзначити, що кластеризація сприяє формуванню об'єктів інноваційної інфраструктури, чим передбачає зменшення загрози низького рівня їх розвитку. Визначення рівня впровадження об'єктів промислової власності на об'єктах інноваційної інфраструктури чи рівня розвитку технопарків, бізнес-інкубаторів та інших об'єктів інноваційної інфраструктури відбувається з урахуванням особливостей кластеризації національної економіки. Небезпека нецільового використання фінансових ресурсів знижується у результаті кластерної взаємодії, адже нерідко учасником кластерних утворень стає фінансова установа, що контролює цей процес із середини. У результаті створюються більші можливості для подолання технологічного відставання та експорту високотехнологічної продукції тощо.

Таким чином, в умовах кластеризації національної економіки, що передбачає створення та розвиток кластерів та інших мережевих структур знижуються загрози інноваційного розвитку промисловості. Проте для визначення найбільшого впливу кластеризації на інноваційний розвиток промисловості необхідно здійснити їх оцінювання.

Аналізування літературних джерел та дослідження практики кластеризації економіки в умовах інноваційного розвитку довело відсутність досліджень, присвячених розрахунку рівня інноваційного

розвитку через оцінювання основних загроз його здійснення. Це потребує розвитку методології діагностики загроз інноваційного розвитку промисловості в умовах кластеризації національної економіки, що передбачає визначення порядку діагностики, уточнення методів проведення, принципів побудови засобів діагностування тощо.

Мета роботи. Відповідно до поставленої проблеми, у статті слід розвинути методологічні засади діагностики загроз інноваційного розвитку промисловості в умовах кластеризації національної економіки, що дозволить сформулювати заходи із їх зниження.

Викладення основного матеріалу дослідження. Для оцінювання загроз інноваційного розвитку промисловості в умовах кластеризації національної економіки використано наступну послідовність: визначення цілей та задач оцінювання загроз інноваційного розвитку; інформаційне забезпечення оцінювання загроз інноваційного розвитку; обрання методів оцінювання загроз інноваційного розвитку; визначення загроз інноваційного розвитку та формування системи часткових показників оцінки; розрахунок значень часткових показників та вагомості їх впливу на інноваційний розвиток; визначення інтегрального показника рівня інноваційного розвитку національної економіки; узагальнення результатів та прийняття управлінських рішень. У результаті отримуємо оцінку рівня розвитку інноваційної інфраструктури, інноваційної активності підприємств за сучасних ринкових умов господарювання тощо.

Для здійснення інформаційного забезпечення оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки на початковому етапі формувалась експертна група. До неї увійшли 12 осіб (фахівців інституту регіональних досліджень НАН України та статичного управління у Львівській області). Розрахунок здійснювався, виходячи із гранично допустимої відносної помилки, що задавалася до початку експертного дослідження [8]. Оскільки рівень та достовірність експертних оцінок визначається складом експертної групи, їх компетентністю, обсягом знань, ерудованістю, то при її формуванні до експертів висувались специфічні вимоги. По-перше, експерти повинні мати час і бажання здійснювати оцінку. По-друге, вони повинні володіти високим професіоналізмом. Останній оцінювався нами за допомогою визначення коефіцієнту компетентності (К) комплексним

методом, що передбачає розрахунок коефіцієнту компетентності та здійснення самооцінки експерта. При цьому слід використовувати наступну формулу [8]:

$$K = \frac{\sum \gamma_{ij} + \sum \lambda}{\sum \gamma_j + \sum n} \cdot \frac{1}{m+1}, \quad (1)$$

де m — кількість використаних методів самооцінки;

n – максимально можлива самооцінка (10 балів);

γ_{ij} - вага i -ої градації (підкресленої експертом, що оцінюється) - i -їй характеристиці в балах;

γ_j - максимальна вага j -ої характеристики в балах;

λ - самооцінка (в балах), яка характеризує рівень обізнаності спеціаліста з i -ою проблемою.

Таким чином, усі експерти, які залучені до оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки – це фахівці економічного профілю, що мають високий рівень компетентності. Ними шляхом збирання інформації щодо різних аспектів інноваційного розвитку економіки, сформовано масив даних (табл. 1).

Таблиця 1 - Вхідні дані оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки

Показники	Значення				
	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
Питома вага видатків державного бюджету на науку у ВВП, %	0,74	0,75	0,7	0,66	0,21
Кількість спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, осіб на 1000 ос.	3,7	2,6	3,4	3,2	0,5
Обсяг витрат на науково-технічні дослідження, які виконуються власними силами підприємств, млн. грн.	10349,9	11252,7	11781,2	10950,7	12224,9
Частка підприємств, що впроваджують інновації, в загальній кількості промислових підприємств, %	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
Кількість отриманих охоронних документів (патентів), од.	8849	8552	8432	9879	7334
Відношення кількості впроваджених об'єктів промислової власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків) до зареєстрованих, %	77,3	68,8	67,1	68,9	99,6
Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, %	3,8	3,3	3,3	2,5	-
Індекс обсягу наукових та науково-технічних робіт	0,944	0,989	1,001	0,955	0,956
Індекс обсягу фінансування науково-технічних робіт	0,96	1,002	1,011	0,953	-
Співвідношення частки фундаментальних досліджень, прикладних досліджень, науково-технічних розробок та науково-технічних послуг, виконаних власними силами в загальному обсязі, %	21,3	23,3	22,9	22,6	20
астка високотехнологічних товарів у експорті, %	2,61	4,2	3,8	3,4	1,8
Частка кредитних коштів у інноваційних витратах підприємств, %	2,5	3,8	3,2	2,4	0,8
Частка іноземних інвестицій у інноваційних витратах підприємств, %	0,8	0,9	0,7	0,4	1,9

Примітка: складено за [9]

Використання масиву даних у процесі оцінювання загроз інноваційного розвитку передбачає застосування відповідного методу оцінки. Нами рекомендовано змішаний метод оцінки - систему часткових та інтегрального показників. Його можна віднести до методу моніторингу основних соціально-економічних показників і співставлення їх з граничними значеннями із використанням експертних оцінок.

Формування масиву даних (табл. 1) не дозволяє здійснити оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки повною мірою. Для визначення рівня безпеки інноваційних продуктів та рівня ризиковості інноваційної діяльності (загрози інноваційного розвитку) в умовах національного ринку потрібні окремі дослідження.

Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 року дає визначення поняття безпека продукції. Під ним у законі розуміється «відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення й утилізації продукції» [10]. Шляхи забезпечення безпеки інноваційної продукції різні, вони визначаються нормами законодавства країни, у якій дана продукція виробляється. Нормами чинного законодавства України безпека інноваційного продукту означає відповідність вимогам безпеки у двох напрямках: для життя, здоров'я і майна споживачів; для навколишнього природного середовища.

Так як кожний із продуктів згідно державних вимог, які відрізняються від вимог країн євросоюзу та інших, повинен відповідати вимогам безпеки, то її оцінку запропоновано здійснити експертам у діапазоні $[0;1]$. При цьому ними урахувалась відмінність норм безпеки, корумпованість органів влади при отриманні дозволів та висновків, зміни чинного законодавства, процедури перевірки продуктів тощо. При оцінюванні експертами було використане анкетування, що передбачало дві групи запитань (оцінка безпеки товарів для споживачів; оцінка безпеки інноваційних товарів для навколишнього середовища). Кожна позитивна оцінка передбачала певну кількість балів, із яких і складалась загальна оцінка. Із проведенням анкетування пов'язане опрацювання анкетних даних визначення середнього рівня отриманих оцінок (середньої арифметичної), що наведено в табл. 2.

Таблиця 2 - Визначення рівня безпеки інноваційних продуктів експертним шляхом

Експертна оцінка рівня безпеки інноваційних продуктів (P_{pin})	Значення			
	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
Експерт 1	0,89	0,69	0,82	0,69
Експерт 2	0,92	0,73	0,74	0,72
Експерт 3	0,82	0,95	0,79	0,9
Експерт 4	0,69	0,97	0,94	0,63
Експерт 5	0,97	0,91	0,71	0,91
Експерт 6	0,91	0,69	0,92	0,72
Експерт 7	0,9	0,73	0,9	0,71
Експерт 8	0,87	0,95	0,87	0,79
Експерт 9	0,93	0,97	0,79	0,9
Експерт 10	0,942	0,91	0,74	0,89
Експерт 11	0,92	0,85	0,73	0,84
Експерт 12	0,95	0,85	0,97	0,79
Сер. Знач.	0,9	0,85	0,83	0,79

Примітка: складено за результатами розрахунків

Рівень ризиковості інноваційної діяльності можливо визначити шляхом обрахунку коефіцієнту варіації, що характеризує рівень ризику. Для його обчислення експертам пропонувалось оцінити прибуток інноваційного підприємства за трьох можливих станів економічного розвитку – позитивного, негативного та найбільш вірогідного (метод спенаріїв). Імовірність настання кожного із варіантів розвитку економіки теж визначалась експертами. На основі цих даних обчислювалось очікуване значення прибутків інноваційного підприємства, середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації (табл. 3).

Таблиця 3 - Розрахунок ризикованості інноваційних проектів експертами у 2015р.

Показники діяльності інноваційного підприємства	Стан економіки		
	Позитивний	Найбільш вірогідний	Песимістичний
Прибуток, тис. грн.	1200	135	40
Імовірність	0,2	0,5	0,3
X очік.	319,5		
σ	530,82		
γ	0,6		

Примітка: складено за результатами розрахунків

Використання такого методу дозволило сформувати систему часткових показників оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки, до яких належать: рівень високотехнологічних товарів у експорті країни, рівень високотехнологічних товарів у промисловому виробництві країни, рівень фінансування НДДКР, рівень науково-технічних розробок, які виконані власними силами, рівень інноваційної активності промислових підприємств, рівень кадрового забезпечення НДДКР тощо. Вони згруповані у відповідності до визначених загроз інноваційного розвитку. Їх значення у 2012-2015 рр. подане в табл. 4.

На наступному етапі слід визначити інтегральний показник рівня інноваційного розвитку національної економіки, для чого здійснюється розрахунок рівня часткового показника та його вагомість (табл. 4).

Таблиця 4 - Часткові показники оцінювання загроз інноваційного розвитку національної економіки

Часткові показники	Значення			
	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.
1. Оцінка загрози зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів, яке є наслідком низького рівня виробництва останніх:				
1.1. Рівень високотехнологічних товарів у експорті країни ($P_{\text{вус}}$)	0,08	0,08	0,08	0,08
1.2. Рівень високотехнологічних товарів у промисловому виробництві країни ($P_{\text{вус}}$)	0,43	0,47	0,46	0,45
2. Оцінити рівень фінансування НДДКР можна за допомогою показників:				
2.1. Рівень фінансування НДДКР ($P_{\text{фн}}$)	0,37	0,37	0,35	0,33
2.2. Рівень науково-технічних розробок, які виконані власними силами підприємств ($P_{\text{нрв}}$)	0,69	0,78	0,78	0,72
3. Технологічне відставання та темпами розвитку інноваційної діяльності характеризують наступні показники:				
3.1. Рівень інноваційної активності промислових підприємств (P_{ia})	0,32	0,35	0,34	0,32
3.2. Рівень кадрового забезпечення НДДКР ($P_{\text{кз}}$)	0,41	0,29	0,38	0,36
3.3. Рівень винахідницької активності ($P_{\text{ва}}$)	0,22	0,21	0,21	0,25
4. Оцінка рівня розвитку інноваційної інфраструктури:				
4.1. Рівень розвитку технопарків, бізнес-інкубаторів та інших об'єктів інноваційної інфраструктури (P_{pii})	0,97	0,86	1,02	0,97
4.2. Рівень впровадження об'єктів промислової власності на об'єктах інноваційної інфраструктури ($P_{\text{воii}}$)	0,77	0,69	0,67	0,69
5. Рівень стимулюючої та податкової політики можна оцінити шляхом розрахунку:				
5.1. Рівень кредитування державою інноваційних проєктів ($P_{\text{кін}}$)	0,98	0,95	0,81	0,79
5.2. Рівень інвестиційно-інноваційного податкового кредитування ($P_{\text{нкін}}$)	1,06	0,97	0,91	0,89
6. Рівень безпеки інноваційного продукту та інноваційної діяльності загалом може бути оцінений за допомогою:				
6.1. Рівень безпеки інноваційних продуктів (P_{pin})	0,9	0,85	0,83	0,79
6.2. Рівень ризикованості інноваційної діяльності (P_{pid})	0,6	0,5	0,65	0,49
7. Небезпеку нецільового використання фінансових ресурсів можна оцінити, розрахувавши:				
7.1. Рівень зміни активності наукових та науково-технічних робіт ($P_{\text{зандкр}}$)	1,05	1,01	0,95	1,00
7.2. Рівень зміни активності фінансування наукових та науково-технічних робіт ($P_{\text{заф}}$)	1,09	0,98	0,99	0,88

Примітка: складено за результатами розрахунків

При розрахунку узагальнених часткових показників за 2012-2015 рр. також можна скористатись різними методами: середня арифметична, середня геометрична, середня квадратична та середня гармонійна. Вибір методів визначення середніх значень часткових показників загроз інноваційного розвитку було покладено на сформовану експертну групу. У результаті відкритого обговорення, експертами було вирішено використовувати середню геометричну. Вона дозволяє у порівнянні із іншими методами розрахунку узагальнених показників отримати більшу точність результатів та передбачає використання формули:

$$\bar{X}_h = \sqrt[n]{x_1 * x_2 * \dots * x_n}, \quad (2)$$

де \bar{X}_h - середня геометрична часткових показників оцінки загроз інноваційного розвитку національної економіки;

$x_1 * x_2 * \dots * x_n$ - часткові показники оцінки загроз інноваційного розвитку національної економіки;

$n=4$ (при розрахунку використовувались дані за 2012-2015 рр.).

Вагомість часткового показника рівня інноваційного розвитку визначалась кожним експертом, при цьому також використовувалось відкрите обговорення. Це дозволило експертам визначити узагальнену вагомість кожного із часткових показників при обговоренні і не застосувати жодні математичні методи. Останні у поєднанні із даними табл. 4 використані при визначенні узагальненого показника рівня інноваційного розвитку за формулою:

$$\begin{aligned} I_{ip} = & 0,126P_{eye} + 0,084P_{eye} + 0,061P_{phi} + 0,04P_{npv} + 0,15P_{ia} \\ & + 0,046P_{kz} + 0,051P_{va} + 0,0099P_{pii} + 0,05P_{vov} + 0,0592P_{kin} + \\ & + 0,068P_{nkin} + 0,03P_{pin} + 0,04P_{pid} + 0,06P_{zast} + 0,124P_{zast} = 0,58 \end{aligned} \quad (3)$$

У результаті рівень інноваційного розвитку становитиме $I_{ip} = 0,58$.

При шкалі оцінювання у діапазоні [0;1] та рівномірним діапазоном поділу на чотири рівні ранжування, дане значення (встановлений рівень) відповідає допустимому рівню інноваційного розвитку (значення від 0,5 до 0,75). Найбільші загрози інноваційного розвитку є у сфері виробництва високотехнологічних товарів, що забезпечує їх експорт та належний рівень у промисловому виробництві; технологічного відставання та темпами розвитку інноваційної діяльності (табл. 4).

При визначенні вагомості отриманих результатів розраховувався рівень узгодженості думок експертів, для чого був використаний

коефіцієнт конкордації. Результати його обрахунку свідчать, що отримана оцінка є обґрунтованою та вагомою. Коефіцієнт конкордації наближається до 0 та є значимий за Критерієм Пірсона χ^2 .

Висновки. Отже, кластеризація національної економіки здійснює вплив на рівень інноваційного розвитку національної економіки через забезпечення умов для зниження загроз інноваційного розвитку, серед яких виділяють: зниження експорту та збільшення імпорту високотехнологічних товарів, низький рівень фінансування НДДКР, технологічне відставання за темпами розвитку інноваційної діяльності, недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури тощо. У результаті проведеного дослідження оцінено рівень інноваційного розвитку національної економіки, який можна охарактеризувати як допустимий та визначено його найбільші загрози (у сфері виробництва високотехнологічних товарів, технологічного відставання та темпами розвитку інноваційної діяльності).

У подальших дослідженнях за проблемою слід приділити увагу запобіганню ризиків (загроз) в процесі кластеризації національної економіки в процесі інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества/ В.В. Иванова// Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума. – 2012. – № 1 (5). –Том 1, – С. 192-198
2. Егорова А.А. Особенности формирования и функционирования инновационного потенциала в условиях трансформации социально-экономической системы: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Егорова Александра Анатольевна. – Челябинск, 2004. – 196 с.
3. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналіт. доп. / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.
4. Тимків Я. Особливості та класифікація сучасних загроз національній та міжнародній безпеці / Я. Тимків // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. – 2006. – №11 (31). – с.176-183
5. Шелухін М.Л. Загрози економічній безпеці в транспортній сфері: визначення та класифікація [електронний ресурс] / М.Л. Шелухін // Часопис академії адвокатури України. – 2011. - № 12. – С. 1-6. - режим доступу до ресурсу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Chaau/2011-3/11smlvtk.pdf>

6. Левковец Е.Н. Инвестиционная безопасность Украины: проблемы обеспечения национальных интересов / Е.Н. Левковец // Бизнес-информ. — 2009. — № 9. — С. 74–81
7. Азгальдов Г.Г. Теория и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии)/Азгальдов Г.Г. – М.: Экономика, 1982. -256 с.
8. Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 66 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Держкомстат [електронний ресурс], 2010. – С. 6. – режим доступу до ресурсу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/72.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/72.pdf)
10. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991р. № 1023-ХІІ [електронний ресурс]. – режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.

УДК 330.341.2

**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗРОСТАННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ****Панкратова О.М., к.е.н.***Харківський інститут фінансів**Київського національного торгівельно-економічного університету*

У статті проаналізовано розвиток інноваційного сектору економіки України. Інноваційні проблеми займають важливе місце у забезпеченні темпів зростання економіки регіонів і національної економіки в цілому. Сьогодні феномен інноваційного розвитку виходить навіть за чисто економічні рамки й охоплює практично всі основні сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, який ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань. Але Україна залишається на периферії світових інноваційних систем. Україна продовжує бути сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Тому питання інноваційної діяльності, інноваційного розвитку для України залишаються актуальними. За мету у роботі ставиться виявлення сучасних тенденцій, проблем і шляхів активізації інвестиційної діяльності в Україні. На основі аналізу кількісних параметрів інноваційного сектора економіки України в процесі дослідження було зроблено висновки, що стратегічною метою економічних перетворень в Україні має стати інноваційний розвиток, який може бути реалізований тільки на основі структурної перебудови економіки. Розробка та впровадження інноваційної політики є важливим напрямом регулювання інноваційних процесів на рівні держави.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційне суспільство, інтелектуальний капітал, інновації, технології, держава

UDC 330.341.2

**INNOVATIVE ACTIVITY AS AN INSTRUMENT NATIONAL
ECONOMIC GROWTH****Pankratova E.N., PhD in Economics***Kharkov Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics*

The paper deals with the development of the innovative sector of the Ukrainian economy. Innovative problems occupy an important place in ensuring the growth rates of the economy of the regions and the national economy as a whole. The phenomenon of innovation development goes beyond a purely economic framework and covers practically all the main spheres of public activity nowadays. Leading countries of the

world are moving to an innovative society. This transition is based on the generation, dissemination and use of knowledge. But Ukraine remains on the periphery of world innovation systems. The country has an extremely high inertia not only in generation, but also in the use of foreign innovations. Therefore, the issues of innovation activity, innovative development remain relevant for Ukraine. The identification of current trends, problems and ways of activating innovation in Ukraine is the goal of the work. Quantitative parameters of the innovative sector of the Ukrainian economy were analyzed. Innovative development should become a strategic goal of economic transformations in Ukraine. Such a path can be realized only on the basis of structural restructuring of the economy. The development and implementation of innovation policy is an important direction in the regulation of innovation processes at the state level.

Keywords: innovative development, innovative society, intellectual capital, innovation, technology, the state.

Актуальність проблеми. Сучасні теорії інноваційного розвитку змістили акценти у поведінці людей, сформували у них прагнення до накопичення знань. Економічне зростання країн великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції.

Сьогодні розвиток любой країни неможливий без усестороннього і постійного впровадження нововведень, перетворення науковиз знань в технології виробництва. Провідні країни світу здійснюють перехід до інноваційного суспільства, розбудови економіки, яка ґрунтується на генерації, розповсюдженні та використанні знань. Але Україна залишається на периферії світових інноваційних систем сировинною країною із надзвичайно високою інертністю не тільки в генерації, але й у використанні чужих інновацій. Відсутність необхідних коштів та вагомих стимулів до впровадження сучасних, перспективних науково-технологічних розробок призвело економіку України до стагнації та інноваційної відсталості. Неможливість задовільнити внутрішній попит, висока залежність вітчизняної економіки від імпортової продукції, поглиблення регіональної диференціації за рівнем соціально-економічного розвитку окремих територій – все це є наслідком інноваційних проблем.

Від України сьогодні вимагається динамічний економічний розвиток на основі інновацій, глибокої і комплексної модернізації економіки країни і суспільства в цілому. Модернізація повинна торкнутися наукової, технологічної, організаційної і виробничої сфер. Підтримка інноваційної діяльності з боку держави, формування ефективної інноваційної політики, орієнтованої на досягнення вищих технологічних устроїв, повинне перетворитися на пріоритетний напрям державної соціально-економічної політики. Тому в сучасних умовах у зв'язку з необхідності подолання в виставанні соціально-економічного розвитку важливу роль відіграє державна політика, зокрема в сфері інновацій.

Аналіз останніх наукових досліджень. Інноваційний розвиток як змістовний аспект глобальних і локальних соціально-економічних перетворень широко досліджуються у вітчизняній і зарубіжній економічній науці. Різні аспекти інноваційної поведінки і розвитку економічних суб'єктів розглядаються в роботах багатьох зарубіжних вчених, таких як Марукович Е.И., Станюленіс О.О., Силкіна Е.В., Лебедева Е.А., Дворжак И. [1-4]. Цілий ряд публікацій, пов'язаних з в розробкою питань інноваційного розвитку, аналізом проблем інноваційного становлення суб'єктів перехідної економіки, належать таким вітчизняним авторам як Власова И., Дорошенко О.Г., Захарова Т.В., Солов'йов О.М., Цибульська Е.І., Шинкарук Л.В. та інші [5-10].

Незважаючи на те, що на практиці проблемою інновацій займаються багато вчених та науковців, питання інноваційної діяльності, інноваційного розвитку ще не знайшли свого повного вирішення та залишаються актуальними.

Мета роботи. На підставі проведеного аналізу літературних джерел, висловлювань різних вчених та фахівців, ставиться за мету виявлення сучасних тенденцій, проблем і шляхів активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Американський вчений П. Друкер в книзі «Завдання менеджменту в ХХІ столітті», пише, що виживають тільки лідери змін – ті, хто чуyno вловлюють тенденції змін і миттєво пристосовуються до них. При цьому вони використовують собі на благо можливості, що відкриваються. Але, більш того, в бізнесі, як і в громадській діяльності не можна сьогодні домогтися успіху, якщо не генерувати зміни, постійно задаючись питанням про причини недостатньої ефективності тих чи інших аспектів роботи [11].

У своїх працях П. Друкер зазначає, що сучасна економіка принципово відрізняється від економіки 60-70-х років, яка була зорієнтована на виробництво, внаслідок чого підприємства зосереджували основні зусилля на його вдосконаленні. Найкраще це могли робити великі компанії, що домінували на ринку. З огляду на це її можна назвати інноваційною. До того ж Друкер розглядає менеджмент як «технологію управління підприємницько-інноваційною діяльністю».

Інноваційна економіка має такі характеристики:

- зростання економіки є результатом безперервних інноваційних змін; у всіх товарах і послугах присутні нові рішення;
- інтелектуальний капітал доцільно використовується для одержання корисного результату і сприяє зростанню продуктивності праці, тобто це реалізована, активна частина трудового потенціалу;
- людські знання відіграють основну роль і в масовому виробництві;
- використання людського капіталу закономірно призводить до зростання заробітків його власника;
- таке зростання доходів стимулює подальші інвестиції в людський капітал, що призводить до подальшого зростання заробітків.
- процес розвитку виробництва стає інтелектуальним; інвестиції в людський капітал – одна з основних форм сучасних інвестицій, капіталовкладення в кожне робоче місце;
- провідна роль в економіці належить малим та середнім підприємствам;
- розвиток економіки і суспільства визначається талановитими підприємцями, які беруть творчі рішення, часто ризикуючи;
- головна форма власності – це інтелектуальна власність, вона структурує суспільство і визначає його розвиток;
- оподаткування повинно підтримувати всі необхідні заходи для довгострокових інвестицій; податки повинні бути справедливими і передбачуваними.

«Хто вчасно зрозумів це і вибудував свою господарську систему відповідно до цього історичного імперативу, той має успіх, повагу і славу, хто – ні, тому залишились проблеми, невдачі та безвихідь. Інноваційність – це не тільки ключ до динамічного розвитку, добробуту, особистого успіху, а й засіб забезпечення суверенітету країни, її конкурентоспроможності у сучасному надскладному світі» [12].

Кількісні параметри інноваційного сектора економіки України виглядають як задовільні. За даними Держкомстату України, у 2015 році інноваційною діяльністю в промисловості займалося 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше (табл. 1):

Таблиця 1 - Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

	Кількість підприємств
Усього	824
з них	
мали витрати на інноваційну діяльність	635
упроваджували інновації	723
з них	
упроваджували інноваційні види продукції	414
упроваджували нові процеси	400
реалізовували інноваційну продукцію, що наново впроваджена або зазнала суттєвих технологічних змін протягом останніх трьох років	570

Джерело: [13]

У 2015р. 87,7 % інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 15,2 %). Промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2 % загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7 %), Львівської (8,0 %), Харківської (6,6 %) областей та м. Києва (14,4 %); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9 %), паперу та паперових виробів (16,2 %), харчових продуктів (11,3 %), металургійного виробництва (5,5 %).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4 %), Сумської (15,2 %), Запорізької (9,4 %), Дніпропетровської (6,3 %) областей та м. Києва (12,5 %); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3 %), інших транспортних засобів (12,3 %) та харчових продуктів (7,8 %). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі [13].

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5 %), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2 %), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5 %), інших транспортних засобів (36,1 %), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6 %), електричного устаткування (28,2 %) [13].

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд.грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд.грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд.грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд.грн та 0,6 млрд.грн – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності у 2015 р. відбувався наступним чином (рис. 1):

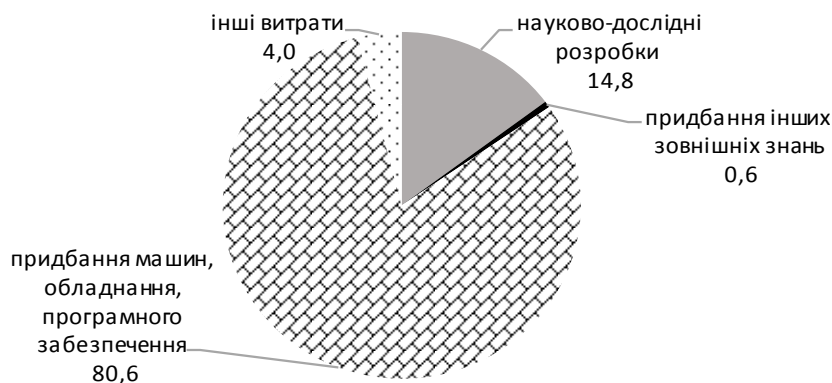


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності, %

Джерело: [13]

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн.грн (або 97,2 % загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн.грн (0,7 %); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн.грн (1,9 %); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн.грн. (0,8 %) [13].

У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд.грн. Серед таких підприємств 37,4 % реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд.грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд.грн, майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд.грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1 % такої продукції.

З метою здійснення нововведень 181 підприємство придбало 1131 нову технологію, з яких 66 – за межами України. Із загальної кількості технологій 439 придбано з устаткуванням, з яких 43 – за межами України; 393 – як результат досліджень і розробок (12); 120 – за договорами на придбання прав на патенти, ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей (8); 37 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау (3); 129 – разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців.

У результаті інноваційної діяльності 9 підприємств створили нові технології, з яких 98 було передано іншим підприємствам, зокрема 20 – за межі України [13].

За статистичними даними 2012-2014 рр., найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Івано-Франківської та Харківської областей. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств спостерігалася у Харківській (16,8 %), Івано-Франківській (16,4 %) та Рівненській (15,1 %) областях; нетехнологічно інноваційних підприємств – у Рівненській (14,7 %), Київській (11,6 %) та Вінницькій (11,0 %) областях [14].

У 2015 році ситуація дещо змінилася: серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Одеській, Львівській і Тернопільській областях [13].

У розвинених країнах світу враховують специфіку відповідного регіону та на підставі його особливостей розробляють нові технології й інтенсивно їх застосовують. Наприклад, у США що року впроваджується у 8 разів більше інновацій, ніж в усіх країнах Західної Європи. Очевидно, що для підвищення національної конкурентоспроможності слід докласти зусиль в сфері розвитку інновацій. Україні потрібно в короткий проміжок часу здійснити економічний прорив.

Висновки. Об'єктивна необхідність застосування інновацій у всіх сферах життєдіяльності світового співтовариства викликана реаліями ХХІ століття: інформатизацією всіх сфер життя, стрімким процесом оновлення знань, глобалізацією проблем, гуманітаризацією освіти, інтеграційними процесами в економіці. Характерні для преіндустріальної і індустріальної стадій розвитку світової економіки переваги, що досягаються за рахунок низьких факторних витрат (наприклад, праця, сировина, капітал або інфраструктура) або обсягів випуску продукції, існують і використовуються компаніями як і раніше.

Але в більшості галузей вони вже не є конкурентними перевагами. У кращому випадку, це забезпечує середню окупність інвестицій. Надприбуток приносить розумне використання поряд з фінансовими активами нефінансового капіталу, яке і забезпечує домінуюче становище компанії на ринку.

Стратегічною метою економічних перетворень в Україні має стати інноваційний розвиток, який може бути реалізований тільки на основі структурної перебудови економічних галузей, технологічного оновлення промисловості та аграрного сектора при широкому використанні перспективних технологій.

Інноваційний розвиток передбачає перенесення акценту з традиційних науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, а також перехід до випуску високотехнологічної продукції, здійснення нових організаційних форм діяльності, таких як технопарки, бізнес-інкубатори, проведення політики ресурсо- та енергозбереження.

Посилення розвитку інновацій може йти в наступних напрямках: посилення прав інтелектуальної власності; розвиток науково-технологічного співробітництва з розвиненими країнами у створенні висококонкурентних продуктів (біотехнології, нанотехнології, авіаційна та космічна галузі); державна підтримка участі українських вчених та студентів в різноманітних інноваційних програмах ЄС, Китаю, Канади, США та інших країн, у розвитку яких велику роль зіграла інноваційна складова; розвиток «інноваційних полюсов» на базах наукових і науково-виробничих організацій і підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Марукович Е. И., Станюленис О. О., Штук Е. М. Формирование региональной инновационной инфраструктуры / Мат. респ. науч.-практ. конф.: Научно-инновационная политика в регионах Беларуси. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. – 100 с.

2. Силкина Е. В. Направления государственной инновационной политики различных стран мира / Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/gii/izd/other/Fomm/fr34.html>.
3. Лебедева Е.А. Венчурные фирмы в США / Е.А. Лебедева // Вопросы изобретательства. – 2009. – № 8. – С.75-87.
4. Дворжак И., Кочишова Я., Прохазка П. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы / И. Дворжак, Я. Кочишова, П. Прохазка // Проблемы теории и практика управления. – 2013. – № 5. – С.26-42.
5. Власова И. Особенности финансирования инновационной сферы в развитых странах / И. Власова // Вестник КНТЭУ. – 2009. – № 1, С. 36-46.
6. Фінансово-економічний потенціал України як складова глобалізаційно-інтеграційних процесів : монографія / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків: Видавництво «НТМТ», 2015. – 314 с.
7. Захарова Т. В. Інноваційна політика держави та принципи її регулювання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/zaharova-tv-innovatsiy-na-politika-dergavi-ta-printsipi-yiyi-regulyuvannya/>
8. Соловйов О. М. Удосконалення механізмів державного регулювання інноваційних процесів в Україні та регіонах – Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата наук з державного управління за спеціальністю 25.00.02 – Механізми державного управління. – Донецький державний університет управління, Донецьк, 2005.
9. Управління розвитком суб'єктів господарювання : монографія / [авт. кол.: О.Л. Яременко, О.М. Панкратова, В.Г. Яременко та ін.]; за заг. ред.: О.Л. Яременко, Г.В. Строкович; Нар. укр. акад. – Х.: Вид-во НУА, 2008. – 500 с.
10. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артёмова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
11. Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
12. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. : табл., рис.
13. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
14. Доповідь «Обстеження інноваційної діяльності в економіці України (за міжнародною методологією)» за період 2012-2014 років – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.221.4

ГЕНЕЗИС ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Богатирьова Є. М., к. е. н.*Одеський національний економічний університет*

У статті підкреслено, що в Україні було проведено декілька податкових реформ, однак дослідження передумов та особливостей кожної з них не було здійснено, що негативно позначалося на їх результативності у майбутньому. Метою статті є дослідження генезису проведених в Україні податкових реформ та визначення передумов їх запровадження, а також окреслення інструментів їх реалізації. Досліджено різні наукові підходи щодо визначення періодів реформування податкової системи. В статті пропонується при виділенні податкової реформи та визначенні періоду її дії базуватися на ознаці зміни стратегії податкової політики. Виділено податкові реформи України 1991, 1995, 1999 та 2011 років. Окреслено передумови запровадження кожної з них та проведено аналіз інструментів їх реалізації. Доведено, що використані інструменти реалізації податкової реформи не були адекватними соціально-економічному стану країни, що пов'язано із невідповідністю виду проваджуваної податкової політики меті та завданням економічної стратегії держави.

Ключові слова: податкова система, податкова реформа, генезис, інструменти реалізації

UDC 336.221.4

THE GENESIS OF THE TAX REFORMS IN UKRAINE

Bohatyrova Y., PhD in Economics*Odessa National University of Economics*

Despite the fact there have been several tax reforms in Ukraine, the study of background and characteristics for each of them hadn't been done hence there could be negative effect on their performance in the future. The aim of the article is to study the genesis of the tax reforms carried out in Ukraine and identification of the preconditions of their introduction as well as the definition of tools of their implementation. The different scientific approaches to defining the periods of reforming the tax system have been investigated. The author proposes to conduct the allocation of the tax reform and the determination of the period of its validity, based on the sign of change in tax policy strategy. Tax reform in Ukraine in 1991, 1995, 1999 and 2011, have been pointed out in the article. Preconditions and tools of

implementation of each of them have been analyzed. It has been proved that the tools used to the implementation of tax reforms haven't been adequate to socio-economic situation in the country, due to mismatch of the type carried out by the tax policy goals and objectives of the government's economic strategy.

Keywords: taxation system, tax reform, genesis, implementation tools

Актуальність проблеми. В Україні неодноразово проводилися податкові реформи, однак, не було приділено належної уваги визначенню передумов та особливостей їх запровадження. Важливим є з'ясувати витoki походження податкових реформ в Україні та розглянути сам процес їх запровадження. Дослідження історичного аспекту генезису податкових реформ в Україні дозволить визначити певні закономірності їх походження, спільні проблеми, врахування яких має використовуватися для підвищення їх результативності у майбутньому. Неврахування наявного досвіду реформування податкової системи призводить до перенесення недоліків попередніх податкових реформ на наступні, що негативно позначається на стані економіки країни в результаті їх проведення.

Аналіз останніх наукових досліджень. У наукових колах розглядаються питання періодизації розвитку податкової системи [1, с. 260-268], [2, с.7], [3, с.252] та етапи формування податкової політики держави [4, с.176-182], [5, с. 46]. При аналізі ж податкової реформи її розглядають науковці не як зміну податкової системи в результаті зміни стратегії податкової політики, а як будь-які законодавчі зміни в податковій системі в тому числі і тактичного характеру [6], [7, с.28-32], що на нашу думку є простими поправками до податкового законодавства, а не є податковою реформою. Тому, незважаючи на численні публікації у цьому напрямі, актуальним на сьогодні залишається питання дослідження генезису проведених в Україні податкових реформ та особливостей їх запровадження.

Метою роботи є дослідження генезису податкових реформ в Україні та визначення передумов запровадження кожної з них, а також проведення аналізу інструментів їх реалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. «Обов'язок держави – всеосяжне та довгострокове бачення, прийняття стратегічних рішень з урахуванням усіх можливих їх наслідків. Якщо держава не

виконує ці функції, вона стає небезпечною і для суспільства, і для підприємців» [8, с. 417]. Це підкреслює необхідність обов'язкового стратегічного бачення розвитку податкової політики з розробленням науково обґрунтованої її стратегії [9, с. 34]. Тому, при виділенні податкової реформи та визначенні періоду її дії слід виходити виключно із зміни стратегії податкової політики, на відміну від існуючих досліджень, за якими за ознаку визначення податкової реформи беруть будь які зміни податкового законодавства. Саме виділення такої класифікаційної ознаки дозволяє визначити податкову реформу, а не етапи становлення та розвитку податкової системи України. Крім того, це дозволяє визначитися з періодами проведення кожної податкової реформи, що дає можливість здійснити оцінку їх результативності.

З набуттям незалежності Україна стала на шлях до побудови ринкових засад ведення економіки. В 1991 році відбулося значне погіршення соціально-економічної ситуації в країні, що відобразилося на погіршенні основних макроекономічних показників в порівнянні з 1990 роком. Так, індекс обсягу ВВП в 1991 році в порівнянні з 1990 роком склав лише 91,3%. Зменшилися і обсяги промислової продукції, сільського господарства, інвестицій в основний капітал, роздрібного товарообороту.

Нові вимоги перехідної економіки та погіршення соціально-економічної ситуації вимагали негайних змін в структурі економіки та взагалі в економічній політиці. Крім того, для виконання державою своїх функцій та їх фінансування необхідно було побудувати ефективну податкову систему. Це було пов'язано з тим, що напередодні запровадження податкової реформи в Україні фактично діяло два податки (податок на прибуток та прибутковий податок з громадян), діюче ж законодавство дозволяло мінімізувати їх сплату, а належного рівня контролю та відповідальності за їх несплату не було.

Визначені передумови були причиною прийняття стратегії економічного розвитку країни в кінці 1991 року [10], яка і визначила стратегічні цілі і завдання податкової політики на послідовні роки. Хоча висування певних концепцій розвитку податкової політики почалося з 1992 року, єдиної концепції, на яку б могла спиратися послідовна та обґрунтована податкова політика так і не була визначена [11, с. 31].

Слід відмітити, що за перші роки незалежності України було висунуто три концепції можливого розвитку податкової системи, які

суттєво відрізнялися одна від одної, спроби щодо реалізації двох з яких було здійснено. Друга та третя концепції були схожі за своїми ключовими позиціями, а саме передбачали зниження ставок по податку на прибуток та ПДВ, встановлення значних пільг для інвестиційної діяльності. Другу концепцію було реалізовано на протязі 1992 року, однак починаючи з 1993 року було прийнято закони «Про податок на прибуток» та «Про оподаткування доходів підприємств і організацій», якими знову було збільшено ставки податків, що відповідало засадам першої концепції [2, с. 7].

Тобто це свідчить про відсутність загальної стратегії податкової політики та єдиного довгострокового чи хоча б середньострокового бачення розвитку податкової системи України. Саме в таких умовах в 1991 році було й розпочато першу в незалежній Україні податкову реформу.

Метою податкової реформи було сприяння докорінної структурної перебудови народного господарства та кардинальним змінам в інвестиційній діяльності. Завданнями податкової реформи було перетворення податків на дієвий інструмент впливу на економічний розвиток та забезпечення в достатніх розмірах податкових надходжень для фінансування бюджетних витрат. Визначалась також необхідність введення пільг виключно на обмежене коло пріоритетних цілей та потреба в запровадженні нових для податкової системи України податків.

Враховуючи всі пріоритетні завдання, що ставилися перед податковою реформою, можна було б припустити, що державою буде проводитися комбінована (рівноважна) податкова політика.

Для досягнення визначених стратегічних цілей податкової політики було розпочато податкову реформу, якою будувалася нова податкова система та введено основні законодавчі акти, що регламентували податкові відносини в країні (закон України «Про систему оподаткування» [12] та законодавчі акти, стосовно дії окремих податків та зборів). Законодавство змінювалося шляхом введення цих законодавчих актів, а змін і поправок до основних з них на цьому етапі було небагато (8 поправок за аналізований період). Втім, зміни в податкове законодавство вводилися іноді і без внесення поправок у основні податкові законодавчі акти, що суттєво заплутувало та ускладнювало дію податкової системи. Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна виділити передумови запровадження податкової реформи 1991 року (табл. 1).

Таблиця 1. – Передумови запровадження податкової реформи 1991 року

Недоліки податкової системи	Соціально-економічний стан економіки	Стратегія податкової політики	
		Ціль стратегії податкової політики	Завдання стратегії податкової політики
Відсутність національної податкової системи як надійного джерела наповнення бюджету	Падіння основних макроекономічних показників	Докорінна структурна перебудова народного господарства, кардинальні зміни в інвестиційній діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перетворення податків на ефективний інструмент впливу на зміни структури виробництва, стимулювання ділової активності і підприємницької діяльності, забезпечення достатніх надходжень до бюджетів. 2. Надання пільг виключно цільового характеру, а саме на проведення реконструкції та оновлення виробництва, проведення науково-дослідних робіт, природоохоронну діяльність, утримання об'єктів соціально-культурного призначення та на благодійні цілі. Стимулювання збільшення випуску товарів для населення, продуктів харчування та медикаментів. 3. Запровадження нових податків: акцизного збору, плати за землю та екологічного податку.

Джерело: складено автором на основі даних [10]

Розглянемо інструменти реалізації податкової реформи 1991 року, які було обрано державою для досягнення поставлених цілей та задач. Так, на початку реформи поруч із старими податками (податок на прибуток та прибутковий податок з громадян) було введено нові для податкової системи податки, такі як ПДВ, акцизний збір та ін. Ставки податків постійно змінювались. Так спочатку було запроваджено ставку ПДВ 28 %, але в 1992 році вона зменшилася до 20 %. В 1993 році ставку ПДВ знову повернули до рівня 28 %, яка в 1994 році зменшилася до рівня 1992 року (20 %). По прибутковому податку діяла прогресивна шкала ставок, діапазон та ставки якої постійно змінювалися. А по податку на прибуток змінювалися не лише ставки, а й об'єкт оподаткування. Так, в 1991 році та на початку 1993 року об'єктом оподаткування був балансовий прибуток, в той час як в 1992 році та з III кварталу 1993 року – валовий дохід.

Згідно закону України «Про систему оподаткування» в загальній кількості діяло 16 податків. Втім, з 1992 року було запроваджено обов'язкові внески до позабюджетних цільових фондів, що за цим законом податками не визнавалися, але фактично були ними, оскільки носили безеквівалентний, обов'язковий характер та їх сплата контролювалася податковими органами на рівні звичайних податків. Серед таких фондоподатків можна назвати внески до фонду соціального

страхування та Пенсійного фонду (загальна ставка внесків для роботодавців була на рівні 61 % з фонду оплати праці робітників), внесок до фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціальний захист населення (ставка для роботодавців була 19 % з фонду оплати праці), внесок до фонду сприяння зайнятості населення та інші внески. І лише з 2 лютого 1994 року такі фондоподатки були визначені податковими платежами та включені до переліку податків та зборів згідно закону «Про систему оподаткування».

Таким чином, враховуючи всі діючі податки та розмір їх ставок, можна констатувати, що система оподаткування була дуже обтяжливою для платників податків.

Що стосується системи адміністрування, то в 1991 році було утворено Державну податкову службу як підрозділ Міністерства Фінансів. Завданнями цього органу було наповнення бюджету та контроль за сплатою податків, зборів, платежів. В 1993 році було суттєво удосконалено методи податкового контролю та передбачено податкову відповідальність за порушення податкового законодавства.

За період реалізації податкової реформи відбулося стрімке погіршення економічної ситуації в країні в порівнянні з 1990 роком, що відобразилося у швидкому падінні основних макроекономічних показників. Так, індекс обсягу ВВП по відношенню до 1990 року в 1994 році зменшився до 54,4%, тобто менше за відповідний показник 1990 року на 45,6 в. п. Така ж ситуація спостерігалася по таким макроекономічним показникам, як індекс обсягів промислової продукції, продукції сільського господарства, інвестицій в основний капітал, роздрібного товарообігу, обсягу перевезень вантажів та інших. Варто відмітити, що не дивлячись на падіння всіх макроекономічних показників, індекс податкових надходжень Зведеного бюджету у відсотках до 1990 року, навпаки, мав тенденцію до збільшення. Так, в 1991 році цей показник склав 102,0 % від рівня 1990 року і збільшувався на протязі всіх років дії податкової реформи. У 1994 році цей показник перевищував відповідний показник 1990 року на 18,4 в. п. Це свідчить про те, що проведена податкова реформа не лише не сприяла поліпшенню економічної ситуації в країні, а взагалі

здійснювала негативний вплив на економіку. Рівень бюджетного дефіциту в 1994 році був високим і склав 8,9 % від ВВП.

Таким чином, було сформовано складну, нестабільну податкову систему з високими ставками податків та соціальних внесків, обтяжливим для платників податків. Підводячи підсумки проведеного аналізу інструментів реалізації податкової реформи 1991 року приходимо до висновку, що попри задекларовані стратегією цілі та завдання, податкова політика була направлена лише на формування достатніх доходів бюджету за рахунок податкових надходжень, тобто проводилася фіскальна податкова політика, що значно ускладнило проблеми економічного розвитку в Україні. Причому не маючи під собою концептуальної основи для проведення податкової реформи, що б враховувала перехідний стан економіки України та специфіку і проблеми незалежної держави, всі зміни у податковому законодавстві в рамках проведення податкової реформи відбувалися шляхом «спроб та помилок» та можна охарактеризувати як ті, що мали безсистемний, необґрунтований та нестабільний характер.

Таким чином, економічна ситуація в країні вимагала негайного втручання держави через проведення низки економічних реформ, в тому числі і податкової.

Зміну стратегії податкової політики визначає Постанова «Про основні засади і напрями становлення економіки України в кризисний період» [13]. Загальною стратегією податкової політики був орієнтир на створення високорозвиненої виробничої, фінансової і науково-технічної інфраструктури економіки України.

На цьому етапі було прийнято Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» № 621/96 від 31 липня 1996 року [14]. Крім того, варто відмітити, що до цього законодавчого акту було прийнято у 1995 році Постанову Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» [15], яка так і не була виконана. Ще одним важливим законодавчим актом, що визначив стратегію дій була Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики в Україні», що було прийнято в кінці 1996 року [16]. Саме цими законодавчими актами було сформовано нову стратегію податкової політики та визначено цілі та завдання проведення податкової реформи 1995 року.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна виділити передумови запровадження податкової реформи 1995 року (табл. 2).

Враховуючи недоліки податкової реформи та стан економіки, в кінці 1994 року запроваджено податок на прибуток підприємств. Введення цього податку, тобто оподаткування саме прибутку, а не доходів підприємств варто розглядати не тільки, як просто введення нового податку, а як зміну вектору податкової політики держави у напрямку пом'якшення податкового тиску на суб'єктів підприємницької діяльності. Однак податок на прибуток підприємств був замінено на податок на дохід підприємств, який проіснував до 1997 року, коли новою редакцією закону «Про систему оподаткування» було повернуто податок на прибуток підприємств, об'єктом оподаткування надалі яким остаточно став оподатковуваний прибуток.

Таблиця 2. – Передумови запровадження податкової реформи 1995 року

Недоліки податкової системи	Соціально-економічний стан економіки	Стратегія податкової політики	
		Ціль стратегії податкової політики	Завдання стратегії податкової політики
Існування складної, нестабільної та обтяжливої податкової системи.	Падіння основних макроекономічних показників та високий рівень бюджетного дефіциту.	Створення високорозвиненої виробничої, фінансової і науково-технічної інфраструктури економіки України.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулювання розвитку народного господарства (збільшення виробництва ВВП), формування повноцінного бюджету і вирішення соціальних проблем. 2. Об'єктом оподаткування повинні стати прибуток, земля, нерухоме майно і доходи громадян. 3. Встановлення обґрунтованих ставок податків. 4. Здійснення жорсткого контролю та посилення відповідальності за повну сплату податків всіма платниками.

Джерело: складено автором на основі даних [13; 15-17]

В 1997 році в рамках оподаткування податку на прибуток введено нові інструменти впливу, а саме застосування норм амортизації для встановлених трьох груп основних фондів та можливість використання прискореної амортизації основних засобів. Крім того, в цьому періоді починаються спроби зменшити тиск на платників податків, про що свідчать зменшення ставок по деяким з них (наприклад зменшення з 50% до 40 % максимальної ставки прогресивної шкали прибуткового податку з громадян). В цей період збільшено кількість податків та зборів, а також суттєво збільшено кількість податкових пільг по основним податкам, а саме податку на прибуток та ПДВ, в тім податкові

пільги надавалися без чітко визначених заздалегідь пріоритетних напрямів їх надання. При цьому, позитивних змін щодо фондоподатків не відбулося, а навпаки їх кількість ще збільшилася, а ставки внесків не зменшувалися. Так, в 1997 році введено збір до інноваційного фонду та інші збори. В середині 1996 року в Україні функціонувало 140 державних позабюджетних фондів та більше 100 фондів у кожній області, порядок сплати внесків по яким був такий же, як і для обов'язкових платежів до бюджету [18].

Що ж стосується системи адміністрування, то найсуттєвішими змінами було перетворення Державної податкової адміністрації в центральний орган виконавчої влади, як єдиного контролюючого органу за доходами юридичних та фізичних осіб, створення податкової міліції. А в 1997 році поряд з бухгалтерським обліком було створено податковий облік, що суттєво ускладнило порядок розрахунку та сплати податків для платників.

В результаті таких перетворень проводилася комбінована податкова політика фіскального спрямування та сформовано систему оподаткування з переважанням прямих та соціальних податків з пріоритетом оподаткування доходів від праці (в 1998 році податки на працю склали 43,0 % всіх податкових надходжень).

Суттєвим недоліком податкової системи, що не було вирішено податковою реформою, було нестабільність запроваджуваних змін до неї (в основні законодавчі акти щодо оподаткування за період 1995-1998 роки було здійснено 57 змін та доповнень).

Ці роки пов'язані з уповільненням темпів падіння основних макроекономічних показників, тобто було частково стабілізовано економічну ситуацію в країні. Так, якщо індекс обсягу ВВП в порівнянні з 1990 роком на початку етапу (в 1995 році) склав 47,8 %, то в кінці цього етапу (в 1999 році) падіння цього показника відбулося в порівнянні з відповідним показником 1995 року на 7 в. п. При цьому, рівень бюджетного дефіциту було суттєво скорочено (з 6,6 % ВВП в 1995 році до 2,2 % ВВП в 1998 році).

Уповільнення економічного розвитку та суттєві недоліки в діючій податковій системі сприяли зміні загальної соціально-економічної стратегії в країні, якою і було визначені завдання наступної податкової реформи (табл. 3).

Таблиця 3. – Передумови запровадження податкової реформи 1999 року

Недоліки податкової системи	Соціально-економічний стан економіки	Стратегія податкової політики	
		Ціль стратегії податкової політики	Завдання стратегії податкової політики
Існування складної, нестабільної та обтяжливої податкової системи.	Уповільнення темпів падіння основних макроекономічних показників та невисокий рівень бюджетного дефіциту.	Досягнення сталого розвитку через структурні зміни в економіці, активізацію інвестиційних процесів та вирішення соціальних проблем.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечити зниження податкового тиску на основі розширення податкової бази з одночасним скасуванням податкових пільг. 2. Зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці. 3. Спрощення процедур податкового адміністрування, в тому числі за рахунок Введення Податкового Кодексу для становлення стабільності в податкове законодавство. 4. Спрощення системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.

Джерело: Складено автором на основі даних: [18-19]

Так, про зміну стратегії податкової політики свідчать прийняті в 1999 році [19] економічна стратегія держави та Послання Президента України в 2000 році [20]. Метою стратегії податкової політики було досягнення сталого розвитку через структурні зміни в економіці, активізація інвестиційних процесів та вирішення соціальних проблем.

Слід зауважити також, що в період проведення податкової реформи було прийнято дві концептуальні програми проведення реформування податкової системи України: перша у 2007 році [21], та друга у 2009 році [22]. Порівнюючи загальні стратегічні цілі податкової реформи та її завдання за двома концепціями, можна казати про те, що вони суттєво не відрізняються та мають єдиний напрям дій. А необхідність відміни концепції реформування податкової системи України 2007 року скоріше носила політичний, а ніж економічний характер. Крім того, ці концепції через проблеми змін політичних сил у країні зовсім не було реалізовано.

Відсутність єдиної і послідовної концепції проведення податкової політики в період реалізації податкової реформи 1999 року пояснює безсистемність та хаотичність змін податкового законодавства: постійні зміни у складі податків, їх елементів, системі податкових пільг.

Важливим досягненням податкової реформи було введення в 1999 році спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва у вигляді єдиного податку, фіксованого

сільськогосподарського податку як альтернативи загальному оподаткуванню. Запровадження спрощеної системи сприяло переведення векторів податкової політики з фіскального до регулюючого. Крім того в рамках дії вільних економічних зон та технопарків було надано значні податкові преференції, більшість з яких в 2005 році було відмінено. Цією реформою зроблено спробу послабити податковий тиск на платників податків та було зменшено в 2004 році ставки основних податків: податку на прибуток підприємств з 30% до 25% та введено єдину ставку податку з доходів фізичних осіб 15% замість прогресивної шкали ставок прибуткового податку з громадян. Також важливим інструментом реалізації податкової реформи було введення оподаткування цим податком не лише доходів від оплати праці, а й інших доходів: вигравів та призів, доходів від надання майна в оренду, від продажу рухомого та нерухомого майна. Зниження ж оподаткування фонду оплати праці так і не відбулося.

Враховуючи використані інструменти при реалізації податкової реформи (зменшення деяких ставок податків, суттєві податкові пільги, введення спрощеної системи оподаткування та ін.) можна визначити, що державою проводилася комбінована податкова політика з підсиленою регулюючою дією з акцентом на оподаткування доходів від праці. До зазначеного зменшення ставок прямі податки переважали в структурі податкових надходжень, але з 2004 року непрямі податки виходять на перше місце. З 2000 року встановлено єдиний порядок погашення податкових зобов'язань по всім податкам, збільшено фінансову відповідальність за податкові порушення. В тому ж році утворено Департамент розвитку та модернізації ДПС та починається налагодження партнерських відносин з платниками, впроваджується максимальна автоматизацію процесу адміністрування податків.

Починаючи з 2000 року спостерігається підвищення рівня основних макроекономічних показників (виключенням є період з 2009 року). Таке покращення економічного становище відбулося в тому числі за рахунок поступового зменшення ставок по податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб, спрощення системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, що створювало можливості для економічного розвитку в країні. Це призвело в свою чергу до збільшення індексу податкових надходжень Зведеного бюджету до 85,2% рівня 1990 року, що на 39,5 в. п. більше за відповідний показник 2000 року. Однак

структурних зрушень в економіці країни так і не відбулося, а дефіцит бюджету було збільшено з 1,5 % ВВП в 1999 році до 5,9 % в 2010 році.

Не дивлячись на позитивні результати податкової реформи, залишилося багато невирішених питань, а саме: нестабільність, суперечливість та неузгодженість окремих законодавчих актів з питань оподаткування; високе податкове навантаження на підприємства та бізнес; безсистемна та необґрунтована система податкових пільг та багато ін.

Під час проведення податкової реформи 1999 року було здійснено 322 зміни та доповнення в основні законодавчі акти щодо оподаткування, тобто більше 50 % від всіх змін, що були здійсненні у основні законодавчі акти з питань оподаткування за весь час незалежності України.

Погіршення економічного стану як наслідок Світової фінансової кризи та значні перекоси у структурі та розвитку економіки свідчили про необхідність формування нової стратегії податкової політики. В 2010 році було відмінено Стратегії реформування податкової системи України [22] та було прийнято Програму економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [23], після якої була прийнята концепція реформування податкової системи [24], які визначили стратегічні цілі наступної податкової реформи.

Концепція реформування податкової системи визначила метою податкової реформи забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів і державних цільових фондів (табл. 4).

В 2011 році було введено в дію Податковий Кодекс, прийнятий в кінці 2010 року, яким змінено перелік податків, їх елементи, податкові пільги, порядок адміністрування, види податкових перевірок та інші зміни. Так, було скорочено кількість податків за рахунок зменшення місцевих податків та зборів, запроваджено екологічний податок, рентні платежі, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та інші податки та збори. По податку на прибуток було зменшено ставку з 25 % в 2010 році до 18 % в 2013 році із збільшенням пільг стимулюючих енергозбереження та інвестиційно-інноваційну діяльність по визначених пріоритетних галузях.

Таблиця 4. – Передумови запровадження податкової реформи 2011 року

Недоліки податкової системи	Соціально-економічний стан економіки	Стратегія податкової політики	
		Ціль стратегії податкової політики	Завдання стратегії податкової політики
Існування складної, нестабільної та обтяжливої податкової системи.	Падіння більшості макроекономічних показників та збільшення рівня бюджетного дефіциту.	Забезпечення стійкого економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі за одночасного збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів і державних цільових фондів.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків. 2. Підвищення ефективності адміністрування податків. 3. Побудова цілісної законодавчої бази з питань оподаткування, гармонізовану із законодавством ЄС. 4. Встановлення податкової справедливості для відновлення різних умов конкуренції в економіці України. 5. Зменшення глибини соціальної нерівності.

Джерело: складено автором на основі даних: [23-24]

Крім того, змінюється порядок розрахунку амортизації, а саме встановлюється не норми амортизації, а строк корисного використання основних засобів. По ПДФО встановлено незначну прогресію ставок 15 % та 17 %. А по соціальним внескам запроваджено єдиний соціальний внесок (ЕСВ) при збереженні високої його ставки. Крім того як і раніше, основне навантаження по сплаті ЕСВ лягало на роботодавця.

Що стосується системи адміністрування, то тут варто відмітити зміни видів податкових перевірок та порядку їх проведення, перехід до електронної подачі звітності, посилення відповідальності платників податків і створення Міністерства доходів та зборів.

Не дивлячись на певні позитивні зміни, кількість податків зменшилася за рахунок фіскально неефективних, що реально не зменшило навантаження на платників. При скороченні ставки по податку на прибуток було введено інші податки, що сплачуються з нього, а умови отримання нових пільг були дуже складними для реального отримання таких пільг платником податків.

В 2011 році відбулося поживавлення в економіці, що відобразилося на збільшенні майже всіх макроекономічних показників. Однак у 2013 році знову спостерігається зменшення індексів багатьох макроекономічних показників, що пов'язано із складною політичною ситуацією на Сході країни. Рівень бюджетного дефіциту з 2011 по 2013 рік збільшився з 1,8 % ВВП до 4,4 % ВВП відповідно. В результаті в 2014 році було запроваджено військовий збір, збір з купівлі іноземної

валюти до Пенсійного фонду, додаткова ставка з ПДВ 7 % для медичних засобів та збільшено ставки акцизного та екологічного податків та ін.

Втім, такі зміни не сприяли покращенню а ні економічних показників, а ні бюджетного дефіциту. По всіх макроекономічних показникам відбулося зменшення їх рівня. Складна економічна та політична ситуація в країні в 2013-2014 роках призвела до необхідності здійснення подальших податкових новацій. Починаючи з другого кварталу 2014 року було представлено три концепції реформування податкової системи, а саме запропоновану Міністерством економічного розвитку та торгівлі в липні та Державною фіскальною службою у вересні та грудні. Останню з розглянутих концепцій і було взято за основу при впровадженні змін в податкове законодавство 2015 року [25]. Крім того, тоді ж було прийнято і зміни щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці [26]. На початку 2015 року було прийнято загальну стратегію розвитку країни [27], яка враховувала всі передбачувані в грудні зміни в податковій системі країни. Так, відбулося зменшення кількості податків з 23 до 11, однак більшість податків було трансформовано і було включено в склад інших податків. Крім того, було введено до їх складу і нові податки. Такі зміни лише формально зменшили кількість податків та не сприяли зниженню податкового навантаження на платників. В цей період суттєво скорочено податкові пільги, особливо по податку на прибуток (з 93 шт. в 2014 році до 25 шт.) та збільшено ставки по деяким податкам (акцизний податок, екологічний податок, єдиний податок, земельний податок, що увійшов до складу податку на майно та ін.). Відповідно до зазначеної стратегію податкової політики було прийнято і інші зміни в податкове законодавство. По єдиному податку зменшено кількість груп з 6 до 4 із включенням до 4-ї групи фіксованого сільськогосподарського податку, умови перебування по якому було суттєво змінено з одночасним збільшення ставок податку.

При незмінності ставки податку на прибуток об'єкт оподаткування став визначатися за стандартами бухгалтерського обліку. Ставки ЕСВ не було змінено, як і не було змінено розподіл навантаження по ньому між роботодавцями та найманими працівниками. Однак було передбачено можливість використання понижуючих коефіцієнтів при виконанні певних умов. По ПДФО збільшено ставку у разі оподаткування доходу,

що перевищує десять мінімальних заробітних плат з 17 до 20 %, крім того введено оподаткування деяких пасивних доходів, в т. ч. відсотків по депозитам. Як результат, на початку 2015 року відбувається подальше погіршення основних макроекономічних показників країни. Це свідчить про неспроможність застосованих інструментів податкового регулювання до вирівнювання соціально-економічного стану країни та необхідність пошуку нових напрямів проведення податкової реформи.

За період 2015-2017 рр. проводилися певні зміни податкової системи, які носили хаотичний та непослідовний характер, які призвели до подальшого ускладнення економічної ситуації в країні.

Підводячи підсумки проведеного дослідження можна визначити проведену податкову політику як комбіновану з фіскальним спрямуванням, яка в кінці періоду проведення реформи повністю мала фіскальний характер дії. Розглянувши та проаналізувавши передумови необхідності запровадження кожної податкової реформи можна зробити висновок, що відсутність єдиної стратегії розвитку країни призводила до проведення непослідовних та необґрунтованих податкових реформ.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження свідчить, що в Україні за всі роки незалежності було проведено чотири податкові реформи, а саме 1991, 1995, 1999 та 2011 рр., а використані інструменти їх реалізації не завжди були адекватними соціально-економічному стану країни, що пов'язано із невідповідністю виду проваджуваної податкової політики цілям та завданням економічної стратегії держави. Для успішного ж виконання цілей та завдань, що передбачені стратегією розвитку держави під час реалізації податкової реформи важливим є проведення податкової політики саме з регулюючим пріоритетом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кошук Т. Прагматика формування и реализации фискальной политики в Украине / Т. Кошук // Журнал Европейской экономики. — Том № 7 (№ 2). — 2008. — С. 257–272.
2. Воробйов Ю.М. Податкова система України: історія становлення та перспективи розвитку / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. — 2010. — № 3. — С. 6–10.
3. Кушнірчук Ю.М. Еволюційний шлях розвитку податкової системи України / Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2012. — Вип.22.8. — С. 249–255.
4. Крисоватий А.І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії і практики: дис. ... доктора економічних наук: 08.04.01 / Крисоватий Андрій Ігорович. — К., 2006. — 437 с.

5. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи / монографія / [П.В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій та ін.]; за ред. З. С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.
6. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / [В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін]; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 432 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/>
7. Деєва Н.А. Оподаткування в Україні: навч. посіб. / [Деєва Н.А., Редіна Н.І, Дулік Т.О.]; за ред. Н.І. Редіної. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 544 с.
8. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004. – 632 с.
9. Богатырева Е.Н. Теоретические детерминанты налоговых реформ/ Є.М. Богатирьова // Новый университет. Научный журнал. Серия «Экономика и право». – Россия, Йошкар-Ола. – 2014. – № 3 (37) . – С. 33–37.
10. Постанова Верховної Ради України «Про основні напрями економічної політики України в умовах незалежності» від 25 жовтня 1991 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1698a-12>
11. Богатирьова Є.М. Податкові реформи в Україні: етапи проведення // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Одеса: ОНЕУ, 2013. - № 7 (186). – С. 28-38
12. Закон України «Про систему оподаткування від 25 червня 1991 року « № 1252-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/закон%20про%20систему%20оподаткування>
13. Постанова Верховної Ради України «Про основні засади і напрями становлення економіки України в кризисний період» від 15 червня 1994 року» № 61/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/61/94-вр>
14. Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» № 621/96 від 31 липня 1996 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/621/96>
15. Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» від 13 грудня 1995 року № 466/95-ВР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/466/95-вр>
16. Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики в Україні» № 561/96 від 4 грудня 1996 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/561/96-вр>
17. Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політики» № 621/96 від 31 липня 1996 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/621/96>

18. Назаренко К. Дещо з історії податкового законодавства в контексті нового Податкового кодексу / Назаренко К. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nazarenko.ucoz.ua/publ/deshho_z_istoriji_podatkovogo_zakonodavstva_v_konteksti_novogo_podatkovogo_kodeksu/1-1-0-4
19. Державна економічна програма «Україна – 2010» // Стратегія економічного розвитку України до 2010 року. – К.: 1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_2b/pg_itsusc.htm
20. Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у ХХІ ст. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 роки» від 23 лютого 2000 року № 276 а/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/276a/2000>
21. Концепція реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 року № 56-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-p>
22. Стратегія реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 року № 1612-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1612-2009-p>
23. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 2 червня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
24. Концепція реформування податкової системи України від 15 травня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/legislation/project/656.html>
25. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-viii>
26. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77-VIII від 28.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/77-19/page>
27. Указ Президент України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна - 2020» від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

УДК 369.011/368.9

**СОЦІАЛЬНЕ І ПРИВАТНЕ СТРАХУВАННЯ:
ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦИФІЧНІ РИСИ****Временко Л.В., к.е.н.***Харківський університет будівництва та архітектури*

Враховуючи особливу важливість соціального страхування, його вплив на суспільні процеси, залучення до реалізації соціальних гарантій в сфері соціального страхування приватних страхових організацій та створення умов для розвитку особистого страхування, посилить соціальний захист населення та розширить вибір застрахованою особою форм реалізації її прав. Розглянуто загальні та специфічні риси загальнообов'язкового державного соціального і приватного страхування. Висвітлено провідну роль страхового захисту в соціальному страхуванні. Зазначено, що наявність таких загальних рис цих двох форм як страховий захист та формування грошових фондів, дозволяє розглядати в якості альтернативного підходу участь страхових компаній у системі соціального страхування. Приватне особисте страхування фактично доповнює соціальне страхування, оскільки їх фінансові механізми принципово відмінні. Відмінності пояснюються переважно специфікою кожного з видів страхування та відповідним законодавчим регулюванням, і полягають у джерелах формування страхових фондів, визначенні рівня соціального забезпечення та сум страхового захисту, характері страхових виплат та розрахунків страхових тарифів, формах здійснення, попиті на страхування і рівні доходу страхувальника.

Ключові слова: соціальне страхування, приватне страхування, страховий захист, грошові фонди

UDC 369.011/368.9

**SOCIAL AND PRIVATE INSURANCE:
GENERAL AND SPECIFIC FEATURES****Vremenko L.V., PhD in Economics***Kharkiv National University of Construction and Architecture*

Considering the importance of social security and its impact on social processes, involving the implementation of social guarantees in the sphere of social insurance and private insurance organizations should create special conditions for the development of personal insurance, strengthen social protection and broaden the range of insured forms of realization of their rights. The general and specific features of compulsory state social and private insurance were considered. The leading role of insurance coverage in social insurance was highlighted. It has been indicated, that the presence of such common features of these two forms of insurance as protection and formation of funds, can be considered as an alternative approach to insurance companies

participating in the social insurance system. Private personal insurance is actually complementary to social security because of their fundamentally different financial mechanisms. The differences are explained mainly due to specifics of each type of insurance and the relevant legal regulations, and are the sources of formation of insurance funds, determining the level of social security and the amounts of insurance coverage, the nature of claims and settlement of insurance rates and forms of exercise, the demand for insurance and income of the insured.

Keywords: social insurance, private insurance, insurance coverage, money funds

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розвитку держави надзвичайно актуальним є розвиток соціального захисту, проведення пенсійної реформи та впровадження медичного страхування. Для працюючого населення України основним інститутом реалізації права на соціальне забезпечення є соціальне страхування, при цьому рівень соціального захисту вирішується за мінімальних бюджетних можливостей. Водночас не використовується в повній мірі потенціал приватного страхування та недержавного пенсійного забезпечення. Потреба в розумінні цієї проблеми важлива з огляду на те, що видатки бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення складають майже третину. Зокрема, бюджетом Пенсійного фонду України на 2017 рік передбачено у структурі загальних доходів 141,9 млрд грн (50,1 %) – власні кошти, 141,3 млрд грн (49,9 %) – кошти державного бюджету [1]. Дефіцит пенсійного фонду складає майже 50%, що свідчить про недосконалість сучасного солідарного рівня пенсійної системи.

Дослідження загальних та специфічних рис соціального та приватного страхування є актуальною темою та має важливе значення для розробки державної політики в соціальній сфері. Розгляд цього питання потребує переосмислення суспільної значущості та корисності приватного страхування, розкриття його потенційних можливостей, пошуку компромісів та має важливе значення для покращення розподілу функцій між загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням та приватним страхуванням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти функціонування соціального та приватного страхування висвітлені в працях відомих науковців з проблематики страхування, серед них: В. Д. Базилевич [6], К. С. Базилевич [7], Н. М. Внукова [10],

О. П. Коваль [11], І. І. Приймак [9], Т. В. Яворська [2] та інші. Однак постійні трансформації системи соціального страхування, розбіжності у підходах до організації різних видів соціального страхування обумовлюють необхідність системного підходу до дослідження загальних та специфічних рис страхування, що, у свою чергу, дозволить вирішити сучасні соціальні проблеми шляхом залучення приватного страхування з урахуванням світового досвіду.

Метою статті є дослідження загальних та специфічних рис державного обов'язкового соціального страхування та приватного страхування, чим якісно ці форми відрізняються одна від одної.

Виклад основного матеріалу. Страхування поділяють на соціальне страхування та комерційне (приватне) страхування. Соціальне страхування здійснюється в інтересах суспільства та за участю держави, є загальнообов'язковим і має публічний характер. Діяльність органів соціального страхування не орієнтована на отримання прибутку. Приватне страхування є різновидом підприємницької діяльності, націлене на отримання прибутку, засноване на взаємовідносинах «страхувальник – страховик» і здійснюється як в обов'язковій так і добровільній формі.

У джерелі [2] вказано, що Манес розрізняв два головних види страхування:

1. Соціальне страхування (страхування працюючих, оскільки воно значною мірою поширюється на них), базується на турботі про суспільне благо і становить частину соціальної політики.

2. Приватне страхування, що класифікував на три групи:

- особисте страхування (страхування життя від хвороби, від старості, від нещасних випадків);

- страхування майна (страхування транспортне, від вогню, від градобою, від крадіжки, від тварин);

- страхування інтересів (страхування від законної відповідальності, перестраховання).

Особисте страхування – галузь страхування, у якій об'єктом страхових відносин є життя, здоров'я та працездатність людини і яке спрямоване на забезпечення захисту сімейних доходів громадян, а також на нагромадження ними коштів для підвищення рівня свого фінансового добробуту [3]. Наведене визначення особистого страхування свідчить

про те, що воно має багато спільного із соціальним страхуванням, основним призначенням якого є соціальний захист інтересів громадян.

Функції страхового захисту населення притаманні як соціальному так і приватному страхуванню. Страхове законодавство України дає визначення страхуванню як виду «цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [4]. Дія цього закону не поширюється на державне соціальне страхування.

Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування визначають його, як «систему прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом (далі - роботодавець), громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом» [5].

Отже, страховий захист є головною загальною рисою як державного соціального страхування, так і приватного страхування. Економічною сутністю категорії «страховий захист» є надання матеріального забезпечення застрахованим особам у разі настання певних несприятливих подій за рахунок акумуляції грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків страхувальниками.

Також, загальною рисою цих видів страхування є формування грошових фондів, які є матеріальною основою для виконання своїх обов'язків. Щодо джерел цих грошових фондів, необхідно виділити різні підходи до їх визначення. Основним джерелом фінансування загальнообов'язкового державного соціального страхування є єдиний соціальний внесок, що сплачується в обов'язковому порядку страхувальниками та доповнюється дотаціями держави, зокрема субсидіями на адресу пенсійного страхування. Внески до системи

загальнообов'язкового державного соціального страхування згідно законодавства сплачуються в обов'язковому порядку за всіх без винятку застрахованих осіб і є підставою для отримання виплати при настанні страхового випадку. Рівень внесків визначають законодавчим шляхом.

Джерелом формування страхових фондів (на практиці страхових резервів) приватного страховика є страхові внески, що сплачуються фізичними та юридичними особами у добровільній чи обов'язковій формі. При добровільній формі страхування рівень внесків визначається правилами страхування, при обов'язковій – чинним законодавством.

Отже, головною відмінністю державного соціального страхування від приватного страхування є визначення джерел страхових внесків. Джерелом фінансування фондів соціального страхування є кошти, що надходять від роботодавців і застрахованих осіб, і не залежать від віку чи статі застрахованої особи, її стану здоров'я. На відміну від обов'язкового державного соціального страхування, в приватному страхуванні розмір страхових внесків тісно залежить від рівня ризику, суми страхових виплат, а також у багатьох випадках віку, статі та стану здоров'я застрахованої особи при укладанні договору страхування.

Ще одна відмінна риса державного соціального страхування – воно є обов'язковим, а приватне страхування, як правило добровільне. Соціальне страхування завжди жорстко регламентовано, суб'єкти страхових відносин обмежені в своєму волевиявленні, і саме страхування найчастіше реалізується без укладання договорів страхування. У приватному страхуванні, зокрема його добровільній формі, тільки економічний інтерес спонукає страхувальників укладати договори страхування на певний строк за визначену плату, а страховиків приймати певний ризик на страхування. Страхувальник має право вибору страхової компанії.

У соціальному страхуванні залежно від страхового випадку виокремлено такі види соціального захисту населення: пенсійне страхування; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; медичне страхування; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування на випадок безробіття.

У приватному страхуванні, предметом договору страхування можуть бути майнові інтереси пов'язані з життям, здоров'ям,

працевдатністю та пенсійним забезпеченням (особисте страхування). Страхування життя, яке є основним джерелом накопичення коштів застрахованих осіб і включає пенсійне страхування, є виключно добровільним страхуванням.

Для здійснення обов'язкових видів страхування Кабінет Міністрів України встановлює порядок та правила його проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків. Закон України «Про страхування» визначає перелік обов'язкових видів страхування. До особистих видів страхування можна віднести: медичне страхування; особисте страхування медичних і фармацевтичних працівників на випадок інфікування вірусом імунодефіциту людини при виконанні ними службових обов'язків; особисте страхування працівників відомчої та сільської пожежної охорони і членів добровільних пожежних дружин; страхування спортсменів вищих категорій; страхування життя і здоров'я спеціалістів ветеринарної медицини; особисте страхування від нещасних випадків на транспорті; страхування працівників, які беруть участь у наданні психіатричної допомоги, в тому числі здійснюють догляд за особами, які страждають на психічні розлади; страхування фінансової відповідальності, життя і здоров'я тимчасового адміністратора, ліквідатора фінансової установи та працівників центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, які визначені ним для вирішення питань щодо участі держави у капіталізації банку; страхування медичних та інших працівників державних і комунальних закладів охорони здоров'я та державних наукових установ на випадок захворювання на інфекційні хвороби, пов'язаного з виконанням ними професійних обов'язків в умовах підвищеного ризику зараження збудниками інфекційних хвороб.

Також багато видів обов'язкового страхування цивільної відповідальності передбачають здійснення страхових виплат за шкоду, яку може бути заподіяно третім особам, зокрема громадянам, у разі настання страхових випадків: авіаційне страхування цивільної авіації; страхування відповідальності морського перевізника щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, іншим користувачам морського транспорту та третім особам; страхування цивільно-правової

відповідальності власників наземних транспортних засобів; страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту; страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки; страхування цивільної відповідальності інвестора, в тому числі за шкоду, заподіяну здоров'ю людей; страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини; страхування цивільної відповідальності суб'єктів космічної діяльності; страхування відповідальності щодо ризиків, пов'язаних з підготовкою до запуску космічної техніки на космодромі, запуском та експлуатацією її у космічному просторі; страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при їх перевезенні; страхування професійної відповідальності осіб, діяльність яких може заподіяти шкоду третім особам; страхування відповідальності власників собак щодо шкоди, яка може бути заподіяна третім особам; страхування цивільної відповідальності громадян України, що мають у власності чи іншому законному володінні зброю, за шкоду, яка може бути заподіяна третій особі внаслідок володіння, зберігання чи використання цієї зброї; страхування відповідальності суб'єктів туристичної діяльності за шкоду, заподіяну життю чи здоров'ю туриста; страхування відповідальності виробників (постачальників) продукції тваринного походження, ветеринарних препаратів, субстанцій за шкоду, заподіяну третім особам; страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно доквіллю або здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів; страхування цивільної відповідальності суб'єкта господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно третім особам унаслідок проведення вибухових робіт.

Окрім того, є інші важливі відмінності між соціальним та приватним страхуванням. Страховий захист та страхові тарифи соціального страхування визначає держава, а приватного страхування – сам страхувальник. Структура соціального страхування зорієнтована на реальні розрахунки фінансових коштів. Тривалість сплати внесків, їх сума, а також

розмір застрахованого заробітку безпосередньо впливають на визначення розміру виплати. Визначення тарифів на приватне страхування відбувається переважно з урахуванням вартісних параметрів відшкодування ризиків, що дає значний позитивний ефект застрахованим.

На думку Базилевича В.Д., характерною відмінністю державного соціального страхування та приватного страхування є попит на страхування і рівень доходу страхувальника. Попит на комерційні страхові послуги з особистого страхування прямо залежить від рівня доходу страхувальника. Зв'язок між попитом на соціальне страхування і рівнем доходу страхувальника опосередкований нормами, встановленими законодавством [6].

Вибір суспільства з приводу того, яким має бути рівень соціального забезпечення та яка частка страхового захисту повинна забезпечуватись персональними внесками приватних осіб завжди суперечливий [7]. Рівень очікувань і вимог суспільства до вітчизняної системи соціального страхування перевищує його реальні можливості. Водночас, рівень соціальних ризиків не відповідає страховим тарифам, відсутній реальний поділ соціальних ризиків між суб'єктами страхового процесу - працівниками, роботодавцями та державою. Основними платниками єдиного внеску на соціальне страхування є роботодавці: підприємства, установи та організації, інші юридичні особи які використовують працю фізичних осіб, фізичні особи – підприємці. Ставка внеску складає 22% суми нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати (доходу).

У різних системах соціального страхування розвинутих країн джерелами фінансування є страхові внески застрахованих і роботодавців, частка яких неоднакова. Щодо частки відрахувань самих працівників стосовно до їх заробітної плати, вона складала в останні роки в Італії – понад 8%, Греції – 9%, Бельгії – 12%, Франції – 14%, ФРН – 17,3% і в Нідерландах – близько 27%. Проте величина страхових внесків і пропорції розподілу страхового навантаження між роботодавцями, працівниками і державою є ключовими питаннями організації національних систем обов'язкового соціального страхування [8]. Крім того, в розвинутих країнах приватне страхування знімає частку навантаження з видаткової частини бюджету щодо вирішення соціальних проблем суспільства.

Науковці визначають, що єдиним дієвим механізмом вирішення проблем соціального захисту населення в нашій державі є побудова ефективної системи державного соціального страхування та створення умов для розвитку добровільного особистого страхування [9].

Внукова Н.М. і Кузьминчук Н.В. розглядають нетрадиційні для нашої держави джерела фінансування соціальної сфери. Це різноманітні благодійні та близькі до них за призначенням спеціальні соціальні фонди. Роль цих джерел у задоволенні соціальних потреб зростатиме, тому що ринок неминуче породжує соціальну диференціацію громадян, внаслідок чого утворюється значна за чисельністю група людей, які не забезпечуються ні державними структурами, ні підприємствами та організаціями [10]. Проте автори не окреслюють перспективи розвитку цих спеціальних фондів, як складової соціального страхування.

Висновки. Для досягнення ефективності соціального страхування мають бути залучені приватні страхові компанії. З огляду на спільні риси соціального та особистого страхування, останнє може бути використано як механізм вирішення соціальних проблем та слугувати доповненням до державних ресурсів, спрямованих на охорону здоров'я, пенсійне забезпечення та інші соціальні заходи.

Визначення об'єктивних чинників, що спонукають співіснування державного соціального та приватного страхування, а також установлення розподілу соціальних ризиків між суб'єктами страхового процесу стане завданням подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бюджет, пріоритети розвитку та план роботи Пенсійного фонду на 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/doccatalog/document?id=277128>
2. Страхіві послуги: навчальний посібник/ Яворська Т.В. / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Економічний факультет, 2008. – 250 с.
3. Страхування: Термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л.Вознюк. Львів: Видавництво «Бескид Біт», 2002. – 104 с.
4. Закон України «Про страхування» – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
5. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/16/98-%D0%B2%D1%80>

6. Страхування : підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
7. Базилевич К.С. Страхувий захист як квазісуспільне благо / К.С. Базилевич // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 105. – С. 12 – 14.
8. Лібанова Е.М. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку: монографія / Лібанова Е. М., Новіков В. М., Макарова О. В. та ін. / – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2005. – 188 с.
9. Приймак І. Аналіз системи особистого страхування в Україні: проблеми та перспективи/ І. Приймак, Х. Сиротюк // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. – С. 302–306.
10. Соціальне страхування: Навчальний посібник / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. / – К. : Кондор, 2006. – 352 с.
11. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. - 38 с.

УДК: 336.717.18: 330.131.7

**ВПЛИВ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ
КРЕДИТНО-ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ****Ліндер Є.О.***Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана***Ліндер Я.М., к.фіз.-мат.н.***Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Серед ключових ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на фінансову стійкість банку визначаються якість його активів, рентабельність, ліквідність та платоспроможність. В даній роботі аналізуються узагальнені показники фінансової стійкості банку, які об'єднують вищевказані фактори, як складові грошових потоків, що генеруються банківською діяльністю. Серед таких узагальнених показників визначаються інтегральні ефективні процентні ставки, внутрішня норма прибутку, індикатор рентабельності, рівень кредитного ризику та співвідношення власного капіталу банку до його зобов'язань. Визначені індикатори рентабельності банку є дієвими інструментами дослідження динаміки рентабельності у часі. На прикладах типових кредитно-депозитних портфелів показано взаємозв'язок таких основних ризик-факторів як рівномірні та порогові неплатежі по кредитах, які впливають на фінансову стійкість банку. Визначаються граничні рівні неплатежів по кредитах, при яких банк продовжує бути рентабельним.

Ключові слова: грошові потоки, рівень рентабельності, кредитний ризик, індикатор рентабельності, ефективна процентна ставка, фінансова стійкість банку

UDC: 336.717.18: 330.131.7

**THE IMPACT OF CREDIT RISK ON THE YIELD
OF THE BANK'S LOAN AND DEPOSIT PORTFOLIO****Linder Yevheniia***National Economics University named after Vadym Hetman***Linder Yaroslav, PhD in Phys-Math.Sc.***Kyiv National University named after Taras Shevchenko*

The key endogenous (internal) factors influencing the financial stability of the bank are determined by the quality of its assets, profitability, liquidity and solvency. This paper examines the abovementioned indicators of financial stability of the bank, which combine the above factors as components of cash flow generated by the bank. These generalized indicators include integrated effective interest rates, internal rate of return, an indicator of profitability, exposure to credit risk and the ratio of equity capital to its obligations. Designated profitability indicators of the bank are effective tools to study the dynamics of return over time. The examples of typical credit and deposit portfolios

shows the relationship of such major risk factors as uniform and time-threshold of nonperforming loan rates that affect the financial stability of the bank. In the article threshold levels of nonperforming loan rates in which the bank continues to be profitable are defined.

Keywords: cash flow, profitability level, credit risk, indicator of profitability, the effective interest rate, financial stability of the bank.

Актуальність проблеми. Методологія оцінки фінансової стійкості банку в кінцевому випадку визначає граничні області значень вищевказаних факторів, критичні для віднесення банку до фінансово «стійкого» або «нестійкого». У цьому контексті важливим напрямком досліджень фінансової стійкості є знаходження взаємозв'язку між основними факторами впливу на фінансову стійкість банку. Аналіз грошових потоків є ефективним способом оцінки прибутковості кредитно-депозитних портфелів та фінансової стабільності банку у цілому.

Аналіз останніх наукових досліджень. Сутність та методологія оцінки фінансової стійкості банку детально досліджується в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних авторів. Серед ключових ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на фінансову стійкість банку визначаються якість його активів, рентабельність, ліквідність та платоспроможність [1–4]. Фінансова стійкість банку досліджувалась у роботах [5,6], аналіз грошових потоків та їх оцінка розглядаються у роботах [7-9], Управління фінансовими потоками з метою покращення фінансових результатів банку вивчається у [10]. Втім, у роботах вітчизняних авторів питання аналізу прибутковості кредитно-депозитних портфелів через оцінку грошових потоків не вивчалось

Мета роботи: визначення ефективних процентних ставок за кредитно-депозитним портфелем за умови кредитних неплатежів, побудова індикаторів рентабельності та оцінка граничних рівнів неплатежів для прибутковості кредитно-депозитного портфелю.

Викладення основного матеріалу дослідження. За визначенням [4] внутрішня норма прибутку (англ. Internal Rate of Return, IRR) - процентна ставка яка описує рентабельність інвестиції. Формально ця процентна ставка є характеристикою інвестиції, безпосередньо не пов'язаною з ринковими процентними ставками, вартістю капіталу, інфляцією, але вплив цих факторів проявляється опосередковано через грошові потоки.

Метод оцінювання інвестицій який базується на внутрішній нормі прибутку полягає у порівнянні IRR з мінімальною прийнятною рентабельністю (граничною вартістю капіталу). Якщо IRR є меншою за мінімальну прийнятну рентабельність, то інвестиція повинна бути відкинута.

Розглянемо вищезазначений підхід до рентабельності інвестиції у контексті інвестицій у банківську діяльність, у процесі якої доходи та витрати генеруються відповідними портфелями активів та пасивів. У банківських термінах аналогом внутрішньої норми прибутку є ефективна процентна ставка.

Ефективна процентна ставка визначається як процентна ставка, при якій сума здисконтованих вартостей всіх грошових потоків, згенерованих відповідним активом, зобов'язанням (чиста поточна вартість) дорівнює його балансовій вартості. Ефективні процентні ставки r^* , r^* за визначенням вимірюють відповідно дохідність строкових процентних активів та вартість строкових процентних пасивів, а різниця процентних ставок $r^* - r^*$ визначає внутрішню норму прибутку.

Внутрішня норма прибутку, на відміну від чистої поточної вартості є відносним (процентним) показником ефективності діяльності банку, незалежним від абсолютної величини його балансу. Банк, в балансі якого присутні тільки строкові активи/пасиви назвемо «процентним» банком, відповідно, якщо в балансі присутні тільки нестрокові активи/пасиви – «комісійним» банком». За аналогією із внутрішньою нормою прибутку, згенерованою строковими процентними активами та пасивами можна визначити внутрішню норму комісійного прибутку, згенеровану нестроковими активами та пасивами (доходи мінус витрати від розрахунково-касового обслуговування – РКО).

Відмітимо, що «комісійний» банк фактично позбавлений таких факторів ризику, як ризик ліквідності, кредитний та процентний ризик. В той же час, «процентний» банк постійно знаходиться «під тиском» всіх вищевказаних ризик-факторів, які впливають на його фінансову стійкість.

Зважаючи на це, аналіз впливу основних ризик-факторів на фінансову стійкість проведемо на прикладі «процентного» банку, тобто банку, баланс якого складається з процентних активів та пасивів.

Моделювання впливу основних ризик-факторів на фінансову стійкість банку. Розглянемо модель грошових потоків, згенерованих нормалізованим депозитним портфелем обсягом $L_0 = 1$ та нормалізованим портфелем типових кредитних продуктів обсягом $A_0 = 1 - \gamma$, де γ – регулятивна норма обов'язкового резервування залучених коштів банку, яка обмежує обсяг кредитного портфелю. Такій підхід дозволяє проаналізувати вплив основних ризик-факторів на фінансову стійкість незалежно від масштабу банку. Для спрощення будемо вважати, що виплата відсотків та тіла депозиту відбувається у кінці строку.

Введемо поняття інтегральних ефективних процентних ставок p^* , r^* відповідно за процентними активами та пасивами банку, які визначаються з відомих співвідношень:

$$A_t = \sum_{\tau=t}^T \frac{U_{\tau}}{(1+p^*)^{(\tau-t)}}; \quad L_t = \sum_{\tau=t}^T \frac{V_{\tau}}{(1+r^*)^{(\tau-t)}}; \quad (1)$$

де A_t – балансова вартість строкових процентних активів в момент t ; L_t – балансова вартість строкових процентних пасивів в момент t ; U_{τ} , V_{τ} – грошові потоки, які генеруються строковими процентними активами та пасивами в момент τ ; p^* , r^* – ефективні процентні ставки за строковими процентними активами та пасивами відповідно (приведені до періоду, за який розраховується грошовий потік);

Різниця $F_0 = p^* - r^*$ між інтегральними ефективними процентними ставками p^* , r^* визначає інтегральну внутрішню нормою прибутку IRR банку.

Зрозуміло, що зростання інтегральної внутрішньої норми прибутку IRR підвищує рентабельність діяльності банку, як один з основних факторів впливу на фінансову стійкість банку.

Аналіз впливу ризик-факторів на фінансову стійкість банку проведемо на прикладі типових схем погашення боргу за кредитами та депозитами:

- ануїтетна схема погашення боргу за кредитом, коли платіж за тілом та процентами відбувається рівними долями (ануїтетом);
- стандартна схема погашення боргу за депозитом, коли повернення тіла та нарахованих процентів відбувається в кінці строку.

Позначимо:

p, r – номінальні середньозважені процентні ставки за строковими процентними активами та пасивами відповідно;

δ – ставка дисконту/премії за кредитом, яка визначає початковий грошовий потік $U_0 = \delta A_0$ с коефіцієнтом дисконтування 1;

ω – ставка дисконту/премії за депозитом, яка визначає початковий грошовий потік $V_0 = \omega L_0$ с коефіцієнтом дисконтування 1;

$\alpha^* = \frac{1}{1+p^*}$ – коефіцієнт дисконтування.

Рівняння (1) при $t = 0$ для нормалізованого депозитного портфелю $L_0 = 1$ набуває вигляду:

$$L_0 - V_0 = L_0(1 - \omega) = (1 - \omega) = \frac{1 + rT}{(1 + r^*)^T} \quad (2)$$

За визначенням сума ануїтетного платежу для нормалізованого кредитного портфелю $A_0 = 1$ розраховується за формулою:

$$U(p, T) = \frac{p(1+p)^T}{(1+p)^T - 1} \quad (3)$$

За умовою (3) рівняння (1) при $t = 0$ для нормалізованого кредитного портфелю набуває вигляду:

$$A_0 - U_0 = A_0(1 - \delta) = (1 - \gamma)(1 - \delta) = \sum_{\tau=1}^T \frac{U(p, T)(1 - \gamma)}{(1 + p^*)^\tau} = (1 - \gamma) \sum_{\tau=1}^T U(p, T) \alpha^{*\tau} \quad (4)$$

Підсумовуючи праву частину рівняння (4), як суму геометричної прогресії, отримуємо:

$$1 - \delta = U(p, T) \alpha^* \frac{1 - \alpha^{*T}}{1 - \alpha^*} = U(p, T) \frac{(1 + p^*)^T - 1}{p^*(1 + p^*)^T} \quad (5)$$

Позначимо через $U(p^*, T) = \frac{p^*(1 + p^*)^T}{(1 + p^*)^T - 1}$ суму ануїтетного платежу,

розрахованого за ефективною процентною ставкою p^* . Тоді рівняння (5) набуває вигляду:

$$1 - \delta = \frac{U(p, T)}{U(p^*, T)} \text{ або } U(p^*, T) = \frac{U(p, T)}{1 - \delta} \quad (6)$$

З рівняння (6) при $\delta = 0$ отримуємо $p^* = p$, тобто ефективна процентна ставка за ануїтетною схемою погашення кредитного портфелю з нульовим дисконтом співпадає з номінальною процентною ставкою.

З урахуванням виразів (2), (6) рекомендується застосовувати таку формулу як індикатор рентабельності $F_1(p^*, r^*, T)$:

$$F_1(p^*, r^*, T) = U(p^*, T) - (1+r^*)^T = \frac{p^*(1+p^*)^T}{(1+p^*)^T - 1} - (1+r^*)^T = \frac{U(p, T)}{1-\delta} - \frac{1+rT}{(1-\omega)} \quad (7)$$

Внутрішня норма прибутку $F_0 = p^* - r^*$ та індикатор рентабельності $F_1(p^*, r^*, T)$ є взаємопов'язаними: показники F_0, F_1 зростають при зростанні ефективної процентної ставки p^* та зменшуються при зростанні ефективної процентної ставки r^* .

Таким чином індикатор рентабельності F_1 є індикатором впливу внутрішньої норми прибутку на фінансову стійкість банку.

Оцінка впливу кредитного ризику банку на ефективну процентну ставку та рентабельність при ануїтетній схемі погашення кредитного портфелю. Припустимо, що реальні виплати по кредиту менші запланованих. Введемо змінну $\varphi < 1$, що визначає відсоток виплачених грошей по кожному ануїтетному платежу. Тоді рівняння (6) буде мати вигляд:

$$1-\delta = \frac{\varphi \cdot U(p, T)}{U(p^*, T)},$$

а у якості індикатору рентабельності (7) пропонується використовувати таку формулу:

$$F_1(p^*, r^*, T) = \frac{\varphi \cdot U(p, T)}{1-\delta} - \frac{1+rT}{(1-\omega)}.$$

У аналітичному вигляді визначити ефективні процентні ставки неможливо, проте використовуючи чисельні методи можна дослідити, при яких значеннях φ банк буде фінансово стійкий. Для простоти дослідимо порогові значення невиклат при нульовій початковій комісії за кредитом, а також нульовій початковій премії за депозитом.

У табл. 1 наведені порогові значення невиклат за кредитами такі, що при перевищенні цих значень внутрішня норма прибутку за відповідним портфелем кредитів та депозитів стає від'ємною. Таким чином, бачимо, що зменшення терміну кредитування та надання депозитів, так само як і зменшення процентних ставок за кредитами та депозитами зменшує критичне значення невиклат. Обчислення проводились у системі наукових обчислень Matlab.

Припустимо тепер, що до моменту θ усі платежі платились вчасно і у повному обсязі, а з моменту $\theta+1$ починається повне неповернення ануїтетних платежів. Тоді кредитний ризик визначим як відносну частку неотриманих грошових потоків:

$$A^{\theta+1} = \sum_{\tau=\theta+1}^T \frac{U(p, T)}{(1+p^*)^\tau}, \quad (8)$$

де θ – момент часу, після якого потік може бути неотриманим (простроченим, безнадійним тощо).

Визначимо ефективну процентну ставку p_s^* з урахуванням кредитного ризику із рівняння:

$$(1-\delta) = \sum_{\tau=1}^{\theta} \frac{U(p, T)}{(1+p^*)^\tau} = \frac{U(p, T)}{U(p_\theta^*, \theta)}; \quad U(p_\theta^*, \theta) = \frac{p_\theta^*(1+p_\theta^*)^\theta}{(1+p_\theta^*)^\theta - 1}; \quad (9)$$

З урахуванням рівнянь (6), (9) отримуємо співвідношення між ефективними процентними ставками p^* та p_θ^* , відповідно – безризиковою та з урахуванням кредитного ризику:

$$U(p_\theta^*, \theta) = U(p^*, T); \quad \frac{p_\theta^*(1+p_\theta^*)^\theta}{(1+p_\theta^*)^\theta - 1} = \frac{p^*(1+p^*)^T}{(1+p^*)^T - 1} \quad (10)$$

З рівняння (10) випливає, що при збільшенні кредитного ризику зменшується ефективна процентна ставка, індикатор рентабельності та, відповідно, внутрішня норма прибутку банку.

Аналогічно попередньому випадку обрахуємо порогові терміни останньої стовідсоткової виплати ануїтетного платежу.

Таблиця 1. - Порогові значення відсотка та терміну невиклат за ануїтетними кредитами

Ставка за кредитами	Ставка за депозитами	Термін кредитування, міс.	Порогове значення невиклат за кредитами	Пороговий термін останнього виплаченого платежу (міс.)
28%	20%	24	10%	22
28%	20%	48	20.5%	36
20%	12%	24	8.6%	22
20%	12%	48	16.9%	39
10%	5%	24	5.1%	23
10%	5%	48	10%	43

Розраховано авторами

Як бачимо, зменшення терміну кредитно-депозитного портфелю за всіх інших однакових умов веде до збільшення порогового терміну останньої виплати, що свідчить про більшу доцільність «довгих»

кредитів та депозитів, так як це дає банку додатковий простір для маневру у випадку проблем з виплатами.

Оцінка впливу співвідношення власного капіталу до зобов'язань банку на ефективну процентну ставку та рентабельність при ануїтетній схемі погашення кредитного портфелю. Позначимо через h норматив співвідношення власного капіталу банку до його зобов'язань, а через r_c - вартість власного капіталу у процентному виразі.

Для нормалізованого балансу банку $L^0 = 1$ рівняння (2), (6) набуває вигляду:

$$(1-\omega) = \frac{(1-h)(1+rT) + h(1+r_cT)}{(1+r^*)^T} ; \quad 1-\delta = \frac{U(p,T)}{U(p^*,T)} ;$$

Відповідно, вираз (7) для індикатору рентабельності рівняння набуває вигляду:

$$F_1 = U(p^*,T) - (1+r^*)^T = \frac{U(p,T)}{1-\delta} - \frac{(1-h)(1+rT) + h(1+r_cT)}{(1-\omega)} =$$

$$= \frac{U(p,T)}{1-\delta} - \frac{(1+rT)}{(1-\omega)} + \frac{h(r-r_c)T}{(1-\omega)} \quad (11)$$

З рівняння (11) за умови, що вартість власного капіталу r_c менше вартості позичкового капіталу r , збільшення величини нормативу h призводить до зростання індикатору рентабельності та, відповідно, внутрішньої норми прибутку банку.

Висновки. Провівши математичний аналіз було досліджено вплив реальних процентних ставок за кредитами та депозитами на ефективні процентні ставки і норму прибутку банку за кредитно-депозитним портфелем. Крім цього, було досліджено вплив ризиків кредитування (рівномірні невикплати, невикплати після деякого терміну часу) на ефективні процентні ставки. Було знайдено екстремальні значення невикплат (відсоткове порогове значення та порогове значення останньої виплати) при якому кредитно-депозитний портфель має невід'ємну норму прибутку, а при більших значеннях кредитно-депозитний портфель вже стає збитковим. У подальшому планується узагальнити дослідження для кредитно-депозитних портфелів з диференційованими кредитами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку / В. Кочетков. – Київ: КНЕУ, 2002. – 238 с.

2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: [монографія] / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: Терно-граф, 2009. – 257 с.
3. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками: Навч. Посібник / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.
4. Синки, Дж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках : пер. с англ. / Дж.Ф. Синки ; ред. Р. Левита, Б.С. Пинскер . – Перевод с 4-го англ. изд . – М.: Catallaxy, 1994 . – 937 с.
5. Джаксыбекова Г.Н. Критерии финансовой устойчивости функционирования банков / Г.Н. Джаксыбекова, А.М. Нурғалиева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLV междунар. науч.-практ. конф. № 1(45). – Новосибирск: СибАК, 2015.
6. Евсеева А. В. Финансовая устойчивость банка, методы её оценки и способы повышения [Текст] / А. В. Евсеева, Н. А. Пономарева // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 11 дек. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — С. 166–169. — ISBN 978-5-9909215-7-3.
7. Проказа Т.В. Дисконтирование денежных потоков коммерческого банка / Т.В. Проказа // Экономика промышленности, 2012. – №3-4 (59-60). – С. 81-86.
8. Жулидова В. Ю. Проблемы оценки денежного потока в банке / В. Ю. Жулидова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2010. – №2. – С. 113-116.
9. Ефективність банківської діяльності як результат якісного управління грошовими потоками / Л.М. Єріс // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України, 2014. – Вип. 40. – С. 109-115.
10. Сергеева О.С. Регулювання грошових потоків банківської установи інструментами ризик-менеджменту / О.С. Сергеева // Економічний форум, Луцький національний технічний університет (Луцьк), 2013. – №4. – С. 229-233.

УДК 336.025/.225.67

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ ОРГАНАМИ ДФС УКРАЇНИ**Пастернак М.М., к.е.н.
Савченко А. М., к.е.н.***Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь*

Для відбору платників податків для проведення документальних перевірок та виявлення податкових ризиків під час здійснення таких перевірок органам ДФС необхідно проводити аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків. Необхідність проведення такого аналізу закріплено на законодавчому рівні. Проте існують проблеми стосовно методики аналізу, зокрема, його теоретичних засад, які потребують вирішення. Узагальнення теоретичних напрацювань стосовно аналізу платників податків в органах ДФС є головною умовою його подальшого розвитку, удосконалення, підвищення ефективності і якості. У статті запропоновано визначення аналізу в ДФС як комплексу процедур, за допомогою яких оцінюється фінансово-господарська діяльність платників податків з метою виявлення податкових ризиків внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи ДФС. Виділено й описано сутність, зміст та завдання аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків в органах ДФС, його предмет, суб'єкти, джерела інформації, етапи проведення. Наведено спільні і відмінні риси фінансового аналізу і аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків в органах ДФС. Проведене дослідження виявило нагальну необхідність розробити, удосконалити та запровадити методику аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків органами ДФС з метою виявлення податкових ризиків.

Ключові слова: аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків, доперевірочний аналіз, аналіз при проведенні документальної перевірки, податкові ризики, виявлення податкових ризиків; оцінка податкових ризиків; документування результатів аналізу та їх опрацювання

UDC 336.025/.225.67

THE THEORETICAL BASIS OF THE ANALYSIS OF FINANCIAL AND BUSINESS TAXPAYERS BY SFS OF UKRAINE**Pasternak M.M., Ph.D in Economics
Savchenko A.M., Ph.D in Economics***University of the State Fiscal Service of Ukraine, Irpin*

For the selection of taxpayers for inspections of documentary checks and identify tax risks during of such checks by state fiscal system (SFS) authorities should conduct an

analysis of financial and business taxpayers. The need for such analysis is confirmed by law. However, there are problems concerning methods of analysis, including its theoretical foundations that need to be solved. Summary of theoretical works concerning analysis of taxpayers in the SFS is the main condition for its further development, improvement, efficiency and quality. The definition of analysis as a set of procedures with help of which financial and economic activity of taxpayers is estimated, in order to identify tax risks due to probable or real violation of tax and other legislation are showed in the article. Monitoring compliance with legislation is on authorities of SFS. The nature, content and objectives of the analysis of financial and business taxpayers, subjects, sources, stages of implementation are described. Common and distinctive features of financial analysis and analysis of financial and business activities of taxpayers are represented. Researches held by scientists have showed the necessity to develop, improve and implement methods of analysis of financial and business activities of taxpayers by SFS to identify tax risks.

Keywords: analysis of financial and business taxpayers, during a documentary audit, tax risks, the identification of tax risks; assessment of tax risks; documenting the results of their analysis and processing

Актуальність проблеми. Згідно п. 29 Положення про Державну фіскальну службу України (далі – ДФС) від 21 травня 2014 р. № 236 одним із основних її завдань є аналіз та управління ризиками для визначення форм і обсягів митного та податкового контролю [1]. Крім того, в ст. 62.1.2. Податкового кодексу України передбачено, що одним із способом здійснення податкового контролю є інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів, тобто і ДФС [2]. Для виконання вказаного завдання в ДФС створений Департамент аудиту, одним із завдань якого є проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків та надання пропозицій щодо доцільності проведення в них документальних перевірок. Основною метою такого аналізу може бути виявлення ризиків щодо несплати платниками податків податкових зобов'язань [3]. Отже, на законодавчому рівні закріплено необхідність здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків органами ДФС. У той же час існує ряд проблем стосовно методики такого аналізу, зокрема, його теоретичних засад, які потребують вирішення.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Окремі питання стосовно аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків органами ДФС наведені в працях таких вітчизняних науковців та

фахівців як Васюк Ю. [4], Канюк В. [5], Санжеревська І., Шаповал С. [6], Кондукова Е. [7], Волошин Ю. [8] та ін. В своїх працях вони висвітлюють аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків як один із способів податкового контролю з метою виявлення податкових ризиків, однак мало приділяють уваги його теоретичним засадам. Тому, з огляду на вищезазначене, тема дослідження є актуальною та потребує детального вивчення.

Метою статті є узагальнення теоретичних напрацювань стосовно аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків, який проводиться органами ДФС та розробка пропозицій щодо виявлення податкових ризиків при порушенні податкового законодавства платниками податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової та спеціальної літератури, законодавчо-нормативної бази органів ДФС свідчить про те, що в Україні сформована теоретична та практична основа для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків.

Так, наприклад, Васюк Ю.М. розглядає аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання (платників податків) як один із способів здійснення податкового контролю з метою виявлення податкових ризиків. Розглядаючи послідовність здійснення аналізу податкових ризиків він детально характеризує якісні і кількісні методи проведення такого аналізу [4, с. 94–95]. Автор вказує, що при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків з метою виявлення ризиків, які впливають на надходження до бюджетів усіх рівнів використовують як внутрішню інформацію про платників податків, яка є в органах Державної фіскальної служби, так і зовнішню інформацію [4, с. 95]. Особливу увагу в своїй праці приділяє доперевірочному аналізу – аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків, який проводиться органами державної податкової служби України (зараз – ДФС) до початку перевірки. Метою такого аналізу, на його думку, є виявлення ризикових операцій у діяльності платників податків, які свідчать про порушення податкового, валютного та іншого законодавства. Це потребує посилення контролю за дотриманням податкового законодавства органами державної податкової служби України (ДФС) [4, с. 95–96]. Отже, автор вважає, що

аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків в органах ДФС здійснюється з метою визначення податкових ризиків.

В свою чергу Канюк В. М. аналізує суб'єктивні та об'єктивні підходи до оцінки податкових ризиків. Автор описує переваги і недоліки суб'єктивних (якісних) та кількісних (статистичних та аналітичних) методів оцінювання податкових ризиків [5, с. 184–185].

А Санжеревська І.С., Шаповал С.М. в навчальному посібнику для слухачів (податківців) професійної програми підвищення кваліфікації описують аналіз фінансово-господарської діяльності платника податків з метою виявлення ризиків у його діяльності [6, с. 497–512].

Іншу точку зору висловлює Кондукова Е. В., яка у своїй праці висвітлює особливості здійснення фінансово-економічного аналізу в податковому контролі, ототожнюючи його з комплексним аналізом фінансово-господарської діяльності [7]. За результатами проведеного дослідження автор вважає, що проведення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності є необхідністю, але на поточний момент часу він передбачений не для всіх платників податків, а лише для тих, які підлягають перевірці. При цьому Кондукова Е.В. стверджує, що при застосуванні ризик-орієнтованого підходу в органах державної податкової служби України (ДФС) фінансово-економічний аналіз втрачає комплексність та має обмежений характер. Він використовується в якості доперевірочного аналізу в податковому контролі для виявлення податкових ризиків [7, с. 168].

Волошин Ю., в свою чергу, розглядає один із способів здійснення податкового контролю – інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби України [8]. Автор зазначає, що в ДФС, до якої належать органи державної податкової служби, запроваджено АІС «Податковий блок», за допомогою якої здійснюються функції обліку та адміністрування податків, податкового контролю (отже, і аналізу платників податків – як способу податкового контролю) та інших процесів, що супроводжують забезпечення надходження податків до бюджету [8, с. 53].

Практичні працівники та інші фахівці [9], і в тому числі податківці, вважають, що на даний час виникло багато проблемних питань, пов'язаних із некоректною роботою АІС «Податковий блок», які необхідно врегулювати [10]. Це пов'язано, зокрема, з тим, що:

- не в повній мірі функціонує режим «Зведена ІКП»;
- немає можливості в автоматичному режимі сформувати податкові вимоги;
- не завжди коректною є робота режиму «Довідки про відсутність заборгованості»;
- не завжди режим «Реєстр банкрутів» охоплює усі інформаційні потоки пов'язані з банкрутством;
- вкрадаються помилки у режим відновлення списаних сум;
- існують недоліки формування вимоги з єдиного соціального внеску (ЄСВ).

Методичний посібник щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання – юридичних осіб, а також їх філій, відділень та інших відокремлених підрозділів з метою виявлення ризиків і резервів у їх діяльності від 11.03.2009 р. № 4993/7/23-4017/127 [11] (далі по тексту – Методичний посібник), який органами державної податкової служби України при підготовці актів податкових перевірок та додатків до них в даний час не використовується, проте застосовується податковими органами як рекомендаційний і методичний документ.

В Методичному посібнику розкрито методику аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання при проведенні перевірок з метою виявлення податкових ризиків; наведено методи виявлення та критерії ризиків; описано як виявити ризики при проведенні доперевірочного аналізу діяльності суб'єктів господарювання та при проведенні виїзної перевірки таких суб'єктів [11]. Таким чином, в даному Методичному посібнику розкрито основні теоретичні та методичні засади аналізу податковими органами фінансово-господарської діяльності платників податків та ризиків у їх діяльності.

Отже, за результатами проведеного дослідження можемо зробити висновки, що здійснення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків органами ДФС не передбачено. Такий аналіз проводиться лише для визначення податкових ризиків.

Крім того, результати дослідження свідчать про недостатній рівень розкриття теоретичних засад аналізу фінансово-господарської діяльності платника податків органами ДФС. Зокрема, це стосується

поняття та змісту аналізу, джерел інформації, предмету, суб'єктів аналізу, етапів його проведення тощо.

При розкритті сутності аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків необхідно виходити, в першу чергу з точки зору держави та її уповноважених органів в особі – ДФС.

На наш погляд, аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків – це комплекс процедур, за допомогою яких оцінюється фінансово-господарська діяльність платників податків з метою виявлення податкових ризиків внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи ДФС.

Змістом аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків є дослідження наявної інформації щодо платників податків та їх фінансово-господарської діяльності. Інформацію отримують з метою виявлення податкових ризиків як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. Класифікація джерел інформації наведена в табл. 1.

Таблиця 1. - Класифікація джерел інформації для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків

Внутрішні джерела інформації	Зовнішні джерела інформації
Реєстраційні дані платників податків, що знаходяться в ДФС	Інформація від митних органів щодо експортно-імпорتنі операції платників податків
Податкова та фінансова звітність платників податків	Інформація від Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо емітентів цінних паперів, незалежних реєстраторів та про укладені угоди з цінними паперами
Особові рахунки платників податків	Інформація від Державної служби статистики України про платників податків (класифікатори видів економічної діяльності; організаційно-правові форми господарювання; інформація про кількість фізичних осіб, що народилися, одружилися, розлучилися, померли або емігрували за межі України тощо)
Дані ДФС щодо встановлених ними податкових ризиків в діяльності платників податків	Інформація з відкритих джерел (засобів масової інформації, Інтернету тощо)
	Інформація від інших уповноважених органів стосовно податкових ризиків в діяльності окремих платників податків

Джерело: розроблено авторами за [6]

Як видно з табл. 1, всі джерела інформації для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків діляться на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел відносять інформацію про платників податків, яка накопичується в ДФС. До зовнішніх джерел відносять інформацію про платників податків, яка накопичується в ДФС та яка отримана від митних органів; Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку; Державної служби статистики України тощо.

Зміст аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків спрямований на виконання наступних завдань:

- виявити ризикові операції у діяльності платників податків при проведенні до перевіркового аналізу, що можуть свідчити про потенційні порушення податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на ДФС, та які необхідно дослідити при проведенні документальної перевірки;

- проаналізувати фінансову та податкову звітність платників податків та ведення ними бухгалтерського обліку *при проведенні документальної перевірки* з метою виявлення податкових ризиків;

- дослідити здійснені операції і з контрагентами з метою виявлення податкових ризиків *при проведенні документальної перевірки*;

- виявити *при проведенні документальної перевірки* податкові ризики у діяльності платника податків шляхом проведення аналізу використання ним виробничих потужностей.

Предметом аналізу є фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання – платників податків. Суб'єктами аналізу є органи ДФС. Проведення аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків складається із трьох пов'язаних між собою компонентів:

- виявлення податкових ризиків;
- оцінка податкових ризиків;
- документування результатів аналізу та їх опрацювання.

Виявлення податкових ризиків в діяльності платника податків відбувається в 2 етапи:

перший етап – при проведенні до перевіркового аналізу фінансово-господарської діяльності платника податків на підставі інформації, наявної в органах ДФС;

другий етап – при проведенні документальної перевірки платника податків.

Основні напрямки до перевіркового аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків наведено на рис. 1.

Ключові напрямки аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків при проведенні документальної перевірки наведено у табл. 2.

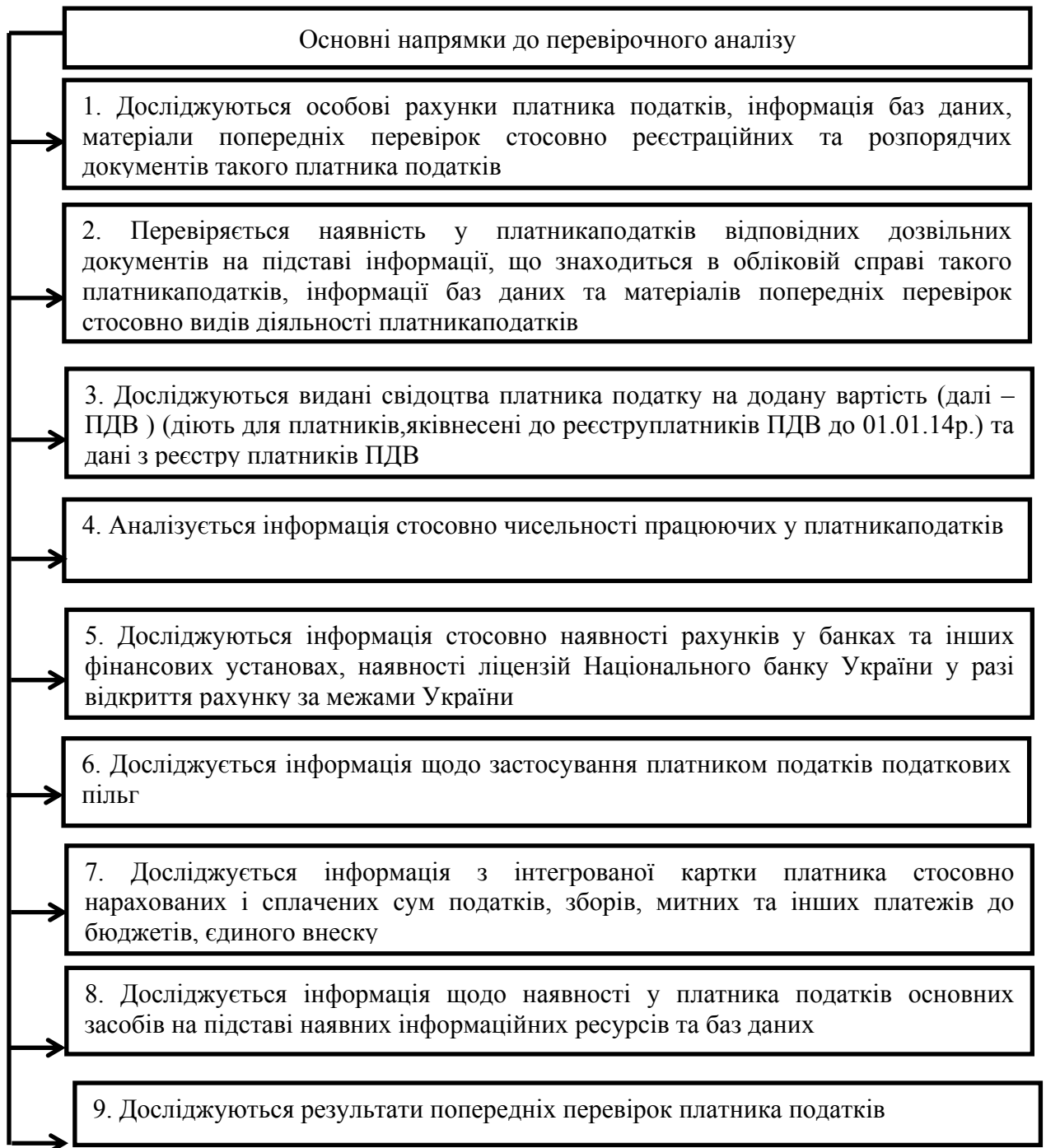


Рис. 1. Основні напрямки до перевірконого аналізу фінансово-господарської діяльності платника податків

Джерело: складено авторами за [11]

Оцінка ризиків здійснюється з урахуванням величини їх впливу на економічну діяльність та податкові зобов'язання платників податків, сфери та причин їх виникнення, ступеню обґрунтованості та системності виникнення.

Таблиця 2. - Ключові напрямки аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків при проведенні документальної перевірки

Напрямки аналізу	Об'єкти аналізу
1. Аналіз фінансової звітності платників податків та бухгалтерського обліку	1.1. Аналіз структури та динаміки активів
	1.2. Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості і зобов'язань
	1.3. Аналіз структури та динаміки власного капіталу
	1.4. Аналіз доходності активів
	1.5. Аналіз структури та динаміки фінансових результатів
	1.6. Факторний аналіз валового прибутку (збитку)
	1.7. Аналіз структури та динаміки витрат
	1.8. Аналіз структури та динаміки операційних витрат за економічними елементами
	1.9. Аналіз структури доходів
	1.10. Аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності
	1.11. Проведення аналізу узгодженості показників бухгалтерського обліку задекларованим показникам в декларації з податку на прибуток
2. Дослідження здійснених операцій із контрагентами	2.1. Проведення аналізу здійснених господарських операцій на підставі укладених контрактів та договорів.
	2.2. Виявлення ризиків в господарських операціях платників податків при укладенні ними договорів щодо отримання фінансових та товарних кредитів, страхування, поворотної фінансової допомоги та комісії
	2.3. Встановлення інших ризикових операцій
3. Виявлення ризиків у діяльності платників податків шляхом проведення аналізу використання ним виробничих потужностей	3.1. Аналіз виробничих потужностей платників податків

Джерело: розроблено авторами за [11]

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці приділяється багато уваги методам оцінки ризиків підприємницької діяльності та податкових ризиків, але як правило, вони виокремлені у дві групи: якісні та кількісні методи оцінки ризиків. ДФС також погоджується з таким поділом і пропонує застосовувати вказані методи при оцінці податкових ризиків. Так, в Методичному посібнику щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання [11] досить детально описано якісні (суб'єктивні) та кількісні (об'єктивні) методи аналізу податкових ризиків.

За допомогою методів якісного аналізу визначають види ризиків та фактори їх впливу. Використання методів кількісного аналізу дозволяє оцінити розміри ризиків та ймовірності їх настання. При цьому наголошується, що якісний аналіз, як правило, передує кількісному аналізу [11]. Ми поділяємо точку зору та приєднуємось до таких підходів фахівців, і вважаємо, що при проведенні кількісного аналізу доцільно використовувати такі методи, як статистичний метод, метод аналізу витрат, метод експертних оцінок; аналітичний метод та метод аналогів.

Детальна характеристика цих методів наведена в Методичному посібнику щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання[11] та у фінансово-економічній науці [4, с. 94–95]. Однак, незважаючи на опис цих методів, на наш погляд, необхідно акцентувати увагу на практичних особливостях їх використання.

Статистичний метод дозволяє нам отримувати інформацію про діяльність платників податків за минулі періоди часу, що дозволяє здійснити проведення горизонтального, вертикального, порівняльного та факторного аналізу для виявлення податкових ризиків.

В свою чергу метод аналізу витрат дозволяє здійснити аналіз співвідношення між витратами та доходами. Використання цього методу забезпечує проведення горизонтального, вертикального, порівняльного та факторного аналізу.

Метод же експертних оцінок використовується при недостатньому обсязі інформації стосовно певного виду діяльності платників податків, в разі відсутності аналогів за минулі періоди часу.

Аналітичний метод передбачає розгляд об'єкта дослідження як сукупності певних частин, кожна з яких аналізується окремо. Різновидом цього методу є імітаційне моделювання, який найчастіше використовується для кількісної характеристики податкових ризиків.

Метод аналогів полягає у використанні інформації про ризики аналогічних проектів за минулі періоди для оцінки ризику конкретних проектів за звітний період. Цей метод не завжди є точним, тому він в основному використовується для попередніх оцінок.

Результати оцінки ризиків, з урахуванням їх якісних та кількісних показників, використовуються для здійснення відбору податкових періодів для перевірки та/або певних питань в межах періоду, що підлягає перевірці, на яких необхідно першочергово зосереджувати увагу при її проведенні [4, с. 95].

Документування результатів аналізу щодо виявлення та опрацювання ризиків у відповідності до Порядку оформлення результатів документальних перевірок дотримання законодавства України з питань державної митної справи, податкового, валютного та іншого законодавства платниками податків – юридичними особами та їх відокремленими підрозділами від 20.08.2015 р. № 727, здійснюється в інформативній довідці про результати проведеного аналізу фінансово-

господарської діяльності суб'єкта господарювання та опрацювання встановлених ризикових операцій за довільною формою [12].

Отже, у цій довідці відображаються результати опрацювання податкових ризиків.

Ця інформативна довідка про аналіз фінансово-господарської діяльності платника податків та опрацювання встановлених ризикових операцій додається лише до примірника акта (довідки) документальної перевірки, який залишається в контролюючому органі [12].

Критерії податкових ризиків визначені у Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків від 02.06.2015 р. № 524 [13].

Відповідно до Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок усі платники податків поділяються за три групи категорії ризиків: високого ступеня ризику; середнього ступеня ризику; незначного ступеня ризику.

Платники податків із незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше ніж раз на три календарних роки, середнім не частіше ніж раз на два календарних роки, високим – не частіше одного разу на календарний рік (ст. 77.2 Податкового кодексу України) [2].

Отже, розгляд теоретичних засад аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків дає можливість побачити, що між даним видом аналізу і класичним фінансовим аналізом є як спільні, так і відмінні риси (табл. 3).

Таблиця 3. - Спільні і відмінні риси класичного фінансового аналізу і аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків

Ознаки	Класичний фінансовий аналіз		Аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків
	зовнішній	внутрішній	
Інформаційна база аналізу	Фінансова звітність (публічна)	Бухгалтерський (управлінський) облік та звітність	Інформація із внутрішніх та зовнішніх джерел, що накопичується в органах ДФС, дані бухгалтерського обліку платників податків
Рівень регламентації правил	Держава	Підприємство	Органи державної фіскальної служби України
Суб'єкти аналізу (користувачі)	Підприємство і його прямі та непрямі ділові партнери	Підприємство	Органи державної фіскальної служби України
Відкритість результатів аналізу	Відкриті	Комерційна таємниця	Службова інформація органів державної фіскальної служби України
Оформлення результатів аналізу	Висновки у довільній формі щодо фінансового стану підприємства	Висновки у довільній формі щодо фінансового стану підприємства та шляхи його покращення	Довідка щодо виявлених податкових ризиків в доперевірочному аналізі; інформативні додатки до акта (довідки) документальної перевірки

Джерело: розроблено авторами самостійно

Висновки. За результатами дослідження можна зробити наступні висновки. Аналіз фінансово-господарської діяльності платників податків уповноваженими органами ДФС, на відміну від класичного фінансового аналізу, який проводиться для виявлення резервів поліпшення фінансового стану платників податків, здійснюється з метою визначення податкових ризиків. Використання статистичного методу, методу аналізу витрат, методу експертних оцінок; аналітичного методу та методу аналогів за допомогою яких оцінюється фінансово-господарська діяльності платників податків дозволяє виявити податкові ризики внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та іншого законодавства. Контроль за запобіганням податкових ризиків покладено на контролюючі органи ДФС. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновки щодо необхідності поліпшення інформаційної бази податкового блоку, де розглядаються основні складові елементи податкових ризиків. Це потребує перегляду плану-графіку відбору платників податків для податкових перевірок.

Подальші дослідження потрібно спрямовувати на розробку, удосконалення та запровадження методики аналізу фінансово-господарської діяльності платників податків з метою виявлення податкових ризиків уповноваженими органами в особі ДФС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Положення про Державну фіскальну службу України від 21 травня 2014 р. № 236 (редакція від 27.08.2016 р.)// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF>.
2. Податковий кодекс України : закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 20.11.2016 р.) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Завдання та функції Департаменту аудиту : офіційний портал Державної фіскальної служби України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/pro-sfs-ukraini/struktura-/aparat/departament-audit/zavdannya-i-funktsii/>.
4. Васюк Ю. М. Врахування ризиків при здійсненні податкового контролю в Україні / Ю. М. Васюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 93–97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_6_26.
5. Канюк В. М. Вибір методів аналізу ризиків для оцінювання податкових ризиків суб'єктів підприємництва / В. М. Канюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 12. – Ч. 1. – С. 182–186.

6. Економічний аналіз: базовий курс для податкового аналітика: навчальний посібник для слухачів профес. Програми підвищення кваліфікації/ Міндоходів України; Упоряд. І. С. Санжеревська, С. М. Шаповал. – К. : ДП «СВІЦ Міндоходів України», 2013. – 799 с.
7. Кондукова Е. В. Проблеми розвитку методики фінансово-економічного аналізу в податковому контролі / Ельвіра Владиславівна Кондукова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 20. – С. 164–169.
8. Волошин Юрій. Податковий контроль в Україні: сутність, сучасні тенденції та нововведення / Юрій Волошин // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2015. – № 10 (230). – С. 48-63. – Режим доступу :[http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_10_\(230\)_2015.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_10_(230)_2015.pdf).
9. Клуцько Александр. Работа налогового блока: не все так гладко, как рассказывают / Александр Клуцько // Бухгалтерия: бюджет. – 2016. – № 29 (1224). – Режим доступу :<http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=4623>.
10. Лист Державної фіскальної служби від 02.02.2016 р. N 232/99-99-23-05-18// [Електронний ресурс]. – Режим доступу :- Режим доступу :<http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/7921-232.html>.
11. Методичний посібник щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання – юридичних осіб, а також їх філій, відділень та інших відокремлених підрозділів з метою виявлення ризиків і резервів у їх діяльності : лист ДПА України від 11.03.2009 р. № 4993/7/23-4017/127.
12. Порядок оформлення результатів документальних перевірок дотримання законодавства України з питань державної митної справи, податкового, валютного та іншого законодавства платниками податків – юридичними особами та їх відокремленими підрозділами : наказ Міністерства фінансів України від 20.08.2015 р. № 727// [Електр. ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1300-15>.
13. Порядок формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків : наказ Міністерства фінансів України від 02.06.2015 р. № 524 (в редакції наказу Міністерства фінансів від 04.08.2016 р. № 723) // [Електронний ресурс]. –Режим доступу :<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15>.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 658.8.007

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Венгерова О.В., к.е.н.*Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій*

У статті обґрунтовано теоретичні та практичні методичні засади щодо формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. У процесі дослідження використані такі методи, як описовий і порівняльний (при визначенні підходів до формування внутрішнього маркетингу на підприємстві), індукції, дедукції та узагальнення (при визначенні передумов запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві та формулюванні пропозицій щодо принципів та етапів формування внутрішнього маркетингу на підприємстві). У статті розглянуто існуючі підходи до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. На підставі аналізу публікацій визначено передумови для застосування концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві. Автором запропоновано підхід до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві, який базується на восьми принципах та дев'яти послідовних етапах, наслідком реалізації яких має стати формування лояльності персоналу до підприємства. Наукова новизна статті полягає у тому, що запропонований автором підхід до формування внутрішнього маркетингу на підприємстві, на відміну від існуючих, акцентується на досягненні мети, якою є підвищення продуктивності персоналу на основі його лояльного ставлення до підприємства. Практичне значення статті полягає у тому, що застосування запропонованого підходу на практиці сприятиме зростанню ефективності менеджменту та досягненню ринкових цілей підприємства.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, персонал, формування внутрішнього маркетингу, лояльність, клієнтоорієнтованість, внутрішні комунікації, висококваліфіковані працівники

УДК 658.8.007

FORMATION OF THE SYSTEM OF INTERNAL MARKETING ON THE ENTERPRISE

Venherova O.V., PhD in Economics*Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies*

The theoretical and practical methodological basis for formation the system of internal marketing at the enterprise has been grounded. Such methods as descriptive and

comparative (in determining approaches to the development of internal marketing in the company), induction, deduction and generalization (the prerequisites for the implementation of internal marketing in the enterprise and formulating proposals on principles and stages of formation of internal marketing in the enterprise), have been used during the investigation. The article examines the existing approaches to the formation of the system of internal marketing at the enterprise. Based on the analysis of publications, the preconditions for the application of the concept of internal marketing in the enterprise have been determined. The author has suggested an approach to the formation the system of internal marketing at the company, which is based on eight principles, and includes nine successive stages. The implementation of these stages could lead to the staff loyalty to the company. Scientific novelty of the article is that the author's proposed approach to the formation of internal marketing in the enterprise, unlike the existing ones, is focused on the reaching the goal: increasing the productivity of staff on the basis of its loyalty to the company. The practical significance of the article lies in the fact that the application of the proposed approach in practice could contribute to the growth of management efficiency and the achievement of the market objectives of the enterprise.

Keywords: internal marketing, staff, formation of internal marketing, loyalty, client-oriented, internal communications, highly skilled workers

Актуальність проблеми. У сучасному світі відбуваються суттєві демографічні зміни, які ведуть до зменшення кількості освіченої молоді у західних країнах та зростання неосвіченої у країнах третього світу. Це пов'язано зі зменшенням народжуваності у розвинутих країнах, при цьому зростає смертність серед молодого населення, що пов'язано з хворобами, терактами та військовими конфліктами. Такі процеси створюють дефіцит кваліфікованих кадрів на ринку праці. Через низьку оплату праці в Україні висококваліфіковані молоді працівники прагнуть влаштуватись у іноземні компанії або виїхати за кордон. Це призводить до зменшення ефективності діяльності вітчизняних підприємств матеріальної та нематеріальної сфери. Сучасні системи мотивації мають ґрунтуватись на маркетингових концепціях і бути спрямовані на задоволення потреб працівників, оскільки мотивований персонал здатен працювати більш ефективно. Персонал підприємства слід розглядати як засіб досягнення його ринкових цілей, а витрати на його утримання – як інвестиції, які згодом повернуться. Але більшість підприємств не мають ефективної системи мотивації та ігнорують застосування ефективних маркетингових програм, як зовнішніх, так і внутрішніх. Потенційні можливості внутрішнього маркетингу роблять його важливою передумовою успіху у важких умовах сучасної жорсткої конкуренції на ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема запровадження внутрішнього маркетингу є актуальною і розглядається у публікаціях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Більшість вітчизняних науковців, зокрема таких, як Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська [10], О. Могилевська [4], О. Окунева [6], О. Третяк [9], М. Сагайдак [7] роблять акцент у своїх дослідженнях на визначенні сутності та ролі внутрішнього маркетингу на підприємстві. При цьому поза увагою українських вчених лишаються особливості формування системи внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах.

У працях російських економістів, зокрема таких, як І. Ковалева [2], Н. Мушкетова, Е. Лекаренко [5], С. Суслов [8], В. Чащин [11] розглянуто можливість запровадження системи внутрішнього маркетингу і навіть підходи до управління нею. При цьому акценти у цих працях робляться переважно на організаційні засади цього процесу, зокрема організацію внутрішніх комунікацій, інформаційне забезпечення, взаємодію керівників з підлеглими. Досить мало уваги російські вчені приділяють формуванню ефективної системи мотивації у рамках концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві.

У той час, як вітчизняні та російські вчені розглядають можливості застосування внутрішнього маркетингу на підприємствах сфери послуг і лише деякі пропонують застосовувати його й для підприємств матеріальної сфери [4], словацькі вчені К. Сикорова та К. Петрікова пропонують застосовувати внутрішній маркетинг для персоналу органів місцевої влади [13]. Іспанський вчений І. Санчез-Гернандез та британський науковець Д. Грейсон досліджують у своїй статті можливість застосування внутрішнього маркетингу з метою залучення персоналу до корпоративної відповідальності [12]. При цьому дослідження західних науковців хоча й є більш глибокими, але при цьому відзначаються фрагментарністю.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, які присвячені різним аспектам та можливостям застосування внутрішнього маркетингу в сучасних умовах, невирішеними лишаються питання формування дієвої системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Дуже мало досліджень, які б висвітлювали окремі інструменти та передумови внутрішнього маркетингу, а не лише його загальний вплив на персонал та кінцевий результат діяльності підприємства.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних методичних засад щодо формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Для досягнення мети було визначено наступні завдання: розглянути існуючі підходи до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві; визначити передумови для застосування концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві; запропонувати підхід до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Внутрішній маркетинг є засобом досягнення такої мети підприємства, як формування клієнтської лояльності. Як відомо, за принципом Парето 20% лояльних клієнтів приносять 80% прибутку компанії. Тому формування лояльності на всіх рівнях управління є важливим стратегічним завданням будь-якої організації, що намагається досягти успіху. Детально роль внутрішнього маркетингу в процесі формування лояльності клієнтів розкрито у статті [1]. Внутрішній маркетинг є наслідком тісної взаємодії маркетингового відділу та управлінського персоналу на всіх рівнях. Це забезпечує формування єдиної стратегії підприємства, що ґрунтується на реалізації клієнтоорієнтованої концепції, до складу якої входить система внутрішнього маркетингу [1, с. 50-51].

Оскільки внутрішній маркетинг є певною системою, то він складається з ряду елементів. До них належать: підтримка з боку менеджерів всіх рівнів, навчання персоналу, внутрішні комунікації, управління персоналом, орієнтація на клієнта, організаційна (корпоративна) культура [5, с. 144]. У системі діють певні суб'єкти, якими виступають наймані працівники, працедавці, Державна служба зайнятості, недержавні агенції з працевлаштування, органи управління праці, профспілки, навчальні заклади. Між роботодавцем та працівником відбувається пряма взаємодія, а інші суб'єкти внутрішнього маркетингу впливають на ці взаємовідносини опосередковано. Об'єктом внутрішнього маркетингу виступає певна посада (робота), яка пропонується потенційному працівнику на певних умовах в обмін на його здібності, знання, професійний досвід та навички.

Науковці по-різному визначають підходи до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Так, В. Чащин зазначає, що основними етапами формування цієї системи є наступні: виявлення

об'єкту внутрішнього маркетингу (певної вакантної посади); формування альтернатив можливої взаємодії роботодавця та працівника; визначення способів залучення персоналу та взаємодії його з організацією; формування персонал-іміджу організації; взаємодія персоналу та організації у рамках концепції інвестиційного мислення; формування системи внутрішнього маркетингу [11, с. 36]. У його підході не враховується дія інших суб'єктів (окрім працівника та роботодавця) на формування системи внутрішнього маркетингу, не визначено конкретних інструментів, за допомогою яких буде досягнуто сприйняття концепції внутрішнього маркетингу працівником.

О. Криворучко та О. Гладка пропонують такий підхід до формування внутрішнього маркетингу, який базується на класичній теорії маркетингу із застосуванням методології функціонального моделювання IDEF0 [3, с. 22-23]. У рамках класичної теорії маркетингу наковці пропонують застосовувати в процесі внутрішнього маркетингу такі функції, як аналіз, планування та контроль. Методологія IDEF0 дозволяє відобразити процес внутрішнього маркетингу у вигляді контекстної та декомпозиційної діаграми. Перевагою цього підходу є можливість більш детально та наочно представити процес формування концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві. При цьому автори більше акцентують увагу на факторах, які супроводжують кожен з етапів формування внутрішнього маркетингу, ніж на засобах досягнення мети цієї стратегії. Як відомо, в процесі реалізації будь-якої стратегії важливо не захопитися самим процесом і не відійти від досягнення кінцевої мети, задля якої було розроблено стратегію. Оскільки за мету внутрішнього маркетингу ми вважаємо формування лояльності, то саме це має бути останнім етапом у формуванні внутрішнього маркетингу на підприємстві.

На відміну від вищезазначених, автори джерела [10] вказують такі етапи формування внутрішнього маркетингу: позиціонування; визначення потреб цільових аудиторій у посадах; інформування цільових аудиторій про нові посади [10, с. 88]. Важливим є те, що автори [10] хоча й дуже зверхньо описують сам процес формування внутрішнього маркетингу на підприємстві, але при цьому визначають інструменти внутрішнього

маркетингу, які мають застосовуватись на кожному з етапів формування лояльності працівника до компанії [10, с. 89].

Для запровадження системи внутрішнього маркетингу на підприємстві необхідні певні передумови. Так, К. Сикорова та К. Петрікова зазначають, що головною передумовою, яка визначає можливість застосування внутрішнього маркетингу в установах органів місцевої влади є те, що керівники бачать у своїх підлеглих партнерів [13, с. 97]. Т. Збрицька, Г. Савченко, М. Татаревська вказують, що передумовою для запровадження концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві є наявність висококваліфікованих працівників, які менш залежні від компанії, ніж вона від них і чутливі до змін кон'юнктури ринку праці [10, с. 87].

М. Сагайдак, наводячи як приклад успішного формування системи внутрішнього маркетингу європейську компанію «Ivesco», зазначає, що передумовою для цього є молоді менеджери, тому компанія постійно займається пошуком талановитої молоді серед випускників університетів [7, с. 229]. Цю тезу підтверджує В. Чащин, підкреслюючи, що хоча за російською статистикою найбільше безробітних серед молодих людей віком від 20 до 25 років, саме ця категорія персоналу є найбільш продуктивною для реалізації інноваційних ідей та втілення концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві [11, с. 32].

Крім цього, В. Чащин зазначає, що передумовою для запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві є здатність до формування в рамках внутрішніх комунікацій «інвестиційного» та «кредитного» мислення [11, с. 36]. «Інвестиційне» мислення – це мислення, яке враховує структурні особливості діяльності сфери партнерів. «Кредитне» мислення являє собою спосіб мислення в процесі здійснення трудових відносин, за якого праця іншої людини сприймається як запозичення, а не власність компанії.

На нашу думку, головною передумовою для запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві є розуміння керівництва на найвищому рівні управління необхідності у формуванні та реалізації цієї стратегії. Без цього, навіть за умови існування всіх інших передумов, запровадження концепції внутрішнього маркетингу не можливо. Крім цього, важливою передумовою є ринкова кон'юнктура, яка має стимулювати організацію до розвитку менеджменту за умови зростання

попиту на висококваліфікованих працівників. Наразі зростання безробіття в останні роки спричинене різними негативними факторами, з одного боку, примушує висококваліфікованих працівників погоджуватись на умови праці, які їх не задовольняють, але через брак пропозицій на ринку праці стають для них прийнятними. З іншого боку, через брак фінансових ресурсів підприємства віддають перевагу менш кваліфікованим працівникам, які є не таким вибагливим, порівняно з висококваліфікованими.

Парадокс сучасного ринку праці полягає в тому, що більшість підприємств мають збитки через відсутність висококваліфікованого персоналу, здатного до креативного мислення та прийняття ефективних рішень у кризові періоди, при цьому ці суб'єкти господарювання не наймають такий персонал або наймаючи його не можуть втримати через відсутність дієвих програм розвитку працівників. Проблеми із працевлаштуванням сьогодні мають не працівники з низькою кваліфікацією (навпаки, ця категорія затребувана на ринку праці як ніколи), а, так звані, *overqualified* («занадто кваліфіковані»), які потребують більших витрат на їх утримання, але й віддача від їх роботи є значно вищою, порівняно зі звичайними працівниками.

Безумовно, застосування концепції внутрішнього маркетингу на сучасних підприємствах дало б змогу підвищити ефективність їх функціонування за рахунок формування внутрішньої та зовнішньої лояльності. З огляду вищесказаного, можна запропонувати власний підхід до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Формування системи внутрішнього маркетингу має базуватись на таких принципах:

- прийняття концепції внутрішнього маркетингу на всіх рівнях управління та всіма членами трудового колективу;
- врахування дії зовнішніх факторів на персонал компанії;
- сприйняття підлеглих як партнерів;
- використання дієвої системи мотивації;
- розуміння необхідності розвитку персоналу на всіх рівнях управління;
- надання переваги праці висококваліфікованих робітників над працею, що виконується менш кваліфікованим персоналом;
- залучення до інноваційних розробок молодих працівників;

- усунення обмежень щодо можливості внутрішньої комунікації в організації.

Основні етапи формування внутрішнього маркетингу мають бути наступними:

1. Аналіз зовнішнього ринку праці та SWOT-аналіз самого підприємства для прогнозування сценаріїв подальшого розвитку підприємства та можливої взаємодії з потенційними працівниками.

2. Аналіз власного персоналу з метою виявлення прихованих резервів і потенціалу для підвищення продуктивності праці.

3. Аналіз потреб власного персоналу та співставлення їх з можливостями підприємства.

4. Сегментування персоналу в залежності від потреб, рівня кваліфікації, віку, статі тощо.

5. Формування цінності посади шляхом забезпечення умов праці, які максимально задовольняють потреби працівника.

6. Розробка програм мотивації для кожного окремого сегменту персоналу.

7. Складання індивідуальних програм розвитку персоналу.

8. Формування прихильності працівників до ідей і цінностей компанії.

9. Формування лояльного ставлення персоналу до компанії.

Основний акцент в процесі формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві робиться на власному персоналі, але при цьому слід враховувати загальну ринкову кон'юнктуру та можливість залучення нових працівників і формування довготривалих взаємин з ними.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Розглянуто існуючі підходи до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Встановлено, що більшість науковців акцентують увагу на факторах та етапах процесу формування внутрішнього маркетингу. При цьому поза увагою залишаються принципи та основна мета, задля якої формується система внутрішнього маркетингу на підприємстві.

Визначено передумови для застосування концепції внутрішнього маркетингу на підприємстві. Встановлено, що основними передумовами для запровадження системи внутрішнього маркетингу на підприємстві є наступні: усвідомлення керівництвом на найвищому рівні необхідності

запровадження внутрішнього маркетингу на підприємстві; наявність висококваліфікованого персоналу; залучення на посади молодих менеджерів; стан ринкової кон'юнктури; сприйняття підлеглих як партнерів; наявність у керівництва підприємства «інвестиційного» та «кредитного» мислення.

Запропоновано підхід до формування системи внутрішнього маркетингу на підприємстві. Він базується на таких принципах: прийняття концепції внутрішнього маркетингу на всіх рівнях управління та всіма членами трудового колективу; врахування дії зовнішніх факторів на персонал компанії; сприйняття підлеглих як партнерів; використання дієвої системи мотивації; розуміння необхідності розвитку персоналу на всіх рівнях управління тощо. Запропонований підхід складається з дев'яти етапів, останнім з яких є досягнення головної мети запровадження системи внутрішнього маркетингу – формування лояльності персоналу до компанії.

Подальші наукові розробки будуть спрямовані на більш глибоке дослідження інструментів внутрішнього маркетингу, за допомогою яких досягається формування лояльності персоналу до підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Венгерова О.В. Сутність та роль внутрішнього маркетингу в процесі формування лояльності клієнтів / О.В. Венгерова // Інтелект ХХІ. – 2016. - № 6. – С. 45-52.
2. Ковалева И.В. Внутренний маркетинг персонала: философия, стратегия, политика / И.В. Ковалева // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – Вып. 11 (53). – С. 43-46.
3. Криворучко О.М. Процес реалізації маркетингу персоналу на підприємстві / О.М. Криворучко, О.І. Гладка // Економіка транспортного комплексу. – 2012. – Вип. 20. – С. 18-27.
4. Могилевская О.Ю. Внутренний маркетинг – эффективная составляющая маркетинговой системы управления промышленным предприятием в стратегии инновационного развития / О.Ю. Могилевская // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 82-86.
5. Мушкетова Н.С. Система внутреннего маркетинга: цели, задачи, элементы / Н.С. Мушкетова, Е.Н. Лекаренко // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2012. – № 16(103). – С. 142-148.
6. Окунева О.В. Генезис концепції внутрішнього маркетингу / О.В. Окунева // Економічний вісник НТУ КПП. – 2011. – № 7. – С. 50-58.

7. Сагайдак М.П. Використання міжнародного досвіду у формуванні системи внутрішнього маркетингу на вітчизняних підприємствах сфери послуг / М.П. Сагайдак // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 226-230.
8. Суслов С.С. Формирование и развитие системы управления внутренним маркетингом в сфере общественного питания : автореф. дисс. ... на соиск. уч. степ. кандидата экон. наук : спец. 08.00.05 / Станислав Сергеевич Суслов. – СПб., 2012. – 22с.
9. Третьяк О.П. Внутрішній маркетинг як інструмент підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємстві / О.П. Третьяк // Європейські перспективи. – 2013. – № 5. – С. 178-184.
10. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська ; за заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427с.
11. Чащин В.В. Формирование системы маркетинга персонала на рынке труда : автореф. дисс. ... на соиск. уч. степ. доктора экон. наук : спец. 08.00.05 / Владимир Владимирович Чащин. – Ростов-на-Дону, 2013. – 58с.
12. Sanchez-Hernandez I. Internal marketing for engaging employees on the corporate responsibility journey / I. Sanchez-Hernandez, D. Grayson // [Electronic search]. - Access mode : <http://www.intangiblecapital.org/index.php/ic/article/view/305/263>.
13. Sýkorova K. The use of internal marketing in personnel management of local governments in Slovak Republic / K. Sýkorova, K. Petříková // Ad Alta: Journal of Interdisciplinary Research. – 2011. – Vol. 1. – Issue 2. – P. 96-100.

УДК 330.33.012:338.43:636.4

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СВИНАРСТВА**Кобернюк С.О.***Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

В статті розглядається проблема удосконалення діяльності підприємств з виробництва продукції свинарства. Запропоновано шляхи удосконалення. Здійснена спроба розробки концепції (моделі) маркетингу свинарського підприємства як одного з напрямів підвищення прибутковості та ефективності діяльності свинарських підприємств. Стаття присвячена сучасному інтенсивному свинарству, яке якісно змінює характер діяльності в основному виробництві, перетворює оператора в промислового робітника, що має вузьку спеціалізацію, пов'язану з обслуговуванням конкретної групи тварин і використовує високотехнологічне обладнання. Особливістю засобів сучасного виробництва є високий рівень автоматизації процесів, що дозволяє оператору зосередитися на обслуговуванні тварин. Однак низка технологічних операцій (годування, підтримання мікроклімату, освітленості та ін.) вимагають від оператора знань і навичок з найпростішого налагодження та регулювання обладнання. Промислове свинарство є потоковим виробництвом з жорстким ритмом, суворою циклічністю окремих процесів, високою інтенсивністю праці.

Ключові слова: свинарство, виробництво, маркетинг, збут продукції свинарства

UDC 330.33.012:338.43:636.4

WAYS OF ACTIVITY IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISES FOR MANUFACTURE OF PORK PRODUCTS**Koberniuk S.O.***Dnipropetrovskiy state agrarian-economic university*

In the article the problem of improvement of the enterprises for manufacture of pork products is described. The ways of perfection are proposed. An attempt was made to develop the concept (model) of the marketing of pig enterprises as one of the increasing ways of the profitability and efficiency of pig farms. The article focuses on modern intensive pig production, which qualitatively changes the nature of the activities in primary production, makes the operator of an industrial worker who has a narrow specialization related to service specific groups of animals and uses high-tech equipment. A feature of modern production is the high level of process automation that allows the operator to focus on serving animals. However, the number of technological operations (feeding, maintenance of microclimate, illumination, etc.) requires knowledge and skills with a simple setup and adjustment of equipment. Industrial pig production is a production with a hard rhythm, the strict cyclicity of individual processes, high labor intensity.

Keywords: pig breeding, production, marketing, sales of pork products

Актуальність проблеми. Виробники свинини зробили значні кроки для поліпшення контролю виробництва або шляхом укладання контрактів і/або вертикальної інтеграції. Ці поліпшені елементи управління були мотивовані появою нових спеціалізованих великомасштабних виробничих технологій в яких основна увага приділялася контролю якості та ефективного використання інформації. Підвищена швидкість виробництва, характер продукції, що швидко псується, а також значні вимірювання та витрати на сортування все більше ускладнюють отримання достовірної економічної інформації та тим самим збільшують вартість обміну всієї системи маркетингу. Контракти вертикальної координації забезпечують ефективний засіб організації ринків шляхом скорочення цих витрат по угоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем, пов'язаних із розвитком свинарства, здійснення оцінювання тварин, займаються такі вчені: Т. Калінеску, К. Мамонов, В. Нагаєвич, В. Герасімов, М. Березовський, В. Рибалко, Л. Перович, Б. Тайлер та інші. Це свідчить про те, що питання пошуку шляхів удосконалення діяльності підприємств з виробництва продукції свинарства є актуальним.

Вагомий теоретичний вклад у дослідження проблематики розвитку свинарських підприємств та ефективності виробництва свинини внесли такі вітчизняні науковці, як В.Ф. Андрійчук, П.М. Макаренко, С.М. Приліпко, П.Т. Саблук, А.Л. Шуляр, В.П. Ткачук, О.В. Мазуренко, В.Н. Хандкарян, Е.А. Пархоменко, А.Ф. Курман, Л.В. Лепета, В.О. Матюх, А.М. Хохлов, Е.В. Пронь, В.І. Герасимов, Т.Н. Данилова та інші [1-8]. В працях багатьох фахівців було детально вивчено ситуацію, що склалася в свинарстві, а також проаналізовані напрями виведення підприємств з кризи.

Однак, на сучасному етапі підприємства з виробництва продукції свинарства стикаються з новими проблемами, на які потрібно своєчасно реагувати і знаходити шляхи для їх вирішення, необхідно визначити проблемні питання і обґрунтувати напрями підвищення виробництва продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах.

Мета статті - визначення сучасних тенденцій розвитку підприємств з виробництва продукції свинарства та розробити шляхи удосконалення їх діяльності, враховуючи сучасні неоднозначні умови господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Протягом 1961-2016 років поголів'я свиней в Україні постійно знижувалось і впало з 18193,6 тис. голів до 7079 тис. голів в господарствах усіх категорій, тобто знизилось майже в чотири рази. При цьому динаміка поголів'я свиней у фермерських господарствах позитивна, спостерігається постійний ріст. Середньорічний темп росту поголів'я свиней у фермерських господарствах становив 5 % або трохи більше 10 тис. гол. В таблиці 1 показана динаміка поголів'я свиней в Україні

Таблиця 1 - Динаміка поголів'я свиней в Україні на 1 січня, тис. голів

Рік	Господарства усіх категорій	Сільськогосподарські підприємства	у тому числі фермерські господарства	Господарства населення
1961	18193,6	13452,2	-	4741,4
1971	20746,2	15103,7	-	5642,5
1981	19782,7	15643,2	-	4139,5
1991	19426,9	14071,2	-	5355,7
2001	7652,3	2414,4	54,0	5237,9
2011	7960,4	3625,2	294,8	4335,2
2013	7922,2	3878,9	272,9	4043,3
2014	7764,4	3792,7	268,5	3971,7
2015	7350,7	3732,8	249,9	3617,9
2016	7079,0	3704,0	276,1	3375,0

Складено автором за даними [3]

Очевидно, потенційний прибуток є найважливішим показником для оцінки діяльності підприємств з виробництва продукції свинарства. Проте інші фактори також мають значення: наприклад, істинна готовність керівників та власників сільськогосподарських підприємств займатися свинарством; їх мотивація; необхідні зміни до чинної системи сільського господарства; соціальні фактори стримуючі підприємницьку діяльність; соціальний статус, маркетинг та збут готової продукції свинарства. Загальне маркетингове середовище щодо доступності транспорту, інфраструктури, інформації, а також купівельної спроможності споживачів матиме вплив на прийняті маркетингові рішення. Вертикальна інтеграція, яка виключає відносини обміну, стає все більш поширеним явищем, оскільки специфічність активів і потенційні вигоди у виконанні контрактів збільшуються.

Необхідно розробити технічний опис економічно ефективного сільськогосподарського підприємства з виробництва свинини. Перш ніж приступати до певного виду діяльності на будь-якому підприємстві, деякі основні міркування повинні бути переглянуті, щоб гарантувати, що підприємство буде:

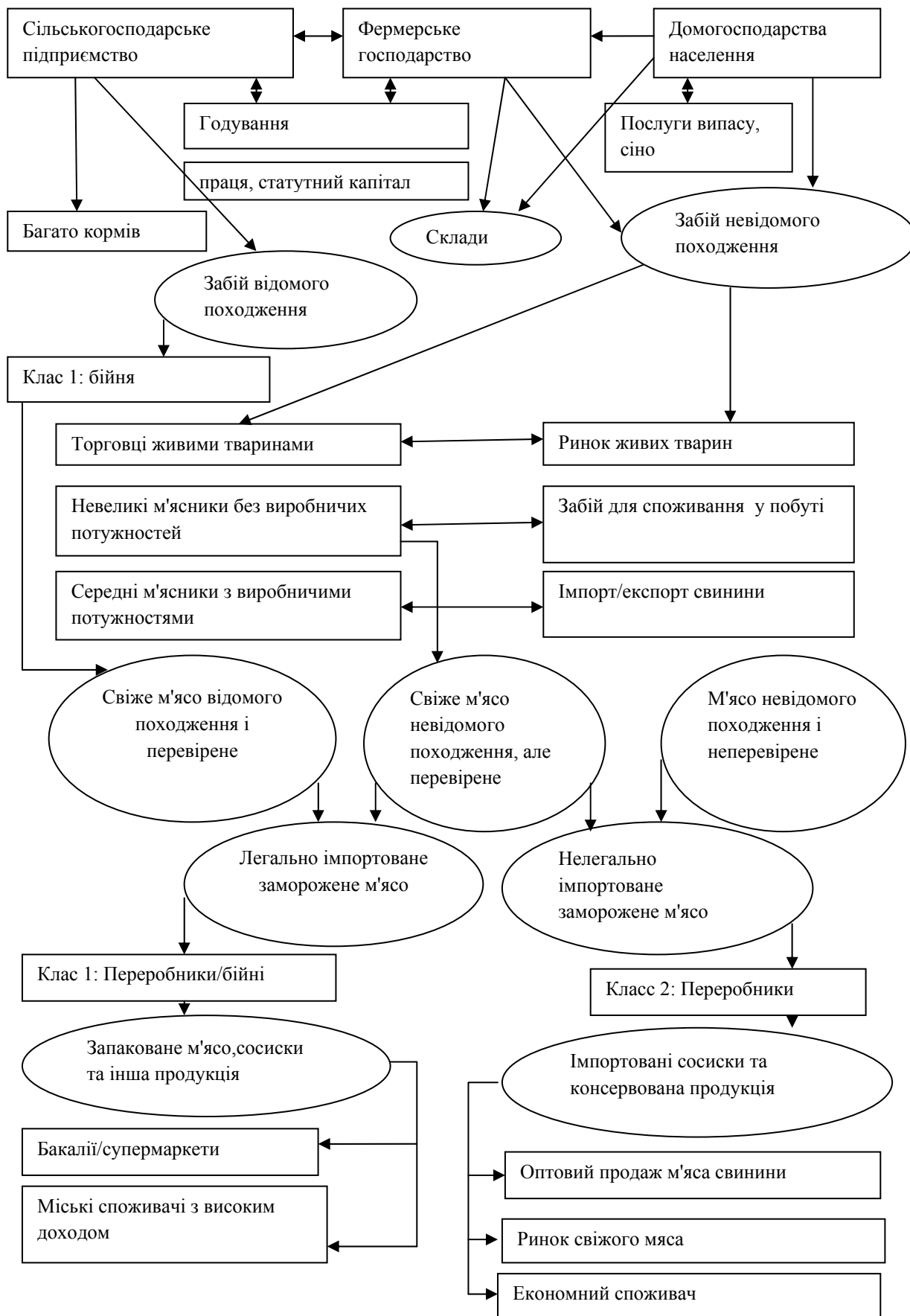


Рис. 1 Ланцюжки виробництва і постачання м'яса свинини
Власна розробка автора

а) Економічно життєздатним. Життєздатність залежить від кінцевої ціни продукту, розміру ринкового попиту на продукт, вартості і надійності поставок матеріалів, таких як корми. На додаток, щоб отримувати дохід більше, ніж витрати, масштаби підприємства мають бути такими, які дозволять забезпечити повну зайнятість, а також генерувати достатній обсяг доходів для працівників і власників.

б) Стійким. Для свинарства, це залежить від того, чи підприємство знаходиться в досить широкому масштабі, щоб розширитися (або генерувати грошові кошти для купівлі) заміни тварин, а також виробляти кінцеву продукцію для продажу, щоб покрити всі витрати праці, маркетингові витрати та інші.

в) Адаптується до місцевих умов. Для свиней, це означає, що тварини можуть добре себе почувати при місцевих умовах температури і вологості, справлятися з місцевими ендемічними захворюваннями і паразитами при існуючих рівнях управління.

г) правильно визначений діапазон виробничих систем. Діапазон виробничих систем варіюється від рівнів інтенсивності свинарства. Рішення може бути переглянуте, у зв'язку з рівнем інтенсивності від макро-масштабу, капіталомістких систем на відносно невеликих ділянках землі, через мікро-масштаби практично без капіталовкладень, таких як виробництво на задньому дворі. Потім вони зміщуються від інтенсивних систем з помірно високими вимогами, до помірно інтенсивних систем з помірним рівнем витрат, до масштабних систем, що вимагають великих площ землі, придатної для виробництва продукції свинарства.

Розглянемо системи виробництва продукції свинарства

1. Загальні параметри виробництва при екстенсивних системах можуть включати розведення і вирощування до забою, продаж поросят, купівля свиней і вирощування на забій. Це набагато простіше, ніж розмноження, але вимагає надійного джерела поставки поросят на ринку.

2. Напівінтенсивні виробничі системи в свинарстві: вирощування поросят на забій. Масштаб робіт: дрібні виробники можуть слідувати цьому, де доступне будь-яке надійне джерело поросят. В залежності від наявності відповідних кормів, можна відгодувати різну кількість поросят. Житло: дуже простий варіант житла використовується. Деревина та солома може бути використані, з глибокою трав'яною

підстилкою на підлозі. Виробничий цикл: від відлучення до забою. При необхідності, різних вікових груп можуть виконуватися окремими партіями. Корм: переважно використовувати готові комбікорми для кожної групи свиней. Де використовуються вітчизняні або інші побічні продукти, консультація фахівця буде необхідна, щоб забезпечити збалансоване харчування.

3 Інтенсивні системи. Розведення: мінімум п'ять свиноматок, повинні обґрунтувати вартість утримання кнура. Один кабан до двадцяти свиноматок доцільно для великих операцій. Консультація фахівця повинна бути отримана до початку інтенсивного виробництва продукції свинарства підприємства. Інституційна підтримка, включаючи навчання, планування і технічні консультації, фінанси, ветеринарні послуги, корми та ветеринарні реквізити і маркетинг.

Таблиця 2 - Перелік основних екологічних проблем з критеріями ризику для інтенсивного свинарства

Проблеми	Високий ризик	Низький ризик	Пороговий рівень
Неприємні запахи	+		<1-1.5 за вітром
Забруднення поверхневих вод	+		500 м від найближчої дренажної лінії
Забруднення ґрунтових вод	+		
Забруднення земель	+		
Шкідники	Мухи		
Поширення патогенних мікроорганізмів	+		500 м від найближчої ферми
Поширення вогню		+	
Кліматичні фактори		+	
Пошкодження доріг та іншої інфраструктури		+	
Питання суспільної охорони здоров'я	+		
Ризик невдачі підприємства – реабілітаційні витрати	+		

Складено автором на основі [3,4,8,9]

Проаналізувавши все вищезазначене, нами виділені основні проблеми організації виробництва в свинарстві:

1. Технічні ноу-хау та навчання. Хоча свинарство не саме складне сільськогосподарське виробництво технічні знання його основ мають вирішальне значення і часто недоступні в сільських місцевостях. Цей пробіл у знаннях слід розглядати як головну перешкоду запобігання такого підприємництва сприяти боротьбі зі злиднями.

2. Знання ринку. Просування свинарства може бути рекомендованим, якщо ситуація на ринку і перспективи були оцінені правильно. Державні інвестиції в розвиток ринку, а також заохочення приватних інвестицій дрібних фермерів повинні бути засновані на глибоких знаннях фактичного

і потенційного внеску цього сектора в джерела засобів до існування фермерів і в цілому в розвиток сільських районів.

3. Доступ на ринок. На відміну від молочної галузі, свинина показує відмінності вирішального значення між тим, що сектор, як правило, виробляє і вкрай спеціалізованим попитом міських/міжнародних ринків. Визначити можливість доставки необхідної якості продукції на ринки.

4. Якість і безпека продукції свинарства. Це ще один виклик свинарським підприємствам розвиватися і процвітати. Критерії якості, безпеки харчових продуктів і гігієна, які фермерам знайти складно для рішення при зіткненні з нормами та правилами розроблені для масштабних і більш промислово розвинених свинарських підприємств.

5. Доступність ресурсів. За винятком систем виробництва, де свині вільно розгулюють і їм не приділяється практично ніякої уваги, всі форми свинарства вимагають ресурсів і хоча б мінімальних інвестицій. Доступ до фінансових ресурсів, також доступ до адекватних кормів і форм води є основними стовпами для успішного виробництва продукції свинарства.

6. Допоміжні структури. Виробництво свинини вимагає істотних допоміжних структур, як більшість сільськогосподарських систем. Дослідження потреб в галузі розвитку свинарства, щоб заповнити конкретні прогалини в знаннях, що може допомогти зробити це підприємство вигідним для сільських громад. У той же час державний сектор повинен виконувати свою роль у підтримці і регулювання ринку та запобіганні загального домінування великих промислово розвинених свинарських підприємств сектору.

Розглянемо державну підтримку для заохочення свинарських підприємств. Сьогодні не вистачає державних ініціатив в інтересах підтримки сільськогосподарських підприємств з виробництва продукції свинарства. Це тягне за собою ряд проблем, серед яких, можливість брати участь у більш формальних ланцюжках постачань. Є також питання продовольчої безпеки, які зазвичай не враховують потреби і практичні питання, необхідні для виробників продукції свинарства. Роль стандартів виробництва, охорони здоров'я і продовольчої безпеки найчастіше є вузьким місцем для фермерів, щоб отримати доступ до будь-якого типу більш формалізованого маркетингового ланцюжка і змушує їх залишатися в неформальному – і тому неконтрольованому секторі.

Для поліпшення практики загального землеробства, які призводять до збільшення виробництва свинини і безпечної продукції, розвитку сільського господарства потребує підтримки. Необхідно створити в свинарстві служби передачі знань (школи) виробничої практики свинарства достатніми для місцевих параметрів, створити фермерські польові школи для успішної передачі знань про продукцію свинарства на основі методу, розробленого ФАО, який заснований на навчальному підході [8, 9]. Потрібно об'єднати виробничі знання й навички з навчанням в області маркетингу та інших бізнес-навичок. Стійке зростання свинарських підприємств може бути запущене тільки якщо є ринок для продуктів свинарства і може процвітати тільки якщо керівники та власники сільськогосподарських підприємств знають про маркетинг, розуміють їх місцеві ринки і мають можливість продавати свою продукцію свинарства.

Традиційна система виробництва свинини характеризується відкритими ринками для входів і виходів. В цілому, всі аспекти виробництва і маркетинговий канал відреагували на колективну дію окремих виробничих і маркетингових рішень. Ціни на вхідній і вихідній стороні каналу відповіли на нескоординовані децентралізовані рішення, що приймаються на рівні виробництва (підприємства). Відкриті ринкові ціни діючи через широке визначення набору товарних марок служать в якості основного координаційного механізму для всіх частин каналу.

На рис. 2 по центру система, яка була основним засобом виробництва і маркетингу для продукції свинарства до теперішнього часу. Якщо кількість реалізованих свиней використовується в якості міри, система цін відкритого ринку відіграє найважливішу роль у координації галузі свинарства, але швидких змін зараз не відбувається.

Основи для системи відкритого ринку включають в себе (1) незалежного виробника продукції низької вартості, (2) можливість незалежного виробника для фінансування виробництва, (3) незалежний доступ виробника до бажаних порід по конкурентоспроможним цінам, (4) доступ до конкурентних відкритих ринків для входів та виходів, (5) відсутність будь-якої життєздатної альтернативи для координації діяльності каналу, (6) готовності споживача прийняти кількість і якість свинини на ринок з регулюванням ціни, щоб очистити його (рис. 3).

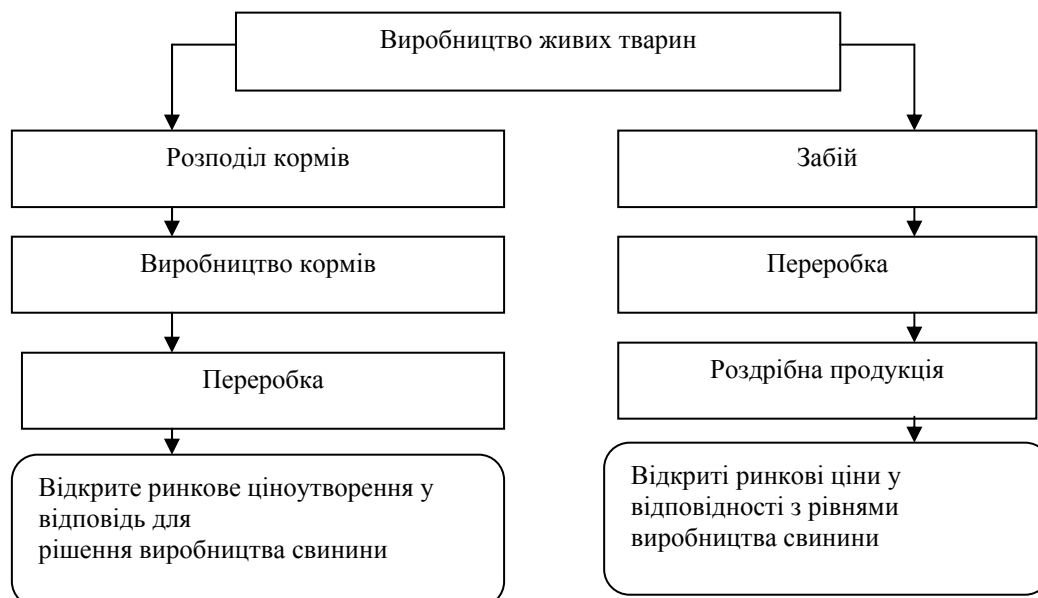


Рис. 2 Традиційний незалежний виробник та центральний канал збуту для продукції свиначства
Власна розробка автора

Практично кожен з цих факторів був серйозно оскаржений протягом останніх десятиліть, за що виклики (або слабкість) одного з цих факторів може вплинути на інші. Це створило ситуацію, коли незалежний виробник продукції свиначства (ринок як канал) більше не впевнений в традиційному домінуючому становищі в ньому.

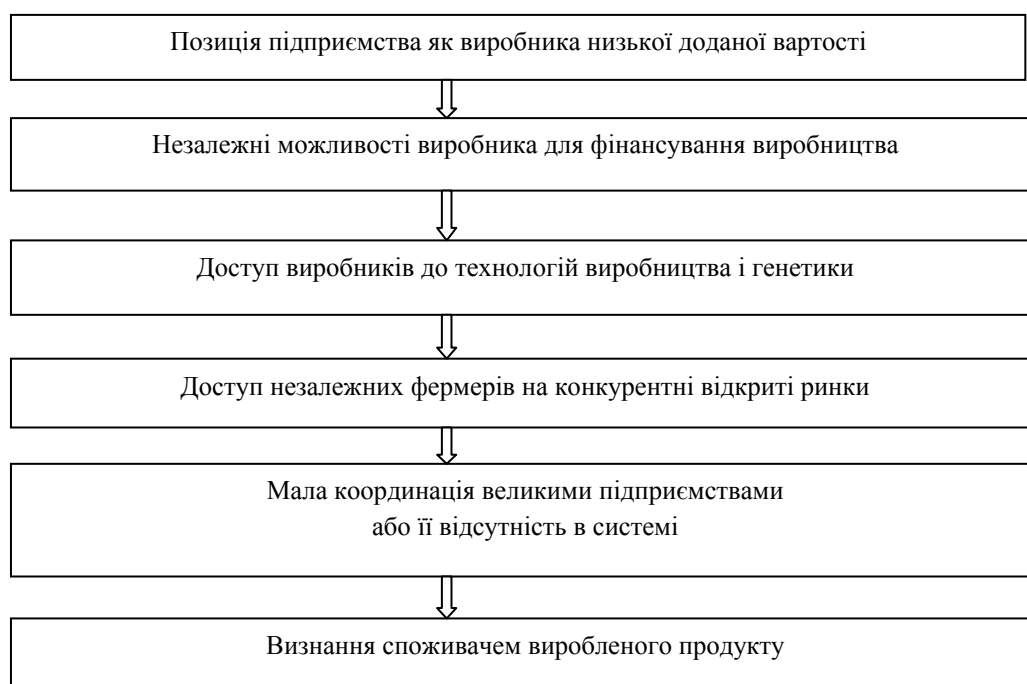


Рис. 3 Фактори, що підтримують традиційну систему виробництва продукції свиначства
Власна розробка автора

Розглянемо перші три основи, які означають, що виробники можуть використовувати для вирішення питань, пов'язаних з (а) доступом до ринків, (б) вирішенням завдань, що поставлені зараз кілька альтернативних засобів для координації діяльності каналу і починають розвиватися, (с) зустрічають все більше свідомості стосовно якості, кількості та ціни на рівні споживачів.

Ведеться активна дискусія стосовно конкурентоспроможної вартості традиційних незалежних виробників свинини. Спочатку треба визнати, що традиційна виробнича система - це не рівномірне або монопольне становище одного виробника. Продукція свинарства була і продовжує бути успішно здійсненою в широку різноманітність способів незалежними виробниками з різною структурою затрат. Деякі виробничі системи майже (або повністю) знецінюються. Ці системи мають більш низькі питомі витрати виробництва, чим нові версії систем або нові великі конкуруючі системи. Виробники можуть продовжувати працювати і успішно конкурувати протягом ряду років, але можуть зіткнутися з серйозними труднощами в заміні або ремонті. Інші системи дуже трудомісткі і використовують невеликий капітал. Поки ринок приймає типи свиней, вироблених у цих системах, вони також можуть продовжувати працювати і конкурувати.

Є, однак, нові великомасштабні виробничі системи, які представляються як ефективніша вартість існуючої системи і здатні забезпечити рівномірно високу якість тварин на ринку. Ці системи включають кілька інноваційних методів управління виробництвом і технології. Вони вимагають великої кількості тварин і тимчасовий потік тварин. Засоби, оборотні кошти та розведення свиней необхідно в цих системах перевести на рівень капіталовкладень, далеко за межі рівнів, необхідних для більшості конкуруючих систем.

Нарешті, більшість груп сільськогосподарських підприємств – виробників продукції свинарства, ймовірно, шукає доступ до поліпшеної генетики, технічної інформації, знань і методів для підвищення своєї компетенції виробництва. У той час як генетика для більшості виробників, витрат і часу очікування для малої кількості тварин стало перешкодою для дрібних виробників. Вибух нової інформації, технологій і практики управління робить її бажаною для виробників, щоб мати допомогу в скануванні, оцінці і застосуванні нових знань та інформації. Кооперативи і мережі можуть забезпечити цю необхідну допомогу.

Висновки. В результаті дослідження запропоновано методичний підхід до оцінки відкритості товарного ринку продукції свинарства, що враховує сукупний вплив всіх бар'єрів на ньому, залежно від ступеня значимості кожного бар'єра, рівня розвитку бар'єрів на товарному ринку й ступеня переборення даних бар'єрів на ньому. Пропонований підхід дозволяє здійснити комплексний аналіз кількісних показників стану конкурентного середовища товарного ринку продукції свинарства. Подальший розвиток підприємств з виробництва продукції свинарства передбачається шляхом орієнтації на крупнотоварне виробництво з одночасним стимулюванням підвищення економічної ефективності виробництва і якості продукції в дрібнотоварних і кооперативних формуваннях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андрійчук В.Ф. Деякі аспекти годівлі в органічному свинарстві / В.Ф. Андрійчук, А.Л. Шуляр, В.П. Ткачук // Органічне виробництво і продовольча безпека : [зб. матеріалів доп. учасн. IV Міжнар. наук.-практ. конф.]. – Житомир : О. О. Євенок, 2016. – С. 195–201.
2. Мазуренко О.В. Промислове свинарство в умовах сучасного ринку / О.В. Мазуренко // Економіка АПК. - 2016. - № 8. - С. 27-32.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Хандкарян В.Н. Влияние температуры на продуктивность и здоровье свиней / В.Н. Хандкарян, Е.А. Пархоменко, А.Ф. Курман, Л.В. Лепета, В.О. Матюх // Свинарство. - 2015. - Вип. 66. - С. 20-22.
5. Хохлов А.М. Повышение эффективности откорма свиней в приусадебном свиноводстве / А.М. Хохлов, Е.В. Пронь, В.И. Герасимов, Т.Н. Данилова // Свинарство. - 2014. - Вип. 65. - С. 289-292.
6. International Livestock Research Institute (ILRI) <http://www.ilri.org/>
7. Information center about pig production in developing countries (CIRAD) <http://pigtrop.cirad.fr/home>
8. FAO Animal production and health division <http://www.fao.org/ag/againfo/home/en/index.htm>
9. FAO Animal welfare web-portal <http://www.fao.org/ag/againfo/programmes/animal-welfare/en/>

УДК 658.168:334

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДІЄВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ
Приходько Д.О., к.е.н.*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

У статті розглянуто сутність санації підприємства, визначено цілі санації, визначено санаційні заходи щодо досягнення цілей санації. Визначено місце і роль держави та бізнес-ангелів в санаційній діяльності підприємств. Визначено, що зі сторони держави пряме бюджетне фінансування санації підприємств може здійснюватися на поворотних та неповоротних умовах. Визначено, що приватні інвестори можуть виступати у ролі бізнес-ангелів, які крім надання капіталу, приносять в підприємства професійний і управлінський досвід, а також необхідні зв'язки і репутаційну підтримку. Розроблено заходи дієвої санації підприємств в Україні на базі створення спеціалізованого Фонду під егідою держави, місцевих органів влади і управління, а також приватних підприємств, котрі мають необхідні можливості та ресурси. Графічно представлено та описано структуру Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні, особливості діяльності Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні, механізм роботи Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні.

Ключові слова: підприємство, санація, інвестор, держава, бізнес-ангел, джерело, банкрутство, криза, фінанси, фонд, стабілізація

UDC 658.168: 334

**DEVELOPMENT OF EFFECTIVE MEASURES OF ENTERPRISES
SANITATION IN UKRAINE****Prykhodko D.O., PhD in Economics***Kharkiv National Automobile and Highway University*

In the article the essence and aims of enterprise sanitation were determined. The curative measures which help to achieve the sanitation objectives were disclosed. The place and role of government and business-angels were grounded in the sanitation activity. It was determined that the direct finance budget of companies sanitation may be turning on and sunk conditions from the government side. It was determined that private investors may act as business-angels which bring not only providing capital but also professional and enterprise management experience and connections and necessary support and reputation. The measures of effective enterprises sanitation in Ukraine were developed. It foresees the specialized fund creation with the support of the state, local government and management, and private companies that have the necessary capabilities and resources. The structure of Fund of the development and support of crisis enterprise in Ukraine was presented and described graphically. The special activity features, working mechanism of the Fund of the development and support of crisis enterprise in Ukraine were proposed.

Keywords: enterprise, sanitation, investor, government, business-angel, source, bankruptcy, crisis, finance, found, stabilization

Актуальність проблеми. Актуальність теми даного дослідження полягає в тому, що у зв'язку з політичними та економічними подіями, що відбуваються в країні, необхідно визначити основні аспекти санації підприємств, оцінити подальші перспективи цього процесу, бо прибуток підприємств є джерелом поповнення бюджету країни, формування ВВП і національного доходу, а їх банкрутство та ліквідація може лише загострити економічну кризу. Другим питанням дослідження є пошук шляхів покращення економічної діяльності підприємств, що переживають фінансову кризу та знаходяться на межі банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес санації підприємств вивчали багато вчених. Так, Філатов В.А. займався дослідженнями щодо відновлення платоспроможності підприємства, Швець Ю.Ю. займався дослідженнями щодо управління фінансовою санацією підприємства. Праці Гури Н.О., Гнатенко С.М. присвячені санації підприємства в умовах фінансової кризи та ролі контролінгу в її проведенні. Праці Жалко О.В., Юреньова В.В. присвячені фінансовій підтримці санації підприємств. Гришова І.Ю., Островська І.П., Менкконен А. у своїх працях представили концептуальну модель реалізації санації підприємств, запропонували методичні рекомендації реалізації санації з урахуванням критеріїв прийняття рішення та інноваційної складової. Також санації підприємств присвячені праці Бланка І.А., Здравомисло Н., Бекенферда Б., Гелінга М., Титова М.І., Ксьондза С.М., Меховича С.А., Саєнко К.В.

Проте в їх роботах залишаються невизначеними заходи дієвої санації підприємств в Україні шляхом об'єднання зусиль держави та приватного сектора. Тому, в умовах економічної нестабільності виникає гостра необхідність вдосконалення та пошуку шляхів оптимізації процесу санації підприємств.

Все вищевикладене дає можливість стверджувати, що тема дослідження є актуальною і вимагає подальшої розробки.

Мета статті. У зв'язку з цим була сформульована основна мета дослідження, яка в повному спектрі розкриває тематику статті. Мета дослідження – розробка заходів дієвої санації підприємств в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Термін «санація» походить від латинського «sanatio» – оздоровлення, видужання. Нині в Україні існує значна кількість фінансово неспроможних підприємств [1].

Згідно Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»», «Санація» – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника [2].

Передумовою санаційної діяльності є глибока фінансова криза на підприємстві або банкрутство підприємства.

Цілі санації можна розділити на стратегічні й тактичні. До тактичних відносять: відновлення платоспроможності, ліквідація заборгованості за претензіями. Стратегічні цілі – стабілізація і зміцнення фінансового стану підприємства, відновлення його конкурентної позиції. Стратегія санації визначає її ідеологію та механізми здійснення. Вона має варіативний характер і визначається цілями санації. Орієнтація на короткострокові заходи, такі як розпродаж активів, скорочення виробництва і витрат, дає швидкий ефект, скорочує заборгованість підприємства, але залишає відкритими питання перспектив його розвитку. Інший варіант стратегії, заснований на технічному переобладнанні й модернізації виробництва, освоєнні нових видів продукції, нових ринків збуту, потребує значних обсягів інвестицій, які важко залучити в умовах фінансової кризи [3].

Отже, санаційні заходи щодо досягнення цілей санації можна поділити на санаційні заходи фінансово-економічного характеру, санаційні заходи організаційно-правового характеру, виробничо-технічні санаційні заходи та соціальні санаційні заходи [4].

Особливе місце в процесі санаційної діяльності займає визначення джерел та ресурсів для реалізації намічених цілей санації.

Для мобілізації фінансових ресурсів можуть бути задіяні декілька джерел, серед яких власники підприємства, його акціонери, зовнішні приватні інвестори, або держава.

У відповідності до Закону України «Про підприємства в Україні» у випадках збиткової роботи підприємств держава, якщо вона вважає їх продукцію суспільно необхідною, може надати таким підприємствам фінансову підтримку у вигляді дотацій та інших пільг. При цьому

надання підтримки орієнтоване в першу чергу на підприємства, які можуть її використовувати з максимальною віддачею, забезпечити збільшення виробництва продукції, підвищення прибутковості та ефективності роботи.

Фінансова підтримка державою підприємств може здійснюватися шляхом централізованої санації у вигляді прямого бюджетного фінансування і непрямими формами державного впливу.

Пряме бюджетне фінансування санації підприємств може здійснюватися на поворотних (бюджетні кредити) та неповоротних умовах (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємства, яке знаходиться на межі банкрутства).

Також одним із методів державної фінансової допомоги підприємству є санаційна підтримка у формі надання державних гарантій для отримання вітчизняними підприємствами внутрішніх кредитів, особливо під програми санації та реструктуризації виробництва. Одним із напрямків державної фінансової допомоги підприємствам є санаційна підтримка у формі списання або реструктуризації податкового кредитування, надання цільових податкових пільг підприємствам, які безпосередньо потребують санації тощо. Крім того, платникам податків можливе надання відстрочки та розстрочки за платежами до бюджету на умовах податкового кредиту. У складі санаційних заходів особливе значення має фіскальна підтримка, що пов'язана з лізинговою формою фінансування підприємств, а також участь у ній найбільших кредиторів, які мають можливість пролонгації термінів виплати заборгованості та ін. [5].

Однак, держава з цікавістю відноситься до санації тих підприємств, що мають державну форму власності, стратегічний характер або які можливо націоналізувати. Щодо приватних підприємств недержавної форми власності, то тут дещо складніше залучити державу до процесу санації, особливо якщо ці підприємства є не дуже великими. Тут варіантом залучення до санації можуть стати дещо особливі інвестори, що називаються «бізнес-ангелами».

В економічному середовищі до бізнес-ангелів прийнято відносити приватних інвесторів, що вкладають кошти на свій страх і ризик у проекти розвитку, інноваційні стартапи з надією на якийсь результат (дохід, вплив тощо) у майбутньому. На відміну від венчурних фондів,

співвласниками яких є інституційні інвестори, бізнес-ангели, як правило, вкладають свої власні кошти. Крім того, «ангели» здебільшого не позичають, вони безоплатно надають гроші, а також свої зв'язки, досвід, технології в обмін на частку, контроль в об'єкті інвестування або з метою підтримки відносин з бенефіціарами [6].

Ангели бізнесу або бізнес-ангели (також відомі як неформальні інвестори) – це багаті люди, які вкладають кошти в бізнес стартапу, як правило в обмін на конвертований борг або частку в компанії. Існує практика об'єднання таких бізнес-ангелів у ангельські групи або ангельські мережі з метою обміну дослідженнями та формування пулів інвестиційного капіталу для поділу ризиків, а також для надання порад компаніям з їх портфелів. Бізнес-ангели вкладають ресурси в проекти, які мають можливість отримання вищого прибутку, ніж той, котрий можна одержати від традиційних інвестицій. Зазвичай вони є сполучною ланкою між стадією самофінансування бізнесу і стадією, коли підприємство має потребу в обсязі фінансування, що може запропонувати венчурний інвестор [7].

В Україні існує Асоціація приватних інвесторів України (АПІУ), що є першою некомерційною організацією, яка об'єднує приватних і корпоративних інвесторів у всіх регіонах України.

Асоціація «Приватні інвестори України» єдине об'єднання інвесторів в Україні, яке є повноправним членом European Business Angel Network (EBAN). У EBAN входить понад 60 мереж приватних інвесторів, які об'єднують близько 10 тисяч активних інвесторів в 22 країнах Європи.

Асоціація приватних інвесторів України не є посередником між інвесторами та ініціаторами проектів, а являє собою організацію, що об'єднує однодумців, які є або готові стати інвесторами.

Крім діяльності, пов'язаної із залученням капіталу, необхідного для старту і розвитку проектів, Асоціація приватних інвесторів всебічно сприяє розвитку інституту приватних інвестицій і підприємництва в Україні, ініціює вдосконалення законодавства, що регулює правові відносини при інвестуванні. Правове поле повинне забезпечувати з одного боку, захист капіталовкладень приватних інвесторів, а з іншого – гарантувати ініціаторам проектів збереження прав на інтелектуальну власність.

Як члени Асоціації можуть виступати не тільки приватні інвестори – фізичні особи, а й інші типи інвесторів, такі як венчурні фонди, корпоративні венчурні інвестори, фінансові компанії, портфельні інвестори.

У числі партнерів Асоціації приватних інвесторів України українські і зарубіжні організації – Асоціація українських банків, Ліга страхових організацій України, Компанія «Євроконсалтинг» [8].

Стратегія санації визначається зацікавленістю кредиторів у співробітництві з цим суб'єктом підприємницької діяльності, привабливістю підприємства для потенційних інвесторів санації, техніко-технологічними характеристиками виробництва. Вона може бути орієнтованою на такі напрямки: мобілізація внутрішніх джерел нарощування фінансових ресурсів для погашення боргів; реструктуризація підприємства-боржника; залучення зовнішніх джерел фінансування; поєднання декількох напрямків.

Можливе, а в деяких випадках навіть доцільне, на взаємовигідних умовах державно-приватне партнерство під час санаційної діяльності. Тобто об'єднавши певні державні програми (податкові пільги, субсидії, дотації, списання податкового кредиту та ін.) з ідеями та коштами бізнес-ангелів, можна дати новий поштовх та забезпечити синергетичний ефект щодо санації підприємств.

Отже, поява бізнес-ангелів є новим етапом у становленні інвестиційної підтримки збанкрутілих підприємств, адже вони володіють підприємницьким досвідом, інноваційними ідеями та коштами, спроможними вивести фінансово нестабільне та збиткове підприємство на новий прибутковий рівень.

З огляду на зазначені факти, актуальним є підтримка та розвиток підприємств кризового стану шляхом розробки заходів дієвої санації підприємств в Україні на базі створення спеціалізованого Фонду під егідою держави, місцевих органів влади і управління, а також приватних підприємств, котрі мають необхідні можливості та ресурси. Тобто, створення Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні – засіб вирішення багатьох економічних і соціальних проблем серед підприємств, що потребують санації.

Головними цілями Фонду є забезпечення виходу підприємств зі скрутного фінансового становища та стабілізація їх діяльності. Завданнями виступають: аналіз фінансово-економічного стану

підприємств, розробка моделей розвитку та покращення діяльності підприємств, залучення необхідних інституцій та інвестицій для реалізації намічених завдань та цілей.

Зазначений фонд уявляє собою державно-приватну структуру, яка є інвестиційно-венчурною організацією, що міститиме у собі підрозділи державних відомств та приватних організацій юридичних осіб і громадян, у тому числі бізнес-ангелів. При впровадженні структури можливе введення інших підрозділів або виключення зазначених. Взаємодія держави з приватними інвесторами забезпечать пошук раціональних шляхів залучення капіталу, ідей та підходів до управління та розвитку підприємств, які потребують санації. Венчурні фірми та інвестиційні інститути можуть бути створені на базі сьогоднішніх галузевих міністерств, комітетів, концернів, банків, асоціацій і корпорацій з можливістю задіяти на ринку потенціал, кваліфікацію, репутацію та зв'язки тих серйозних фахівців, які там є. Це б сприяло розвитку економіки, оживленню підприємництва, створенню робочих місць, збільшенню обсягів реалізації якісної продукції, запобіганню економічної кризи.

Кожний з зазначених відділів складається з представників структур від яких вони були делеговані та виконуватимуть роботу в рамках покладених на них функцій. Тим самим вони матимуть можливість оперувати лише інформацією необхідною для розвитку підприємств кризового стану, що потребують санації не займаючись іншою рутинною роботою, мати швидкий та прямий доступ до міністерств, відомств, організацій від яких вони були делеговані та до інших організацій, що входять до Фонду, швидко взаємодіяти з ними. Тобто скорочується час пошуку інвесторів, отримання різноманітних дозволів при вирішенні завдань розвитку та поліпшення діяльності підприємств.

Діяльність Фонду базується на визначенні переліку потенційних підприємств, котрі мають незадовільний стан та мають потенціал до розвитку. Також представники самих підприємств можуть звернутися до Фонду, щоб їх включили до переліку потенційних об'єктів підтримки. Однак, щоб в перелік входили підприємства, котрі реально потребують допомоги, потрібно проводити оцінку, моніторинг стану та ефективності роботи таких підприємств. Для цього Фондом розвитку та підтримки підприємств кризового стану має бути створена комісія з

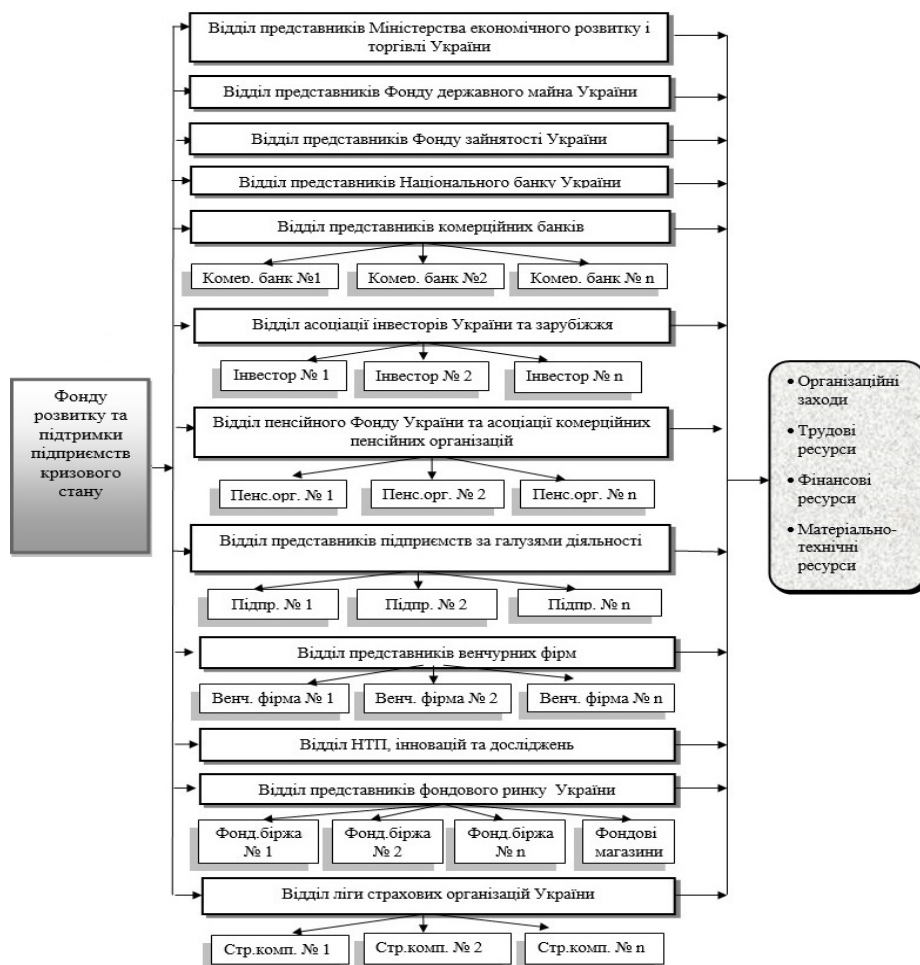
представників відділів Фонду для проведення оцінки діяльності за спеціально розробленою методикою. Це дозволить отримати про підприємство усю необхідну інформацію, що в подальшому буде використовуватися всіма структурними підрозділами Фонду. Зібрана інформація повинна стосуватися всіх сфер діяльності підприємства та в достатньому обсязі висвітлювати показники ефективності діяльності підприємства в докризовий та кризовий періоди: виробничі, економічні, соціальні, екологічні сторони підприємства, обсяг вкладених інвестицій власниками, ступінь досягнення мети та завдань діяльності підприємства. Особливу увагу потрібно звернути на плинність кадрів, кількість існуючих працівників і кількість потенційних, незадіяні виробничі резерви, стан техніки підприємства та можливість залучення інвестицій. Отримана інформація в подальшому підлягає статистичній обробці, порівняльному аналізу, економічному моделюванню, проектуванню, прогнозуванню.

Структура організації наведена на рисунку 1. На рисунку 2 представлено особливості діяльності Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні. На рисунку 3 представлено механізм роботи Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні.

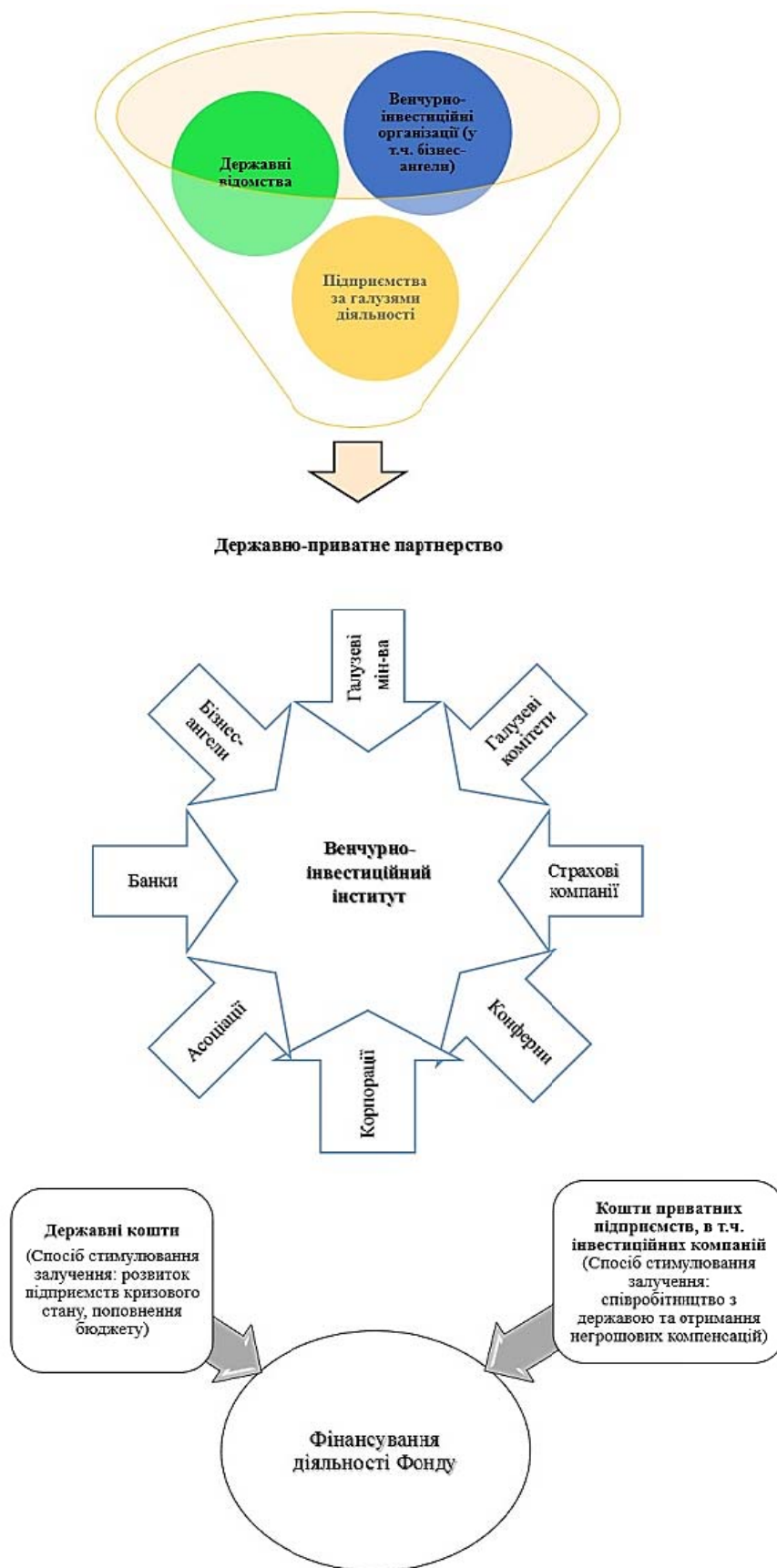
Фондом потрібно розробити спеціальний стандарт документу, бланк, який би заповнювався комісією як результат перевірки підприємства кризового стану. Зазначена інформація за згодою власників підприємств буде опубліковуватися в відповідних джерелах, з яких фінансові інститути та венчурні підприємства могли б отримувати інформацію про об'єкти інвестування та в подальшому взаємодіяти з цими підприємствами. Також отримана в ході перевірки інформація використовувалася б державними службами для оцінки ефективності санації підприємств в Україні. Якщо підприємство пройшло оцінку, моніторинг та комісією виявлено, що підприємство є важливим, перспективним та потребує залучення додаткових коштів, комісія подає протокол з результатами дослідження, з помітками, на які потрібно звернути особливу увагу фахівцям Фонду, котрі будуть розробляти план допомоги підприємству. Керівництво підприємства, яке підлягає «оздоровленню» з метою підвищення ефективності функціонування, має можливість приймати участь у його санації. Окремі групи працівників цього підприємства самостійно або за

допомогою експертних та консультаційних фірм можуть розробити проект реорганізації своїх підприємств, результати подати до відповідних відділів Фонду. Кожний відділ Фонду аналізує отриману інформацію, розробляє свої рекомендації щодо розвитку підприємства, займається консультаційною діяльністю, розробляє методику допомоги, при необхідності подає дані іншим структурам.

На загальному засіданні інвестиційних представників вирішується, хто остаточно прийме на себе зобов'язання по фінансуванню намічених заходів щодо виходу підприємства з кризи та його розвитку. Далі експертні працівники інвестиційного та венчурного відділів Фонду перевіряють перспективність проектів, вирішують різні організаційні, кадрові питання, дають свої рекомендації керівництву відділів про особливості фінансування проекту, розробляють бізнес-модель та методику допомоги підприємству, керівництво інвесторів приймає рішення про реалізацію конкретних проектів і залучає необхідні ресурси.

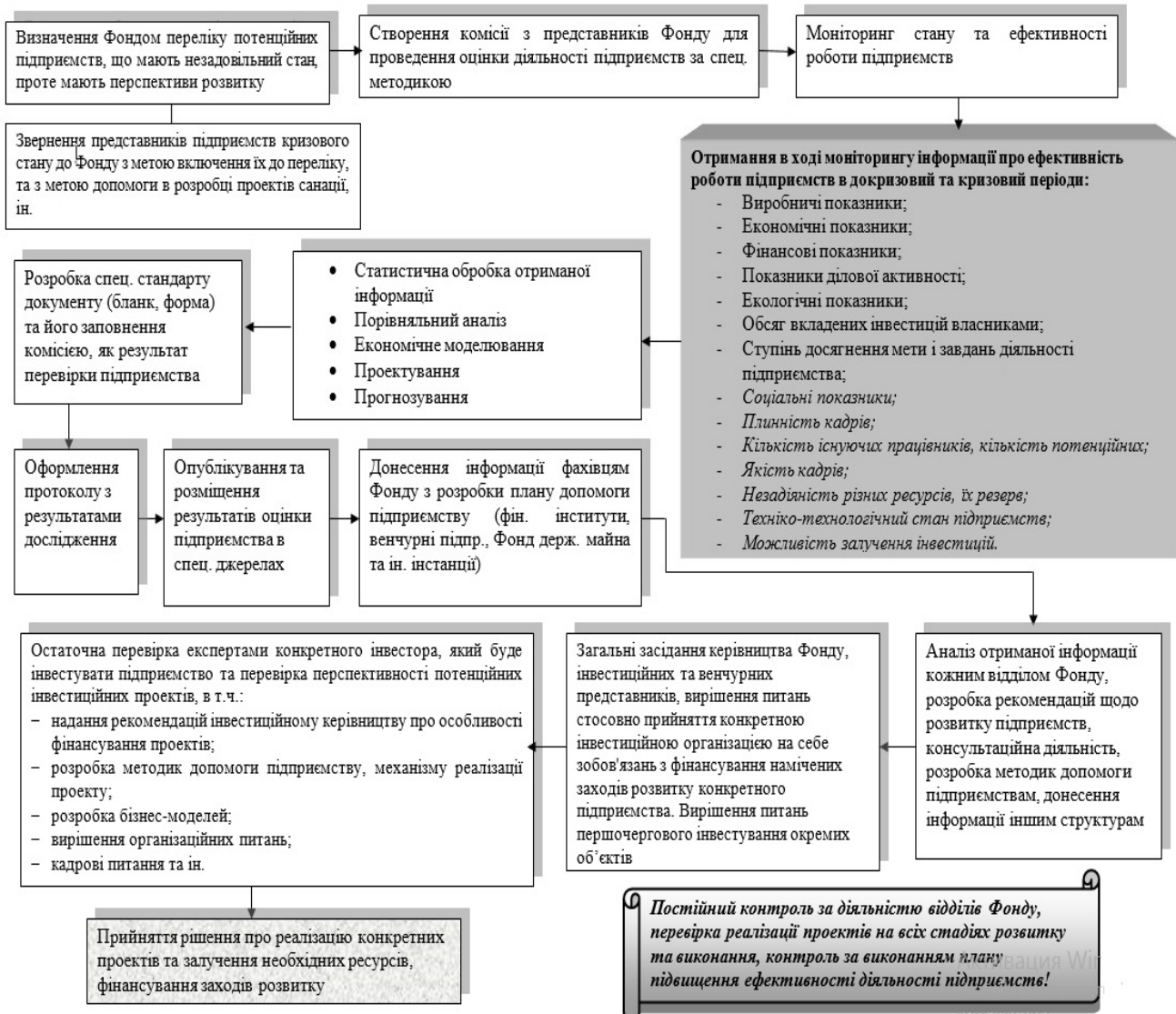


*Рис. 1. Структура Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні
Складено автором*



*Рис. 2. Особливості діяльності Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні
Складено автором*

Також на засіданнях Фонду вирішується які об'єкти потрібно інвестувати першочергово. Інвестором може виступити як держава так і приватна особа. Фінансування може проводитися з метою отримання в майбутньому прибутку від вкладень, так і не неповоротній умові. Сама діяльність Фонду буде фінансуватися за рахунок коштів держави, як проект програми розвитку підприємств кризового стану, так і за кошти приватних підприємств.



*Рис. 3. Механізм роботи Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні
Складено автором*

Необхідним є постійний контроль за виконанням плану підвищення ефективності діяльності підприємств, перевірка реалізації проектів.

Термін створення Фонду – 1 рік, на протязі якого буде розроблено відповідну законодавчо-правову базу, відповідні документи Фонду,

делеговані представники державних організацій, підписані договори співробітництва з фінансово-венчурними інститутами. Термін діяльності Фонду визначається установчими документами Фонду, що пов'язано з його цілями та специфікою діяльності.

Висновки. Основним науковим результатом даної роботи є те, що дістали подальший розвиток теоретичні аспекти визначення заходів дієвої санації підприємств в Україні за рахунок пропозиції створення Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні на основі державно-приватного партнерства.

Інвестором санації фінансово нестабільних, збиткових та збанкрутілих підприємств може виступити як держава, так і приватні інвестори. Фінансування може проводитися з метою отримання в майбутньому прибутку від вкладень, або на неповоротних умовах. Взаємодія держави з приватними інвесторами забезпечує пошук раціональних шляхів залучення капіталу, ідей та підходів до управління, розвитку нестабільних підприємств.

Розвиток державного та приватного секторів економіки, оживлення підприємництва збільшення обсягів реалізації якісної продукції, збалансованість роботи підприємств, їх фінансова стабільність і незалежність, створення робочих місць, запобігання економічної кризи – потенційний результат реалізації злагожденості дій Фонду розвитку та підтримки підприємств кризового стану в Україні.

Запорука подальшої ефективної діяльності Фонду – наявність перспективи співпраці Фонду не тільки з фінансово нестабільними, збанкрутілими підприємствами, а й з тими, що тільки но розпочинають свою діяльність, та вже зіткнулися з фінансовими труднощами при імовірності швидкого виходу з ринку.

Вкладення коштів в збиткові підприємства з метою поліпшення їх діяльності є привабливим напрямом, адже з часом такі підприємства зможуть забезпечити стабілізацію економічних процесів в державі. Економічне зростання країни – наслідок позитивних зрушень в санаційній діяльності підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ксьондз С.М. Економічний зміст та порядок проведення фінансової санації підприємства [Електронний ресурс] / С.М. Ксьондз / Матеріали сайту «msn.khnu.km.ua». – Режим доступу: <http://bit.ly/2idKUb7>

2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство»» [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Верховна Рада України». – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/784-14>
3. Форми та джерела фінансової санації [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «library.if.ua». – Режим доступу: <http://bit.ly/2ijrwa0>
4. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «ubooks.com.ua». – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/00084/inx5.php>
5. Сутність і призначення санації підприємств [Електронний ресурс] / Матеріали сайту «diplomba.ru». – Режим доступу: <http://diplomba.ru/work/52846>
6. Гайдучький А. Бізнес-ангели України: хто вони? [Електронний ресурс] / А. Гайдучький / Матеріали сайту «uaib.com.ua». – Режим доступу: <http://bit.ly/2hStnCj>
7. Ангели бізнесу [Електронний ресурс] / Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. – Режим доступу: <http://bit.ly/2ijsNyu>
8. Ассоциация частных инвесторов Украины [Электронный ресурс] / Материалы сайта «uaban.org». – Режим доступа: <http://www.uaban.org/>

ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

УДК 330.341.1:37.07

ОБҐРУНТУВАННЯ РОЛІ ТА КЛЮЧОВИХ ДЕТЕРМІНАНТ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ, РОЗРОБЛЕНИХ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Мрихіна О. Б., к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

Стаття присвячена обґрунтуванню ролі трансферу технологій, розроблених у вищих навчальних закладах (ВНЗ), та його основних детермінант. Проведений аналіз факторів впливу на трансфер технологій, розроблених у вітчизняних ВНЗ, показав, що ці заклади мають значний науково-технологічний потенціал, однак трансфер технологій з академічного середовища до бізнес-структур характеризується сповільненими темпами, не задовольняє ринкові запити та очікування споживачів, не сприяє формуванню конкурентоспроможної економіки. Така ситуація вимагає перегляду підходів до управління трансфером технологій, розроблених у ВНЗ. У статті встановлена роль трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, на підставі характеристик і особливостей його провадження в сучасних умовах, запропоноване уточнення трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, в рамках понятійно-категорійного апарату цього процесу, визначені його ключові детермінанти. На відміну від загальноновизнаного широкого розуміння трансферу технологій та варіантів його реалізації, зосередження уваги на функціональному аспекті даного процесу, обумовленому академічним походженням, даватиме змогу розробити і застосовувати методологію трансферу технологій, розроблених у ВНЗ.

Ключові слова: трансфер технологій, вищий навчальний заклад, технологія, науково-дослідні розробки, дослідно-конструкторські розробки

UDC 330.341.1:37.07

ROLE AND KEY DETERMINANTS STUDY ON TECHNOLOGY TRANSFER DEVELOPED AT HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

Mrykhina O.B., PhD in Economics

Lviv Polytechnic National University

This article is devoted to the grounding the role of technology transfer developed at higher educational establishments and its main determinants. The carried analysis of influence factors on technology transfer developed at national higher educational establishments has demonstrated that these institutions possess a significant scientific

and technological potential; however, the technology transfer coming from academic environment to business structures is characterised by slow pace. It also does not meet to market demands and customers' expectations and does not contribute to formation of a competitive economy. Such the situation demands the review of management approaches to technology transfer developed at higher educational establishments. In this article the role of technology transfer developed at higher educational establishments has been identified on the basis of characteristics and peculiarities of its implementation into modern conditions. Specification of technology transfer developed at higher educational establishments was suggested as a part of conceptual and categorical framework of this process and its key determinants were identified. Unlike the existing wide understanding of technology transfer and variants of its realisation, the attention concentration on functional aspect of this process, determined by academic origin, could give an opportunity to develop and imply the methods of transfer the technology developed at higher educational establishments.

Keywords: technology transfer, higher educational establishment, technology, scientific research, research and engineering development.

Актуальність проблеми. Сучасна економіка диктує суб'єктам господарювання запити щодо інтенсивного розвитку у сфері трансферу технологій, за якого результати академічних НДДКР мають оперативно передаватися з місць розробки до бізнес-структур, обумовлюючи підвищення конкурентоспроможності останніх та заміщення державного фінансування НДДКР своєю фінансовою підтримкою. Такий підхід сприяє формуванню нової моделі української економіки, водночас ставить завдання з опрацювання новочасних способів організування як наукових досліджень, так і бізнесу. Саме тому трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, набуває особливої важливості, є одним зі стратегічних інструментів посилення конкурентних позицій вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Трансфер технологій – явище не нове, проте на теренах вітчизняної академічної спільноти особливо популярним стало останнім часом. Здебільшого вчені і практики розглядають явище трансферу технологій у широкому розумінні. Проблематика трансферу технологій, що походять з ВНЗ, фігурує у працях [1 – 6]. Переважно трансфер університетських технологій ототожнюють із ліцензуванням або передаванням технології від одного суб'єкта господарської діяльності (ВНЗ) до іншого (бізнес). При цьому іншим, не менш важливим варіантам трансферу технологій,

розроблених в академічному середовищі, а також його характеристикам і особливостям не приділено достатньої уваги.

Можливості, які нині відкриті перед вітчизняними ВНЗ (зокрема, бути засновниками / співзасновниками інших юридичних осіб, утворювати навчальні, навчально-наукові та навчально-науково-виробничі комплекси, наукові парки, а також входити до складу консорціуму [10, розділ VI, ст. 27]), окреслюють формат академічного підприємництва ВНЗ. Це висуває нові вимоги до трансферу технологій, розроблених в академічному середовищі, як одному з рушіїв академічного підприємництва. Трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, має характерні аспекти провадження (відносини у сфері захисту і розподілу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, особливості зарахування на баланс ВНЗ результатів НДДКР, оцінювання та комерціалізація об'єктів трансферу тощо). Ґрунтовне вивчення даної проблематики даватиме змогу зрозуміти природу трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, і, відповідно сформуванати методологію ефективного управління процесами, які його складають.

Мета роботи. З огляду на зазначене, *метою* даного дослідження є ідентифікація ролі трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, та встановлення його ключових детермінант. Для цього поставлені та вирішені такі *завдання*: 1) обґрунтувати доцільність виокремлення трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, поміж інших варіантів провадження трансферу технологій, на підставі встановлення його ролі серед них; 2) визначити вид трансферу технологій, розроблених у ВНЗ; 3) дослідити ключові детермінанти трансферу технологій, розроблених у ВНЗ.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нині вивчення проблем трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, є актуальним з кількох позицій. Упродовж 2015р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконували 978 організацій (63 864 науковців) [7], 15,4% з яких відносилися до сектору вищої освіти. [8, с. 9] На 2015–2016р. в Україні було 371 ВНЗ I–II рівня акредитації та 288 ВНЗ III–IV рівня акредитації [9]. (Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення АТО). Така кількість ВНЗ свідчить про значний науково-технічний та науково-технологічний потенціал вітчизняного сектору вищої освіти, а отже, про спроможність здійснювати НДДКР та продукувати технології, які можуть бути передані в бізнес.

Зазначені висновки підтверджує і динаміка розподілу кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності (рис. 1).

Як видно з рис. 1, протягом 2005–2015 рр. питома вага організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи у секторі вищої освіти у загальній кількості організацій, зростає: від 11,4% у 2005р. до 15,4% у 2015р. На противагу цьому, зменшується питома вага організацій, що виконували роботи у підприємницькому секторі: від 55,4% до 40,3% у 2015р. та у приватному неприбутковому секторі: від 0,1% у 2006р. (дані не змінюються до 2012р.) до 0% у 2013р. (у 2015р. змін не відбулося). Зазначене відображає тенденцію зростання науково-технологічного потенціалу вітчизняних ВНЗ, а отже – ролі трансферу розроблених в них технологій.

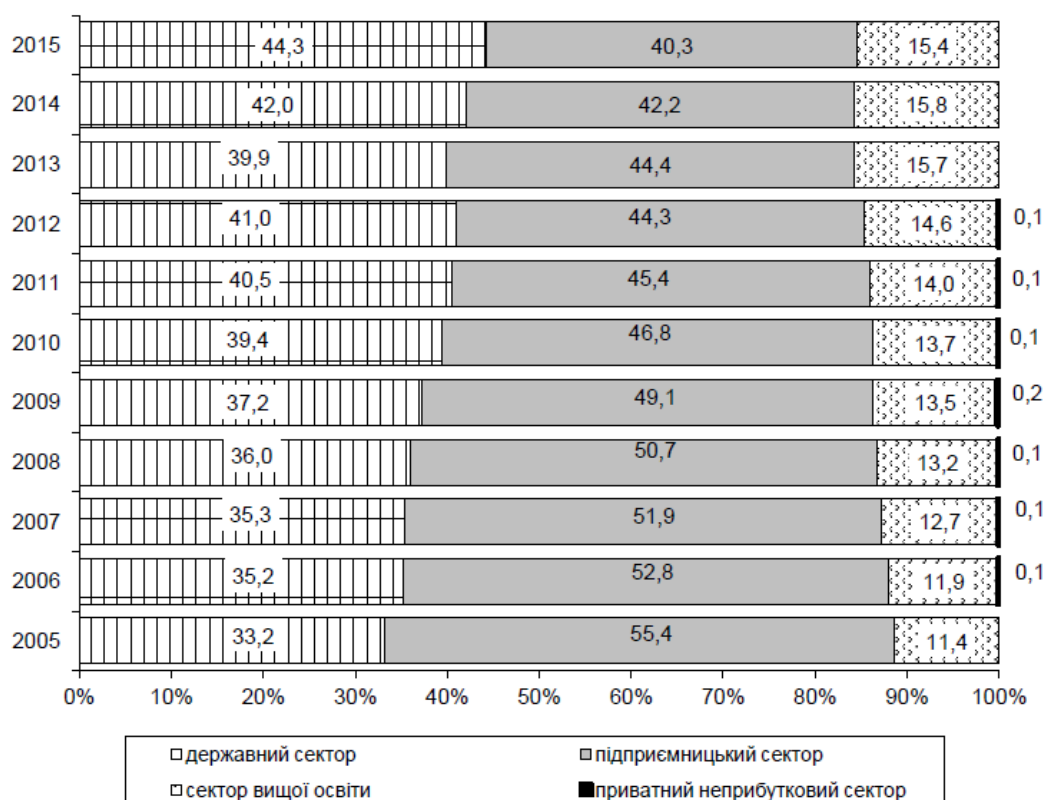


Рис. 1. Розподіл кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності (%)

Джерело: [8, с. 12]

Водночас, при тому, що Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів [8, с. 14], у 2015р. частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і

допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,50%, у тому числі дослідників – 0,33%. [8, с. 28], що є одним із найнижчих показників серед розвинених європейських країн. За даними Євростату, у 2013р. найвищою ця частка була у Фінляндії 3,21% і 2,31%, відповідно, Данії – 3,17% і 2,15%, Ісландії – 2,94% і 2,0%, Швеції – 2,85% і 2,16%, Австрії – 2,85% і 1,74% та Норвегії – 2,62% і 1,84%. Найнижчою ця частка була у Румунії – 0,51% і 0,32%, відповідно, Болгарії – 0,76% і 0,55%, Туреччині – 0,77% і 0,65% та Кіпрі – 0,82% і 0,61% [8, с. 28].

Така ситуація вимагає звернути увагу на трансфер технологій, розроблених у секторі вітчизняної вищої освіти, зокрема на визначення характерних аспектів провадження трансферу, що даватиме змогу підвищити ефективність управління процесами, які складають трансфер технологій.

Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» (розділ I, ст. 1, п. 1 (7), [10]), вищим навчальним закладом є окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно із виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти. Приписом цієї статті зазначено, що «ВНЗ проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу...». [10] При цьому, законом утверджені основні завдання ВНЗ (розділ VI, ст. 26), серед яких у контексті вивчення проблематики трансферу технологій важливо звернути увагу на такі: «провадження наукової діяльності шляхом проведення наукових досліджень і забезпечення творчої діяльності учасників освітнього процесу...» (п. 2); «забезпечення органічного поєднання в освітньому процесі освітньої, наукової та інноваційної діяльності» (п. 5); «створення необхідних умов для реалізації учасниками освітнього процесу їхніх здібностей і талантів» (п. 6). Окрім того, у зазначеному законі (розділ I, ст. 3, п. 2 (7), [10]) задекларована ідея забезпечення розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів та їх інтеграції з виробництвом, що вочевидь передбачає провадження трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, як основного шляху реалізації. Це, своєю чергою, відображено у меті та завданнях наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності у вищих навчальних закладах, що встановлено у розділі XI зазначеного закону (ст. 65. п. 1, [10]): «наукова,

науково-технічна та інноваційна діяльність у вищих навчальних закладах є невід'ємною складовою освітньої діяльності і провадиться з метою інтеграції наукової, освітньої і виробничої діяльності в системі вищої освіти. Провадження наукової і науково-технічної діяльності університетами, академіями, інститутами є обов'язковим».

Важливо звернути увагу на основних учасників трансферу технологій. У розділі XI, ст. 65. п. 2 зазначеного закону [10] встановлені суб'єкти наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, якими є наукові, науково-педагогічні працівники, особи, які навчаються у вищих навчальних закладах, інші працівники вищих навчальних закладів, а також працівники підприємств, які спільно з вищими навчальними закладами провадять наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність. [10] Важливою характеристикою є і те, що «основною метою наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є здобуття нових наукових знань шляхом проведення наукових досліджень і розробок та їх спрямування на створення і впровадження нових конкурентоспроможних технологій, видів техніки, матеріалів тощо для забезпечення інноваційного розвитку суспільства, підготовки фахівців інноваційного типу», що зазначено у п. 3 даного закону. Отже, наскрізною ідеєю підвищення ефективності і конкурентоспроможності як сектору вищої освіти, так і бізнесу є трансфер технологій. Очевидно, це є одним з головних інструментів дотримання зафіксованих у законодавстві положень.

В основі наукової і науково-технічної діяльності ВНЗ є наукова (науково-технічна) продукція та робота. Відповідно, у Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» у розділі I, ст. 1, п. 14 прописано, що «наукова (науково-технічна) продукція – науковий та (або) науково-технічний (прикладний) результат, призначений для реалізації», а у п. 15: «наукова (науково-технічна) робота – наукові дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки, проведені з метою одержання наукового, науково-технічного (прикладного) результату» [11]. За своєю змістовною сутністю, під науковою (науково-технічною) продукцією ми розуміємо технологію. Технологія є дією над знанням, отриманим на підставі реалізації інших технологій, які також виникли внаслідок розвитку знань, отриманих у ході наукових (науково-технічних) робіт.

Отже, ідеєю провадження наукової, науково-технічної та інших видів діяльності, що лежить в основі трансферу технологій, є, з одного боку, реалізація творчого потенціалу працівниками ВНЗ, з іншого – принесення вигоди іншим учасникам наукового, освітнього або бізнесового середовища шляхом трансферу технологій – результатів від наукових (науково-технічних) робіт. При цьому неможливо і некоректно визначати – яка із зазначених цілей є важливіша. На цей час вітчизняні ВНЗ хоч і не можуть похвалитися високою ефективністю трансферу технологій, проте підвищення кількості кандидатів та докторів наук протягом 1995–2014рр. від 57610 до 86230 осіб та від 9759 до 16090 осіб [7] відповідно, вказує на тенденцію зростання інтересу до науки в Україні.

Відмінність між трансфером технологій, розроблених у ВНЗ, та технологій, розроблених не в академічному середовищі, полягає передусім у тому, що наукова, науково-технічна та інноваційна діяльність, які є джерелом технологій, та які в подальшому можуть бути передані, задекларована у самій місії існування ВНЗ ([10, розділ XI, ст. 65]). Адже ВНЗ, за визначенням, працюють на засадах неприбутковості ([10, розділ VI, ст. 27, п. 1]). У підприємств, навіть за наявності статусу «науково-виробниче», «науково-дослідне» тощо, завжди превалюватиме мета – досягнення певного рівня прибутковості, оскільки підприємства здебільшого орієнтовані на комерційну діяльність. Таким чином, підходи до розуміння розроблення технологій зазначеними суб'єктами господарювання мають бути різними, оскільки момент наукової творчості передбачити і замовити набагато складніше, аніж створити розробку під чітке замовлення. Складність полягає і у визначенні того, чи буде створена у ВНЗ технологія відповідати потребам ринку. Як зазначає В. Г. Олюх (автор коментаря 62 глави Цивільного кодексу України [13], зокрема, ст. 892) у [12] щодо результатів НДДКР: «вони можуть бути як очікуваними, так і прямо протилежними тим, на які розраховував замовник».

Проведений науковий пошук щодо ідентифікації ролі трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, показав необхідність уточнити це поняття. На наш погляд, серед видів трансферу технологій доцільно виділити *трансфер технологій, розроблених у вищих навчальних закладах*. Трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, відбувається за участю суб'єктів академічного середовища, а отже чинить дію над

соціальним капіталом – університетом. З огляду на це, трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, має лише йому притаманні характерні особливості, які значною мірою будуть відрізнятися та не підпадати під інструментарій загального поняття трансферу технологій.

Важливість надання уваги трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, обумовлена тим, що університети відіграють одну з головних ролей у сучасній інноваційній інфраструктурі. Університети, співпрацюючи із бізнес-структурами, продукують технології, які передаються на підприємства і впроваджуються ними; забезпечують підготовку кадрів для розроблення інновацій; студенти університетів беруть участь в НДДКР та, відповідно, стимулюють і розширюють сфери трансферу технологій академічного середовища.

Ступінь ефективності трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, та мотивації до його провадження загалом, залежить від низки умов, зокрема: рівня науково-технічного та науково-технологічного потенціалу ВНЗ, розвитку інформаційного забезпечення процесів трансферу технологій, ефективності діяльності центрів трансферу технологій (або відділів, які виконують його функції) тощо.

Порівняльний аналіз характерних ключових детермінант трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, та технологій, розроблених не в академічному середовищі, поданий у табл. 1.

Отже, *трансфер технологій, розроблених у вищих навчальних закладах – це процес, при якому технологія (знання, ідеї, пристрої, програмне забезпечення тощо), що була розроблена в академічному середовищі та з використанням ресурсів академічного середовища передається іншим суб'єктам господарювання для освоєння і/або застосування, оформляється угодою між двома або кількома фізичними і/або юридичними особами, однією з яких є вищий навчальний заклад.* На відміну від сучасного широкого розуміння трансферу технологій та відомих варіантів його реалізації, зосередження уваги на функціональному аспекті трансферу, зокрема на його провадженні у системі «ВНЗ – влада – бізнес» даватиме змогу розробити і застосувати методологію трансферу технологій, розроблених у вищих навчальних закладах.

Доводити НДДКР до етапу комерціалізації, коли виведений на ринок продукт даватиме змогу вирішити промислові, медичні та інші

завдання, створювати додану цінність у вигляді нових продуктів, процесів та послуг, є *місією* трансферу технологій, розроблених у ВНЗ. Головним *мотивом*, який спонукає науковців ВНЗ дотримуватися цієї місії, є можливість займатися винахідництвом, продукувати новітні технології, знаходити нові способи і методи застосування фізичних явищ, речовин та матеріалів тощо. Зокрема цьому сприяє задекларована у Законі України «Про вищу освіту» (розділ I, ст. 1, п. 3, [10]) академічна свобода – самостійність і незалежність учасників освітнього процесу під час провадження педагогічної, науково-педагогічної, наукової та/або інноваційної діяльності, що здійснюється на принципах свободи слова і творчості, поширення знань та інформації, проведення наукових досліджень і використання їх результатів та реалізується з урахуванням обмежень, встановлених законом.

Таблиця 1 - Ключові детермінанти трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, та таких, що розроблені не в академічному середовищі

Ознаки	Характеристики	
	Технології, розроблені у ВНЗ	Технології, розроблені не в академічному середовищі
Місце продукування технології	Вищі навчальні заклади: університети, академії, інститути, консерваторії, коледжі, технікуми (училища).	Суб'єкти організаційних форм господарювання, передбачених гл.7 Господарського кодексу України [14] (не враховуючи ВНЗ).
Власник майнового права інтелектуальної власності на розроблену технологію	Майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якій він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором. [13, ст. 429, ч. 2]	
Спосіб трансферу технологій	У загальному обсязі трансферу технологій переважає <i>некомерційний</i>	У загальному обсязі трансферу технологій переважає <i>комерційний</i>
Майнова форма трансферу технологій	У загальному обсязі трансферу технологій переважає <i>нематеріальна</i> (патенти, ліцензії, технологічна документація тощо), менше – матеріальна	У загальному обсязі трансферу технологій переважає <i>матеріальна</i> (прилади, обладнання, інструменти, підприємства тощо), менше – нематеріальна
Інструменти трансферу технологій	Здебільшого: спільні проекти (науково-дослідні, дослідно-конструкторські); меморандуми про взаєморозуміння та науково-дослідні контракти; укладення ліцензійних угод; продаж патентів; продаж ноу-хау тощо.	Здебільшого: наймання на роботу, обмін персоналом; укладення договорів про користування установками, про надання інжинірингових послуг тощо; надання технічної допомоги; купівля або лізинг готової технології; післяпродажне обслуговування; поширення інформації тощо.
Тип трансферу технологій	Переважає горизонтальний	Переважає вертикальний
Види технологій, призначені для трансферу	Продуктові, процесові, управлінські технології	
Ареал поширення технологій	Міжфірмовий, міжгалузевий, регіональний, міжрегіональний, міждержавний ареал	
Розподіл прибутку від трансферу технологій	На підставі нормативно-правових документів	За домовленістю між установою та розробником

Сформовано автором

Трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, стимулює науково-дослідне співробітництво, обмін матеріальними і нематеріальними цінностями між науковцями та промисловцями. Разом все це сприяє розвитку дослідницьких програм університетів та інших ВНЗ, створює нові можливості як для співробітників, так і для студентів.

Трансфер технологій, розроблених у ВНЗ, генерує грошові надходження (здебільшого у вигляді роялті за ліцензіями), частину яких отримують винахідники, а частина може бути використана для перепідготовки кадрів, фінансування нових досліджень або освітніх програм, студентських НДДКР тощо. Важливо зазначити, що для студентів різних спеціальностей, котрі виявляють інтерес і бажання до розроблення інновацій, участь у процесах трансферу технологій дає поштовх для кар'єрного зростання, водночас обумовлює практичну реалізацію розроблених ними технологій, і, відповідно, бізнес-моделей, які відповідають конкретному ринку.

Важливою відмінністю трансферу технологій, розроблених в академічному середовищі, від тих, що розроблені на підприємствах, є сам суб'єкт – винахідник, автор розробки. Якщо університети, відповідно до природи свого функціонування, мають у штаті працівників, які займаються НДДКР, то підприємства не завжди можуть собі це дозволити. Не повсякчас у підприємств є і потреба у постійному продукуванні нових технологій.

Слід зазначити, що підприємства часом витрачають значні ресурси для того, щоб розробити нову технологію або знайти її, купити і впровадити. Вони нерідко мають складнощі із пошуком на ринку тієї технології, яка їм потрібна, а також із її адаптацією. Водночас, перед університетами, які переважно можуть представити багато НДДКР, постають інші питання – як знайти ринок збуту, як передати технологію, як досягти балансу між усіма учасниками трансферу технологій.

У нинішніх умовах вітчизняної економіки ці питання є особливо актуальними. Фінансова пригніченість ВНЗ, застаріла науково-технічна база, відтік кадрів, складність пошуку споживачів та процедури захисту об'єктів права інтелектуальної власності, тощо з одного боку, неспроможність підприємств багатьох галузей промисловості щодо впровадження технологій, розроблених в академічному середовищі, їх

дорожнеча – з іншого. Особливою проблемою є надто довгий життєвий цикл освоєння та виведення технологій на ринок.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу зробити низку висновків та узагальнень. Зростання ролі трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, в останні роки є очевидним. Темпи нарощування інтелектуальної потужності у ВНЗ досі не є такими, як цього вимагає економіка, існує значний дисбаланс між потенціалом і результатами. Це викликає нагальну потребу перегляду не лише стратегічного розвитку самих ВНЗ, а й процесів у системі трансферу технологій – одного з основних важелів становлення підприємницького університету як суспільної інституції. Необхідно також звернути увагу на вирішення проблем у законодавчій площині врегулювання нормативно-правових аспектів діяльності ВНЗ, зокрема щодо об'єктів права інтелектуальної власності (створення об'єктів, їх зарахування на баланс ВНЗ, розподіл прав власності, отримання і розподіл доходів тощо). Отже, виділення трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, як окремого виду трансферу технологій, дає змогу приділити прицільну увагу аспектам, які характерні суто для ВНЗ.

Запропоноване визначення трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, дає змогу звернути увагу на його особливості, обумовлені взаємодією між учасниками системи «ВНЗ – влада – бізнес». На відміну від відомого широкого розуміння трансферу технологій, запропоноване визначення звужує проблематику досліджень, дає змогу враховувати характеристики розвитку і функціонування ВНЗ, які принципово відрізняються від інших суб'єктів господарювання.

Серед головних детермінант трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, слід виділити: переважання некомерційного способу та нематеріальної майнової форми трансферу технологій, інструментів його провадження, особливості розподілу права власності на результати НДДКР, місця трансферу технологій (в контексті його забезпеченості ресурсами) тощо. Виділення цих та інших детермінант трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, показує, що для визначення кожної з них необхідно розв'язати цілу низку проблемних питань. Зокрема, оперативного вирішення потребує питання розподілу прав інтелектуальної власності на об'єкт її права, створений у ВНЗ; механізмів співфінансування НДДКР; питань державно-приватного

партнерства; створення ВНЗ спін-офсів та інших форм підприємств; удосконалення методології комерціалізації технологій тощо.

Перспективою подальших досліджень є формування методології трансферу технологій, розроблених у ВНЗ, що даватиме змогу вирішити більшість окреслених вище проблемних питань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Кам'янська О. В. Управління трансфером технологій на машинобудівних підприємствах: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Кам'янська. – К., 2008. – 281 с.
2. Ляшенко О. М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій: Дис. д-ра. екон. наук: 08.00.11 / О. М. Ляшенко. – К., 2009. – 504 с.
3. Mrykhina O. V. Conceptual basis of the formation of system of information and analytical providing of the technology transfer // Actual problems of economics. Journal of National Academy of Management. – К.: National Academy of Management, 2014. – № 8 (158). – Pp. 454–463.
4. Соловій Х. Я. Методологічні підходи до оцінювання продуктивності інновацій / Х. Я. Соловій, В. В. Козик // II Міжнародна науково – практична конференція [«Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики»], (Львів, 29–31 травня 2008р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2008р. – С. 321–323.
5. Чухрай Н. І. Трансфер і комерціалізація технологічних інновацій / Н. І. Чухрай // Економіка промисловості. – 2002. – № 3(17). – С.160–166.
6. Управління інтелектуальною власністю: Монографія / За ред. П. М. Цибульова / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448 с.
7. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
8. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник / Державна служба статистики України; відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К., 2016. – 257 с.
9. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html
10. Про вищу освіту [Текст]: [Закон України від 01.07.2014р. № 1556-VII, поточна редакція від 05.03.2017р., підстава 1838-19: офіц. текст: станом на 29 березня 2017р.]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
11. Про наукову і науково-технічну діяльність [Текст]: [Закон України від 26.11.2015р. № 848-VIII, поточна редакція від 01.01.2017р., підстава 1774-19, 1801-19: офіц. текст: станом на 29 березня 2017р.]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

12. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України: у 2-х т. / за відповід. ред. О. В. Дзюри (кер. авт. кол.), Н. С. Кузнецової, В. В. Луця. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – Т. II. – 1008 с.
13. Цивільний кодекс України [Текст]: [Закон, Кодекс від 16.01.2003р. № 435-IV, поточна редакція від 02.11.2016р., підстава 1666-19: офіц. текст: станом на 29 березня 2017р.]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
14. Господарський кодекс України [Текст]: [Закон, Кодекс від 16.01.2003р. № 436-IV, поточна редакція від 08.12.2016р., підстава 1670-19: офіц. текст: станом на 29 березня 2017р.]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА

УДК 332.142.2

ІНТЕРГАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК СТАРОПРОМИСЛОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Вовк М.С., к.е.н.

Мащенко С.О., к.е.н.

Придніпровська академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена виявленню старопромислових регіонів України. Проведений аналіз теоретичних підходів до визначення поняття старопромислового регіону дозволив виявити головні риси таких регіонів та запропонувати їх власне визначення. Під старопромисловим регіоном пропонується розуміти територію з відносно низьким рівнем технологічного розвитку основних галузей спеціалізації та, як наслідок, високою концентрацією занедбаних територій та об'єктів, яка має давню історію промислового розвитку, характеризується високим рівнем урбанізації та низькою ефективністю заходів з модернізації основних виробничих фондів та основних фондів соціальної інфраструктури. Для виявлення старопромислових регіонів України в статті запропоновано інтегральний індекс старопромислової орієнтації економіки регіонів України (СОЕР_{ij}). Даний показник заснований на обсягах реалізованої продукції в регіонах в тих галузях, які відносять до традиційних, а також враховує рівень забруднення в регіоні. Групування регіонів проводилося згідно правила Г.Стерджеса. На основі проведених розрахунків виявлено три групи регіонів України. Серед них статус старопромислових регіонів запропоновано надавати Запорізькій, Одеській, Харківській, Донецькій, Дніпропетровській та м.Київ. Виявлено, що старопромислові регіони України попри галузеву структуру економіки, яка не відповідає вимогам сучасного постіндустріального суспільства, зокрема, орієнтації на розвитку четвертинного та п'ятого сектору промисловості, все ж, роблять великий внесок у економічний розвиток країни. Такі регіони характеризуються високими значеннями ВРП, випереджуючи інші регіони, високими показниками інноваційного розвитку, але в той же час високим рівнем забруднення, що не дозволяє віднести їх до депресивних або відсталих, які, за думкою багатьох вчених характеризуються нижчими показниками соціально-економічного розвитку, ніж інші регіони.

Ключові слова: старопромисловий регіон, старопромислова орієнтація економіки регіону

UDC 332.142.2

**INTEGRAL INDICATOR OF OLD INDUSTRIAL ORIENTATION
OF THE REGIONS OF UKRAINE****Vovk M.S., PhD in Economics****Mashchenko S.O., PhD in Economics***Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

The article is devoted to identifying old industrial regions of Ukraine. Conducted analysis of theoretical approaches to the identifying old industrial regions has determined the main features of these regions and there has been offered the definition of old industrial region. Under the old industrial region it has been proposed the recognise the territory with relatively low level of technological development of the main branches of specialization and, consequently, a high concentration of abandoned areas and sites, which has a long history of industrial development, high levels of urbanization and low efficiency of modernization of fixed assets and social assets infrastructure. To identify old industrial regions of Ukraine the integral index of old industrial orientation of regional economies Ukraine has been proposed. This figure is based on the volume of sales in the region in sectors that are recognised as traditional as well and takes into account the level of pollution in the region. Grouping of the regions was conducted under the H.Sterdzhes rule. On the basis of calculations there have been identified three groups of the regions of Ukraine. It has been proposed to recognise as old industrial regions following regions: Zaporozhskiy, Odeskiy,, Kharkivskiy, Donetskyy, Dnipropetrovskiy and the city of Kyiv. There has been identified that old industrial regions of Ukraine despite the industrial structure of the economy that is not agreed with the requirements of modern industrial society, in particular, focus on the development of the fourth and fifth sectors of industry, however, make a great contribution to economic development of the country. These regions are characterized by high values of GRP, ahead of other regions, high levels of innovation development but at the same time a high level of pollution that does not allow to assign them to the depressed or backward regions, which, in the opinion of many scientists are characterized by lower rates of socio-economic development than other regions.

Key words: old industrial region, old industrial orientation of the economy of the region

Актуальність проблеми. Вимоги постіндустріального суспільства наголошують на необхідності переорієнтації розвитку національних економік на четвертинний та п'ятий сектори. Секторальна структура економік регіонів України за цих умов має також відповідати сучасним вимогам, проте, як свідчать реалії, деякі регіони країни мають

старопромислову орієнтацію економіки, яка не дозволяє крокувати в напрямку посилення їх конкурентних позицій в глобальному геоекономічному просторі. Спеціалізація на традиційних галузях промисловості, зокрема, текстильній, будівельній, металургійній, АПК не виведе Україну до високої конкурентоспроможності. Тому одному з актуальних питань сьогодні є визначення регіонів, які мають статус старопромислових та розробка ефективних заходів для модернізації та структурної перебудови економіки цих регіонів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам реструктуризації економіки старопромислових регіонів присвятили свої праці О. Зайцев, К. Глонті, О. Лодишкін, В. Ляшенко, Ю. Макогон, А. Мокій, А. Новикова, Г. Фьольцков, І. Хаджинов.

Питання розвитку старопромислових районів аналізують в своїх працях Г.І. Денисик, І.Г. Мельник, А.Ю. Килимчук, В.С. Пацюк, І.В. Гукалова, Ф.Д. Заставний та ін.

Багато праць присвячено визначенню поняття старопромислового регіону, проте, слід зазначити, що поряд з ним також вчені часто для характеристики регіонів надають їх статус депресивного чи відсталого, при цьому на сьогодні немає єдиної точки зору стосовно того, як розмежувати ці поняття. Крім того, існує також науково-методична проблема щодо розробки показника, за допомогою якого можна було б оцінювати регіони України з точки зору рівня орієнтації їх економіки на традиційні галузі промисловості.

Мета статті полягає у виявленні старопромислових регіонів України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Світова практика визначає старопромисловий регіон як промислово розвинену в минулому територію, яка опинилася в занепаді під тиском стійких кон'юнктурних факторів ринку. Риси старопромислових регіонів переважно зводяться до наступних [1, с.19; 2;3, с.70;4]:

- значна промислова база;
- висока концентрація населення;
- історично висока концентрація промисловості з розвиненими галузями, які відносять до застарілих, «традиційних» і які багато років визначали ефективність індустріалізації;

- спеціалізація на виробництві низькотехнологічної продукції для інших секторів економіки (енергетики, металургії та ін.);
- несприятливе екологічне середовище;
- переважання великих капіталоємних підприємств, які концентрують велику частку капіталу та робочої сили та виробляють обмежений асортимент вузькоспеціалізованої продукції;
- низька інноваційна активність у зв'язку з високою фондоємністю галузей та виробництв;
- низька мобільність населення та капіталу;
- високий рівень заробітної плати.

Зазначені риси породжують негнучкість та нездатність в кризових умовах адаптуватися до нових економічних умов, призводячи регіони до занепаду. В табл.1 представлено підходи вчених до визначення сутності поняття старопромислового регіону.

Таблиця 1 - Теоретичні підходи до визначення поняття «старопромисловий регіон»

Автор	Визначення
1	2
Веселовська О.Є. [5, с.9] Дериземля Н.О. [6, с.115] Кирику М.В. [7]	територія з високою концентрацією промислового виробництва, порівняно більшими обсягами випуску промислової продукції, вищими темпами зростання інвестицій, заробітної плати, але водночас із високим рівнем зношеності основних фондів і забруднення навколишнього середовища та нижчим ступенем використання новітніх технологій
Злобін І.В. [8, с.7]	територіальні угруповання, у межах яких історично функціонує основна частина підприємств промисловості, що мають значний потенціал у реалізації міжнародних інтеграційних програм через експортно-імпортні операції з реалізації товарів і послуг, міжнародну інвестиційну діяльність, здійснення локальних міжнародних інтеграційних дій і проектів
Лазарева Т.С. [9, с.188]	цілісне територіально-організаційне утворення, у межах якого історично склалася економіка індустріального типу третього та четвертого технологічних укладів і який, незважаючи на економічний спад, викликаний циклічністю регіонального розвитку, характеризується значним нагромадженим потенціалом розвитку
Глonti К.М. [10, с.28]	територія, на якій історично склалася концентрація індустріальних галузей, яка має в розпорядженні потенціал для збільшення виробництва наукоємної продукції, шляхом інноваційної трансформації свого виробничого комплексу в рамках удосконалення економічних відносин
Стародубровская И. [11, с.20]	територія, на якій історично склалася концентрація індустріальних галузей, що визначило економічну, соціальну та просторову структури міста, але яка не відповідає новим умовам та вимогам
Косинцев А.П. [12, с.24]	регіони, економічну основу яких становлять підприємства традиційних індустріальних галузей та які мають значний потенціал
Todtling F. [13, с. 7]	тип проблемних регіонів, де навчання та інновації в умовах оновлення економічної структури є недостатніми для її ефективного здійснення та для яких характерними є вузькоорієнтовані на традиційні галузі технологічні інновації, які домінують над розробкою та виведенням на ринки нової продукції та диверсифікацією економічної діяльності

Продовження табл.1

1	2
Steiner M. [14, с.988]	особливий тип регіонів, який знаходиться на завершальному етапі «власного регіонального життєвого циклу» й утрачає здібність щодо розробки нових видів продукції та відновлення місцевої економіки, перебуває у кризовому стані, втрачає позиції регіону-донору та вичерпав усі можливості щодо впровадження інновацій
Грушка В.В. [15, с. 174]	регіони, в яких у сучасних умовах найбільш гостро проявляються всі негаразди економічного та соціального розвитку
Мартякова Е.Г. [16, с. 217]	територія із застарілою промисловістю, низьким для умов сьогодення рівнем технологічного розвитку, де спостерігається загострення багатьох гуманітарних проблем, на них історично функціонують промислові підприємства, які володіють значним експортно-імпортним потенціалом та які часто переходять у категорію депресивних
Снігова О.Ю. [17, с. 6]	регіони, розвиток яких відбувався в період зростання попиту на продукцію, що виготовлялась із застосуванням стандартизованих технологій
Tödting F., Trippel M. [21]	тип проблемних регіонів, де навчання та інновації в умовах оновлення економічної структури є недостатніми для її ефективного здійснення

*Джерело: складено авторами

Ми розуміємо старопромисловий регіон як територію з відносно низьким рівнем технологічного розвитку основних галузей спеціалізації та, як наслідок, високою концентрацією занедбаних територій та об'єктів, яка має давню історію промислового розвитку, характеризується високим рівнем урбанізації та низькою ефективністю заходів з модернізації основних виробничих фондів та основних фондів соціальної інфраструктури.

Поряд з поняттям старопромислового регіону вчені часто зазначають поняття депресивного регіону, а також відсталого, іноді ототожнюючи їх. До депресивних або так званих «проблемних» регіонів відносять регіон, який «...містить у собі депресивні території та, незважаючи на отримання державної допомоги, лишається на низькому рівні соціально- економічного розвитку і бюджетної забезпеченості порівняно з іншими дотаційними регіонами та потребує першочергового стимулювання на шляху до зменшення диспропорцій регіонального розвитку» [18, с.4]. В той час як, старопромисловий регіон вченими здебільшого визначається як складова територіального устрою країни, яка має свою соціально-економічну систему і характеризується високою концентрацією промисловості і часткою у добувній і переробній промисловості [4, с.168] понад 7% [2, с.15].

Відсталі регіони визначаються вченими як регіони, які за системою соціо-еколого-економічних показників відстають від інших регіонів. Для таких регіонів характерна недиверсифікована структура промисловості, низький рівень життя. Депресивні регіони більшість вчених визначають тими регіонами, які в минулому характеризувалися

високою конкурентоспроможністю, проте, з різних причин, втратили минулі позиції та перетворилися на території з низькими показниками соціально-економічного розвитку [22-24]. Зазначимо, що вченими статус відсталого регіону надається, виходячи зі значень таких показників, як валовий регіональний продукт, доходи населення, капітальні інвестиції, роздрібний товарооборот підприємств, валову додану вартість, рівень заробітної плати, рівень безробіття, індекс інфляції) і бюджетної забезпеченості (власні доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів, трансферти, кошти, що передаються в державний бюджет із місцевих бюджетів) [18, с.3], в той час як при аналізі старопромислових регіонів більшу увагу приділяють показникам використання оновлених фондів, інноваційного розвитку, спеціалізації на промисловій продукції.

В цілому причини виникнення старопромислових регіонів вчені зводять до наступної послідовності: бурхливий розвиток однієї або кількох суміжних галузей під впливом позитивних тенденцій на світових ринках відповідної продукції → зміна структури попиту на світових ринках → жорстка конкуренція → структурна криза галузі → соціально-економічні проблеми регіону [22].

Слід зазначити, що за дослідженнями вчених до депресивних регіонів відносять переважно Вінницьку, Волинську, Житомирську, Закарпатську, Івано-Франківську, Кіровоградську, Луганську, Львівську, Миколаївську, Рівненську, Сумську, Тернопільську, Херсонську, Хмельницьку, Черкаську, Чернівецьку, Чернігівську [18].

До старопромислових регіонів відносять Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Луганську області [19, 20, с.131]. Деякі вчені до старопромислових регіонів відносять також Київську, Одеську [23, с.303], Полтавську та Харківську область, а також місто Київ. [2, с.15].

На нашу думку, недоцільно ототожнювати поняття відсталого та депресивного регіону зі старопромисловим. Адже, як свідчать економічні показники, зокрема, значення ВРП по регіонах (табл.2) [25], а також окремі значення інноваційного розвитку регіонів (рис.2а, 2б) [26], такі регіони, як Дніпропетровський, Донецький та Запорізький характеризуються вищими показниками як конкурентоспроможності, так і інноваційного розвитку, ніж інші регіони, які, зазвичай, не відносять до старопромислових. Хоча, вони і характеризуються високим рівнем забруднення порівняно з іншими регіонами (табл.2), вони не тягнуть економіку країни «на дно».

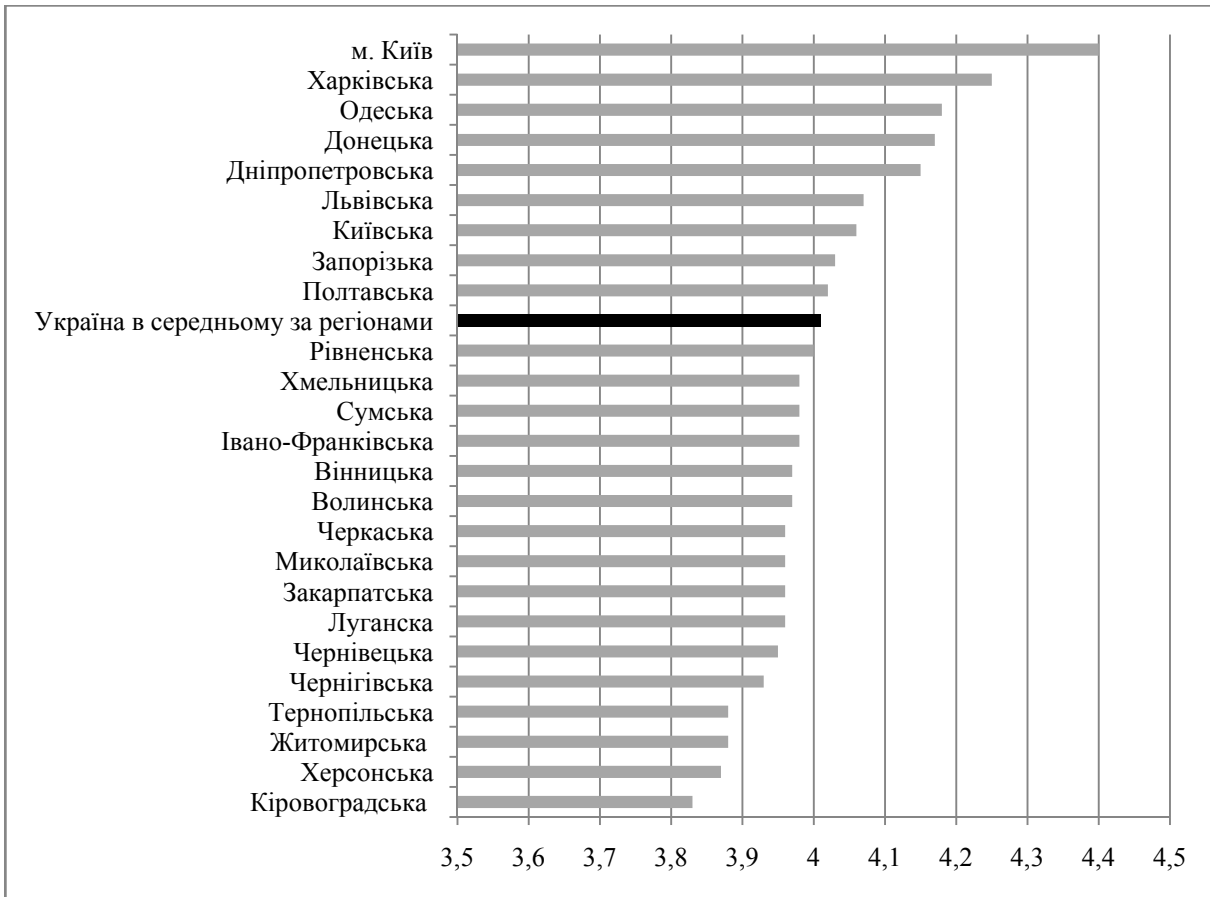


Рис. 1. Індекс конкурентоспроможності регіонів України 2013

*Джерело: побудовано авторами за [25]



Рис.2а. Показники інноваційного розвитку регіонів України

*Джерело: побудовано авторами за [26]

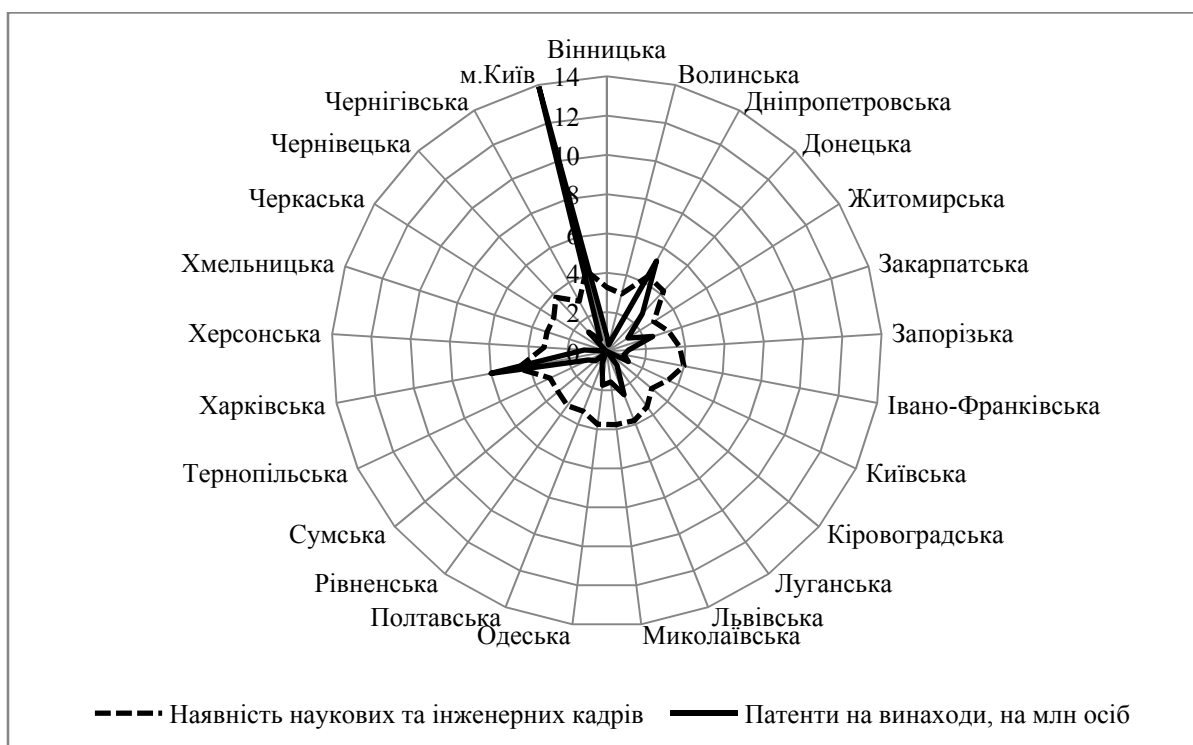


Рис.2б. Показники інноваційного розвитку регіонів України

*Джерело: побудовано авторами за [26]

Отже, для того, щоб виявити старопримислові регіони України, доцільно проаналізувати вклад кожного регіону в ті галузі, які відносяться до традиційних. Оскільки традиційними галузями промисловості в Україні вважається легка, будівництво, АПК, металургія, розглянемо вклад кожного регіону України в цих галузях (табл.2), а також рівень забруднення та ВРП.

Таблиця 2 – Показники розвитку традиційних галузей промисловості України, рівня забруднення та ВРП в регіонах

Області України	Обсяг виконаних будівельних робіт млн. грн, 2016	Виробництво основних сільськогосподарських культур за регіонами, тис.т, 2016	Кількість сільськогосподарських підприємств, одиниць, 2016	Обсяг реалізованої промислової продукції, млн.грн, 2016	Обсяги викидів, тис.т, 2015	Загальний обсяг відходів, тис.т, 2015	ВРП на душу населення, грн., 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Вінницька	2415,9	11991,3	2668	53554,7	7559,3	31152,6	27249
Волинська	1312,0	3875,9	909	22318,1	1105,4	15815,1	23218
Дніпропетровська	6267,3	6710,2	4111	324367,5	28831,9	10154109,3	53749
Донецька	2683,3	3602,7	1326	207935,4	37709,2	1065302,7	27771
Житомирська	962,9	5174,8	1103	30452,4	1429,7	4658,8	23678
Закарпатська	801,3	1689,8	1084	17564,9	887,1	1833,2	19170
Запорізька	1717,2	4655,1	2790	143252,3	15152,6	160034,8	37251
Івано-Франківська	1499,5	2739,9	759	35095,0	12462,2	42644,1	27232

Продовження табл.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Київська	4168,0	7880,6	2212	82596,1	6375,8	44171,5	46058
Кіровоградська	821,1	7087,8	3229	22854,2	1741,9	343823,1	29223
Луганська	694,2	2856,2	1062	37097,5	6949,1	172097,4	14079
Львівська	4894,4	4967,5	1209	67388,2	5092,5	230054,8	28731
Миколаївська	1976,0	5572,5	4040	44781,4	2563,4	49087,5	30357
Одеська	6653,9	6745,9	5107	45256,5	4863,2	10233,9	31268
Полтавська	4247,2	10833,9	2443	125958,5	4797,5	25951,6	48040
Рівненська	1203,0	4204,6	629	29579,1	1937,3	36314,3	24762
Сумська	1126,1	6167,2	1089	34571,3	1780	33874,6	26943
Тернопільська	1344,0	5493,6	1079	15739,5	968,6	476,4	20228
Харківська	7242,1	9293,4	1967	130771,3	6676,4	44015,2	35328
Херсонська	656,9	4845,1	2644	23543,5	1002,8	1107,5	21725
Хмельницька	1571,1	7389,1	1573	32959,9	3093,5	8153,2	24662
Черкаська	1044,8	6936,8	2000	52618,5	3644,9	6503,4	30628
Чернівецька	1015,3	1952,4	832	8635,1	636,6	2774,8	16552
Чернігівська	635,0	6467,4	1120	22655,4	2104,4	10445,9	26530
м.Київ	16774,4	11991,3	712	148383,3	7227,9	11280,1	124163

*Джерело: складено авторами за [25]

Отже, згідно трактовок вчених, а також нашого визначення поняття старопромислового регіону, високі обсяги будівельних робіт, виробництва сільськогосподарської продукції, кількості сільськогосподарських підприємств, обсяги реалізованої промислової продукції та рівень забруднення свідчать про те, що регіон можна відносити до старопромислового. Для того, щоб виявити старопромислові регіони, нами запропонований наступний індекс:

$$COEP_{ij} = S_{ij} / S_j \text{ середнє,} \quad (1)$$

де $COEP_{ij}$ – одиничний індекс старопромислової орієнтації економіки регіону « i » відносно показника « j »;

S_{ij} – фактичне значення j -го показника для i -го регіону;

S_j середнє – середнє значення j -го показника для всіх країн регіонів України.

В свою чергу розрахунок інтегрального індексу старопромислової орієнтації економіки i -го регіону здійснюється за формулою багатовимірної середньої (середньої арифметичної):

$$COEP_i = \sum_{j=1}^m COEP_{ij} / m, \quad (2)$$

де m – кількість показників.

Отримані значення індексу $COEP_{ij}$ та ВРП регіонів представлені на рис.3.

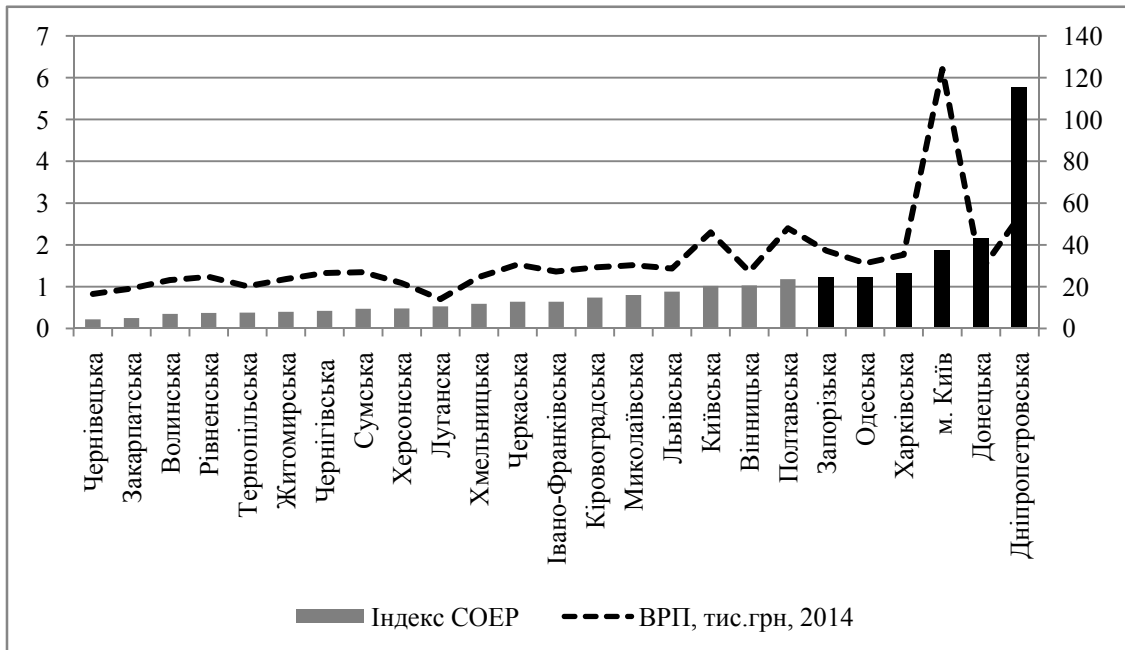


Рис.3 Індекс старопромислової орієнтації економіки регіонів України, $COER_{ij}$

*Джерело: побудовано авторами

Як видно з рис.3 регіони України, які, зазвичай, підпадають під категорію старопромислових, згідно наших розрахунків також можуть вважатися старопромисловими. Слід зазначити, що ВРП в цих регіонах високий, що ще раз доводить, що в контексті України старопромисловий регіон характеризується високими показниками економічного та інноваційного розвитку. Проте слід зазначити, що за браком статистичних даних регіонального розвитку важко проаналізувати, які саме інновації впроваджуються в регіонах та чи пов'язані вони з четвертинним та п'ятим секторами промисловості, які як, ми вже зазначали вище, представляють собою імератив розвитку будь-якої економіки.

Для визначення оптимальної кількості інтервалів, тобто груп регіонів, на які можна розподілити значення індексу $COER_{ij}$ застосовано правило Г.Стерджеса:

$$n = 1 + 3,322 \lg N \quad (3)$$

Отримано наступні групи регіонів і значення індексу $COER_{ij}$:

Перша група: Чернівецька (0,22), Закарпатська (0,25), Волинська (0,35), Рівненська (0,37), Тернопільська (0,38), Житомирська (0,4), Чернігівська (0,42), Сумська (0,47), Херсонська (0,48), Луганська (0,53),

Хмельницька (0,59), Черкаська (0,64), Івано-Франківська (0,64), Кіровоградська (0,74), Миколаївська (0,8), Львівська (0,88), Київська (1,02), Вінницька (1,03), Полтавська (1,18), Запорізька (1,24), Одеська (1,24);

Друга група: Харківська (1,33), м. Київ (1,88), Донецька (2,16);

Третя група: Дніпропетровська (5,77). На рис.4 зображена гістограма щільності розподілу значень індексу $COEP_{ij}$.

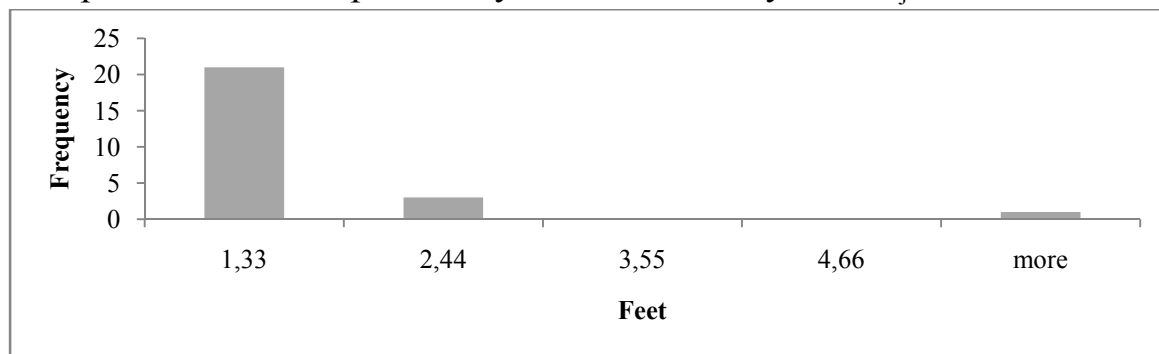


Рис.4. Гістограма розподілу значень індексу $COEP_{ij}$

**Джерело: побудовано авторами*

Отже, виходячи з розрахунків, до старопромислових регіонів можна віднести Дніпропетровську, Харківську, Донецьку області, м. Київ. З огляду на рис.4 можна побачити, що регіони другої та третьої групи з великим відривом випереджають інші регіони згідно аналізованих значень індексу $COEP_{ij}$. Проте враховуючи високі значення індексу для Одеського та Запорізького регіону, які очолюють першу групу, ці регіони ми також віднесемо до старопромислових.

Висновки. Проведене дослідження дозволило виявити головні риси старопромислових регіонів України та визначити саме поняття старопромислового регіону. На нашу думку, виявлені старопромислові регіони: Дніпропетровський, Харківський, Донецький, Одеський, запорізький, а також м. Київ, недоцільно вважати відсталими або депресивними з огляду на те, що значення одного з найважливіших показників регіонального розвитку – ВРП, перевищують значення інших регіонів, які не характеризуються орієнтацією на традиційні галузі промисловості України. Зазначимо, що шляхи модернізації та структурної перебудови економіки цих регіонів важливо також дослідити з врахуванням досвіду старопромислових регіонів Західної Європи, та, можливо, розширити, перелік критеріїв та ознак, згідно яким регіону можна надавати статус старопромислового. Про це цьому аналізу також потребують фактори та умови виникнення старопромислових регіонів Західної Європи. Отже, переліченим питанням буду присвячене подальше дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Мельник І. Г. Старопромислові райони: типологічні риси і класифікація / І. Г. Мельник. - Суспільно-, фізико-географічні та геоecологічні проблеми старопромислових районів: матеріали Всеукр. наук. – практик. конф., присвяченій 75-річчю утворення кафедри географії Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (17-19 жовтня 2011р., м. Луганськ) / відп. ред. І. Г. Мельник. – Луганськ : Вид – во «ДЗ ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2011. – 208.
2. Федулова С.О. Економіка старопромислових регіонів України: сучасне розуміння та реалії / С.О. Федулова // Проблемні питання економіки України та її регіонів. – 2015. – №4(20). – С.12-19.
3. Лоскутова В.В. Про деякі аспекти комплексної стратегії розвитку продуктивних сил старопромислових регіонів / В.В. Лоскутова // Менеджер. – 2014. – №2(68). – С.60-70.
4. Ситник О.І. Звалля як типовий пункт старопромислових районів центральної України: функціонування, проблеми та шляхи оптимізації / О.І. Ситник // Географія та туризм. – 2012. – №21. – С.167-178.
5. Веселовська О.Є. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку старопромислових регіонів : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Є. Веселовська. – К., 2010. – 22 с.
6. Дериземля Н.О. До питання розвитку старопромислових регіонів (на прикладі м. Ватутіне Звенигородського району Черкаської області) / Н.О.Дериземля,О.І.Ситник//Екологічнанаука.–2012.–№ 2. – С. 113–119.
7. Кирику М.В. Стратегічні орієнтири забезпечення економічної безпеки та тенденції розвитку старопромислових регіонів України / М.В. Кирику // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2918>.
8. Злобін І.В. Визначення інтеграційних пріоритетів України в контексті використання потенціалу старопромислових регіонів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.В. Злобін. – Донецьк, 2008. – 19 с.
9. Лазарева Т.С. Теоретичні аспекти управління старопромисловим регіоном / Т.С. Лазарева // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна, 2011. – Вип. 39(2). – С. 186–191.
10. Глонти К.М. Старопромышленные регионы: проблемы и перспективы развития / К.М. Глонти // Регионология. – 2008. – № 4. – С. 27–39.

11. Стратегия развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.] – М. : Ин-т Гайдара, 2011. – 248 с.
12. Косинцев А.П. Реструктуризация промышленности старопромышленного региона посредством иностранных инвестиций: дис. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.П. Косинцев. – Екатеринбург, 2000 – 275 с.
13. Todtling F. One size fits all? Towards a differentiated policy approach with respect to regional innovation systems / F. Todtling, M. Trippel // Regionalization of Innovation Policy – Options and Experiences: Paper prepared for the conference (Vienna, 4-5 June, 2004). – Vienna: Vienna University of Economics and Business, 2004. – 35 p.
14. Steiner M. Old Industrial Areas: A Theoretical Approach / M. Steiner // Trajectories of the New Economy: Regeneration and Dislocation in the Inner City. Urban Studies, 2009. – № 46. – P. 987–1001.
15. Грушка В.В. Суспільно-географічні особливості Дніпропетровської області як старопромиислового регіону / В.В. Грушка // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Геологія – Географія – Екологія. – 2012. – № 1033. – С. 173–177.
16. Мартякова Е.Г. Инструменты регулирования развития старопромышленных регионов / Е.Г. Мартякова // Вісник Донецького національного ун-ту. Сер. В: Економіка і право. – 2011. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 217–222.
17. Снігова О.Ю. Підходи до ідентифікації старопромислових регіонів в зарубіжній літературі / О.Ю. Снігова // БізнесІнформ, 2011. – № 7(2). – С. 79–81.
18. Тофанюк О.В. Подолання репресивності проблемних регіонів шляхом зменшення диспропорції регіонального розвитку : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.В. Тофанюк. – Харків, 2010. – 24 с.
19. Дубницький В.І., Колесніков В.П. До питання умов інноваційного розвитку старопромислових регіонів України / В.І.Дубницький, В.П.Колесніков // Комплексне забезпечення функціонування інноваційних структур та трансферу технологій. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>
20. Мокій А.І., Антонюк Д.А. Розвиток інституціональної інфраструктури бізнесу великих міст старопромислових регіонів / А.І. Мокій, Д.А. Антонюк // Соц.-ек.проблеми сучас.періоду України. – 2013. – Вип. 2(100). – С. 131-138.

21. Tödting F., Tripl M. One size fits all? Towards a differentiated policy approach with respect to regional innovation systems. Paper prepared for the conference «Regionalization of Innovation Policy – Options and Experiences», German Institute of Economic Research (DIW Berlin). – Institut für Wirtschaftsgeographie, Abt. Stadt- und Regionalentwicklung, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna. – June 4-5, 2004. – 35 p.
22. Жаліло Я.А. Послаблення залежності економіки старопромислових регіонів України від зовнішньоекономічних чинників як стратегічний орієнтир структурної політики / Я.А. Жаліло, О.Ю. Снігова // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №1(22). – С. 85-91.
23. Байда О.Д. Об'єктивні передумови реструктуризації старопромислових регіонів України / О.Д. Байда // Економіка будівництва і міського господарства. – 2012. – Т. 8, №4. – С. 299-308.
24. Ровинська К. Корпоративний підхід до формування регіональної політики в Україні / К. Ровинська // Актуальні проблеми державного управління. - 2012. - Вип. 4. - С. 159-162.
25. Статистична база національної та регіональної статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua/>
26. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.feg.org.ua/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково-економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ШБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНІ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтею – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегль) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail:eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№118

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 16.02.2017 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 13,5 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com