

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 18

Частина 3

Ужгород-2018

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** **Приходько Володимир Панасович** – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Химинець Василь Васильович** – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** **Ярема Василь Іванович** – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Мікловда Василь Петрович** – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України  
**Філіпенко Антон Сергійович** – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України  
**Газуда Михайло Васильович** – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
**Луцишин Зоряна Орестівна** – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
**Старостіна Алла Олексіївна** – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
**Слава Світлана Степанівна** – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент  
**Ерфан Єва Алоїсівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Кушнір Наталія Олексіївна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Шинкар Віктор Андрійович** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Король Марина Михайлівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
**Рошко Світлана Михайлівна** – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук  
**Бурунова Олена** – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)  
**Andrzej Krynski** – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)  
**Ioan Horga** – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)  
**Ludmila Lipková** – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

**Науковий вісник Ужгородського національного університету.**  
**Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**  
**Вченою радою Державного вищого навчального закладу**  
**«Ужгородський національний університет»**  
на підставі Протоколу № 3 від 22 березня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія КВ № 21015-10815Р,  
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| <b>Приймак Н. В.</b><br>СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТУ ЯК ОСНОВНОГО<br>ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТА КРЕДИТУВАННЯ.....  | 6  |
| <b>Манаєнко І. М., Просяник І. В.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....   | 11 |
| <b>Речка К. М.</b><br>ЗМІСТ ПОНЯТЬ І КАТЕГОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ<br>ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....  | 15 |
| <b>Решетило В. П., Островський І. А.</b><br>НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК<br>ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ.....   | 21 |
| <b>Рошило В. І., Данілова Т. В.</b><br>ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ<br>ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ.....  | 26 |
| <b>Рязанова Н. О.</b><br>ВИКОРИСТАННЯ ФІКСОВАНОГО ТАРИФУ<br>ЯК МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ.....   | 31 |
| <b>Савіцький А. В.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА<br>В УПРАВЛІННІ ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЮ.....  | 35 |
| <b>Салоид С. В.</b><br>МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ<br>НЕГАТИВНЫМ ФАКТОРАМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И ИХ ВЛИЯНИЯ<br>НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ<br>ТОЧНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ..... | 39 |
| <b>Самсонова Л. В.</b><br>ВИДИ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН<br>ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН.....  | 44 |
| <b>Сахарук Б. С.</b><br>ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ<br>ПОНЯТТЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....   | 50 |
| <b>Седікова І. О., Семко О. І.</b><br>УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....   | 55 |
| <b>Сидорчук О. Г.</b><br>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРУ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕЗАХИЩЕНОСТІ<br>В УМОВАХ ПРОЯВУ СОЦІАЛЬНИХ НЕБЕЗПЕК.....   | 59 |
| <b>Скупейко В. В., Лихолат С. М.</b><br>ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ<br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....   | 65 |
| <b>Старостенко Г. Г., Мірко Н. В.</b><br>ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ<br>ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ В КРАЇНІ.....   | 69 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Степанюк Н. А.</b><br>МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ.....  | 73  |
| <b>Тимошенко І. В.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ<br>НА НЕКОМЕРЦІЙНІЙ ОСНОВІ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ .....   | 77  |
| <b>Тимошенко М. М.</b><br>ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ<br>НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА.....  | 81  |
| <b>Тіщенко Є. О.</b><br>УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ.....   | 87  |
| <b>Федорова Н. Є.</b><br>СИНЕРГЕТИЧНИЙ ВПЛИВ НАУКИ НА СУСПІЛЬНИЙ РОЗВИТОК<br>ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ.....  | 91  |
| <b>Хілуха О. А.</b><br>ПРИНЦИПИ КОМПЕТЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО<br>КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....  | 96  |
| <b>Цап М. В.</b><br>НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ<br>ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ .....   | 100 |
| <b>Цап М. В., Калиняк Н. Ю.</b><br>ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ<br>ТА РІВЕНЬ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....                                 | 106 |
| <b>Цап М. В., Палінчак М. М.</b><br>СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРІТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ.....   | 112 |
| <b>Цап М. В., Палінчак М. М., Стебляк Д. М.</b><br>СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ<br>ТА ЙОГО РОЛІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ .....                  | 118 |
| <b>Чайка Т. Ю., Авдєєва Л. В.</b><br>КЛАСИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙ І СУЧАСНІСТЬ:<br>ЕМПІРИЧНІ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ТА КОРИГУВАННЯ.<br>БАЗОВІ ІНДИКАТОРИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ..... | 123 |
| <b>Черненко О. В.</b><br>ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ<br>В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ЕКСПОРТУ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК.....                         | 129 |
| <b>Шандрівська О. Є., Якимішин Л. Я., Васильців Н. М.</b><br>ПЕРСПЕКТИВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РІЧКОВИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ .....   | 134 |
| <b>Шевчук К. Д.</b><br>АКТИВІЗАЦІЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РИНКУ<br>ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ .....  | 141 |
| <b>Шедяков В. Е.</b><br>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКІЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ.....   | 145 |
| <b>Шинкар В. А., Рошко С. М.</b><br>РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ<br>В ПЕРІОД ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....   | 149 |

|  |            |
|--|------------|
| <b>Юдіна С. В., Пирогов С. О.</b><br>ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ.....  | <b>152</b> |
| <b>Юрченко Н. І.</b><br>СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ ЯК ФАКТОР<br>ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....  | <b>158</b> |
| <b>Яценко О. М., Тананайко Т. С.</b><br>АКТУАЛІТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ<br>ТА КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ:<br>ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ..... | <b>163</b> |

**Приймак Н. В.**  
аспірант кафедри обліку та оподаткування  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Pryimak N. V.**  
Graduate student of department of account and taxation  
Kiev national trade and economic university

## СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТУ ЯК ОСНОВНОГО ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТА КРЕДИТУВАННЯ

**Анотація.** У статті досліджено еволюцію кредитування як форми економічних відносин, підходи до трактування сутності кредиту як економічної категорії. Визначено особливості та розбіжності трактування сутності кредиту. Визначено власний авторський підхід до сутності кредиту з позиції облікової науки.

**Ключові слова:** кредит, кредитні відносини, кредитні операції, економічні відносини, фінансові інструменти, фінансовий актив, фінансове зобов'язання.

**Вступ та постановка проблеми.** Кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Тому в економічній теорії упродовж кількох століть вітчизняними та зарубіжними економістами ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Для розроблення сучасного теоретичного підґрунтя кредитного забезпечення, для облікової науки актуальним є узагальнення чинних наукових та нормативних підходів до трактування сутності кредиту з метою розробки пропозицій щодо його уточнення з огляду на потреби бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теорії кредиту широко висвітлюються в економічній літературі багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як О. Вовчак [10], Б. Івасів [30], О. Колодізев [29], В. Лагутін [11], С. Мочерний [13], Р. Міллер [9], С. Реверчук [6], М. Савлук [12]. В центрі уваги вчених перебувають проблеми трактування сутності кредиту та кредитних операцій. Аналіз літературних джерел підтвердив, що сьогодні не існує єдиного підходу до сутності кредиту, а особливо з урахуванням потреб бухгалтерського обліку.

**Метою** роботи є вивчення та осмислення сутності кредиту як базової економічної категорії, що формує кредитні відносини, та розробка узагальнюючих пропозицій щодо трактування категорії «кредит» як основного фінансового інструмента кредитування задля бухгалтерського обліку.

**Результати дослідження.** Історично доведено, що суспільство поділяють на різні верстви населення з різним статком. Майновий перерозподіл та розшарування суспільства спричиняють поділ людей на заможних і незаможних, тому потреба позичати кошти, яких не вистачає, існує відтоді, відколи існує саме суспільство. Ще за рабовласницького ладу з'явилися перші кредитори, а саме лихварі, а лихварські позики стали першими кредитними операціями. Лихварський кредит – «це кредит, який надавався дрібним виробникам з виплатою високих позичкових відсотків, що часто призводило до розорення позичальників» [1, с. 26]. Пізніше з'явилися складніші кредитні відносини, а саме продаж товарів з відстрочкою платежу.

У Середньовіччі кредитні відносини ще більше посилили свою інтенсивність, оскільки набула поширення торгівля, а саме оптова, тому в кредитній угоді прописували також торгівлю товарами в кредит. Продавець повинен продати товар, а покупець не міг купити його через нестачу грошових коштів. За таких причин процес купівлі-продажу товару не відбувався. Товар продавався з відстрочкою платежу тільки за наявності довіри продавця до

покупця. Отже, кредит став незамінною складовою товарного господарства [2, с. 10].

Так і з'явилась назва «кредит», що перекладається з латинської «credo», «creditum» як «вірю», «довіряю». Тому категорія кредиту розглядається економічною наукою переважно як довіра однієї особи до іншої, на підставі чого у кредит надається деяка вартість у грошовій або товарній формі для тимчасового користування. Отже, насамперед, кредит виник та отримав розвиток на основі функції грошей як засобу обігу.

З розвитком економічних відносин та еволюційного переходу до капіталізму відбулась поступова заміна лихварського капіталу позиковим.

В дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців позиковий капітал виступає як особлива форма капіталу, яка виникла та отримала розвиток в умовах капіталістичного способу виробництва, що приносить відсотки, а також прийшла на зміну лихварському капіталу. Грошовий капітал – це основне джерело утворення позикового капіталу, що тимчасово вивільняється в процесі кругообігу капіталу. Отже, кредит став невід'ємною частиною товарно-грошових відносин, які його сформували, та вартісною категорією [2, с. 10].

З розвитком ринкових відносин зростає роль кредиту в економіці, внаслідок чого особливої актуальності набуває дослідження теорії кредиту. Теорію кредиту розділяють на дві взаємопов'язані теорії, а саме натуралістичну та капіталотворчу, головна відмінність яких полягає у трактуванні ролі банків та кредиту в економіці (рис. 1).

Основними представниками натуралістичної теорії кредиту були класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, А. Тюрбо, Дж. Міль, К. Маркс, Ж. Сей, А. Маршалл. В їхніх дослідженнях за основу здійснення кредитних відносин приймався процес виробництва та його специфіка, а до об'єктів кредитування вчені відносили засоби виробництва та вартісну оцінку відтворення робочої сили [3].

Серед вітчизняних прихильників цієї теорії слід відзначити Л. Федоровича [4], який розглядав походження та значення кредиту в економіці. На думку вченого, кредитні відносини виникли внаслідок еволюції виробництва та обміну, а кредит тільки доповнює грошовий обіг.

Засновником капіталотворчої теорії кредиту вважають англійського економіста Дж. Ло. Результати його дослідження свідчать про те, що кредит і гроші виступають у вигляді капіталу та багатства, зрештою, розширення кредиту приводить до нагромадження капіталу. Банки

є лише «творцями капіталу», «фабриками кредиту», а не посередниками у здійсненні кредитних операцій. Кредит є першочерговою ланкою в економіці [3; 5].

До складу прихильників капіталотворчої теорії кредиту слід віднести українського вченого М. Туган-Барановського. Вчений наголошував на тому, що «безперечно, кредит розвиває продуктивні сили країни і є великим кроком уперед у сенсі організації товарного обміну. Кредитний обмін – це таке ж удосконалення обміну, як і грошовий щодо натурального» [2, с. 12].

На початку ХХ ст. з'являються праці групи вчених з ґрунтовним аналізом кредиту, кредитних відносин. Зокрема, такими особистостями з передовими поглядами стали І. Шумпетер та Дж.М. Кейнс. Було розкрито взаємозв'язок між економічним циклом та кредитуванням. Таким твердженням вчені поставили весь розвиток економіки в залежність від обсягів кредитів та відсоткової ставки, що надаються підприємствам [3; 6].

Проведений науковий аналіз підходів до розкриття сутності кредиту на основі опрацювання економічної літератури виявив існування різних визначень сутності кредиту та створює поле для генерування нових рішень за визначеною темою.

Виходячи з марксистського формулювання сутності кредиту, деякі автори [7, с. 187] отожднюють його з формою руху позичкового капіталу, отже, цьому разі йдеться про грошовий капітал.

Такий підхід до визначення сутності кредиту є недоречним на думку групи вчених [8, с. 327], які пояснюють це тим, що, по-перше, обмеження форми функціонування кредитних відносин лише грошовою сферою не відповідає дійсності, оскільки кредит може мати і товарний характер; по-друге, трактування кредиту як руху позичкового капіталу передбачає його виробниче використання, що не завжди відповідає цілям, на які видаються кредити.

Зарубіжні економісти [9, с. 20] щодо цього розглядають кредит як позику у грошовій або товарній формі на умовах повернення з виплатою відсотків.

Слід зазначити, що на основі кредитних теорій група вітчизняних вчених [10; 11; 12; 13] у своїх дослідженнях

наголошує на тому, що кредит як форма суспільних відносин має багато спільного з іншими економічними категоріями, зокрема грошима, фінансами, торгівлею, капіталом. Зокрема, всі перераховані вище категорії є вартісними, обслуговують рух вартості в процесі відтворення. Одночасно кредит – це цілком самостійна категорія, котра функціонує поряд з іншими категоріями, не замінюючи їх і не поступаючись їм сферою свого призначення [11, с. 39].

З огляду на численність визначень кредиту, які наводяться як серед дослідників, так і в чинному законодавстві, слід відзначити відсутність єдності міркувань. Свідченням цього є багатогранність трактувань категорії «кредит», що розглядали систему кредитних відносин. Це пояснюється тим, що категорія зазнавала змін, які спричинилися як вимогами часу, так і особливостями економічної політики та стану кожної окремо взятої держави (табл. 1).

В окремих працях [5; 11; 12; 14; 16] кредит тлумачиться як економічні відносини між різними суб'єктами господарювання на умовах дотримання принципів кредитування.

Деякі вчені [13; 17; 18; 19] визначають кредит як форму руху позичкового капіталу; форму сприяння використанню капіталу; форму акумулювання коштів для позичок; форму перерозподілу вартості грошових коштів.

В інших джерелах [20; 21, с. 157; 22, с. 46; 23] трактування категорії «кредит» визначається як форма передачі грошових коштів; як економічні відносини між кредитором та позичальником щодо одержання позики; кошти, які надаються певними установами на визначений термін під відсоток та для цільового використання; зобов'язання.

В бухгалтерському обліку кредит – це фінансові зобов'язання та фінансові активи, а в міжнародній практиці кредит та кредитні відносини належать до розряду фінансових інструментів, тому важливим є дослідження трактування кредиту відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку П(С)БО, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

В деяких джерелах [24; 25; 26; 27] кредит пояснюється як заборгованість за зобов'язаннями; контракт, за якого виникають фінансові активи та зобов'язання.



Рис. 1. Основні напрями натуралістичної та капіталотворчої теорій кредиту

Джерело: складено автором на основі джерел [3; 4; 6]

Трактування сутності категорії «кредит» різними науковцями

| Науковець   | Формулювання   | Особливість трактування               |
|---|--|---------------------------------------|
| Н. Самсонов [7]   | Кредит є формою руху позичкового капіталу, тобто грошових коштів, наданих у позичку за певний процент за умови повернення і задоволення потреб позичальника.   | Форма руху позичкового капіталу.      |
| В. Алексійчук [17]  | Кредит, виступаючи однією з форм, що сприяє використанню фінансового капіталу, виник на етапі, який за своєю сутністю відповідає умовам економічних взаємовідносин, а його розвиток налічує декілька етапів. Виник він в умовах товарного виробництва, тому від самого початку мав ринковий характер.  | Форма сприяння використанню капіталу. |
| О. Вовчак, В. Лагутін [10; 11]                            | Економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позики, користування нею та її повернення.  | Економічні відносини.                 |
| О. Гудзь [14]   | Економічні відносини, що зумовлені акумуляцією тимчасово вільних коштів з використанням їх на умовах повернення та платності під час взаємовідносин, що виникають між кредитором та позичальником.   | Економічні відносини.                 |
| Б. Луців [15]   | Економічні відносини між суб'єктами ринку щодо перерозподілу вартості на засадах повернення, строковості та платності.   | Економічні відносини.                 |
| А. Мороз, М. Пудовкіна [12]                               | Економічні відносини, що виникають між кредитором та позичальником щодо одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний строк і, звичайно, зі сплатою відсотків.  | Економічні відносини.                 |
| С. Мочерний [13]  | Рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах строковості, повернення та платності.   | Форма руху капіталу.                  |
| Ю. Потійко [18]   | Економічна категорія, що передбачає акумулювання тимчасово вільних коштів бюджету, централізованих державних позабюджетних фондів, господарюючих суб'єктів та населення для подальшої їх видачі позичальникам на умовах повернення, платності, реального забезпечення, строковості та цільового використання.  | Форма акумулювання коштів.            |
| М. Савлук [12]  | Економічні відносини між державою, юридичними та фізичними особами щодо перерозподілу вартості на умовах повернення та з виплатою відсотків.   | Економічні відносини.                 |
| Я. Чайковський [16]                                       | Певний вид економічних відносин, які формуються в суспільстві, а також обґрунтовують такі принципи кредитування, як принципи зворотності, строковості, цільового кредитування, забезпеченості, платності та диференційованого підходу.   | Економічні відносини.                 |
| П. Бечко, Т. Герасімова [5]                               | Економічна категорія, яка характеризує економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником щодо розподілу та перерозподілу вільних грошових коштів, що тимчасово вивільнялися в процесі виробництва в межах позичкового фонду та передачі їх в тимчасове користування за умов дотримання принципів кредитування.   | Економічні відносини.                 |
| С. Глущенко [19]  | Кредит – це перерозподіл вартості на засадах строковості, зворотності та платності між суб'єктами економіки.   | Форма перерозподілу вартості коштів.  |
| Фінансовий словник [20]                                   | Форма передачі у тимчасове користування коштів у грошовій та грошово-натуральній формах на умовах строковості, повернення, платності та цільового характеру, що надається однією юридичною або фізичною особою, тобто кредитором, іншій особі, тобто позичальнику  | Форма передачі коштів.                |
| Банківська енциклопедія [21]                              | Економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником щодо одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, звичайно, із сплатою відсотків.   | Економічні відносини.                 |
| Податковий кодекс [22]                                    | Кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа за законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають, згідно з відповідним законодавством, статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або її офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами-нерезидентами, юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під відсоток. | Кошти.                                |
| Закон України «Про банки і банківську діяльність» [23]    | Це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження терміну погашення боргу, яке надане в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату відсотків та інших зборів з такої суми.  | Зобов'язання.                         |
| П(С)БО 11 «Зобов'язання» [24]                             | Це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в себе економічні вигоди.  | Заборгованість за зобов'язаннями.     |
| П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [25]                    | Контракт, який одночасно зумовлює виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого.  | Контракт                              |
| МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття й подання» [26] | Це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого суб'єкта господарювання.   | Контракт.                             |

Джерело: сформовано на основі джерел [5; 7; 10; 11; 12; 13; 14; 16; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26]



Кредит – це дуже широке і багатогранне поняття, а його окремі прояви набувають інколи таких незвичних форм, що визначити його сутність та ознаки можна тільки шляхом аналізу окремих видів та форм кредиту [28].

Найвні підходи до трактування сутності кредиту нами узагальнено в табл. 1.

Отже, підсумовуюче вищенаведене, можемо стверджувати, що існує кілька підходів до трактування сутності кредиту:

- ототожнення кредиту з цінністю (коштами), які передаються одним економічним суб'єктом іншому в позичку;
- ототожнення кредиту з формою акумулювання і передачі коштів;
- ототожнення кредиту з формою руху капіталу;
- ототожнення кредиту із зобов'язаннями;
- ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві;
- ототожнення кредиту з контрактом, котрий відображає виникнення фінансових зобов'язань та фінансових активів.

Такий підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, соціально-економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху.

Характерною рисою більшості наведених вище визначень сутності кредиту є те, що ця категорія досліджується через призму економічних відносин, що виникають між учасниками кредитної угоди з урахуванням принципів кредитування.

З огляду на те, що економічні відносини – це відносини і зв'язки між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання вироблених благ, а у сучасних умовах це товарно-грошові і ринкові відносини; а також на визначення «фінансові інструменти», наведені у ПСБО, МСБО, МСФЗ, кредит можна трактувати як фінансовий актив і фінансове зобов'язання одночасно. Виходячи з того, що Закон України «Про банки і банків-

ську діяльність» трактує кредит як зобов'язання банку і зобов'язання боржника, можемо зробити припущення, що для цілей бухгалтерського обліку як науки доречним буде таке трактування категорії кредит: *«кредит – це форми забезпечення суб'єктів господарювання запозиченими ресурсами для фінансування своєї діяльності, які реалізуються через фінансові інструменти кредитування у вигляді фінансових активів та фінансових зобов'язань»*.

**Висновки.** За результатами проведеного аналізу економічної літератури можна зробити узагальнюючий висновок, що існують переважно два підходи до визначення сутності кредиту:

- 1) у вузькому розумінні – це сума грошових коштів, яку кредитор надає позичальнику;
- 2) у широкому розумінні – це сукупність економічних відносин, які виникають у процесі надання кредитором коштів позичальнику у борг.

Проаналізувавши різноманітні думки науковців про сутність кредиту як основного фінансового інструмента кредитування, можемо впевнитись у складності такої економічної категорії, як кредит. Тому можна зазначити, що кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником щодо залучення тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення, строковості, платності та цільового призначення, що забезпечує перерозподіл коштів кредитора і дає можливість отримати дохід у вигляді відсотків.

Для цілей бухгалтерського обліку кредит потрібно трактувати як *форми забезпечення суб'єктів господарювання запозиченими ресурсами для фінансування своєї діяльності, які реалізуються через фінансові інструменти кредитування у вигляді фінансових активів та фінансових зобов'язань*.

Подальші дослідження в цьому напрямі, на нашу думку, слід присвятити розгляду класифікації кредитів як основного фінансового інструмента кредитування для потреб бухгалтерського обліку.

#### Список використаних джерел:

1. Коблянська О. Кредит як форма залученого капіталу. Агроперспектива. 2010. № 8–9 (127). С. 26–30.
2. Миськів Г. Функціонування та розвиток кредитного ринку України: теорія, методологія, практика: монографія. Львів: «Растр-7», 2015. 360 с.
3. Шумпетер Й. Теорія економічного аналізу: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.
4. Федорович Л. Теорія денежного и кредитного обращения. Одесса, 1888. 626 с.
5. Бечко П., Герасімова Т. Банківське кредитування аграрного виробництва: монографія. Умань: видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. 189 с.
6. Історія грошей і банківництва / за заг. ред. С. Реверчука. Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2003. 301 с.
7. Самсонов Н., Баранникова Н., Володин А. и др. Финансовый менеджмент: учебник для вузов; под ред. Н. Самсонова. Москва: Финансы, ЮНИТИ, 2001. 495 с.
8. Банківські операції: підручник / Дзюблюк О., Чайковський Я., Галапун Н., Малахова О., Пруський О., Сороківська З.; за ред. О. Дзюблюка. Тернопіль: Економічна думка, 2009. 696 с.
9. Миллер Р.Л., Ван-Хауз Д.Д. Современные деньги и банковское дело. Москва, 2000. 20 с.
10. Вовчак О., Руцишин Н. Кредит і банківська справа: підручник. Київ: Знання, 2008. URL: [http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska\\_sprava/formi\\_vidi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/19740704/bankivska_sprava/formi_vidi_kreditu).
11. Лагутін В. Кредитування: теорія і практика: навч. посібник. Київ: Знання, КОО, 2000. 215 с.
12. Савлук М., Мороз А., Пудовкіна М. та ін. Гроші та кредит / за ред. М. Савлука. Київ: КНЕУ, 2001. 602 с.
13. Мочерний С. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. Київ: видавничий центр «Академія», 2002.
14. Гудзь О. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості. Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. 170 с.
15. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях: навч. посіб. / за ред. Б. Луціва. 2-ге вид., перероб. Тернопіль: Карт-бланш, 2000. 225 с.
16. Чайковський Я. Сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування. Банківська справа. 2005. № 2. С. 36–47.
17. Алексійчук В. Гроші та кредит в системі відтворення АПК. Київ: ІАУ УААН, 1998. 346 с.
18. Потійко Ю. Ще раз про кредити. Вісн. НБУ. 2000. № 12. С. 47–48.
19. Глущенко С. Гроші. Кредит. Кредитний ринок: підручник. Київ: НаУКМА, 2015. 300 с. URL: [http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/9082/Glushchenko\\_Groshi.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/9082/Glushchenko_Groshi.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

20. Дем'яненко М., Лузан Ю., Саблук П., Скупий В. та ін. Фінансовий словник-довідник / за ред. М. Дем'яненка. Київ: ІАЕ УААН, 2003. 555 с.
21. Арбузов С., Колобов Ю., Міщенко В., Науменкова С. Банківська енциклопедія. Київ: Центр наукових досліджень Національного банку України; Знання, 2011. 504 с.
22. Податковий кодекс України: за станом на 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами, внесеними Законом за станом на 19 травня 2011 р.). Офіційний сайт податкової адміністрації України. URL: [http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=300762&cat\\_id=300760](http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300762&cat_id=300760).
23. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 12 грудня 2008 р. із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
24. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
25. Фінансові інструменти: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13, затверджене Наказом МФУ від 30 листопада 2001 р. № 559 (зі змінами). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
26. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 Фінансові інструменти: подання. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029/page](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_029/page).
27. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 Фінансові інструменти: визнання та оцінка. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_015).
28. Поляк Н. Теоретичні аспекти сутності кредиту. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 6. Т. 1. С. 185–188.
29. Колодієв О., Колесніченко В. Гроші і кредит: підручник. Київ: Знання, 2010. URL: [http://pidruchniki.ws/17530607/finansii/sutnist\\_funktsiyi\\_kreditu](http://pidruchniki.ws/17530607/finansii/sutnist_funktsiyi_kreditu).
30. Гроші та кредит: підручник / за ред. Б. Івасіва. Київ: КНЕУ, 1999. 404 с.

#### СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КРЕДИТА КАК ОСНОВНОГО ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА КРЕДИТОВАНИЯ

**Аннотация.** В статье исследованы эволюция кредитования как формы экономических отношений, подходы к трактовке сущности кредита как экономической категории. Определены особенности и отличия трактовки сущности кредита. Определен собственный авторский подход к сущности кредита с позиции учетной науки.

**Ключевые слова:** кредит, кредитные отношения, кредитные операции экономические отношения, финансовые инструменты, финансовый актив, финансовое обязательство.

#### ESSENTIAL FEATURES OF CREDIT AS A BASIC FINANCIAL INSTRUMENT OF CREDITING

**Summary.** In the article, the evolution of crediting as a form of economic relations is investigated, as well as approaches to the interpretation of credit essence as an economic category. Features and divergences in the interpretation of credit essence are identified. The author's approach to the essence of credit from a position of accounting science is determined.

**Key words:** credit, credit relations, economic relations, financial instruments, financial asset, financial obligation.

**Манасенко І. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту*

*Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Присяник І. В.**

*студентка факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Manayenko I. M.**

*PhD, Assistant Professor at the Department of Management  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

**Prosyanyk I. V.**

*Student of the Faculty of Management and Marketing  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

## ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

**Анотація.** Стаття присвячена аналізу здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах інтеграції України до Європейського Союзу. Розглянуто особливості курсу євроінтеграції та чинну правову основу відносин між Україною та ЄС. Визначено особливості та пріоритетні напрями такої співпраці. Проаналізовано статистичні дані, виявлено динаміку обсягів експорту України до країн ЄС з 2015 по 2016 рр. Визначено основні переваги та проблеми євроінтеграції України. Запропоновано заходи підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції.

**Ключові слова:** глобалізація, ефективність, євроінтеграція, зовнішньоекономічна діяльність, підприємство, світова економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобалізація світової економіки створює передумови та обумовлює необхідність євроінтеграційного розвитку України, підвищення ролі та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Євроінтеграція офіційно проголошена першорядним пріоритетом зовнішньої політики України згідно з Постановою Верховної Ради України «Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу» від 13 березня 2014 р. [1]. Повноправне членство у ЄС і надалі залишається стратегічною метою прагнень України до перетворення. Саме тому розвиток національної економіки, проведення реформ визначаються сучасними умовами глобалізації та інтеграції товарних, фінансових, інвестиційних та інших ринків. Це обумовлює вагомість та особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що відіграє ключову роль в міжнародних інтеграційних процесах, формує передумови для прискорення швидкості соціально-економічного розвитку держави та окремих суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджувана проблематика є предметом наукового інтересу таких економістів, як, зокрема, Л. Артеменко [11, с. 12], І. Беззуб [6], О. Гончаренко [5], Б. Дяченко [4, с. 224], Н. Кушнір [4, с. 224], І. Манасенко [12, с. 111], Є. Талавіра [2], В. Урбанович [8, с. 30], І. Юрчик [8, с. 30]. Однак, незважаючи на значні наукові здобутки вчених у дослідженні зазначеної проблеми, актуальними залишаються питання розвитку ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств з урахуванням євроінтеграційних намірів України.

**Метою** роботи є визначення тенденцій та особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах євроінтеграції, виявлення переваг консолідації в міжнародний економічний простір.

**Результати дослідження.** Розвиток та вдосконалення міжнародної економічної інтеграції – це двигун світової економіки. Інтеграція як процес означає заходи, спрямовані на усунення дискримінації між національними економіками. Інтеграція є процесом створення оптимальної структури міжнародної економіки та правильного функціонування координаційних механізмів об'єднання. Це є процесом економічного співробітництва, який сприяє конвергенції економічних механізмів.

Наміри України щодо євроінтеграції обумовлені насамперед географічною близькістю Європейського Союзу та спільною історією, що сприяє формуванню відносин у сфері політики, економіки, покращення співробітництва між Україною та країнами ЄС. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств та країни загалом лише посилює передумови для євроінтеграції. Тому зовнішньоекономічна діяльність стає стратегічним завданням на рівні держави. Вирішення цієї справи неможливе без ініціативної участі держави в міжнародній співпраці та економічного регулювання урядом зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз підходів до визначення терміна «зовнішньоекономічна діяльність» дає змогу зробити висновок, що ЗЕД ведеться переважно на мікроекономічному рівні. Саме тому підприємство є одним з головних суб'єктів ЗЕД. На цій центральній ланці здійснюються виробництво продукції, надання послуг, відбувається безпосередній зв'язок працівників із засобами виробництва, знаходять прямий прояв стимули та відповідальність за ефективне використання ресурсів.

Під час виходу підприємства на зовнішні ринки національна економіка швидше пристосовується до системи

світових господарських відносин, формується економіка відкритого типу, за якої суб'єкти господарювання прагнуть реалізувати порівняльні та конкурентні переваги під час міжнародного розподілу праці, а також знайти практичне втілення на міжнародній арені. Однак динамічні умови формування ринкових відносин, плинність зовнішнього середовища обумовлюють складність здійснення ЗЕД товаровиробниками.

Необхідність товаровиробників більш прискіпливо ставитися до здійснення зовнішньоекономічної діяльності, процесу міжнародної співпраці та інтеграції викликана процесами глобалізації та диверсифікації міжнародних ринків вітчизняної продукції [2]. Глобалізація істотно впливає на економічні, політичні та соціокультурні аспекти життєдіяльності країни. Ці наслідки особливо відчутні для України, яка цілком ініціативно та цілеспрямовано рухається до євроінтеграції. Адже країни, що досягли інтеграції, характеризуються більш швидкими темпами зростання економіки та рівнем життя населення, що створює передумови для розвитку демократії, захисту навколишнього середовища та поліпшення умов праці.

Чинною правовою основою відносин між Україною та ЄС є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 30 листопада 2015 р., яка запроваджує умови посилення економічних та торговельних відносин, що ведуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС [3].

Іншим важливим кроком на шляху до євроінтеграції стала Угода про зону вільної торгівлі України з Європейським Союзом, що набула чинності 1 червня 2016 р. та яка покликана зменшити й скасувати тарифи щодо товарів, забезпечити лібералізацію торгівлі, а також адаптацію українського законодавства з законодавством ЄС для забезпечення вільного переміщення товарів і послуг між двома країнами та двостороннього рівноцінного відношення до підприємств, товарів на території України та ЄС.

Зона вільної торгівлі передбачає три галузі, в яких має проводитися лібералізація, такі як торгівля, рух робочої сили та рух капіталів [4, с. 224]. Її особливою ознакою виступає комплексна програма приведення регуляторних норм України до аналогічних стандартів ЄС. Такий захід повинен спричинити скасування торговельних бар'єрів, що не пов'язані з тарифною політикою, та можливість отримання доступу до ринків один одного. З цього випливає, що головною метою укладення вказаної угоди є забезпечення поетапного входження економіки України до єдиного ринку ЄС.

Для опанування темпів інтеграційних процесів потрібно вирізняти особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності та пріоритетні напрями щодо здійснення ЗЕД. На 2017 р. визначено сім пріоритетних напрямів співпраці між Україною та ЄС, таких як енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу [5].

Європейська інтеграція для України – це шлях до технологічної модернізації вітчизняного виробництва, оволодіння наукоємними технологіями, усунення технологічної відсталості, створення нових робочих місць, залучення іноземних інвестицій, перехід від індустріального розвитку до інноваційного, від постіндустріальної економіки до економіки знань, підвищення конкурентоспроможності продукції та виходу на світові ринки [6]. Активізація євроінтеграції забезпечує інтенсивне включення України в міжнародну співпрацю щодо врегулювання конфліктів і протидії новим загрозам у сфері міжнародної безпеки.

До переваг, що отримує Україна від зони вільної торгівлі та інтеграції з ЄС, відносяться:

- входження в єдиний зовнішній ринок ЄС;
- постійне зростання експорту товарів і послуг, набуття статусу основного торговельного партнера для багатьох галузей ЄС, одного з лідерів постачання продовольства до ЄС; наявність тенденції до збільшення європейського експорту, що свідчить про залежність експорту від процесів глобальної інтеграції;
- додаткові торговельні преференції від ЄС для України (квоти на експорт без сплати мита);
- стійкість політичної системи, гармонізація національного законодавства із законодавством ЄС, реорганізація неефективного судового законодавства;
- розвиток середнього та малого бізнесу;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, впровадження стандартів ЄС на вітчизняних підприємствах;
- отримання підприємством під час участі на світовому ринку знань та досвіду, які сприяють підвищенню ефективності його діяльності, що приводить до зменшення залежності від умов на внутрішньому ринку.

Згідно зі статистичними даними експорт товарів та послуг до країн ЄС постійно зростає. Така динаміка обумовлена інтенсифікацією інтеграційних процесів, що відбуваються в країні. У 2016 р. експорт послуг до країн ЄС збільшився на 77 млн. дол. США, експорт товарів зріс з 13 015,2 до 13 496,3 млн. дол. США (рис. 1).

Динаміка зміни географічної структури експорту товарів та послуг показує зменшення експорту до країн СНД на 2,6% та збільшення обсягу експортованих товарів та послуг до країн ЄС на 2,4% (рис. 2).

Потрібно зауважити, що інтеграція не може замінити розвинену економічну систему, спрямовану на розвиток внутрішнього ринку та накопичення внутрішніх заощаджень, підвищення національної конкурентоспроможності та активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, залучення довгострокових іноземних інвестицій та формування сильних та ефективних національних компаній. Саме тому розвиток національної економічної системи значною мірою залежить від можливості завоювання вітчизняними підприємствами конкурентних переваг на світових ринках.

У євроінтеграційному процесі настає момент, коли із зовнішньополітичного питання він перетворюється на низку суттєвих та досить складних завдань для внутрішньої політики [8, с. 30]. Положення Угоди про асоціацію України з ЄС визначають, що політична асоціація та економічна інтеграція України з Європейським Союзом залежить від прогресу в імplementації цієї Угоди, а також від досягнень України в забезпеченні поваги до спільних цінностей і прогресу в наближенні з ЄС у політичній, економічній та правовій сферах. Це свідчить про необхідність гармонізації та приведення у відповідність державного, політичного та економічного секторів в Україні. До 2017 р. близько 180 нормативно-правових актів було заплановано імplementувати відповідно до затверджених планів. Найбільш пріоритетними сферами були визначені конституційна реформа, реформа системи щодо запобігання, протидії та боротьби з корупцією, виборче законодавство, державне управління, реформа судової системи, механізму публічних закупівель, вдосконалення податкової системи та зовнішнього аудиту. В результаті 30% стандартів України приведено у відповідність до норм ЄС [9]. Деякі українські та європейські експерти пояснюють такий низький темп проведення імplementаційної роботи тим, що в Україні відсутній єдиний

координаційний центр. Замість нього зазначеною роботою займаються десятки органів державної влади, що загалом не приводить до позитивних наслідків. Додатково вказується на проблему бюрократизації системи державного регулювання. Потреба в погодженні багатьох питань із міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади зумовлює втрату часу та зусиль суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що не може не відобразитися негативно на показниках діяльності останніх.

Відповідно до Угоди про зону вільної торгівлі українська система технічного регулювання промислової продукції також має відповідати європейській, що створює потребу приведення всієї нормативно-правової бази у відповідність до норм ЄС та запозичення ідентичних технічних регламентів для вибраних категорій продукції [10].

Відсутність чітко визначеної зовнішньоторгової державної політики та неефективна організація здійснення ЗЕД на вітчизняних підприємствах, слабкі канали збуту продукції, недостатність досвіду роботи на зовнішніх ринках призводять до низького рівня ЗЕД українських суб'єктів господарювання. Також свій негативний ефект має недостатньо розвинута система міжнародних банківських розрахунків. Він виявляється в тому, що ускладнюються різноманітні валютні потоки вітчизняних учасників світового ринку, а також збільшується рівень валютних та кредитних ризиків. Усі зазначені проблеми, що стосуються ЗЕД, разом з існуванням вимог до якісної продукції, відповідності її показників стандартам ЄС виступають суттєвою перешкодою для ефективного здійснення ЗЕД українськими суб'єктами господарювання.

Ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності сприяє відтворенню експортного потенціалу, покращенню конкурентоспроможності товарів на світових ринках. Розширення експортного потенціалу в контексті європейської інтеграції є важливим аспектом вдосконалення економічного становища країни, але, згідно зі статистичною інформацією, необхідно зазначити той факт, що експорт в Європейський Союз досі незначний. Особливо характерними є низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Така ситуація пов'язана насамперед з недовіршеною структурою конкурентних переваг національної економіки, що спирається перш за все на цінні фактори та порівняльні переваги у вартості природних та людських ресурсів. Нині Україна спрямована на отримання короткострокових результатів здійснення експортно-імпортних операцій і практично не враховує вимоги світового ринку щодо підвищення інноваційності промислового виробництва. Причинами є низька конкурентоспроможність та імідж підприємств як міжнародних партнерів на світовому ринку, низька якість продукції, що не відповідає європейським вимогам, морально застаріле та неякісне обладнання, застарілі технології, неефективне управління та неорганізований процес виробництва. Як наслідок, продукція не відповідає вимогам європейського ринку.

Тому перед національними підприємствами постає важливе і досить складне завдання, що полягає у підвищенні ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Проведення її аналізу допомагає зрозуміти, які зовнішньоекономічні операції з експорту й імпорту є найбільш вигідними. Багато науковців ототожнюють вихід на зовнішні ринки з початком конкурентної боротьби. Через це

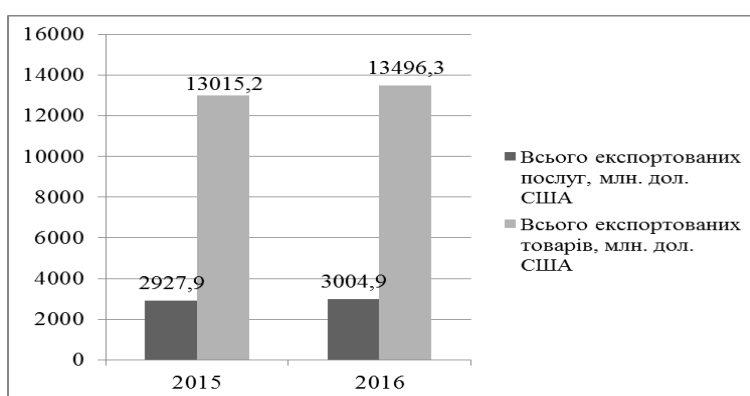


Рис. 1. Експорт товарів та послуг до країн ЄС з 2015 по 2016 рр. [7]

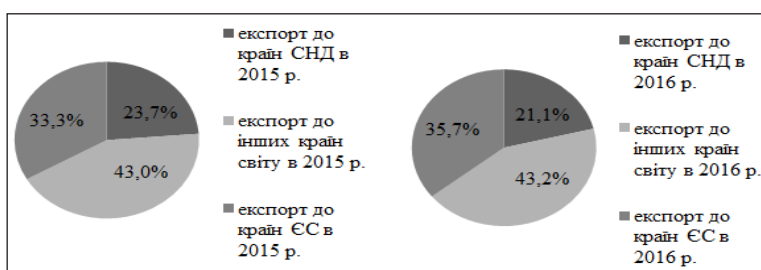


Рис. 2. Географічна структура експорту товарів та послуг України в 2015 та 2016 рр. [7]

для результативної діяльності суб'єкта господарювання на зовнішньому ринку доцільно здійснювати контроль над кон'юнктурою ринку з боку управлінського персоналу та залучати всі наявні господарські засоби для досягнення високої конкурентоспроможності.

Ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства пов'язана з багатьма внутрішніми та зовнішніми чинниками, серед яких провідне місце належить формуванню та реалізації результативної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка є програмою розвитку діяльності підприємства на зовнішніх ринках, підкоренням визначеної частки ринку, розширенням та підтриманням конкурентних позицій [11, с. 12]. Отже, консолідація в міжнародний економічний простір залежить насамперед від ефективної стратегії ЗЕД, яка розробляється у комплексі із загальним стратегічним планом функціонування підприємства. Визначення конкретного переліку дій допомагає вітчизняним підприємствам з'ясувати основні заходи під час виходу на зовнішні ринки та можливості посилити свої конкурентні позиції на ринку.

Для покращення конкурентоспроможності вітчизняному товаровиробнику перш за все потрібно покращити якість продукції, яка б відповідала потребам та вимогам споживачів, стандартам якості. Вирішення цієї проблеми має розпочатися з оновлення застарілого обладнання, ефективної організації виробничого процесу, підвищення кваліфікації робітників. Реалізація вищезазначеного можлива лише за умови вкладення капіталу, впровадженні сучасних інноваційних розробок. Вважається доцільним формування конкурентних переваг вітчизняних виробників на прогресивних, проривних інноваціях в пріоритетні галузі, що забезпечить інтенсивний розвиток економіки, сприятиме оптимізації структури експорту.

Тому вважається доцільним створити в країні умови, які будуть сприяти поживленню інвестиційних процесів (наприклад, для активного залучення іноземних інвестицій, спрямованих на оновлення вітчизняних підприємств).

Основним джерелом інвестування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств тривалий період часу залишаються власні кошти підприємств (94,8% у 2016 р. від загального обсягу фінансування). Загалом витрати держави на інноваційну діяльність у 2016 р. склали 0,07% від ВВП, що значно менше, ніж в країнах ЄС-28. Провідні країни ЄС-28, зокрема Швеція, Німеччина, Данія, Франція, виділяють 2–3% від ВВП, що сприяє постійному розвитку економіки та забезпечує лідируючі позиції на світових ринках [12, с. 111]. Така несприятлива ситуація гальмує якісний розвиток підприємств та їх конкурентоспроможність на міжнародних ринках, а особливо на ринку ЄС.

Процес євроінтеграції насамперед потребує підтримки та контрольованості з боку представників державної влади, їх макроекономічної політики. Глобалізація економічної діяльності вимагає її лібералізації, інакше кажучи, спрощення або усунення обмежень в міжнародній торгівлі, іноземних інвестиціях, міжнародних фінансових операціях.

**Висновки.** Євроінтеграція України відкриває нові можливості співробітництва з розвинутими країнами, створює передумови для економічного розвитку та посилення позицій країни на міжнародній арені. Вихід на світовий ринок є свого роду поштовхом до суттєвих змін, а саме інноваційного розвитку, гармонізації українського законодавства з європейським, дотримання вимог і європейських стандартів якості продукції. Для активної інтеграції в світовий

економічний простір, економічного зростання в довгостроковій перспективі потрібно підвищувати ефективність здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності є важливим фактором реалізації всього експортного потенціалу України, освоєння нових зовнішніх ринків українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, підвищення рівня їх конкурентоспроможності, поліпшення якості виробленої ними продукції та наданих послуг, створення належної структури експорту та імпорту, а також забезпечення економічної безпеки держави загалом. Аналізуючи діяльність вітчизняних підприємств, можемо дійти висновку, що для покращення функціонування економіки підприємств та підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності необхідно спершу поліпшувати систему ЗЕД країни. Керівники підприємств повинні займатися розробленням стратегії зовнішньоекономічної діяльності, яка б встановила чіткі завдання для підвищення плідності зовнішньої торгівлі. Крім того, доцільно особливу увагу приділяти чинникам, що є актуальними та впливають на результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Акумуляція експортного потенціалу можлива за вигідних умов економіки для випуску якісної продукції, запровадження модернізованого виробництва, новітніх технологій, реалізації промислових продуктів, стабільного становища на світових ринках збуту та виходу на нові ринки.

#### Список використаних джерел:

1. Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та першочергові заходи у цьому напрямі: Постанова Верховної Ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/874-18>.
2. Талавіра Є. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355>.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
4. Кушнір Н., Дяченко Б. Асоціація «Україна – ЄС»: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України. Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Економіка. 2014. Вип. 2. С. 224–228.
5. Гончаренко О. Проблеми та перспективи Європейської інтеграції України. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5915/6665>.
6. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції. URL: [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350).
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Юрчик І., Урбанович В. Проблеми інтеграції України у світове співтовариство. Науковий огляд. 2016. № 3(24). С. 29–34.
9. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: <http://reforms.in.ua>.
10. Проект стратегії розвитку малого і середнього підприємництва – 2020. URL: <https://apitu.wordpress.com/2016/11/19/sme-strategy-2020>.
11. Артеменко Л., Гарбовська Н. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах євроінтеграції. Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 20 листопада 2014 р.) / за заг. ред. О. Прокопенко. Суми: СумДУ, 2014. С. 11–14.
12. Манаєнко І., Кравець А. Фінансування інноваційної діяльності підприємств: українські реалії та досвід ЄС. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 15. С. 109–114.

#### ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

**Аннотация.** Статья посвящена анализу осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях интеграции Украины в Европейский Союз. Рассмотрены особенности курса евроинтеграции и действующая правовая основа отношений между Украиной и ЕС. Определены особенности и приоритетные направления такого сотрудничества. Проанализированы статистические данные, выявлена динамика объемов экспорта Украины в страны ЕС с 2015 по 2016 гг. Определены основные преимущества и проблемы евроинтеграции Украины. Предложены меры повышения эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий в условиях евроинтеграции.

**Ключевые слова:** глобализация, эффективность, евроинтеграция, внешнеэкономическая деятельность, предприятие, мировая экономика.

## PECULIARITIES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EURO INTEGRATION

**Summary.** The article is dedicated to the analysis of the implementation of foreign economic activity of enterprises in the context of Ukraine's integration into the European Union. The features of the course of euro integration and the current legal basis of relations between Ukraine and the EU are considered. The peculiarities and priority directions of such cooperation are determined. The statistical data is analyzed and the dynamics of the amount of Ukraine's export to the EU countries from 2015 to 2016 are revealed. The main advantages and problems from the euro integration of Ukraine are determined. Measures to improve the efficiency of foreign economic activity are suggested.

**Key words:** efficiency, enterprise, euro integration, foreign economic activity, globalization, world economy.

УДК 338.1:338.22:631.1

**Речка К. М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки*

*Таврійського державного агротехнологічного університету*

**Rechka K. M.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor  
Tavria State Agrotechnological University*

## ЗМІСТ ПОНЯТЬ І КАТЕГОРІЙ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

**Анотація.** У статті розкрито зміст понять «економічний розвиток», «економічне зростання», «агробізнес» та «агрогосподарство». Сформовано схему класифікації агрогосподарств за критеріями. Виявлено головні рушійні сили, які впливають на економічне зростання сільського господарства. Розглянуто низку факторів впливу на розвиток сільського господарства загалом. Проаналізовано типи економічного зростання. Доведено, що економічне зростання можна розглядати як основний показник розвитку та благоустрою країни. Виявлено, що сучасне аграрне виробництво є результатом тривалого економічного зростання та розвитку людської цивілізації.

**Ключові слова:** економічне зростання, економічний розвиток, сільське господарство, фактори впливу, агровиробники, агрогосподарства, державна політика.

**Вступ та постановка проблеми.** Національне господарство будь-якої країни – це складна економічна система, яка організаційно є сукупністю багатьох сфер і галузей. За ступенем розвитку продуктивних сил та економічних відносин, суспільного поділу праці їхня кількість збільшується. Відповідно, в результаті зростають обсяги валового внутрішнього продукту країни та добробут населення.

Однією з пріоритетних галузей національної економіки є сільське господарство. Нерідко використовується і така поняття, як «аграрне виробництво». Чи є вони ідентичними? Спробуємо відповісти на поставлене питання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зміст поняття та саму проблему економічного зростання розглядали та досліджували у своїх працях такі закордонні вчені, як С. Кузнець, Є. Домар, Р. Харрод, Р. Солоу.

Також побудові ефективних моделей зростання та розвитку економіки, пошуку механізму забезпечення їх дієвості, розробленню програм зростання та розвитку національної економіки присвячується досить значна кількість робіт таких вітчизняних вчених, як Л. Безчасний, В. Геєць, А. Гальчинський, І. Крючкова, А. Чухнова, Л. Федулова. Проте досі немає чітких тверджень того, чи є можливість збалансованого та стабільного зростання в Україні, а також як його досягнути в умовах кризових станів економіки.

**Метою** роботи є розкриття змісту понять економічного розвитку, дослідження факторів його зростання, а також взаємозв'язку економічного зростання та розвитку сільського господарства.

**Результати дослідження.** У тлумачних словниках «сільське господарство» визначається як галузь народного господарства, виробничо-господарська діяльність у рослинництві і тваринництві [10, с. 617]. У словнику іноземних слів поняття «аграрний» (лат. “agrarius”) насамперед визначається як «земельний» і відноситься до землеволодіння та землекористування [14, с. 15]. Порівнюючи словникові визначення змісту понять «аграрне виробництво» і «сільське господарство», можемо стверджувати, що вони ідентичні. У першому випадку увага акцентується на виробничих процесах у двох головних галузях сільського господарства, у другому – на процесах землеволодіння і землекористування. До речі, вони можуть поєднуватися в одній особі або персоніфікуватися в різних суб'єктах. Принаймні поняття «аграрний» недоречно використовувати до галузей, які виробляють для сільського господарства (аграрного виробництва) засоби та предмети праці (техніку, міндобрива, пальне тощо), а також тих підприємств, що використовують продукцію сільського господарства як сировину. За найбільш узагальненого підходу аграрне виробництво – це землеробство і тісно пов'язане з ним тваринництво.

У зв'язку з цим вважаємо некоректними твердження тих науковців, які, досліджуючи підприємницький аспект, зазначають, що «аграрний бізнес – це система відносин <...> у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації, а також у сфері агросервісного обслуговування процесу сільськогосподарського виробництва» [13, с. 8].

Важливо наголосити на тому, що питання дослідження терміна «агробізнес» ґрунтовно викладене в публікації Ю. Губені «Агробізнес у системі організації сільського господарства» [4]. Звернемо увагу на те, що йдеться про агробізнес у сільському господарстві. При цьому автор справедливо вказує на «дещо спрощений підхід до визначення агробізнесу, коли до нього механічно включають усіх учасників АПК, забуваючи про деякі структурні та функціональні відмінності. <...> Але ж, на відміну від АПК, у структуру агробізнесу не включають органи державного й місцевого управління (самоврядування), а сервісне обслуговування таких підприємств АПК, як тракторні заводи, хімічні комбінати, заклади торгівлі, напевно, не можна вважати агробізнесом. Агробізнес – це, насамперед, не сукупність підприємств і суб'єктів підприємництва, а особливий тип партнерських відносин, організації співпраці, який створює сприятливі умови для їх учасників» [4, с. 36].

Безумовно, термін «агробізнес» більш складний порівняно з терміном «аграрне виробництво», а також тісно зв'язаний з послідовним рухом сільськогосподарської продукції. Є чимало сучасних агроструктур, які включають переробку і виробництво продуктів харчування, оптову та роздрібну торгівлю ними, постачання та сервіс щодо сільського господарства. Однак за узагальненого підходу можна стверджувати, що аграрний бізнес – це підприємницька діяльність в аграрному виробництві або в сільському господарстві, тобто в землеробстві і тваринництві.

Потребує уточнення поширена точка зору науковців, згідно з якою «сільськогосподарська система, система господарювання – це спосіб облаштування землеробської території у сфері рослинницького і тваринницького виробництва та переробки сільськогосподарської продукції з урахуванням певних екологічних та економічних критеріїв» [15, с. 5]. Йдеться про «переробку сільськогосподарської продукції». Якщо звернутися до практики, то вона здійснюється і в сільськогосподарських підприємствах, і тих підприємствах, які виокремилися від них. У такій ситуації, напевне, можливий двоякий підхід до цього питання.

Поняття «сільське господарство» або «аграрне виробництво» тісно зв'язане з поняттям «аграрна сфера». Найбільш поширене визначення її змісту таке: це система, що «формується шляхом поєднання аграрного виробництва і сільських територій, які забезпечують діяльність основних складових сталого розвитку (економічної, соціальної та екологічної)» [5, с. 1]. Тобто йдеться передусім про єдність аграрного виробництва, сільських територій та побутової сфери.

Аграрне виробництво має спільні ознаки й відмінності з будь-яким іншим виробництвом. Щодо перших, то йдеться насамперед про зміст і функціональне призначення виробництва, а саме трансформацію природних ресурсів, вплив людей на предмети природи з метою надання їм властивостей та форм, придатних для задоволення різноманітних економічних потреб людей. Виробництво включає людський і матеріальний фактори. Вони мають єдине призначення і є складовими продуктивних сил. Іншими словами, усі первинні виробничі одиниці, зокрема аграрні, з точки зору виробничих ресурсів включають засоби

виробництва (природно-речовинний фактор) і людський (особистий) фактор. Іноді його називають «фактор праці», «робоча сила». При цьому вказується на ту обставину, що фактор за своїм значенням – це «виробляючий», «діючий», а «робоча сила» – лише здатність людини до праці. Відповідно, людський фактор виробництва – це людина, яка володіє такою робочою силою, яка в змозі поєднатися із засобами виробництва на конкретному робочому місці підприємства і привести їх у дію, тобто здійснювати певний процес праці. Обидва фактори виробництва є складовими продуктивних сил. Вони мають спільне функціональне призначення, таке як трансформація природних ресурсів у матеріальні та інші блага, що придатні для задоволення різноманітних економічних потреб людей. Передумовою функціонування та взаємодії факторів виробництва є їхня кількісна та якісна відповідність. Кількісна незбалансованість факторів виробництва приведе до того, що той або інший їхній компонент не зможе бути повністю задіяним. Особливе значення в господарстві має якісна збалансованість факторів виробництва, тобто адекватність професійно-кваліфікаційного рівня працівників техніко-технологічній оснащеності кожного робочого місця [8, с. 11].

Загально визнаним в економічних джерелах є положення про суттєві особливості, які притаманні сільському господарству. Коротко вони визначаються більшістю вчених таким чином.

Сільське господарство – капіталомістка галузь, при цьому окупність інвестицій розтягнута у часі; вкладені в неї капітали дають віддачу переважно з третього або четвертого року, що стримує вкладення коштів у сільське господарство. Для пом'якшення впливу цього фактору в усіх розвинутих країнах земельні угіддя незалежно від форми власності розглядають як загальнонаціональне надбання, а кошти на їхнє збереження виділяються з бюджету. Крім того, держава бере на себе значну частину видатків, пов'язану з формуванням соціальної інфраструктури села, розвитком сільських територій. До того ж сільське господарство менш ефективно порівняно з іншими галузями економіки.

У сільському господарстві має місце також швидка амортизація виробничих фондів через використання їх у несприятливих умовах (робота на відкритому просторі, з хімічними препаратами, мінеральними добривами).

Сільськогосподарське виробництво пов'язане з біологічними та природними процесами, на які людина не може впливати; прямо залежить від природно-кліматичних факторів з яскраво вираженим сезонним, циклічним характером виробництва, що не має достатнього рівня доходів. Тому нині воно є найбільш відсталою галуззю порівняно з іншими галузями економіки [1, с. 48].

Віддаючи належне викладеному вище, вважаємо, що головна особливість сільського господарства полягає в тому, що тут пріоритетним виробничим ресурсом є земля. Вона є природним даром і просторово обмежена. Результати аграрного виробництва значною мірою залежать від родючості та місцезнаходження земельної ділянки, безумовно, у сільському господарстві тісно переплетені природний та економічний процеси. Звідси випливають нестабільність, непередбачуваність результатів господарської діяльності.

Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь, виступає частиною національної економіки та є сукупністю окремих виробничих одиниць. Їх називають по-різному, зокрема «господарство», «підприємство», «ферма», «агрофірма», «господарське товариство», «виробничий кооператив».



За найбільш узагальненого підходу до первинних виробничих одиниць доцільно, на наш погляд, використати два терміни, такі як «господарство» та «підприємство».

У свій час М. Туган-Барановський ставив питання про те, що таке господарство, що значить господарювати; чим же відрізняється господарство від того, що ми не звемо господарством. «Господарством ми звемо тільки таке діло, котре веде до якоїсь зміни наших стосунків до речей, які нас оточують і що нам для тієї чи іншої потреби необхідні. Наше господарство завжди полягає в тому, що ми набуваємо собі ті чи інші потрібні речі, присвоюємо їх, змінюємо їх» [16, с. 57].

Вважаємо, що сьогодні науково обгрунтованим є таке співвідношення понять «господарство» і «підприємство». Вони тотожні в тому сенсі, що є первинними виробничими одиницями (осередками), функціональне призначення яких полягає у трансформації виробничих ресурсів у матеріальні блага і послуги, що призначені для задоволення потреб людей. У посередницькій діяльності вони не функціонують. Водночас категорія «господарство» більш узагальнена порівняно з «підприємством» і має відносно ширше коло вживання. Так, з точки зору типу економічних систем і моделей економіки широко використовуються такі поняття, як «натуральне господарство», «товарне господарство», «ринкове господарство». Крім того, термін «господарство» може відноситись і до певних галузей економіки (наприклад, існують сільське і лісове господарство, а в національній економіці є народне господарство). Усі виробничі одиниці – це господарства, включаючи домашні. Підприємства, як правило підприємства товарно-підприємницького типу, відособлені в «просторі і часі» від домогосподарств.

Щодо останніх, то в історичному контексті на ранніх етапах розвитку людства домогосподарства були головними виробниками життєвих благ, а особливо в епоху панування натуральних господарств. Більше того, навіть на перших етапах розвитку капіталізму в промисловості поширеною була праця на дому. За висловом К. Маркса, у цьому разі мало місце «формальне підкорення праці капіталу». На відміну від нього, «реальне» підкорення пов'язане з розбудовою капіталістом власних підприємств (фабрик і заводів), на яких під його контролем працювали найманці. Домашні господарства як виробники певних благ поступово втрачали своє головне виробниче призначення. Деяким винятком з цього правила є сучасна «праця на дому», а особливо з появою та поширенням персональних комп'ютерів та Інтернету.

Нині в багатьох країнах, передусім в економічно відсталих, у домашніх господарствах виконуються виробничі процеси головним чином побутового характеру, а саме приготування їжі, пошиття одягу, будівництво та ремонт житла. Йдеться про виробництво благ для власних потреб.

Основними економічними функціями домашнього господарства є створення, реалізація, збереження та відтворення людського капіталу – головної продуктивної сили суспільства, джерела його існування та розвитку [8, с. 9–10; 9].

Більш конкретними категоріями щодо аграрних господарств є форми організації їхньої сільськогосподарської діяльності. При цьому дефініція «форма» включає спосіб їхньої діяльності та організаційно-правовий контекст. Зрештою, будь-яке агробізнесове формування функціонує в певній організаційно-правовій формі, яка формалізує конкретний господарюючий суб'єкт у формі згідно з нормами чинного законодавства. Тобто первинні виробничі одиниці набувають правового статусу насамперед фізичної або юридичної особи та різних організаційно-

правових форм. Як правило, вони вибираються самими суб'єктами господарювання, які орієнтуються значною мірою на чинне законодавство.

Агрогосподарства можна класифікувати за багатьма ознаками. Однією з головних є їхній розподіл на натуральні та товарні.

Перші – це історично початкова й елементарна форма функціонування первинної виробничої ланки. В ній продукція виробляється для задоволення власних потреб, тобто не набуває форми товару. Тут має місце поділ праці в межах цього господарства передусім за статтю та віком. Техніка проста і примітивна, продуктивність праці низька. Відповідно, додатковий продукт незначний, а відтворення продукту й економічне зростання здійснювалися переважно на екстенсивних засадах. Економічний розвиток відбувався лише впродовж тривалого часу. Основними формами натурального господарства були первісно родинні господарства; натуральні господарства античних часів; феодално-поміщицькі та селянські господарства.

З виникненням та розвитком товарно-грошових відносин поряд із натуральними виникли товарні господарства. З їхньою появою практично «чистих» натуральних господарств не існує. Як мінімум на «вході» вони є товарними, тобто купують ті чи інші засоби виробництва (лопати, плуги, серпи, граблі тощо) і продають певну частку виробленої продукції.

Сільське господарство – це та галузь економіки, в якій найбільшою мірою дотепер збереглися переважно натуральні господарства на кшталт домогосподарств. Характерним це є для економічно відсталих та багатьох постсоціалістичних країн, зокрема України.

На індустріальному, а тим паче постіндустріальному етапах розвитку економіки натуральне господарство в аграрному виробництві є анахронізмом. Це мануфактурний етап його розвитку, відповідно, є ознакою відсталості галузі. В натуральних агрогосподарствах не використовують переваги суспільного поділу праці та масштабу виробництва. І не випадково на певному етапі розвитку сільського господарства основними виробниками стали товарні, тобто агробізнесові, господарства. Однак тією чи іншою мірою вони все ж таки є натуральними, оскільки частку виробленої продукції не реалізують, а використовують для подальшого виробництва (наприклад, зернові для посіву), внутрішнього споживання або виробництва кормових культур для власного тваринництва.

Агрогосподарства товарно-ринкового типу мають двоїсту природу. Йдеться про те, що вони водночас економічно уособлені та є окремою ланкою в системі суспільного розподілу праці. Тобто господар-товаровиробник самостійно вирішує численні питання організації виробництва (свобода у виробничій діяльності), а саме вибору сфери та місця діяльності, техніки та технології виробництва, форми організації праці (менеджмент). У зарубіжній економічній літературі у зв'язку з цим говорять про такі функції на мікрорівні: що, як, скільки, для кого і з ким виробляти. Водночас, оскільки виробляються товари, які реалізуються виробником на ринку, останній детермінує його економічну свободу. Фактично йдеться про врахування виробником кон'юнктури того ринку, на якому він розраховує продати свою вироблену продукцію. Якщо говорити образно, то економічний суверенітет виробника, обмежений ринком, фактично є автономією в його межах, усвідомленою необхідністю, що диктується об'єктивною реальністю, економічними законами ринку. Головне, на відміну від натуральних господарств, для агробізнесових формувань головною метою є отримання прибутку або доходу, який перевищує витрати виробництва.

Національна економіка ринкового типу функціонує на засадах суспільного поділу праці, кожне господарство доповнює інше, отже, тільки в єдності вони забезпечують нормальний рух відтворення. При цьому формується та функціонує декілька таких різновидів економіки, як національна і регіональна економіки, економіка сфер і галузей. Усі вони є агрегованою сукупністю економік окремих господарств (підприємств), тобто первинних виробничо-господарських ланок.

Головна особливість державно-планової економіки полягає в тому, що останні функціонували на засадах централізованого-директивного планування, тобто не були економічно самостійними. Якщо говорити образно, то держава, взяла на себе ті функції, які в товарному господарстві переважно виконує ринок.

За рівнем концентрації виробництва або за розмірами агропідприємства розподіляють на ту чи іншу кількість груп. За найбільш узагальненого підходу науковці виокремлюють три групи, а саме малі, середні і великі. Для цього використовують різні показники, найчастіше береться до уваги обсяг виробленої або реалізованої продукції. У сільському господарстві одним із важливих показників є розмір землекористування.

Важливими критеріями класифікації агрогосподарств є їхній розподіл за формами власності на засоби та результати праці, використання чи невикористання найманців.

На рис. 1 подано класифікацію агрогосподарств за розглянутими вище критеріями.

З точки зору рушійних сил, рівня використання потенціалу економічного розвитку важливим є поділ агроструктур на підприємницькі та непідприємницькі. Логічно, що в перших значно вище рівень використання потенціалу розвитку господарської діяльності. Водночас питання критеріїв такої класифікації сільськогосподарських виробників є дискусійним. І це не випадково. Оскільки і раніше, і дотепер зміст «підприємництва» науковці визначають неоднозначно.

У радянську добу в економічній літературі дефініція «підприємництво» практично не використовувалася. Не приділяли йому належної уваги і класики політекономії. К. Маркс лише розглядав питання поділу одержаного прибутку капіталістичними підприємствами (в умовах розвинених кредитних відносин) на підприємницький дохід і процент. З цього логічно випливає висновок про те, що будь-який функціонуючий капіталіст є водночас підприємцем.

У цьому разі йдеться про господарсько-виробничий контекст підприємництва. Як вже зазначалося, критерії поділу первинних виробничих одиниць можуть бути різними. Одним із них є розподіл товарних господарств на трудові (ім притаманна тотожність власності і праці) та капіталістичні. Відповідно до цього деякі науковці поділяють товарне виробництво на просте та підприємницьке [12, с. 126–127].

Якщо погодитися з цим положенням, то можна сказати, що, наприклад, у США в сільському господарстві близько 85% фермерських господарств є непідприємницькими, хоча виробляють товарну продукцію.

Відносно спрощеним є критерій поділу агроструктур на підприємницькі та непідприємницькі залежно від чинного господарського законодавства України. Відповідно, підприємницькі структури та суб'єкти господарювання – це різні назви юридичних осіб, які метою своєї діяльності ставлять одержання в процесі підприємництва певної норми прибутку [3, с. 9]. «В Україні підприємництво здійснюється в будь-яких організаційних формах на вибір підприємця. Основою організаційної форми є підприємство як самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання прибутку» [11, с. 4].

Щодо аграрного виробництва, то Держкомстат України сектор сільськогосподарських підприємств (тобто юридичні особи та їхні відокремлені підрозділи) відносить до підприємницького. Натомість усі господарства населення, зокрема особисті селянські господарства, не є такими. Критерій тут очевидний: підприємницькими є усі, навіть державні агроструктури, окрім господарств населення.

Водночас є інші підходи до визначення підприємницьких агроструктур, адже модель сільського господарства України перехідного періоду зорієнтована на три сектори. Перший – підприємницький – представлений крупними колективними структурами зі стратегічною орієнтацією на одержання максимального прибутку та цільовою орієнтацією на вирішення проблеми забезпечення продовольством на національному рівні. Другий – класичний селянський сектор – представлений особистими підсобними господарствами населення та стратегічно зорієнтований на виживання, адже не є основним місцем роботи



Рис. 1. Схема класифікації агрогосподарств

Джерело: розроблено автором

для основної частини їх власників хоча за доходами вони посідають провідне місце. Третій – селянське (фермерський) – на перехідному етапі посідає проміжне місце між вказаними секторами. Підприємницький фактично в сучасних умовах не завжди може стати таким стосовно сільського господарства, тому виживає та одержує прибуток за рахунок різних арбітражних операцій. У стратегічному плані його функція обмежується поки що роллю варіантної альтернативи [11, с. 130–131].

Нерідко критерієм підприємницьких сільськогосподарських виробників є те, що не всі товарні агроструктури здійснюють новаторські дії, а тому «не можуть бути віднесені до підприємницьких, бо це не веде до розвитку, прогресу» [11, с. 51].

Розбіжності в поглядах науковців на підприємницькі агропідприємства зумовлені відсутністю низки загально-визнаних положень до змісту дефініцій «підприємство» і «підприємець». Питання складне та багатоаспектне. У контексті виробничо-господарської складової аграрної сфери, джерел її економічного зростання та розвитку вважаємо науково обґрунтованим виробничий контекст підприємництва, а саме розгляд підприємництва як рушійної сили, фактору економічного зростання та розвитку. Відповідно до цього в умовах товарного виробництва, зокрема конкурентного середовища, будь-яке агробізнесове господарство за своєю глибинною сутністю є підприємницьким, тому підприємницький сектор – це всі, хто виробляє товари та послуги з метою їх продажу й отримання прибутку [2]. «Будь-яка систематична, на власний ризик самостійна ініціатива щодо розвитку діяльності з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та здійснення торговельних операцій з метою одержання прибутку є підприємництвом» [11, с. 6–7]. «Перехід до ринкової системи господарювання означає перехід до економіки підприємницького типу» [6, с. 5].

Кожний суб'єкт у ринковій економіці (зокрема, виробники товарів) об'єктивно змушений бути заповзятливим у господарській діяльності. До цього його підштовхує намагання як максимізувати прибуток, так і затриматись, зберегти своє місце на теренах ринкової економіки. Натомість усі ті суб'єкти, які не виявили належною мірою творчості та новаторства, у кращому разі не отримають належного прибутку, а в гіршому разі їм загрожує економічне банкрутство [7].

Зрештою, самі по собі ринкові принципи господарювання є підприємницькими. Адже головна мета будь-якого товаровиробника полягає не просто в одержанні

прибутку, а в його максимізації. Досягнення цієї мети зумовлює прояв новаторства, творчості, неординарності в господарській діяльності, а це пов'язане з ризиком. Цьому сприяє і жорстка конкурентна боротьба. Іншими словами, принципи ринкової економіки не тільки стимулюють підприємницький тип господарювання, але й роблять це об'єктивно необхідним. Ті суб'єкти господарювання, дії яких суперечать цьому, зазнають економічного банкрутства.

Економічним критерієм віднесення агрогосподарств до підприємницьких є їх товарність, а не правовий статус. Такими в Україні є всі сільськогосподарські підприємства й аграрні домогосподарства тією мірою, в якій вони є товаровиробниками.

Отже, некоректно ототожнювати економічний і правовий аспекти підприємницьких агрогосподарств, тобто «фізична особа» чи «юридична особа» не може бути критерієм розподілу виробничих одиниць на підприємницькі і непідприємницькі [8, с. 29].

**Висновки.** На підставі критичного огляду наукових праць і власних досліджень можна зробити такі висновки щодо змісту дефініцій функціонування сільського господарства та його первинних виробничих одиниць.

1) Сільське господарство – це аграрне виробництво в землеробстві та тваринництві. У сільському господарстві працівники мають справу з рослинним і тваринним світом, а тому особливе значення має сумлінне і творче відношення до праці. Тут біологічні процеси поєднуються з економічними. Економічний процес тісно пов'язаний з природним. Тобто природно-кліматичні умови є одним з важливих факторів, які впливають на наслідки господарювання. У сільському господарстві земля є найважливішою продуктивною силою.

2) Господарська діяльність в аграрному виробництві здійснюється в первинних виробничих одиницях, а саме агрогосподарствах (підприємствах). В економіці ринкового типу вони пов'язані суспільним поділом праці, а їхня взаємодія здійснюється через ринок.

3) Аграрні господарства мають спільні ознаки. Головною з них є трансформація природних благ у речовинні, що придатні для задоволення економічних потреб людей (близько 70% у продуктах харчування). Водночас агрогосподарства суттєво різняться за типом економічної системи, формами власності та господарювання, розмірами, соціоекономічним станом суб'єктів господарювання. Саме ці чинники визначають їхнє економічне зростання та розвиток.

#### Список використаних джерел:

1. Булат М. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства. Економіка АПК. 2010. № 3. С. 46–50.
2. Варга В. Роль государства в рыночном хозяйстве. Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 10. С. 70–79.
3. Воробьев Ю. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента. Симферополь: Таврия, 2000. 324 с.
4. Губені Ю. Агробізнес у системі організації сільського господарства. Економіка АПК. 2009. № 7. С. 34–38.
5. Катан Л. Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери економіки: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Миколаїв, 2013. 39 с.
6. Малиновська О. Державне регулювання розвитку підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою». Ужгород, 2006. 18 с.
7. Мельник Л. Господарський аспект підприємництва та його державне регулювання. Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 23. С. 23–26.
8. Мельник Л. Економічні засади прибутковості сільського господарства: монографія. Дніпро: Свідлер А.Л., 2016. 346 с.
9. Мельник Л. Сутність і особливості класифікації приватних господарств в аграрній сфері економіки. Економіка АПК. 2002. № 7. С. 69–72.
10. Ожегов С. Словарь русского языка. 16-е изд. испр. Москва: Рус. яз., 1984. 797 с.
11. Малік М., Лупенко Ю., Романова Л. та ін. Підприємництво в аграрній сфері економіки / за ред. П. Саблука, М. Маліка. Київ: ІАЕ, 1998. 514 с.
12. Політична економія / за ред. С. Мочерного. Львів: Світ, 1990. 680 с.

13. Слав'юк Р. Асоційовані форми аграрного бізнесу (ринкова трансформація і проблеми регулювання): автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою»; Львівський національний університет ім. Івана Франка. Львів, 2003. 39 с.
14. Словарь иностранных слов. 14-е изд., испр. Москва: Рус. яз., 1987. 608 с.
15. Солтис О. Підприємництво в умовах інтегрованого розвитку сільського господарства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)»; Львівський національний аграрний університет. Львів, 2011. 20 с.
16. Туган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний. Київ: Наук. думка, 1994 263 с.

#### СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ И КАТЕГОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

**Аннотация.** В статье раскрыто содержание понятий «экономическое развитие», «экономический рост», «агробизнес» и «агрохозяйство». Сформирована схема классификации агрохозяйств по критериям. Выявлены главные движущие силы, влияющие на экономический рост сельского хозяйства. Рассмотрен ряд факторов влияния на развитие сельского хозяйства в целом. Проанализированы типы экономического роста. Доказано, что экономический рост можно рассматривать как основной показатель развития и благоустройства страны. Выявлено, что современное аграрное производство является результатом длительного экономического роста и развития человеческой цивилизации.

**Ключевые слова:** экономический рост, экономическое развитие, сельское хозяйство, факторы влияния, агропроизводители, агрохозяйства, государственная политика.

#### CONTENTS CONCEPT AND CATEGORIES OF ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL AGRICULTURE

**Summary.** The content of the concepts of “economic development”, “economic growth”, “agrarian business” and “agrarian economy” is disclosed in this article. The scheme of classification of agrarian economy according to criteria is formed. The main driving forces that have an impact on the economic growth of agriculture are identified. A number of factors influencing the development of agriculture in general are considered. The types of economic growth are analyzed. It has been researched and proved that economic growth can be considered as the main indicator of development and improvement of the country. It is revealed that modern agrarian production is the result of long-term economic growth and development of human civilization.

**Key words:** economic growth, economic development, agriculture, factors of influence, agricultural producers, agrarian economy, state policy.

**Решетило В. П.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Островський І. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О. М. Бекетова*

**Reshetilo V. P.**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of Economic Theory and International Economics Department  
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

**Ostrovskiy I. A.**

*PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of Economic Theory and International Economics Department  
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

## НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** Досліджуються процеси деіндустріалізації економік розвинених країн та вітчизняної економіки. Розглянуто сутність концепції неоіндустріалізації, спрямованої на вирішення питань забезпечення глобальної конкурентоспроможності національних економік. Визначено, що на макrorівні ця концепція супроводжується визнанням кризи постіндустріальної моделі і віртуальної економіки і переходом до нової парадигми розвитку, орієнтованої на реальний сектор економіки. Підкреслена провідна роль становлення нової індустрії на базі досягнень науково-технологічного прогресу і нового технологічного устрою. Проаналізована неоіндустріалізація як свідомо цілеспрямована економічна політика, до якої переходять провідні країни світу, що здійснює значний вплив на міжнародну економіку і потребує формування нової промислової політики в Україні.

**Ключові слова:** деіндустріалізація, реіндустріалізація, неоіндустріалізація, нова парадигма розвитку, орієнтована на реальний сектор економіки, нова промислова політика.

**Вступ та постановка проблеми.** Успішний розвиток будь-якої країни вимагає реалізації концепції конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі, на макrorівні пов'язаної зі здатністю країни домагатися збільшення середньодушового приросту ВВП на основі використання сучасних факторів економічного зростання, і насамперед високотехнологічних виробництв. Однак розвиток економіки України в останні роки демонструє поглиблення процесів її деіндустріалізації, що все більше перетворює її в аграрно-сировинний придаток економічно розвинених країн. Процеси деіндустріалізації пов'язані в Україні із зупинкою цілої низки підприємств оброблювальної промисловості, які втратили ринки збуту для своєї продукції, що привело до падіння обсягів промислового виробництва та зменшення частки промисловості у ВВП країни. Прогресуюча деіндустріалізація, що набула у сфері високотехнологічних виробництв і машинобудування тотального характеру, має місце починаючи з 1991 року. За підсумками 2017 року індекс промислової продукції в Україні впав на 14,8% порівняно з 2010 роком, а частка промисловості у ВВП зменшилася за роки незалежності з 44% до 14% [1].

Слід зазначити, що у структурі ВВП постіндустріальних країн частка оброблювальної промисловості також не досягає і 20%, а сфера послуг уже давно перевищила 60%. Але, на відміну від України, це була деіндустріалізація постіндустріального типу, в основі

якої лежали процеси впровадження інноваційних технологій та значного збільшення продуктивності праці, переходу до інформаційної економіки, швидкого впровадження результатів наукових досліджень. Але навіть за цих особливостей керівники провідних країн світу визнали, що фінансialізація світової і національних економік на базі постіндустріальної парадигми розвитку вичерпала себе і привела до деіндустріалізації їхніх економік, що проявляється у різкому зменшенні частки промисловості у ВВП і зменшенні кількості та якості високотехнологічних робочих місць і конкурентоспроможності низки країн [2; 3]. У цих умовах все більшого розвитку набуває концепція неоіндустріалізації, спрямована на вирішення питань забезпечення глобальної конкурентоспроможності національних економік. На макrorівні ця концепція супроводжується визнанням кризи постіндустріальної моделі і віртуальної економіки і переходом до нової парадигми розвитку, орієнтованої на реальний сектор економіки – становлення нової індустрії на базі досягнень науково-технологічного прогресу і нового технологічного устрою [2; 3; 4]. Йдеться не просто про відродження або повернення виробництв на території провідних країн, а про нову концепцію індустріального розвитку під назвою «індустріальна революція 4.0», головними технологічними драйверами якої стають цифрові й адитивні технології, а також робототехніка, які проникають у традиційні галузі і радикально міняють їх вигляд.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Головні риси та суперечності сучасного етапу економічного (зокрема, промислового) розвитку ретельно проаналізовані в роботах К. Переса, Е. Райнерга, П. Марша, В.М. Гейця,

А.А. Гриценка та багатьох інших закордонних та українських дослідників. Як завжди, гострі проблеми становлення нового технологічного устрою загострені в періодичних виданнях.

Але є очевидним, що сучасна реіндустріалізація має істотні фінансові й інституціональні обмеження. Тому аналіз старих і виявлення нових суперечностей набуває подальшого сенсу. Вивчення протилежних поглядів і узагальнення підходів дають змогу дійти деяких важливих висновків.

**Мета статті** – розглянути сутність та напрями неоіндустріалізації економіки провідних країн і вплив цих процесів на розвиток вітчизняної та міжнародної економіки.

**Результати дослідження.** Для розвинених країн процес деіндустріалізації відбувався в основному під впливом екзогенних чинників, що виявилось в таких тенденціях, що отримали розвиток з другої половини ХХ століття:

- виведення виробництва за межі країни базування за допомогою розвитку транснаціоналізації виробництва і міжнародного аутсорсингу в межах мінімізації витрат компаній;

- перелокалізація «серійних» технологій із країн базування (створення) в місця дислокації переданих виробництв;

- зниження в розвинених країнах чисельності промислово-виробничого персоналу, в т.ч. висококваліфікованого;

- дифузія інновацій за межі країни-творця, копіювання технологічних процесів і посилення міжнародної конкуренції між товарами-замінниками й аналогами.

Результатом вищезазначених чинників стають нарощування імпорту, погіршення торговельного балансу країн, зростання бюджетного дефіциту, збільшення залежності від кон'юнктури світових ринків, зростання соціальної нерівності. Як відзначає С.Д. Бодрунов, під час деіндустріалізації виникає ефект «4Д»:

- дезорганізація процесу виробництва (зниження рівня організації виробництва й управління виробництвом);

- *деградація* технологій (падіння технологічного рівня виробництва);

- *декваліфікація* праці у виробництві;

- *декомплікування* (спрощення) продукту виробництва.

При цьому наслідками стають також дестабілізація фінансово-економічного стану виробничих компаній, дезінтеграція промислових структур і зв'язків, і далі – багато інших «де» [5].

**Неоіндустріалізація** – це насамперед результат переходу на новий технологічний устрій, активізація і впровадження продуктивних, процесних, технологічних і управлінських інновацій. Неоіндустріалізація на базі найсучасніших технологій, звичайно ж, потребує повернення частини виробництва на територію економічно розвинених країн. Згідно з опитуванням Boston Consulting Group (BCG) топ-менеджерів американських виробничих підприємств з оборотом від 1 млрд. дол., число компаній, які вже переводять виробництво з Китаю назад у США, виросло на 20%, а число тих, хто розглядає повернення виробництва в США в найближчому майбутньому, збільшилося на 24%. При цьому більшість

опитаних компаній (54%) виявили інтерес до повернення виробництва в Сполучені Штати [6]. Вказане зумовлене низкою чинників: одна з головних причин повернення промислового виробництва в США – доступ до кваліфікованих кадрів. Багато ринків, що розвиваються, сьогодні вже не пропонують ту дешеву робочу силу, яка була їх головною перевагою ще декілька десятиліть тому. Наприклад, у Китаї, що зробив ставку на розвиток внутрішнього споживчого ринку замість колишньої експорторієнтованої моделі, швидко ростуть зарплати: в 2014 році на 10,7%, а в 2016 році – ще на 11%. У результаті для дешевого трудоінтенсивного виробництва ТНК схильні вибирати В'єтнам. А для більш кваліфікованої праці розглядаються інші ринки праці, у тому числі і США.

На привабливості США як центру промислового виробництва позначилася і «сланцева революція», що дала змогу збільшити видобуток нафти і газу. В країні уперше за останні 40 років була знята заборона на експорт нафти і поставлена амбітна мета перетворення США з головного споживача нафти в її експортера. Для інших галузей на перше місце виходить технологічна першість США. Інвестиції промислових компаній в такі нові технології, як 3d-друк, робототехніка і цифрове виробництво, знижують витрати і роблять виробництво на місці вигіднішим. Як результат, 72% американських компаній – учасниць опитування BCG повідомили, що планують інвестувати в автоматизацію або інші передові технології виробництва в найближчі п'ять років [6]. Аргументи на користь неоіндустріалізації в США:

- по-перше, оброблювальна промисловість породжує ефект поширення нових знань – так званий спіл-овер-ефект – на всю іншу економіку. Нові знання і технології, управлінські форми, використовувані у виробництві нової продукції, неминуче поширяться на інші бізнеси;

- по-друге, зниження ринкової частки галузей, ґрунтованих на знаннях, здійснює негативний вплив на всю економіку. Якщо країна втрачає аерокосмічну галузь, то відбувається деградація усієї інноваційної системи, що ускладнює розвиток нових підприємств і генерацію нових технологій. Якщо втрачаються технологічні можливості в одній галузі, то її майже неможливо відродити. Це утрудняє зростання інших галузей, що послаблює загальну конкурентоспроможність;

- по-третє, якщо виробництво йде за кордон, то інновації зазвичай ідуть туди само, послабляючи міжнародну конкурентоспроможність країни. Таким чином склалася доля напівпровідникової галузі, яка виникла і розвивалася в США, але нині і виробничий, і інноваційний процеси перемістилися в Азію.

Результати неоіндустріалізації вже проявляються в США: з 2009 по 2016 р. оброблювальна промисловість зросла на 18%. У 2016 р. цей сектор привніс 1 трлн. дол. до ВВП і забезпечив 11,3 млн. робочих місць. З 2008 р. в оброблювальній промисловості вже створені 650 тис. нових робочих місць, але з них тільки 50 тис. виникло в результаті безпосереднього повернення з-за кордону. Згідно з уточненим прогнозом Промислового альянсу за продуктивність і інновації, якщо ВВП США виріс за 2014 року на 2,8%, то виробництво в оброблювальних галузях – на 3,2% [7].

Уряд США сприяє неоіндустріалізації і поширенню нових виробничих технологій шляхом підтримки спеціальних *технологічних хабів* при найбільших інженерних університетах, де здійснюється поширення новітніх технологій і навчання робітників новим виробничим навичкам. Так, у місті Янгстоун (Огайо) був заснова-

ний Національний інноваційний інститут адитивного виробництва. Там співпрацюють 40 найбільших корпорацій, 9 дослідницьких університетів, 5 місцевих коледжів і 11 некомерційних організацій. При університеті Південна Кароліна створений технологічний хаб – Інноваційний інститут силової електроніки наступного покоління, де провідні компанії й університети при федеральному фінансуванні розроблятимуть нові технології в цій сфері. У перспективі повинна виникнути мережа з 45 інноваційних інститутів, які повинні поширювати перодові виробничі технології по всій країні.

Інша федеральна програма, що стартувала в квітні 2014 року, передбачала виділення 100 млн. дол. на підтримку програм наставництва (apprenticeship), яка стимулює навчання молодих практикантів безпосередньо на робочому місці під керівництвом професіоналів своєї справи. Влада штату Коннектикут збільшила податковий кредит на програми наставництва з 4800 до 7500 доларів, тобто оподатковуваний прибуток фірми зменшується на цю величину за кожного прийнятого і навченого практиканта [7].

Також була запропонована законодавча ініціатива про виділення 25 «виробничих університетів» («Manufacturing Universities») з наданням їм пакету пільг для створення освітніх програм у сфері сучасних виробничих технологій. «Акт про виробничі університети 2014» засновує програму усередині Департаменту комерції Національного інституту стандартів і технологій НІСТ. Вибрані університети отримуватимуть по 5 млн. доларів впродовж чотирьох років для здійснення спільних проектів з фірмами оброблювальної промисловості. Ця ініціатива отримала широке схвалення серед провідних університетів і таких найбільших корпорацій, як DOW Chemical і DuPont [8]. Процесам неоіндустріалізації і поширенню нових виробничих технологій, а також поверненню капіталів ТНК в США сприяє і нова податкова політика Д. Трампа.

Процес неоіндустріалізації набуває все більшого розвитку і в країнах ЄС. Ще в 2012 році міністри промисловості п'яти європейських країн заявили: «Наш майбутній успіх залежить від наявності сильної, диверсифікованої і стійкої моделі зростання, де промисловість грає ключову роль. Оновлена і вдосконалена промислова база зробить реальний сектор лідером економічного відновлення Європи» [9, с. 172]. А в січні 2014 р. Європейська комісія випустила спеціальне комюніке «Європейський промисловий ренесанс», у якому закликала вжити термінових заходів для неоіндустріалізації Європи, імперативом якого є збільшення частки промисловості у ВВП з 15 до 20% на основі повернення своїх виробництв, причому упор при цьому робиться саме на галузі hi-tech. Зокрема, повернути свої виробництва на територію Старого Світу планують такі промислові гіганти, як Philips, Siemens, Alcatel – Lucent, Ericsson, а фінська Nokia, втративши телефонний бізнес, зорієнтувалася на розвиток нових високотехнологічних виробництв (телекомунікаційне, геолокаційне устаткування) саме на території країн ЄС. Аргументами на користь неоіндустріалізації в ЄС є дані статистичних досліджень, згідно з якими ЄС має переваги в таких виробництвах, як напої (низькотехнологічний сектор) і фармацевтика (високотехнологічний сектор). Проте загалом індекс порівняльних переваг (RCA) у виробництві високотехнологічної продукції в ЄС становить 0,85 [10]. У галузях, що характеризуються середньою і високою технологічною інтенсивністю, ЄС має порівняльні переваги в чотирьох – хімічній промисловості, виробництві машин і устаткування, автотранспортних

засобів та іншого транспортного устаткування, але відстає у виробництві електротехнічного устаткування. З п'яти секторів оброблювальної промисловості, що характеризуються середньою і низькою технологічною інтенсивністю (виробництво коксу і очищених нафтопродуктів, гумових і пластмасових виробів, неметалічних мінеральних продуктів, недорогочінних металів, виробів з металу), ЄС має порівняльні переваги у двох – виробництві неметалічної мінеральної продукції і готових металевих виробів. Виходячи з досліджень, що проводяться щодо неоіндустріалізації в ЄС, проблема в тому, що середньо- і низькотехнологічні галузі визначають індустріальний вигляд більшості країн ЄС.

Також конкурентним викликом країнам ЄС стає «сланцева революція» в США, в результаті якої виробництво в США всього на 7% дорожче, ніж в Китаї, і на 15% дешевше, ніж в Німеччині. У результаті політика неоіндустріалізації в Європі сфокусована на активізації малого інноваційного бізнесу і власного високотехнологічного виробництва. Перший напрям реалізується на базі розробленої Єврокомісією програми Digital Agenda (буквально «Політика цифрових технологій»), яка покликана збільшити число малих підприємств, зайнятих у секторі електронної торгівлі. На тлі очікуваного зростання спільного ринку на 10% в рік Єврокомісія планує посилити захист прав на інтелектуальну власність, забезпечивши, зокрема, підтримку малих і середніх підприємств через служби інформаційної підтримки з питань охорони таких прав. Ці заходи забезпечать адекватну компенсацію інтелектуальних і фінансових інвестицій і тим самим підштовхнуть інвесторів і підприємців до того, щоб ініціювати неоіндустріалізацію.

Окрім цього, Єврокомісія візьме участь в трансформації промисловості ЄС за рахунок стимулювання пропозиції нових товарів, послуг і бізнес-моделей, серед яких називається 3d-друк, який використовується для виготовлення компонентів із пластику і металу в секторі виробництва автомобілів, аерокосмічних апаратів і споживчих товарів, що дозволяє економити сировину, енергію і створювати продукт, що ідеально відбиває суть XXI століття. Також сюди належать так звані ключові високоефективні технології. Вони застосовуються у багатьох сферах, починаючи з корозійностійких наноматеріалів для будівництва мостів і закінчуючи жароміцними матеріалами, що у черговий раз зробить Європу колыскою нових методів виробництва, переданих у країни третього світу.

У контексті реалізації політики неоіндустріалізації в ЄС передбачено спрощення доступу до фінансування, відсутність якого перешкоджала інноваційному розвитку з початку фінансової кризи в 2008 році. Так, валове накопичення основного капіталу в 2007 році становило 21,3%, а в 2011-му – всього 18,6% [10]. Єврокомісія прийняла низку заходів щодо досягнення до 2020 року середнього показника накопичення основного капіталу до 23%. Підвищення продуктивності і впровадження нових технологій мають бути забезпечені заходами із збільшення інвестицій в устаткування з нинішніх 6–7% ВВП до 9% у 2020 році.

Розвиток процесів неоіндустріалізації здійснює вплив не лише на окремі країни, але і на розвиток міжнародної економіки загалом, що проявляється в такому:

- бурхливий розвиток нових технологій у різних сферах, починаючи з електроніки і закінчуючи появою нових матеріалів, приводить до значного підвищення ефективності світової економіки;
- з'являються нові можливості в адаптації та індивідуалізації продукції;

- зростає важливість секторів виробництва спеціалізованих продуктів і надання спеціалізованих послуг – так званих нішевих галузей;

- відбувається розширення використання глобальних мереж, що виражається в об'єднанні ланцюжків постачань продукції та інформаційних потоків;

- зростає значення кластерів – об'єднань підприємств, розташованих у певних районах або країнах, здатних ефективно взаємодіяти один з одним і пов'язаних із партнерами у всьому світі за допомогою глобальної мережі;

- збільшується вплив екологічних чинників на діяльність виробників, включаючи тип вироблюваних товарів або вид використовуваних процесів;

- збільшується роль незалежних виробників – людей з неординарними ідеями, які не бояться виступати проти сталих традицій, але частенько потребують підтримки для досягнення поставлених цілей.

У числі найбільш важливих компонентів політики неоіндустріалізації за кордоном можна назвати: стимулювання інтересу до нестандартних поєднань нових технологій; розроблення нових ідей, якими можуть скористатися комерційні кластери, що розвиваються; допомогу підприємцям у включенні у світові ланцюжки постачань та інформаційні потоки з метою ефективної комунікації компаній з однієї частини світу з будь-якими іншими.

Таким чином, неоіндустріалізація є свідомою цілеспрямованою політикою, що характеризується такими рисами, як:

- диверсифікація структури економіки у бік підвищення в ній частки оброблювальної промисловості;

- забезпечення цього процесу трудовими ресурсами відповідної кваліфікації;

- модернізація фінансової системи країни під потреби неоіндустріалізації;

- розвиток каналів, що пов'язують науковий розвиток із виробництвом;

- системний імпорт високих технологій через придбання технологічних активів за кордоном та шляхом залучення прямих інвестицій у промисловість за умови трансферу технологій.

Вказане актуальне для усіх акторів світової економіки, проте має різне звучання залежно від досягнутої міри індустріалізації на попередньому етапі. Для України, яка має значне відставання від провідних країн світу, мова йде радше про реіндустріалізацію економіки або про реконструктивний розвиток [12]. Реіндустріалізація економіки України потребує формування нової моделі вітчизняної промисловості, яка включає: а) створення і розвиток найважливіших галузей нового технологічного устрою – біоекономіки, наноіндустрії, когнітивних технологій; б) модернізацію базових галузей оброблювальної промисловості на сучасній технологічній основі; в) інтенсивний розвиток галузей мінерально-сировинного комплексу на основі передових технологій.

Політика реіндустріалізації має коротко- і середньострокові горизонти, цільова функція яких орієнтована на відновлення промислової бази майбутнього розвитку національної економіки з урахуванням трендів розвитку світової економіки. Найважливіша особливість неоіндустріалізації як наступного етапу розвитку економіки України полягає в тому, що вона, визнаючи значущість індустріального чинника в економіці і суспільстві, орієнтує народне господарство країни на високотехнологічне оновлення і вищий рівень ефективності. Акцент у ній зміщується на підтримку розвитку високотехнологічних секторів економіки, переважно з державною участю, а також посилення взаємодії реального сектору з наукою, посиленням попиту

на інновації всередині країни. Найважливішими інструментами неоіндустріалізації повинні стати насамперед забезпечення впровадження технологічних і організаційно-управлінських інновацій, які вже довели свою ефективність в інших країнах, що дасть змогу перевести нашу економіку на новий якісний рівень.

**Висновки.** Проведений аналіз концепцій неоіндустріалізації і реіндустріалізації як чинників підтримки і підвищення конкурентоспроможності країн у світовій економіці на сучасному етапі дав змогу дійти низки висновків:

- у кінці ХХ століття провідні країни світу під час переходу до етапу постіндустріального розвитку прийшли до процесів деіндустріалізації в реальному секторі економіки шляхом перенесення виробництва товарів, інновацій, капіталів у треті країни, нарощування імпортичних потоків і деформації галузевої структури економіки;

- концепція неоіндустріалізації на Заході виходить з уже досягнутого рівня інноваційного розвитку і передбачає повернення високотехнологічних виробництв на національний ґрунт і формування внутрішнього потенціалу промислового розвитку через повернення транснаціонального бізнесу;

- в Україні унаслідок відсталості науково-технічного, інноваційного, економічного розвитку економіки, недостатньої ринкової зрілості концепції реіндустріалізації і неоіндустріалізації неідентичні за змістом і механізмами реалізації.

Так, *концепція реіндустріалізації* базується на відновленні і модернізації національної промисловості з урахуванням визначення взаємозв'язку функціонування різних галузей з економічним зростанням і змінами в міжнародній спеціалізації країни. У результаті найважливішим механізмом її реалізації стає *промислова політика*, а також у сукупності з нею політика диверсифікації експорту країни й імпортозаміщення. Як відзначає Е. Райнерт, суть історичних уроків полягає в тому, що економічна політика, що відповідає національним інтересам, повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для розвитку оброблювальної промисловості. Саме з її потребами пов'язані в основному досягнення НТП, сама вона є основою модернізації усієї економіки і підвищення добробуту [4, с. 29]. Панівна течія сучасної економічної думки, як підкреслює Е. Райнерт, свідомо приховує, що «багаті країни розбагатіли завдяки тому, що десятиліттями, а іноді і віками 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 у формі більш високих прибутків, на робітників – у вигляді високих зарплат, на уряд – у великих податкових надходженнях» [4, с. 30].

*Концепція неоіндустріалізації* вітчизняної економіки орієнтована на посилення позицій галузей V технологічного устрою з нарощуванням елементів VI технологічного устрою, у тому числі за допомогою формування державних вертикально-інтегрованих корпорацій у стратегічно важливих галузях та прискорення попиту на інновації. Відповідно, механізм її реалізації пов'язаний з науково-технічною та інноваційною політикою держави. Проте, як показує зарубіжний досвід (США, ЄС), державна підтримка нової парадигми розвитку повинна створювати умови для реалізації ініціативи підвищення конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах «знизу», що і зумовлює стратегічний ефект для підтримки і посилення конкурентних позицій країни у глобальній економічній системі.



**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.03.2018).
2. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. Москва: Дело, 2011. 327 с.
3. Питер Марш. Новая промышленная революция. URL: [http://www.unido-russia.ru/archive/num\\_14/art14\\_14](http://www.unido-russia.ru/archive/num_14/art14_14) (дата звернення: 27.03.2018).
4. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. Москва : Изд. дом ВШЭ, 2011. 384 с.
5. Бодрунов С.Д. Реиндустриализация экономики: возможности и ограничения. URL: <http://inir.ru/wpcontent/uploads/2014/04/Реиндустриализация--экономики-возможности-и-ограничения.pdf> (дата звернення: 27.03.2018).
6. Цесельский И. США и Европа. Реиндустриализация. URL: <http://professional.ru/Soobschestva/biznes-klub/sshai-es-reindustrializatsija> (дата звернення: 27.03.2018).
7. Толкачев С.А. Сделано в США – вызов Китаю и новая американская мечта. URL: <http://kapitalrus.ru/articles/article/258219/> (дата звернення: 27.03.2018).
8. Кокшаров А. Снова «сделано в Америке». Эксперт. 2014. № 46. С. 45–59.
9. Зарицкий Б.Е. Европа: реиндустриализация vs. деиндустриализация. Экономические науки. 2014. № 8. С. 169–175.
10. European Competitiveness Report, 2014. URL: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrialcompetitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report> (дата звернення: 27.03.2018).
11. Гець В.М. Чому знову настав час починати спочатку? Економіка України. 2017. № 5–6. С. 31–38.
12. Гриценко А.А. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін і переходу до реконструктивного розвитку. Економіка України. 2017. № 5–6. С. 39–57.

**НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ  
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация.** Исследуются процессы деиндустриализации экономик развитых стран и отечественной экономики. Рассмотрена сущность концепции неоиндустриализации, направленной на решение вопросов обеспечения глобальной конкурентоспособности национальных экономик. Определено, что на макроуровне эта концепция сопровождается признанием кризиса постиндустриальной модели и виртуальной экономики и переходом к новой парадигме развития, ориентированной на реальный сектор экономики. Подчеркнута ведущая роль становления новой индустрии на базе достижений научно-технологического прогресса и нового технологического уклада. Проанализирована неоиндустриализация как сознательная целенаправленная экономическая политика, к которой переходят ведущие страны мира, что оказывает значительное влияние на международную экономику и требует формирования новой промышленной политики в Украине.

**Ключевые слова:** деиндустриализация, реиндустриализация, неоиндустриализация, новая парадигма развития, ориентированная на реальный сектор экономики, новая промышленная политика.

**NEOINDUSTRIALIZATION AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT  
OF THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL ECONOMY**

**Summary.** The article investigates processes of deindustrialization of economies of the developed countries and domestic economy. The essence of the conception of neoindustrialization, directed to the decision of questions of providing global competitiveness of national economies is considered. It is determined that on a macrolevel this conception is accompanied by recognition of crisis of post-industrialization model and virtual economy and transition to a new paradigm of development, which is oriented to the real sector of the economy. The leading role of formation of new industry on the basis of achievements of scientific and technical advance and the new technological mode is highlighted. Neoindustrialization is analysed as conscious, purposeful economic policy, which the leading world countries come to, which make a considerable influence on the international economy and needs forming a new industrial policy in Ukraine.

**Key words:** deindustrialization, reindustrialization, neoindustrialization, new paradigm of development, which is oriented to real sector of economy, new industrial policy.

**Рошило В. І.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Roshlyo V. I.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance, Banking  
and Entrepreneurship of Chernivtsi Institute of Trade and Economics of  
Kyiv National University of Trade and Economics*

**Данілова Т. В.**

*регіональний консультант з гендерних питань  
Департаменту фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації*

**Danilova T. V.**

*Regional advisor on gender issues to the  
Finance Department of Chernivtsi Regional State Administration*

## ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

**Анотація.** Стаття присвячена дослідженню особливостей впровадження гендерного бюджетування в бюджетний процес на місцевому рівні. Висвітлена методологія гендерного моніторингу місцевих програм, оскільки планування бюджету з врахуванням гендерного аспекту дає можливість взяти до уваги ширше коло питань, вирішення яких створить рівні можливості для всіх членів громади та забезпечить її сталий розвиток. Проведений гендерний аналіз бюджетної підпрограми дав змогу виокремити основні гендерні проблеми фінансового забезпечення в галузі охорони здоров'я. Запропоновані практичні рекомендації з посилення гендерного складника під час формування показників бюджетних програм на наступний бюджетний період.

**Ключові слова:** місцеві бюджети, гендерне бюджетування, бюджетна програма, гендерний аналіз, місцеві органи влади.

**Вступ та постановка проблеми.** Гендерно-орієнтоване бюджетування – ефективний інструмент досягнення гендерної рівності, який сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів. Такий підхід до складання бюджетів дає змогу побачити кінцевого отримувача бюджетних коштів, проаналізувати ефективність витрат, а також виділити групи з відмінними та особливими потребами. Ураховуючи те, що місцеві бюджети фінансують більшість освітніх і медичних послуг, соціальний захист населення, а кількість і якість соціальних послуг відрізняється в різних областях України через нерівні можливості їх бюджетів, основними сферами можливого застосування цієї управлінської технології є соціальні послуги, що фінансуються державним і місцевими бюджетами [1, с. 910].

Місцеві бюджети безпосередньо пов'язані з інтересами і потребами місцевих громад, і кожен громадянин (чоловік/жінка) має до нього прямий стосунок як платник податків і споживач послуг, що фінансуються з бюджету. І тому місцеві бюджети не лише стикаються з гендерними проблемами, що існують у громаді, але і мають їх вирішувати. Усі громади (незалежно від кількості населення) мають спільні гендерні проблеми: більш низький рівень доходів жінок порівняно з чоловіками як наслідок того, що жінки менше залучені до економічної активності і переважно зайняті в більш низькооплачуваних галузях економіки, ніж чоловіки; відмінність між різницею в очікуваній тривалості життя чоловіків і жінок (на користь жінок); наявність диспропорцій у професійній структурі зайнятості та інші. Водночас на місцевому рівні існує і низка спільних бюджетних проблем, які теж можна намагатися вирішувати через механізми гендерного бюджетування. Адже одним із завдань гендерних бюджетних ініціатив є пошук шляхів для підвищення ефективності розподілу

бюджетних асигнувань, а отже, вони мають бути спрямованими на отримання конкретних результатів, здатних забезпечити збалансований облік інтересів та потреб жінок і чоловіків [1, с. 11].

Гендерне бюджетування означає переструктурування доходів та витрат таким чином, щоб потреби громади, як жінок, так і чоловіків, набули відповідного представлення в статтях бюджету. Гендерний бюджет сприяє: підвищенню якості послуг для населення, оскільки вибудовуються чіткі орієнтири на конкретного споживача; підвищенню темпів економічного розвитку і скороченню бідності; ефективному використанню ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Впровадження сучасних методів управління фінансами, в тому числі в частині застосування елементів гендерно-орієнтованого підходу, є науковим доробком багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців. Питання гендерного моніторингу як основа гендерного підходу щодо формування бюджетної політики досліджують такі відомі зарубіжні експерти, як Д. Бадлендер, Д. Ельсон, Г. Х'юїт, Ш. Квін, Е. Клатцер, Р. Шарп та ін. Теоретико-методологічні засади гендерного бюджетування та передумови його запровадження в бюджетний процес, зокрема на місцевому рівні, досліджено Ю. Остріченко та Н. Корнієнко; гендерні бюджетні ініціативи, що спрямовані на складання гендерних бюджетів у практичній площині, розглянуто в наукових працях Г.В. Даудова, Т.Д. Таукешева. Віддаючи належне значному доробку науковців та важливості результатів останніх досліджень, необхідно зазначити, що питання розроблення дієвих інструментів щодо включення гендерного складника у процес формування бюджету на місцевому рівні потребує подальшого наукового дослідження.

**Формулювання завдання дослідження.** Гендерно-орієнтоване бюджетування як впливовий елемент управлінської діяльності забезпечує підвищення ефективності та якості надання державних послуг з урахуванням потреб соціальних груп, у тому числі за гендерною ознакою, дасть змогу посилити підзвітність розпорядників бюджетних коштів та прозорість бюджету.

Завданнями наукового пошуку є дослідження методологічних засад гендерно-орієнтованого бюджетування, виявлення гендерно нечутливих складників бюджетних програм та визначення напрямів включення гендерного складника у процес планування видатків на місцевому рівні.

**Результати дослідження.** Гендерно-орієнтоване бюджетування – це інструмент, який передбачає детальний аналіз бюджетних асигнувань щодо їх впливу на кінцевих отримувачів послуг – жінок та чоловіків, дівчат та хлопців. Реформу, спрямовану на запровадження гендерно чутливого бюджетування, Міністерство фінансів України розпочало у 2014 році за підтримки проекту «Гендерне бюджетування в Україні» (Проект ГОБ). Метою впровадження ГОБ є просування ефективної системи управління державними фінансами з особливою увагою на надання державних послуг громадянам України.

Гендерно-орієнтоване бюджетування – це інструмент, спрямований на інтеграцію гендерного складника у бюджетний процес. Його слід розглядати як впливовий елемент управлінської діяльності, пов'язаний із розробленням бюджетів різних рівнів, що надає важливу інформацію фахівцям, які приймають рішення щодо розподілу бюджетних коштів. Розроблення гендерно-орієнтованого бюджету дає змогу побачити, як доходи та видатки бюджету впливають на соціально-економічне становище і можливості різних груп жінок та чоловіків, а також на аспекти рівності між жінками і чоловіками у країні. Як інструмент управлінської технології ГОБ дає змогу оцінити, як і якою мірою державна політика у сфері розподілу видатків бюджету впливає на жінок і чоловіків як споживачів послуг, користувачів інфраструктури та платників податків.

Основними завданнями гендерно-орієнтованого бюджету є: посилення підзвітності уряду у питаннях гендерної рівності, потреб різних груп жінок і чоловіків, розширення їх можливостей; підвищення ефективності використання бюджетних коштів через конкретну адресацію тим, хто їх найбільше потребує і кому вони принесуть реальну користь; сприяння прозорості бюджету і зменшення корупції.

Поняття «здоров'я» є надзвичайно багатofакторним: крім біологічного розуміння, воно містить у собі багато соціальних, економічних і політичних елементів, які можуть негативно впливати на стан організму людини. Незважаючи на те, що у послугах галузі охорони здоров'я зацікавлені абсолютно всі громадяни, незалежно від статевої приналежності, важливо зрозуміти, що умови життя чоловіків та жінок є відмінними, що насамперед визначається через репродуктивну функцію, яку виконують жінки. Тому питання не у наявності цих відмінностей, а у тому, що вони не повинні негативно відобразитися на умовах життя чоловіків та жінок, приводити до дискримінації, а навпаки, враховуватися, щоб ставати основним пріоритетом у розподілі економічних, соціальних, політичних та медичних можливостей.

Таким чином, для збереження принципу рівності прав громадян на охорону здоров'я та отримання якісної і доступної медичної допомоги, кваліфікованої консультації необхідно знати про основні принципи забезпечення гендерної рівності у сфері охорони здоров'я, яка є порівняно новим і маловивченим явищем.

Проведений гендерний бюджетний аналіз програми в галузі охорони здоров'я, яка фінансується з місцевих бюджетів Чернівецької області, дав змогу виокремити основні гендерні проблеми, а саме: захворюваність та поширеність хвороб серед жінок є вищою; чоловіки, як правило, звертаються до лікарів на пізніх стадіях захворювання; смертність чоловіків, розрахована на 1000 осіб, вища, ніж у жінок; серед працівників медичних закладів переважають жінки, за останні роки відбулася фемінізація галузі; серед керівників медичних закладів переважають чоловіки; середня заробітна плата чоловіків, що працюють у галузі, більша, ніж у жінок, що пов'язано з тим, що серед керівного складу лікувальних закладів, а також завідуючих відділеннями переважають чоловіки; серед скорочених посад у 2015–2016 рр. посади жінок зайняли 95%.

Поширеність цукрового діабету серед дорослого населення в Чернівецькій області за 2016 рік становить 5298,2 особи на 100 тис. дорослого населення, що у 2,2 раза перевищує середній показник по Україні (2394,6 на 100 тис. населення, що обумовило проведення гендерного аналізу бюджетної підпрограми «Забезпечення централізованих заходів з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет» (див. табл. 1). Утримання обласного ендокринологічного центру в 2015–2016 рр. здійснювалося за рахунок коштів медичної субвенції та власних доходів обласного бюджету за програмою «Спеціалізована амбулаторно-поліклінічна допомога населенню». Забезпечення осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет, медикаментами та витратними матеріалами – за рахунок коштів медичної субвенції в межах бюджетної програми «Програми та централізовані заходи у галузі охорони здоров'я» за підпрограмою «Забезпечення централізованих заходів з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет».

Таблиця 1

**Інформація про підпрограму «Забезпечення централізованих заходів з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет»**

| Відповідальний виконавець             | Департамент охорони здоров'я облдержадміністрації                   |          |
|---------------------------------------|---|----------|
| Виконавець підпрограми                | Комунальна установа «Чернівецький обласний ендокринологічний центр» |          |
| Період, що аналізується               | 2015–2016 роки  |          |
| Джерело фінансування                  | 2015 рік  | 2016 рік |
|                                       | Обласний бюджет   |          |
| Обсяг бюджетних асигнувань, тис. грн. | 17 201,1  | 29 994,5 |
| Джерело фінансування                  | Бюджети міст районного значення, районні бюджети                    |          |
| Обсяг бюджетних асигнувань, тис. грн. | 7828,7  | 6086,4   |
| Загальний обсяг асигнувань, тис. грн. | 25 029,8  | 37 010,8 |

Джерело: дані Департаменту фінансів Чернівецької ОДА

Загальний обсяг бюджетних асигнувань, спрямованих на лікування цукрового та нецукрового діабету, у 2016 році порівняно з 2015 роком зріс на 11 981,0 тис. грн., або на 48,0%, в тому числі за рахунок залишку медичної субвенції станом на 1.01.2016 року в сумі 11 000,0 тис. грн. Розв'язання проблеми лікування хворих на цукровий і нецукровий діабет по-

требує виділення значних фінансових ресурсів, у тому числі коштів державного та місцевих бюджетів. Витрати на обстеження і лікування хворих на діабет є суттєвим фінансовим навантаженням у сфері охорони здоров'я.

У 2015–2016 роках заходи з лікування хворих на цукровий та нецукровий діабет в основному фінансувалися за рахунок медичної субвенції, в якій окремо на ці заходи виділялись цільові кошти. У попередні роки (включно по 2014 рік) такі заходи фінансувалися за рахунок коштів, що враховувалися у визначенні обсягу дотації вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам. Зважаючи на соціальну значущість питань, пов'язаних із лікуванням осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет, часткову зміну підходів до фінансування боротьби з хворобою на тепер важливим є аналіз видатків на здійснення заходів із лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет, як загалом, так і з погляду гендерної рівності.

Бюджетні видатки на заходи з лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет, наведено в таблиці 2. Видатки бюджету Чернівецької області у 2016 році на забезпечення осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет,

медикаментами та витратними матеріалами зросли порівняно з 2015 роком на 47,9% та профінансовані в загальній сумі 37 010,8 тис. грн., із них кошти місцевих бюджетів – 6086,4 тис. грн., що становить 16,4% усіх видатків. Кошти медичної субвенції у 2016 році, як і у 2015-му, в основному спрямовувалися на закупівлю ін'єкцій інсуліну (27 981,2 тис. грн., або 90,5%), кошти місцевих бюджетів в основному (4441,3 тис. грн., або 73,0%) спрямовувалися на забезпечення осіб, хворих на цукровий діабет, таблетованими цукрознижувальними препаратами.

За даними аудиту, проведеного Рахунковою палатою України щодо забезпечення належного лікування осіб, хворих на цукровий і нецукровий діабет, зазначено, що за розрахунками Міністерства охорони здоров'я для кожного регіону на 2016 рік було визначено видатки для придбання інсуліну на рівні 2,7 тис. грн. на одну дорослу особу, хвору на цукровий діабет, та 4,3 тис. грн. – на одну дитину, хвору на цукровий діабет, а на придбання десмопресину – 8,3 тис. грн. – на одну дитину, хвору на нецукровий діабет, та 40,1 тис. грн. – на одну дорослу особу, хвору на нецукровий діабет. Водночас за нормативом

Таблиця 2

Видатки на заходи з лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет (2015–2016 рр.), тис. грн.

| Сума касових видатків                        | За рахунок медичної субвенції |         | За рахунок місцевих бюджетів |         | Разом   |         |
|--|-------------------------------|---------|------------------------------|---------|---------|---------|
|  | 2015 р.                       | 2016 р. | 2015 р.                      | 2016 р. | 2015 р. | 2016 р. |
| Всього, в тому числі на закупівлю            | 17201,1                       | 30924,4 | 7828,7                       | 6086,4  | 25029,8 | 37010,8 |
| ін'єкцій інсуліну                            | 16708,6                       | 27981,2 | 981,9                        | 1445,4  | 17690,5 | 29426,6 |
| таблетованих цукрознижувальних               | 478,3                         | 929,9   | 4918,7                       | 4441,3  | 5397,0  | 5371,2  |
| десмопресину (нецукровий діабет)             | 301,7                         | 1567,7  | 30,3                         | 12,7    | 332,0   | 1580,4  |
| витратних матеріалів (тест-смужки для дітей) | 190,8                         | 445,6   | 1897,8                       | 187,0   | 2088,6  | 632,6   |

Джерело: дані Департаменту фінансів облдержадміністрації

Таблиця 3

Потреба в коштах на лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет (за цінами тендерних процедур 2016 року) по Чернівецькій області, тис. грн.

| Тип діабету            | Форма складності | Особливості лікування  | Витрати на лікування одного хворого на рік | Кількість хворих, осіб |      |       | Загальна (100%) потреба коштів на рік, тис. грн. |         |         |
|------------------------|------------------|--|--|------------------------|------|-------|--|---------|---------|
|                        |                  |  |  | всього                 | чол. | жін.  | всього   | чол.    | жін.    |
| Цукровий діабет 1 типу | Важка            | Обов'язкова інсулінотерапія  | 9577,7                                     | 1120                   | 593  | 527   | 10727  | 5679,6  | 5047,4  |
| Цукровий діабет 2 типу | Середня          | Терапія у вигляді таблетованих цукрознижуючих                                    | 3562,4                                     | 14380                  | 4793 | 9587  | 51227,3  | 17074,6 | 34152,7 |
|                        | Важка            | Інсулінотерапія та змішана форма (ін'єкції інсуліну + таблетовані цукрознижуючі) | 10290,2                                    | 4435                   | 1975 | 2460  | 45637,0  | 20323,1 | 25313,9 |
| Разом                  |                  |  | X  | 19935                  | 7361 | 12574 | 107591,3   | 43077,3 | 64514   |
| Нецукровий діабет      | X                | Препарати гормону вазопресин, десмопресин  | 13413,8                                    | 135                    | 69   | 66    | 1810,9   | 925,6   | 885,3   |

Джерело: дані Департаменту фінансів облдержадміністрації

забезпеченості дорослих та дітей, хворих на цукровий діабет, інсуліном норма забезпеченості видатків на придбання препаратів інсуліну на одну хвору особу, за розрахунками робочої групи, мала би становити щонайменше 10,5 тис. грн. проти 2,7 та 4,3 тис. грн., визначених Міністерством охорони здоров'я. У результаті кошти, які виділялися області як цільові видатки на лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет, занижені від реальних потреб області лише по препаратах інсуліну на 28,4 млн. грн., або майже на 50% (див. табл. 3).

Під час розрахунку потреби в коштах на лікування однієї особи, хворої на цукровий діабет, бралися до уваги кількість хворих осіб, які перебувають на інсулінотерапії або лікуються таблетованими цукрознижуючими препаратами, – 19 935 осіб, тому що решта – 18 494 осіб, хворі на цукровий діабет 2-го типу легкої форми складності, який лікується дієтотерапією, і бюджетні кошти для забезпечення лікування цього типу діабету не використовуються. Якщо розрахувати середню вартість потреби в коштах на лікування хворих осіб – окремо чоловіків і жінок, то можна встановити, що в середньому витрати на одного чоловіка мали би становити 5922 грн., що на 14,0% перевищує потребу в коштах на одну жінку – 5174 грн. Це пояснюється тим, що чоловіки звертаються за кваліфікованою медичною допомогою, коли хвороба вже запущена, є ускладнення, які приводять до операцій, наприклад, ампутація кінцівок, що є більш дорогавартісним лікуванням.

Нецукровий діабет лікується препаратами гормону вакопресину, десмопресину. Вартість лікування цими препаратами однієї хворої особи в рік – 13 413,8 грн. Загальна потреба коштів на 2016 рік для 100,0% забезпечення осіб, хворих на цукровий діабет, медикаментами становила 107 591,3 тис. грн. Фактична забезпеченість осіб, хворих на цукровий діабет 1 типу та 2 типу важкої форми (інсулінозалежних), за рахунок бюджетних джерел становила 55,4% та 52,1% від потреби відповідно. А особи, хворі на цукровий діабет 2 типу середньої важкості, були забезпечені таблетованими цукрознижуючими лише на 9,9% від потреби. Особи, хворі на нецукровий діабет, були забезпечені препаратами десмопресину на 87,3%.

Аналізуючи забезпеченість лікування необхідними препаратами осіб, хворих на цукровий і нецукровий діабет, за рахунок коштів бюджету необхідно зазначити, що держава в середньому у 2016 році забезпечувала необхідними препаратами на 33,3% від потреби. У 2016 році видатки на лікування осіб, хворих на цукровий діабет 1 типу, становили 5944,2 тис. грн., з них 52,9% витрачалося на лікування хворих чоловіків і 47,1% – на лікування хворих жінок. Видатки на лікування осіб, хворих на цукровий діабет 2 типу, що лікуються таблетованими цукрознижуючими препаратами, становили 5059,1 тис. грн., з них 33,3% витрачалося на лікування хворих чоловіків і 66,7% – на лікування хворих жінок. Осіб, хворих на цукровий діабет 2 типу важкої форми, яким приписано інсулінотерапію або змішану форму лікування, за рахунок бюджетних коштів було забезпечено інсулінами та таблетованими цукрознижуючими на суму 23 794,5 тис. грн., з них 44,5% – на забезпечення хворих чоловіків та 55,5% – на лікування хворих жінок. Сума видатків на лікування нецукрового діабету у 2016 році становила 1580,4 тис. грн., з яких 51,1% – на лікування чоловіків і 48,9% – на лікування жінок. Незважаючи на те, що загальна фактична сума видатків на лікування осіб, хворих на цукровий і нецукровий діабет, більшою мірою спрямована на лікування жінок – 55,4%, середні фактичні видатки на одного хворого чоловіка на 37,2% перевищили фактичну вартість лікування однієї хворої жінки у 2016 році.

Дороговартісним також є лікування осіб із важкою формою перебігу захворювання. Обсяг видатків на забезпечення лікування осіб, хворих на цукровий діабет важких форм перебігу, у 6 разів вищий за середній. У Чернівецькій області на цукровий діабет 1 типу на 12,5% більше хворих чоловіків, ніж хворих жінок. Серед осіб, хворих на цукровий діабет 2 типу важкої форми перебігу, на 24,6% більше хворих жінок, ніж хворих чоловіків.

Можливо припустити, що чоловіки переважають серед осіб, хворих на цукровий діабет 1 типу важкої форми перебігу, через те, що їх чисельно більше у групі хворих на цукровий діабет 1 типу, а жінок, відповідно, більше у групі хворих на цукровий діабет 2 типу.

Вартість лікування одного чоловіка, хворого на цукровий і нецукровий діабет, та однієї хворої жінки згідно з протоколами надання медичної допомоги хворим на цукровий діабет, затвердженими наказами Міністерства охорони здоров'я України, мала би бути однаковою, оскільки дозування препаратів призначається з розрахунку на 1 кг маси тіла хворих, залежно від типу діабету, форми важкості захворювання та віку. Однак, як показав проведений аналіз видатків на лікування однієї хворої особи, витрати на лікування одного хворого чоловіка є більшими.

Середня потреба на лікування одного хворого чоловіка, крім того, що була вищою від потреби на одну хвору жінку на 14%, при розподілі придбаних медикаментів у 2016 році також була забезпечена у вищому відсотку – на 6,1%.

**Висновки і перспективи подальших досліджень** у цьому напрямі.

За підсумками проведеного гендерного бюджетного аналізу підпрограми виявлено такі гендерні проблеми:

- у загальній чисельності осіб, хворих на цукровий діабет, переважають жінки (2015 рік: чоловіки – 40,2%, жінки – 59,1%, 2016 рік: чоловіки – 40,2%, жінки – 59,8%);
- на нецукровий діабет частіше хворіють також жінки (2015 рік: чоловіки – 49,3%, жінки – 50,7%, 2016 рік: чоловіки – 51,1%, жінки – 48,9%);
- кількість осіб, хворих на цукровий діабет, зростає відповідно до збільшення віку (кількість хворих жінок за віковими групами перевищує кількість хворих чоловіків у 2015–2016 роках від 17,0% до 20,0%);
- середня потреба на лікування одного хворого чоловіка вища на 14% порівняно із середньою потребою на лікування однієї хворої жінки;
- середні видатки з місцевих бюджетів, які спрямовувалися на лікування одного хворого чоловіка, перевищували видатки на лікування однієї хворої жінки на 37,2%;
- середня забезпеченість хворих чоловіків ліками (36,9%) при розподілі медикаментів вища на 6,1%, ніж хворих жінок (30,8%).

З метою посилення гендерної рівності на основі узагальнення отриманих результатів проведеного гендерного бюджетного аналізу запропоновано застосовувати гендерний підхід у процесі планування видатків на забезпечення лікування осіб, хворих на цукровий та нецукровий діабет:

1. Враховувати гендерно-специфічні проблеми функціонування та фінансування системи протидії цукровому діабету під час розроблення обласної програми на подальші періоди.
2. Рекомендувати внести необхідні гендерні показники до форми звітності Ф-12 (розподіливши хворих за статтю, типом діабету та формою складності).
3. Під час планування бюджетної підпрограми до показників результативності внести зміни:
  - до показників затрат додати: «кількість хворих на цукровий діабет за методами лікування: цукрознижувальна таблетована терапія, змішана терапія (таблетована та інсулінотерапія), інсулінотерапія»;

– до показників продукту додати: «кількість пролікованих хворих у стаціонарі, всього, з них жінок та чоловіків».

– до показників якості додати: «зниження рівня захворюваності порівняно з попереднім роком за методами

лікування, статтю та віком хворих, %»; «збільшення питомої ваги хворих, виявлених у ранній стадії, порівняно з попереднім роком»; «зниження рівня смертності від цукрового діабету»; «зниження показника інвалідності серед працездатного населення».

#### Список використаних джерел:

1. Гендерні аспекти бюджетування на місцевому рівні: практичний посібник / Т. Іваніна, О. Ярош, Н. Рябушечко [та ін.]. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09511.pdf>.
2. Остріщенко Ю.В. Гендерне бюджетування на місцевому рівні як інструмент підвищення ефективності використання бюджетних коштів / Ю.В. Остріщенко, Н.М. Корнієнко // Економіка розвитку. 2015. № 3(75). С. 19–27. URL: [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee153\\_75/e153ost.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/ee153_75/e153ost.pdf).
3. Даудова Г.В. Гендерне бюджетування на місцевому рівні як інструмент підвищення ефективності використання бюджетних коштів / Г.В. Даудова, Т.Д. Таукешева // Теорія та практика державного управління. 2017. № 2(57). С. 1–7. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2017-2/doc/2/04.pdf>.

### ФОРМИРОВАНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ГЕНДЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию особенностей внедрения тендерного бюджетирования в бюджетный процесс на местном уровне. Освещена методология тендерного мониторинга местных программ, поскольку планирование бюджета с учетом тендерного аспекта дает возможность принять во внимание более широкий круг вопросов, решение которых создаст равные возможности для всех членов общества и обеспечит его устойчивое развитие. Проведенный гендерный бюджетный анализ бюджетной подпрограммы дал возможность выделить основные гендерные проблемы финансового обеспечения в отрасли здравоохранения. Предложены практические рекомендации по усилению гендерной составляющей при формировании показателей бюджетных программ на следующий бюджетный период.

**Ключевые слова:** местные бюджеты, гендерное бюджетирование, бюджетная программа, гендерный анализ, местные органы власти.

### FORMATION OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GENDER-ORIENTED BUDGETING

**Summary.** The article is devoted to the study of the peculiarities of the introduction of gender budgeting in the budget process at the local level. The methodology of gender monitoring of local programs is highlighted, since gender budget planning allows to take into account a wider range of issues that will provide equal opportunities for all members of the community and ensure sustainable development. The gender analysis of the budget subprogram made it possible to distinguish the main gender problems of financial security in the field of health care. Some practical recommendations for strengthening the gender component in the formation of indicators of budget programs for the next budget period are proposed.

**Key words:** local budgets, gender budgeting, budget program, gender analysis, local authorities.

Рязанова Н. О.

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедру фінансів, обліку і банківської справи  
Луганського національного університету імені Тараса Шевченка

Riazanova N. A.

Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,  
Head of the Department Finance, Accounting and Banking  
State Establishment "Luhansk Taras Shevchenko National University"

## ВИКОРИСТАННЯ ФІКСОВАНОГО ТАРИФУ ЯК МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

**Анотація.** У статті систематизовані спостережувані і прогнозовані практичні ефекти розвитку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) у глобальному аспекті, зокрема, використання механізму фіксованого (зеленого) тарифу як домінуючого механізму політики підтримки ВДЕ; проаналізовано модель фіксованої надбавки як найбільш ринково орієнтованої з усіх систем на основі фіксованих виплат; проаналізовано процес перекладання зеленої надбавки на непривілейованих споживачів, визначений за допомогою графіку з кривою пропозиції Merit Order; представлений розрахунок суми надбавки під час використання фіксованого тарифу, яка в результаті перекладається на кінцевого споживача електроенергії. Розглянуто використання зеленої надбавки у країнах ЄС, розмір якої щороку коригується й оновлюється залежно від різних чинників.

**Ключові слова:** відновлювані джерела енергії, фіксований (зелений) тариф, непривілейовані споживачі, механізм, підтримка, електроенергія.

**Вступ та постановка проблеми.** Близько половини енергетичної сировини, що добувається в Україні, йде на експорт. Експортно-сировинна спеціалізація – ознака технологічної й економічної відсталості. На цьому фоні розвиток відновлюваної енергетики сприймається як спосіб виходу країни на більш високий економічний і технологічний ступінь. Водночас в Україні вже виробляється значний обсяг біоенергоресурсів. Проте близько 80% цієї продукції йде на експорт. Схожа тенденція намічається також в інших напрямках розвитку відновлюваної енергетики. Основна проблема внутрішнього ринку відновлюваної енергії – низький платоспроможний попит і слабкий розвиток інфраструктури. Таким чином, розвиток відновлюваної енергетики без диференційованого підходу до неї і змін на глибшому рівні веде до її вбудовування в загальну експортно-сировинну спеціалізацію економіки України. На цьому фоні розвиток енергетики через відновлювані джерела енергії (ВДЕ) асоціюється з інноваціями, виходом на новий технологічний рівень, економічним розвитком. Відновлювана енергетика в Україні розвинена непропорційно слабо порівняно з іншими країнами.

Практично всюди для підтримки ВДЕ використовуються податкові стимули (пільги, кредити). Інвестиційні субсидії і гранти мають місце в основному в країнах із високим доходом. Схема фіксованого (зеленого) тарифу є домінуючим механізмом політики підтримки ВДЕ як у розвинених країнах, так і в країнах, які розвиваються. На початок 2015 р. 108 країн (66%) використали саме цей інструмент [1]. Питання використання фіксованого тарифу як механізму політики підтримки ВДЕ викликає великий інтерес.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У роботах українських учених В.О. Баранніка, В.В. Вербинського, А.А. Долінського, С.Ф. Єрмілова, С.О. Кудрі, В.І. Кукушкіна, А.Р. Щокіна, Р. Юнга обґрунтовано ефективність використання ВДЕ для енергопостачання регіонів, ранжирування ВДЕ за ступенем ефективності їх використання, вплив підтримки ВДЕ на

ринкову рівновагу, зроблений аналіз проблем правового регулювання сфери ВДЕ. У зарубіжній літературі основні теоретичні ідеї у сфері державного втручання в ринки під час реалізації природоохоронних заходів, до яких спочатку належало використання ВДЕ, належать В. Баумолу (Baumol W.J.), В. Оутсу (Gates W.), М. Вейтцману (Weitzmann M.), О. Хомайєру (Hohmeyer O.), Д. Каппу (Kapp D.), Ф. Менанто (Menanteau P.). Безпосередньо дослідженням державної підтримки ВДЕ присвячені роботи А. Кляйна (Klein D.), М. Шаллера (Schaller M.), Г. Шварца (Schwarz I.), С. Еспейя (Espey S.), М. Хедера (Hader M.). Із середини 90-х років ХХ століття дотепер великий вплив на політику Європейського Союзу у сфері розвитку ВДЕ здійснюють роботи Й. Дикманна (Diekmann J.), О. Лангніса (Langniß O.), М. Рагвітца (Ragwitz M.), М. Бехбергера (Bechberger M.), Й. Дриліша (Drillisch J.), що поєднують теоретичні розробки на стику неокласичної економічної теорії, нової політичної економії і нової інституціональної економічної теорії (Д. Норт, Р. Коуз, О. Уільямсон) з аналізом практичної реалізації підтримки ВДЕ. Роботи Г. Гроссекетлера (Grossekettler I.), Д. Реннігса (Rennings D.), Й. Шпрингманна (Springmann J.), В. Брауєра (Brauer W.), виконані у межах ордо-лібералізму (фрайбургської економічної школи), послугували теоретичною основою для сучасної німецької системи підтримки розвитку ВДЕ, запозиченої багатьма країнами.

Теоретичні основи підтримки розвитку ВДЕ освітлюються у світовій і вітчизняній науковій літературі, але пріоритет належить практичним дослідженням, що аналізують ефекти різних економічних механізмів розвитку ВДЕ, а однозначних висновків про доцільність вибору того або іншого механізму з наявних варіантів не зроблено. У вітчизняній науці малодослідженими залишаються як теоретичні, так і практичні аспекти реалізації основних напрямів підтримки розвитку нетрадиційної енергетики, відсутні обґрунтування використання фіксованого тарифу з метою підтримки ВДЕ.

**Метою статті** є розроблення теоретико-методологічного підходу до формування практичних аспектів реалізації основних напрямів підтримки розвитку альтернативної енергетики, а також практична реалізація механізму фіксованого тарифу.

**Результати дослідження.** Суть механізму фіксованого тарифу полягає у забезпеченні гарантованого доходу (фіксованого тарифу) виробникам зеленої електроенергії, який повинен покрити усі витрати їх генерації. Величина цього тарифу значною мірою залежить від технології, року введення в експлуатацію, виду і розміру установки. Тариф гарантується виробникові енергії з відновлюваних джерел на тривалий термін, як правило, на 15–20 років [2]. Встановлення фіксованих тарифів на електроенергію ВДЕ є старим механізмом підтримки. Уперше ця схема була застосована в 1978 р. в США на рівні штатів [3]. Одним із найпотужніших чинників розвитку системи підтримки ВДЕ на основі фіксованого тарифу стало прийняття Німеччиною в 1994 р. свого закону про ВДЕ, що включає механізм фіксованого тарифу, визначеного для кожної технології генерації. Закон виявився надзвичайно вдалим і став зразком для законодавчого регулювання підтримки ВДЕ у багатьох країнах. Як уже говорилося, фіксований тариф – найбільш поширений механізм підтримки розвитку ВДЕ у світі, який доведено ефективніший, ніж податкові пільги, квоти або портфельні стандарти [4]. У Європейському Союзі (ЄС) застосування фіксованого тарифу зумовило розгортання 75% сонячних електростанцій (СЕС) і 45% вітряних електростанцій (ВЕС) у всьому світі [5]. У листопаді 2010 р. на міжнародному семінарі з використання фіксованого тарифу констатувалося, що в 20 з 28 країн-членів ЄС використовується фіксований тариф як основний інструмент підтримки ВДЕ. Ще 3 країни використовують цю схему для розвитку певних технологій. 85% усіх ВЕС і майже 100% СЕС у Європі були побудовані у межах цієї системи підтримки [3]. Суть схеми фіксованого тарифу полягає в тому, що девелоперам надаються довгострокові контрактні умови на купівлю електроенергії, виробленої на основі ВДЕ, на тривалий термін. Ці договори зазвичай пропонують певну ціну за кожну кВт/год. виробленої електроенергії. Рівень оплати варіюється залежно від типу вживаної технології, розмірів проекту, наявності ресурсів, а також залежно від політичної волі уряду досягти певної мети з ВДЕ. Таким чином, одним з основних чинників ефективності схеми фіксованого тарифу є те, що він забезпечує інвесторам відносну впевненість в отриманні гарантованих потоків виручки, достатніх, щоб покрити витрати і забезпечити очікувану доходність [6]. У Німеччині є добре налагоджені адміністративні процедури, що дають змогу скоротити терміни, понизити бюрократичні витрати, мінімізувати витрати на здійснення проекту і прискорити темп поширення ВДЕ [7]. Окрім цього, право використання схеми фіксованого тарифу поширюється на всіх, хто здатний інвестувати, включаючи домовласників, підприємців, регіональні і місцеві органи влади, приватних інвесторів, енергокомпанії і некомерційні організації (НКО).

Політика фіксованого тарифу буває у двох варіаціях: схема фіксованої ціни і схема фіксованої надбавки. За першого підходу загальна плата за кВт/год не залежить від ринкової ціни і незмінна упродовж певного встановленого періоду (15–20 років). Такий підхід формує стабільні умови інвестування, забезпечуючи інвесторові гарантовані грошові потоки упродовж довгострокового періоду. У моделі фіксованої надбавки загальний обсяг

виплат визначається шляхом складання фіксованої надбавки і ринкової вартості електроенергії. Загалом модель фіксованої надбавки можна охарактеризувати як найбільш ринково орієнтовану з усіх систем на основі фіксованих виплат, оскільки загальна величина виплат коливається разом із ринковою ціною, а гарантій генераторам на купівлю їх енергії не надається. Генератори вимушені поступати на ринок електроенергетики із застосуванням до них тих самих правил ринку й участі в ньому. У більшості країн застосовується підхід фіксованої ціни, проте багато країн починають паралельно вводити механізм фіксованої надбавки і пропонувати вибір із двох варіантів. Встановлений належним чином, фіксований тариф ефективний у досягненні цільових показників. Проте з причини певних чинників, як, наприклад, асиметричність інформації, лобювання в галузі, технологічний прогрес, рівень тарифу може виявитися неоптимальним. Недавнім прикладом такого неефективного рівня тарифу стала політика щодо фотоелектричних систем в ЄС. Як уже відзначалося, внаслідок технологічного прогресу, збільшення масштабів виробництва і поширення сонячної енергетики (фотовольтаїка) за останні сім років питомі інвестиційні витрати на будівництво сонячних станцій скоротилися на 80%. Таким чином, у деяких країнах (Іспанії, Чехії, Німеччині), де фіксований тариф не був пропорційно понижений, інвесторам виявилось надзвичайно вигідно вкладати гроші в проекти сонячної генерації (наприклад, у Чехії інвестори реалізовували ставку доходу на акціонерний капітал 25% і більше). Завищені тарифи у поєднанні з неефективним наглядом привели до надмірного стрибка обсягів у розвитку цієї генерації, який переважав ринок електроенергії, економіку країн і став причиною подальших змін у програмах фіксованого тарифу [3]. Постійним джерелом критики реалізації політики фіксованого тарифу є той факт, що він приводить до підвищення цін на електроенергію для кінцевого споживача. Адже спочатку очікувалося, що розвиток ВДЕ-генерації приведе до мінімізації додаткових витрат, що виразиться в падінні цін на кВт/год. Це очікування має як теоретичне, так і практичне обґрунтування, проте в реальності дійсно спостерігається зростання цін на електроенергію. Для розуміння проблеми необхідно детальніше розібрати правила функціонування ринку електроенергетики, процес ціноутворення і місце фіксованого тарифу в ньому. Збільшення частки ВДЕ на ринку електроенергії приводить до падіння біржових цін на кВт/год.: починаючи з 2010 р. ціни на європейському спотовому ринку електроенергії падають, що, у свою чергу, відбивається і на довгостроковому сегменті ринку електроенергії [8]. Вже зараз оголошено скорочення цін за договорами на довгострокове постачання до 2019 р.: ціна на постачання кВт/год. на період 2016–2019 рр. виявилася меншою за 4 центи, що є її історичним мінімумом. Таким чином, у супереч усім прогнозам і очікуванням, біржові ціни на електроенергію з 2011 р. впали на 40% [9]. Проте до кінцевого споживача це зниження ціни на біржі не доходить. Більше того, з початку лібералізації в 1998 р. ціна на електроенергію для промисловості і домашніх господарств не то що не впала, а зросла у понад 2 рази [8]. Що зумовлює таку тенденцію, чому ціна для кінцевого споживача росте, тоді як біржова ціна демонструє історичні мінімуми, і яку роль тут відіграє розвиток зеленої енергетики і реалізація політики підтримки? Політика фіксованого тарифу є домінуючою в Європі. Оскільки виручка, що отримується за реалізацію «зеле-



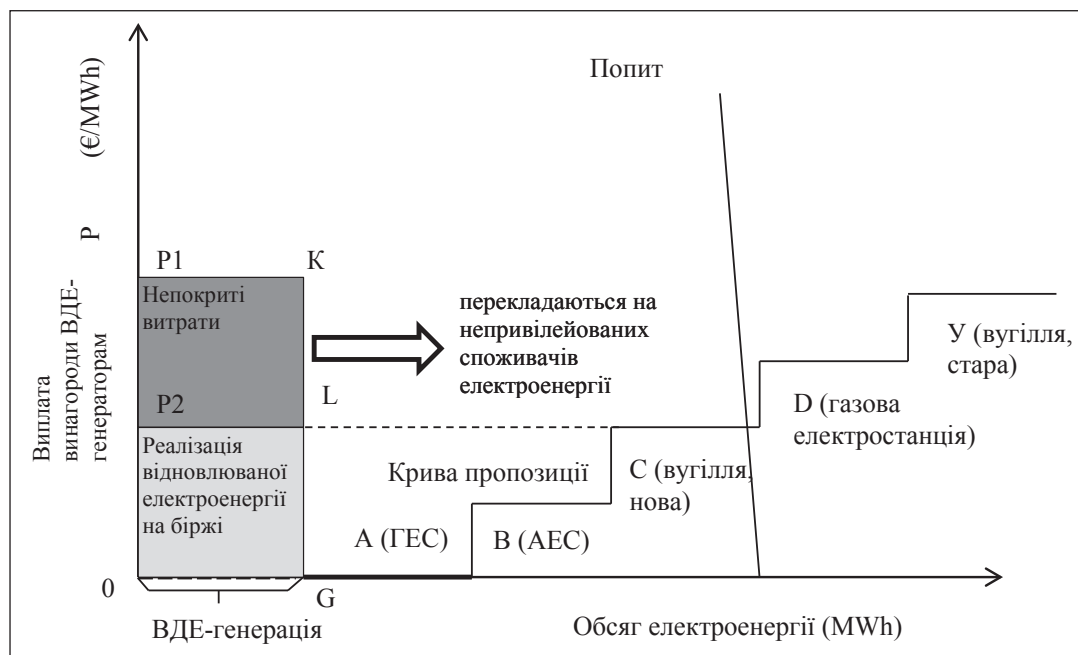


Рис. 1. Процес перекладання зеленої надбавки на непривілейованих споживачів

ної» кВт/год на біржі, зараз не досягає рівня фіксованого тарифу, а власник ВДЕ-установки все одно повинен отримати свій фіксований дохід, гарантований йому державою, виникає необхідність у надбавці до біржової ціни. У дуже сильному спрощенні розмір надбавки розраховується за такою формулою: витрати на реалізацію механізму (сума винагороди генераторам ВДЕ) за вирахуванням доходів від продажу зробленої зеленої електроенергії на біржі діляться між кінцевими споживачами електроенергії.

$$U = \frac{C - R}{n}$$

де  $U$  – надбавка;

$C$  – винагорода генераторам ВДЕ, яка розраховується як добуток преміальної ставки і обсягу виробленої ними електроенергії;

$n$  – кількість непривілейованих споживачів електроенергії.

Таким чином, отримувана в результаті сума надбавки перекладається на кінцевого споживача електроенергії. Наочно цей процес можна проілюструвати, звернувшись до графіка з кривою пропозиції Merit Order (рис. 1) [10]. ВДЕ-генерація на ринку відповідає відрізку  $0G$ . Ціна на ринку визначається перетином кривих попиту і пропозиції і дорівнює  $P_2$ . Доход від реалізації зеленої електроенергії на біржі відповідає площі прямокутника  $0P_2LG$ . Проте генератори ВДЕ отримують за свою кВт/год не ринкову ціну  $P_2$ , а преміальну  $P_1$  (зелений тариф), їх винагорода, таким чином, відповідає площі прямокутника  $0P_1KG$ . У результаті виникають непокріті витрати ( $P_2P_1KL$ ), які перекладаються на споживачів.

Усі кінцеві споживачі, які отримують електроенергію з громадської мережі, вимушені оплачувати на спожиту кВт/год відповідну ставку надбавки.

При цьому для певної категорії промисловості діють правила виключення, які сильно занижують, а то і зовсім відмінюють для них ставку надбавки, щоб не знижувати їхню конкурентоспроможність на світових ринках. До цієї категорії належать промислові підприємства, що працюють на експорт. Розмір зеленої надбавки щороку коригується й оновлюється залежно від різних чинників. У 2015 р. зелена надбавка в Німеччині, країні-лідерів у сфері реалізації політики підтримки ВДЕ, становила 6,24 центів/кВт/год, що відповідає 18% ціни на електроенергію для кінцевого споживача. Для порівняння, в 2010 р. її рівень становив усього лише 2,05 центи/кВт/год [8]. Причинами такого стрімкого росту зеленої надбавки останнім часом стало, зокрема:

– розширення виробництва електроенергії фотоелектричними системами за одночасного уповільненого коригування ставки винагороди ВДЕ-генераторам (насамперед у 2010, 2011 рр.);

– різке падіння цін на електроенергію в 2013–2015 рр. (на понад 20%), зумовлене сильним падінням цін на ринку кам'яного вугілля і ціни  $CO_2$  на європейському ринку торгівлі квотами на викиди;

– істотне розширення списку об'єктів промисловості, звільнених від сплати зеленої надбавки (тільки з 2013 по 2015 р. приріст привілейованих об'єктів у Німеччині становив 13–14%, а загальний обсяг електроспоживання, звільненого від сплати надбавки, становив 28%);

– виплата винагород ВДЕ-генераторам, що перевищує запланований рівень [2].

Розмір зеленої надбавки визначається цілою сукупністю ендогенних та екзогенних чинників. До перших належать цілі політики підтримки ВДЕ і темпи росту галузі, рівень винагороди виробників зеленої електроенергії, кількість привілейованих споживачів, звільнених від сплати надбавки, біржова ціна на кВт/год. Окрім цього, істотний вплив роблять і екзогенні чинники, такі як ціни на викопне паливо на світових ринках, курси обміну валют і вартість  $CO_2$  на ринку торгівлі квотами на викиди.

Таким чином, розвиток відновлюваної енергетики без диференційованого підходу до неї і змін на глибшому рівні не стільки сприятиме виходу країни на більш високий технологічний і соціально-економічний ступінь, скільки допоможе вбудуватися в загальну експортно-сировинну спеціалізацію, закріплюючи її.

**Список використаних джерел:**

1. Renewables 2015 Global Status Report [Електронний ресурс] / REN21 2015. URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>. Дата останнього доступу: 28.02.18. – Назва з екрану.
2. Haller M. EEG-Umlage und die Kosten der Stromversorgung für 2014 Eine Analyse von Trends, Ursachen und Wechselwirkungen / Öko-Institut e.V. Berlin 2013. URL: <http://www.oeko.de/oekodoc/1793/2013475-de.pdf>. Дата останнього доступу: 11.03.18. – Назва з екрану.
3. Копылов А.Е. Экономика ВИЭ. М.: Грифон, 2015
4. Renewables 2009 Global Status Report [Електронний ресурс] / REN21 2009. URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/>. Дата останнього доступу: 24.03.18. – Назва з екрану.
5. Global Energy Transfer Feed-In Tariffs For Developing Countries, Deutscher Bank Climate Change Advisers (DBCCA), Frankfurt, Germany 2010.
6. Dinica V. Support Systems for the Diffusion of Renewable Energy Technologies – An Investor Perspective. Energy Policy 2006. P. 461–480.
7. Hans-Josef Fell. Feed-in Tariff for Renewable Energies: An Effective Stimulus Package without New Public Borrowing. German Bundestag, Energy and Technology Policy ALLIANCE 90/THE GREENS working paper. Berlin, 2009.
8. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Energie. Energiedaten: Ausgewahlte Grafiken. URL: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Energie/energiedaten.html>. Дата останнього доступу: 18.03.18. – Назва з екрану.
9. Jasim S., Kunz C. Erneuerbare Energien im Strommarkt. Renew Kompakt. [Електронний ресурс] / Agentur für Erneuerbare Energien. URL: [http://www.unendlich-vielenergie.de/media/file/276.AEE\\_RenewsKompakt\\_Strommarkt\\_dez13.pdf](http://www.unendlich-vielenergie.de/media/file/276.AEE_RenewsKompakt_Strommarkt_dez13.pdf). Дата останнього доступу: 20.02.18. – Назва з екрану.
10. Гречухина И.А., Кирюшин П.А. Возобновляемая энергетика как фактор ценообразования на рынке электроэнергетики // Вестник Государственного Университета Управления. 2014. № 17. С. 124.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИКСИРОВАННОГО ТАРИФА КАК МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ**

**Аннотация.** В статье систематизированы наблюдаемые и прогнозируемые практические эффекты развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в глобальном аспекте, в частности, использование механизма фиксированного (зеленого) тарифа как доминирующего механизма политики поддержки ВИЭ; проанализирована модель фиксированной надбавки как наиболее рыночно ориентированная из всех систем на основе фиксированных выплат; процесс перевода зеленой надбавки на непривилегированных потребителей определен с помощью графика кривой предложения Merit Order; представлен расчет суммы надбавки при использовании фиксированного тарифа, которая в результате переводится на конечного потребителя электроэнергии. Рассмотрено использование зеленой надбавки в странах ЕС, размер которой ежегодно корректируется и обновляется в зависимости от влияющих факторов.

**Ключевые слова:** возобновляемые источники энергии, фиксированный (зеленый) тариф, непривилегированные потребители, механизм, поддержка, электроэнергия.

**USING A FIXED TARIFF HOW MECHANISMS SUPPORT RENEWABLE ENERGY SOURCES**

**Summary.** The observed and predicted practical effects of the development of renewable energy sources (RES) in the global aspect are systematized in the article, in particular, the use of the fixed (green) tariff mechanism as the dominant mechanism of the policy for supporting RES; The fixed premium model is analyzed as the most market-oriented of all systems based on fixed payments; the process of transferring the green premium to non-privileged consumers is determined using the Merit Order curve; Calculation of the amount of the surcharge at the use of a fixed tariff is presented, which as a result is transferred to the final consumer of electricity. The use of the green allowance in the EU countries is considered, the amount of which is adjusted annually and updated depending on the influencing factors.

**Key words:** Renewable energy sources, fixed (green) tariff, unprivileged consumers, mechanism, support, electricity.

**Савіцький А. В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри права, соціально-гуманітарної  
та загальноекономічної підготовки  
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

**Savitskyi A. V.**  
Candidate of economic sciences,  
Docent of department of law, social, humanitarian  
and general economic preparation  
Khmelnytskyi cooperative trade and economic institute

## СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІННІ ЙОГО ПРИБУТКОВІСТЮ

**Анотація.** У статті розглянуто стратегічні аспекти розвитку підприємства в управлінні його прибутковістю. Наведено сучасні трактування змісту поняття «управління прибутковістю» та його економічної сутності у діяльності підприємства. Обґрунтовано сутність та виділено значення теоретичних підходів менеджменту в управлінні прибутковістю та стратегічному розвитку підприємства. Подано структурну схему взаємозв'язку стратегій розвитку діяльності підприємства, зростання прибутку та підвищення його рентабельності. Виділено низку суттєвих умов ринкової економіки, яким повинна відповідати система управління прибутковістю підприємства, що ґрунтується на стратегічних засадах розвитку.

**Ключові слова:** управління прибутковістю, прибуток, стратегічний розвиток, стратегія конкурентної боротьби, стратегія виробничо-господарської діяльності, умови ринкової економіки.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні для вітчизняних підприємств промисловості дедалі важливішими стають усі питання, які стосуються планування, стратегічного розвитку та прогнозування рентабельності їх виробництва. Головним чином це пов'язано з тим, що посилення інтеграційних процесів вимагає ретельно продуманих дій щодо відповідності діяльності підприємства умовам сучасного ринку, можливостей розроблення більш дієвих підходів до управління прибутковістю та визначення елементів ключових стратегій розвитку у співробітництві із закордонними партнерами СОТ. Водночас керівники підприємств потребують додаткового вивчення сутності поняття прибутковості у взаємозв'язку з стратегічними аспектами його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основним проблемам, які пов'язані з управлінням прибутковістю підприємства та виділенням особливостей його стратегічного розвитку, присвячено наукові праці таких вітчизняних та закордонних учених, дослідників та економістів, як А.С. Андріяш, В.І. Блонська, Ю.А. Гайбура, О.В. Добровольська, Д.Ф. Іванченко, Л.Ю. Кучер, І.А. Маркіна, В.Я. Плаксієнко, Р.В. Скалюк, І.С. Скоропад, Є.Ю. Ткаченко, О.В. Хмелевський. Водночас невирішеними питаннями зазначеної проблематики залишаються трактування сутності та виділення особливостей окремих стратегій розвитку підприємства в управлінні його прибутковістю.

**Метою статті** є обґрунтування підходів та виділення особливостей стратегічного розвитку підприємства в управлінні його прибутковістю.

**Результати дослідження.** Сучасні трансформаційні зміни ринкових умов господарювання та вимог інтеграційних процесів вимагають посиленої уваги щодо діяльності вітчизняних підприємств у напрямі формування, прогнозування та управління їхньою прибутковістю. Це пояснюється тим, що формування більшості сучасних орієнтирів у сфері промисловості пов'язане з виходом підприємства на зовнішній ринок та налагодженням тісних партнерських відносин, що здатні забезпечити стійкі

та значні прибутки. Через це більшість товаровиробників прагнуть до довгострокової стратегічної співпраці, яка би не тільки передбачала отримання додатних фінансових результатів, а і дала змогу досягти кращої рентабельності та зростання прибутковості.

Сутність змісту поняття «управління прибутковістю підприємства» є досить багатограним. З огляду на це його можливо трактувати і розуміти щодо різних економічних категорій, методів та підходів. Спільним є те, що вчені та дослідники трактують поняття «управління прибутковістю підприємства» як складну систему, в основу якої покладена інтерпретація прибутку як об'єкта та суб'єкта управління. Поряд із цим автори зазначають, що прибуток є ключовим рушійним елементом управління прибутковістю підприємства та у змісті окремих обґрунтувань виділяють низку особливостей його управління. Наприклад, А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова [1, с. 69] та В.Я. Плаксієнко [2, с. 9] пов'язують управління прибутковістю зі співвідношенням доходів і витрат та досягненням потрібного рівня рентабельності, Л.Ю. Кучер [3] кпідреслює важливість гнучкості та пристосування до внутрішніх і зовнішніх факторів, І.С. Скоропад та З.С. Гуц [4] наголошують на стратегічному аспекті управління, І.А. Маркіна та В.Л. Воронкова [5] зупиняються на створенні окремих організаційних структур підприємства, О.В. Хмелевський [6, с. 16] наголошує на важливості аналізу якісних та кількісних характеристик.

У таблиці 1 наведено сучасні аспекти трактування змісту поняття «управління прибутковістю підприємства» та його економічної сутності у діяльності підприємства на основі різних думок та визначень учених, економістів і дослідників. Щодо авторського визначення управління прибутковістю підприємства – це комплекс управлінських рішень організаційно-економічного характеру, що реалізуються у процесі виробництва та якості розроблення яких дасть змогу вплинути на досягнення додатного значення прибутку, зростання ринкової вартості та рівня рентабельності.

Сучасні аспекти трактування змісту поняття «управління прибутковістю» та його економічної сутності у діяльності підприємства

| Автор  | Зміст сучасного трактування поняття «управління прибутковістю» у діяльності підприємства   |
|--|--|
| Андріяш А.С.,<br>Моголова А.Ю.<br>[1, с. 69] | Підвищення рентабельності виробництва вимагає застосування ефективних підходів до управління прибутком суб'єкта господарювання. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства і зростання доходів його власників.  |
| Блонська В.І.<br>[7, с. 92–93]               | Під управлінням прибутковістю необхідно розуміти побудову системи управління, яка враховує тактичні і стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, що розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу у забезпеченні функціонування механізму отримання прибутку заданої величини.   |
| Гайбура Ю.А.<br>[8, с. 127]                  | Управління прибутковістю являє собою систему принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.   |
| Скоропад І.С.,<br>Гуц З.С.<br>[4, с. 531]    | Основні необхідні умови для управління прибутковістю підприємства слід розглядати на основі стратегічного управління прибутком підприємства, а саме: стратегічне управління на довгострокову перспективу; прийняття рішень з урахуванням загальногосподарської стратегії та цілей підприємства; взяття до уваги результатів аналізу умов, у яких підприємство здійснює свою діяльність та оцінка чинників, які впливають на остаточні результати діяльності; формування господарської політики підприємства виходячи з критичних чинників, які її лімітують. |
| Кучер Л.Ю.<br>[3]                            | Управління прибутковістю базується на значенні системи її показників в основі яких має бути покладено принцип адаптивності (гнучкості). При цьому, система показників повинна характеризувати прибутковість діяльності підприємства за умови пристосування до змін внутрішніх і зовнішніх факторів.  |
| Маркіна І.А.,<br>Воронкова В.Л.<br>[5]       | Специфіка управління прибутковістю підприємства полягає у створенні організаційних структур, які забезпечать прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на усіх рівнях діяльності підприємства. Також, сюди необхідно віднести формування ефективних інформаційних систем, що забезпечать обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень.  |
| Плаксієнко В.Я.<br>[2, с. 9]                 | Управління забезпечення прибутковістю є значно складнішим завданням ніж підвищення доходності підприємства, оскільки прибутковість залежить від рівня доходів (чисельник) і рівня витрат (знаменник).  |
| Ткаченко Є.Ю.<br>[9, с. 5]*                  | Сутність управління прибутковістю підприємства полягає у тому, що саме прибуток у трансформаційний період водночас виступає як об'єктом, так і інструментом управління.  |
| Хмелевський О.В.<br>[6, с. 16]               | Управління прибутковістю – орієнтоване на втілення оцінювання як результату визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик прибутковості, що є об'єктом управління, а також самого процесу управління нею.   |

Джерело: \*складено автором на основі: [1, с. 69; 7, с. 92–93; 8, с. 127; 4, с. 531; 3; 5; 2, с. 9; 9, с. 5; 6, с. 16]

Згідно з проведеними дослідженнями та наведеними поняттями у табл. 1 слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства потребують значно ширшого вивчення та розуміння особливостей управління їхньою діяльністю у сфері формування та підвищення прибутковості. Водночас слід виділити те, що в основу кожної обґрунтованої думки щодо визначення змісту поняття «управління прибутковістю підприємства» закладено сукупність загальноприйнятих положень та принципів, які історично склалися з розвитку виробництва та утворенням ринкових відносин. Через це у структурі наведених трактувань необхідно виділити низку підходів та фундаментальних особливостей, які дадуть змогу більш детально розуміти їх становлення в умовах ринкової економіки та сучасних вимог до стратегічного розвитку підприємства.

Якщо звернути увагу на загальні підходи до теорії управління, які покладені в основу менеджменту підприємств, слід зупинитися на такому [13]:

1. Системний підхід до теорії управління є підходом до управління на базі теорії системи, яка складається з підсистем, складників та елементів. На авторське бачення, ключовим у цьому разі є те, що управління певною

системою розглядається як цілісна структура рішень, що взаємопов'язані між собою, та результат одних управлінських рішень може впливати на результат інших.

2. Процесний підхід до теорії управління базується на виділенні специфічності управлінських функцій окремих елементів загальної структури управління. На авторське бачення, цей підхід пов'язаний з відокремленими процесами діяльності підприємства та стосується управління прибутковістю підприємства на основі активізації центрів відповідальності, оскільки відповідно до свого призначення кожний із них розробляє ті чи інші управлінські рішення у сфері отримання та збільшення доходу від реалізації продукції, формування фінансових ресурсів, виконання нормативних показників запланованих витрат на виробництво, збут і обслуговування, доцільності та обсягу залучення у виробництво інвестицій.

3. Універсальний підхід до теорії управління належить до такої наукової школи, як «універсологія», та пов'язаний з використанням універсальних принципів управління, виходячи з вертикальних та горизонтальних зв'язків підприємства. Універсальний підхід пов'язаний з управлінням прибутковістю підприємства на основі активізації його інформаційної бази, оскільки в основу специфі-

ки розроблення управлінських рішень покладено гнучкість інформаційних потоків між окремими підрозділами підприємства та можливостями уповноважених фахівців використовувати їх в управлінні асортиментною та номенклатурною політикою виробничого процесу, ціноутворенням, визначенні планових обсягів доходу для отримання прибутку.

4. Ситуаційний підхід до теорії управління є підходом, який розглядає особливості здійснення господарської діяльності підприємства виходячи з ситуації, яка складається у зовнішньому середовищі. На авторське бачення, ситуаційний підхід до управління прибутковістю підприємства дає змогу активізувати всі внутрішні системи підприємства до їх адаптації у зовнішньому середовищі, адже саме функціонування у ньому є тим стратегічним завданням, заради якого запускається весь процес виробництва. Ситуаційний підхід покладено в основу управління прибутковістю підприємства за умов його монопольної спрямованості, оскільки передбачає розроблення управлінських рішень, виходячи з можливостей попиту та конкурентних позицій на ринку. Всі управлінські рішення починаються з моніторингу ринкової ситуації та через управління виробничими процесами спрямовані на максимізацію прибутку підприємства.

5. Субстратний підхід до теорії управління заснований на структурній оптимізації стратегії управління та покладений в основу програми стратегічного розвитку в загальній системі управління прибутковістю підприємства. Цей підхід передбачає розроблення довгострокових планів конкурентної боротьби та виробничо-господарської діяльності підприємства як ключових складників загальної стратегії зростання рентабельності та підвищення прибутковості.

Ще одним, на чому необхідно зупинитися у вивченні теоретичних положень управління прибутковістю підприємства, є те, що стратегічними цілями кожного промислового підприємства як не в короткостроковому, то в довгостроковому періоді є повне або часткове розширення обсягів збуту на наявному або додатковому сегменті ринку. Насамперед це пов'язано із прагненням підприємства максимізувати прибуток.

Виходячи з позицій вищенаведених досліджень, слід відзначити, що сьогодні, в умовах посиленої конкуренції, не втрачає своєї актуальності теорія стратегічного розвитку підприємства, яка в управлінні його прибутковістю спрямована на те, щоб не тільки побудувати прогностичний характер планування виробництва, а й урахувати елемент зростання прибутку (рис. 1).

Через те, на думку Р.В. Скалюк, стратегічне управління прибутком підприємства є як базовим, так і структурним складником загального менеджменту підприємства, що визначає його ефективність та свідчить про досягнення основної мети та цілей підприємства, однією з яких є підвищення прибутковості і ринкової вартості підприємства як ключовий інструмент сталого розвитку у довгостроковій перспективі. Таким чином, автор вважає, що формування та підвищення прибутку в загальній системі прибутковості пов'язане з усіма стадіями виробництва та становлення підприємства, а саме: зародження, розвитку, зрілості, стабілізації, спаду та виживання [10, с. 117–118].

На додаток слід відзначити те, що Д.В. Іванченко з метою формування організаційно-економічного складника управління прибутком підприємства у розрізі окремих стадій його виробничого процесу виділяє стратегію конкурентної боротьби та стратегію виробничо-госпо-

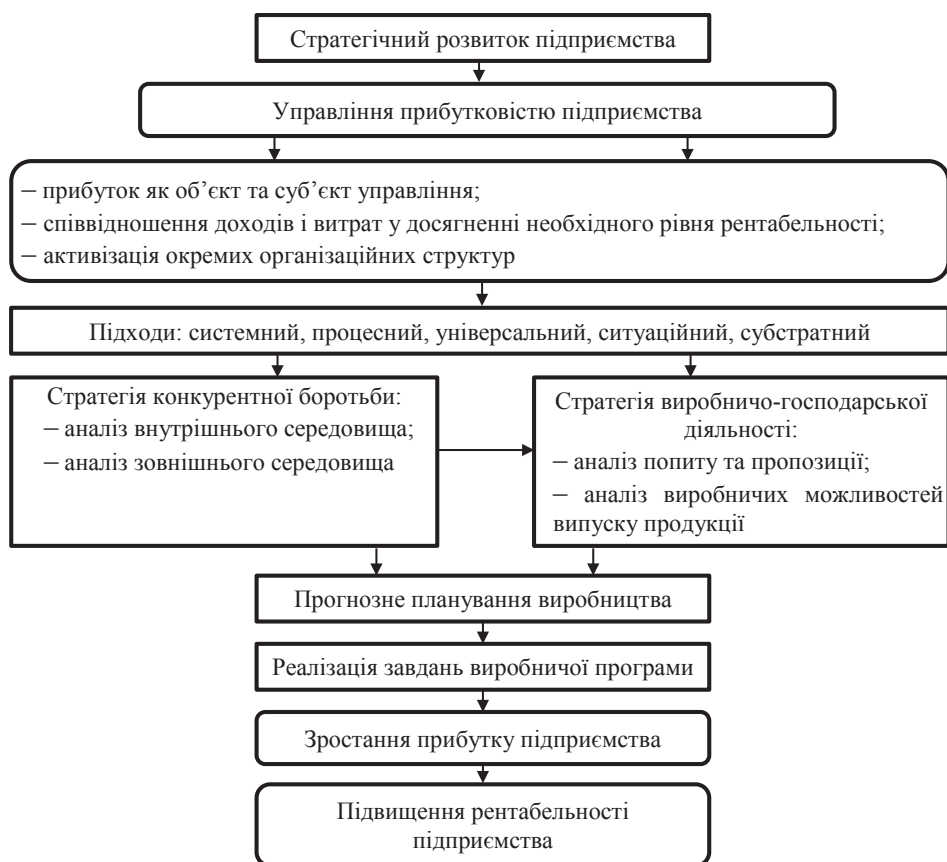


Рис. 1. Стратегічний розвиток підприємства в управлінні його прибутковістю

Джерело: складено автором на основі [10, с. 117–118; 11, с. 59; 12, с. 196–197; 13]

дарської діяльності. Стратегія конкурентної боротьби базується на аналізі внутрішнього та зовнішнього середовища, стратегія виробничо-господарської діяльності підприємства – на аналізі попиту та пропозиції та аналізі виробничих можливостей випуску продукції [11, с. 59].

О.В. Добровольська вважає, що стратегія управління підприємством насамперед пов'язана з реалізацією його основної мети функціонування, що полягає у досягненні певного рівня рентабельності. Результатом розроблення такої стратегії управління є визначення реального обсягу отримання планового доходу на основі поточних витрат [12, с. 196–197].

На рис. 1 наведено схему стратегічного розвитку підприємства в управлінні його прибутковістю.

Виходячи з вищенаведених обґрунтувань щодо формування сучасних стратегій розвитку підприємства, які ґрунтуються на актуальних питаннях та проблемах управління господарською діяльністю підприємства та спрямовані на оптимізацію підходів підвищення прибутку, ринкової вартості і рентабельності, необхідно виділити низку суттєвих умов ринкової економіки, яким повинна відповідати система управління прибутковістю підприємства. На авторське бачення, такими умовами є:

- вихід підприємств на зовнішній ринок;
- посилення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- збільшення частки ЗЕД у діяльності підприємств;
- співпраця окремих структурних підрозділів підприємств зі спорідненими підрозділами іноземних підприємств;

- створення прозорої наскрізної інформаційної бази підприємства для співпраці з торговельними партнерами у системі СOT;

- обмін факторами виробництва та імпортування якісних ресурсів;

- поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації на рівні захисту вітчизняного виробника;

- застосування механізмів передбачення проблемних ситуацій, які викликані внутрішньою організацією та факторами зовнішнього середовища;

- розроблення стратегії розвитку підприємств відповідно до вимог СOT та інтеграції в ЄС.

**Висновки.** Згідно з проведеними дослідженнями та наведеними обґрунтуваннями таблиці, слід зазначити, що сьогодні як у формуванні, так і в управлінні прибутковістю підприємства є досить різноманітна сукупність взаємопов'язаних питань. Центральною проблематикою управління прибутковістю підприємства є формування та підвищення його прибутку. У цьому питанні важливим є те, що досягнення кращих фінансових результатів та вишого рівня рентабельності повною мірою повинно покладатися на стратегічні аспекти розвитку підприємства, оскільки за умов посиленої конкуренції тільки ретельно продумана стратегія дасть змогу вітчизняному виробнику підвищувати обсяги виробництва, виходити на зарубіжний ринок та отримувати більші прибутки. Насамперед це пояснюється тим, що національний ринок не спроможний забезпечити досить високий рівень прибутковості вітчизняних підприємств, який залежить від стабільності внутрішніх умов ведення бізнесу та стійкого попиту.

#### Список використаних джерел:

1. Андріяш А.С. особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // Молодий вчений. № 6(9). 2014. С. 68–70.
2. Плаксієнко В.Я. Прибутковість виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах / В.Я. Плаксієнко // Вісник ХНАУ. Харків: ХНАУ, 2011. № 8. С. 9–15.
3. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість» / Л.Ю. Кучер // URL: [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_99/06.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf).
4. Скоропад І.С. Ефективне управління використання прибутку підприємства / І.С. Скоропад, З.С. Гуц // URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13340/1/213\\_Guc\\_530-533\\_69.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13340/1/213_Guc_530-533_69.pdf).
5. Маркіна І.А. Забезпечення процесу управління прибутком торговельних підприємств // І.А. Маркіна, В.Л. Вороніна // URL: [http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2641/1/Вороніна\\_стаття.doc](http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2641/1/Вороніна_стаття.doc).
6. Хмелевський О.В. Оцінка прибутковості промислових підприємств : монографія / О.В. Хмелевський. Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст», 2011. 202 с.
7. Блонська В.І. Вдосконалення управління системи розподілом та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська // Вісник НЛТУ України. В. 20.7. 2010. С. 91–96.
8. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. В. 14, ч. 2. С. 127–130.
9. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є.Ю. Ткаченко. Запоріжжя, 2006. 22 с.
10. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р.В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. 2013. В. 2(22). С. 109–118.
11. Іванченко Д.Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком підприємства : дис. на здобуття наук. ступеня док. ек. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Д.Ф. Іванченко. Одеса, 2016. 226 с.
12. Добровольська О.В. Резерви підвищення прибутковості підприємства у мовах ринку / О.В. Добровольська, В.О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. В. 13. С. 195–197.
13. Теорія керування // URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Теорія\\_керування](https://uk.wikipedia.org/wiki/Теорія_керування).

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЕГО ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ

**Аннотация.** В статье рассмотрены стратегические аспекты развития предприятия в управлении его прибылью. Приведены современные трактовки касательно содержания понятия «управление прибылью» и его экономической сущности в деятельности предприятия. Обоснована сущность и выделено значение теоретических подходов менеджмента в управлении прибылью и стратегическом развитии предприятия. Представлена структурная схема взаимосвязи стратегий развития деятельности предприятия, роста прибыли и повышения его рентабельности. Выделено ряд существенных условий рыночной экономики, которым должна соответствовать система управления прибылью предприятия, основывающаяся на стратегических принципах его развития.

**Ключевые слова:** управление прибылью, прибыль, стратегическое развитие, стратегия конкурентной борьбы, стратегия производственно-хозяйственной деятельности, условия рыночной экономики.

## STRATEGIC ASPECTS OF ENTERPRISE'S DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF ITS PROFITABILITY MENEAGEMENT

**Summary.** In this work there have been viewed the strategic aspects of enterprise's development in the sphere of its profitability management. There were presented modern scientific interpretation about the concept of "profitability management" and its economic essence the activity of industrial enterprise. There was emphasized the context and underlined the importance of theoretical profitability management approaches and enterprise's strategic development. There was presented structural scheme that describes connection between enterprise's strategic development, profit growth and profitability increase. Also it was underlined a number of essential conditions of market economy, which should be consistent with the enterprise's profitability management system based on the strategic principles of development.

**Key words:** profitability management, profit, strategic development, strategy of competitive struggle, strategy of production and economic activity, market economy conditions.

УДК 351.824.1:338.45:621

**Салويد С. В.**

*старший преподаватель кафедры менеджмента  
Национального технического университета Украины  
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

**Saloid S. V.**

*Senior Lecturer, Department of Management  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕГАТИВНЫМ ФАКТОРАМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И ИХ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОЧНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ УКРАИНЫ

**Аннотация.** Учитывая специфику противодействия дестабилизирующим факторам внешней среды, которая заключается в том, что деятельность отдельного предприятия в этом процессе является малоэффективной, обоснована необходимость объединения усилий, которое позволит отдельным предприятиям точного машиностроения получить синергетический эффект, проявляющийся в наращивании показателей. В статье сформирован комплекс мер противодействия проявлениям влияния дестабилизирующих факторов внешней среды путем объединения усилий предприятий. Сформирован методологический подход минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения путем выделения направлений, методов и принципов деятельности субъектов, который позволит скоординировать деятельность государственных и негосударственных институтов в различных аспектах.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, машиностроение, предприятия точного машиностроения, методологический подход минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды.

**Введение и постановка проблемы.** Процесс обеспечения экономической безопасности предприятий точного машиностроения является одним из определяющих аспектов их успешной деятельности; ему присущ ряд специфических особенностей в зависимости от объема, вида деятельности, обеспеченности финансовыми ресурсами, активности инновационно-инвестиционной де-

ятельности, количества и профессионализма персонала предприятия. Доминантность этого процесса вызывает необходимость комплексного подхода к осуществлению обеспечения экономической безопасности, позволяет разработать ее адекватную систему, определить и учесть влияние дестабилизирующих факторов внешней среды, использовать возможности, которые создаются

этої средой, для достижения интересов предприятия. Специфика противодействия дестабилизирующим факторам внешней среды заключается в том, что отдельное предприятие в этом процессе является бессильным, то есть возникает необходимость объединения усилий. Это обусловлено тем, что процесс противодействия влиянию дестабилизирующих факторов внешней среды требует привлечения значительного количества ресурсов, в частности, высококвалифицированных специалистов в различных сферах и финансовых ресурсов.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Методологическую и теоретическую основу исследования составляют труды, посвященные рассмотрению и анализу состояния экономической безопасности предприятий точного машиностроения отечественными и зарубежными учеными, такими как Л.И. Абалкин, В.Н. Амитан, А.В. Арефьева, А.В. Баженова, Н.А. Бокулева, Л.Н. Ганущак-Ефименко, М.Д. Домашенко, А.Н. Ивченко, И.И. Калина, Н.П. Карачин, М.И. Копытко, А.Б. Котюк, А.Ю. Литовченко, А.Н. Ляшенко, Г.В. Миша, В.П. Пономарев, И.В. Троц, В.М. Чубая.

**Цель статьи** – разработать методологический подход минимизации влияния негативных факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения Украины.

**Результаты исследования.** Современные условия функционирования предприятий обусловлены высокой степенью нестабильности и неустойчивости, связаны с ситуацией, сложившейся под влиянием общемирового экономического кризиса. Это вызывает общее снижение уровня экономической безопасности предприятий, а следовательно, и возможности обеспечения их устойчивого развития. В условиях неблагоприятной рыночной среды предприятиям постоянно приходится принимать решения по выживанию и их защите от воздействия негативных факторов. Этих факторов достаточно много, и все они влияют на предприятие по-разному. В результате в процессе функционирования предприятий их владельцы и руководители вынуждены адаптироваться к возникновению этих негативных явлений и принимать меры по их предупреждению, обезвреживанию или нейтрализации. В особо сложных обстоятельствах сегодня оказалось отечественное точное машиностроение. На сегодняшний день сектор машиностроения столкнулся с рядом проблем, прежде всего из-за геополитических изменений во внешней среде. В условиях постоянного роста конкуренции на мировых рынках национальная отрасль машиностроения оказалась перед вызовами стратегического характера. Основным инструментом противодействия влиянию угрозам внешней среды предприятиям точного машиностроения является участие общества в выработке решений и его контроль за деятельностью государственного сектора [1, с. 224]. В соответствии со ст. 70 Хозяйственного кодекса Украины субъекты хозяйствования имеют право на добровольных началах объединять свою хозяйственную деятельность (производственную, коммерческую и другие виды деятельности) на условиях и в порядке, установленных законами [2].

Одной из важнейших проблем, стоящих перед отечественной экономикой, является обеспечение стабильного экономического роста не только в сырьевых отраслях, но, прежде всего, в ведущих отраслях промышленного комплекса, центром притяжения которого выступает машиностроительная отрасль.

Машиностроительный комплекс – один из ведущих в промышленности Украины, объединяющий систему научно-исследовательских, конструкторско-технологиче-

ских организаций; охватывает 11 267 предприятий, из которых 146 – больших, 1834 – средних и 9287 – малых; более 22% занятого промышленно-производственного персонала, 13,4% общего объема промышленной продукции и более 15% стоимости основных производственных фондов [1].

Именно машиностроение определяет социально-экономический и технико-технологический уровень развития государства, конкурентоспособность его производств. Для современных украинских машиностроительных предприятий важно эффективное функционирование и поддержание на высоком уровне конкурентоспособности, что обеспечит надлежащий уровень экономической безопасности. Поэтому проанализируем состояние машиностроительной отрасли по структурным составляющим экономической безопасности за период 2012–2016 годов на основе официальной статистической информации.

В структуре машиностроения в 2016 году наибольшую долю занимало производство транспортных средств и оборудования – 45%, тогда как другие два сегмента – электрического и оптического оборудования, с одной стороны, и машин – с другой, охватывают соответственно 24% и 31% [10].

Для промышленности с 2011 по 2015 год было характерно снижение темпов роста объемов производства соответственно: 108%; 99,5%; 95,7%; 89,9%; 87%. Аналогичные тенденции были характерны и для машиностроения: 115,9%; 96,7%; 86,8%; 79,4%; 85,9%; в 2015 году произошел рост к показателю 102%, однако в 2016 году – снова падение до 99%. Нужно подчеркнуть, что темпы снижения объемов производства в 2014 году по сравнению с 2013-м для машиностроительных предприятий были критически высокими – 13,2%. Для сравнения, большее падение в указанном периоде имело место только в отношении производства химических веществ и химической продукции – 16,9%. Стоит отметить, что критически высокий темп падения машиностроения и химического производства негативно влияет на темпы развития национальной экономики, поскольку они обеспечивают ее конкурентоспособность на внешнем рынке и стабилизируют внутренние процессы путем использования значительной части трудоспособного населения [10].

Неоспоримым и самым важным для бизнес-среды Украины является успешное и быстрое завершение военных действий АТО, а также противодействие коррупции, совершенствование налогового законодательства и деятельности государственных органов, которые стимулируют рост уровня теневой деятельности и ухудшение криминогенной ситуации в экономической сфере [3, с. 290].

Несмотря на то, что украинская продукция машиностроения экспортируется в более чем 60 странах мира, она преимущественно является конкурентоспособной только на рынках СНГ, в частности России, Беларуси, Казахстана. Экспортируются в основном котлы, машины и аппараты, электрические машины и оборудование, железнодорожные и трамвайные локомотивы, дорожное оборудование.

В связи с тем, что подавляющее большинство проявлений влияния дестабилизирующих факторов внешней среды предприятий точного машиностроения обусловлена масштабными размерами проявлений коррупции и теневой экономики в украинском обществе, возникает необходимость объединения усилий предприятий для минимизации такого влияния (рис. 1).

По мнению М.И. Копытко [3, с. 296], особое внимание отечественным предприятиям точного машиностроения



целесообразно уделить противодействию рейдерству, которое существенно осложняет отсутствие государственного механизма предупреждения и нейтрализации этой угрозы национальной экономике. Прежде всего необходимо принять ряд важных нормативно-правовых актов, которые бы позволили сформировать комплекс отечественного корпоративного права.

Для полноты исследования считаю целесообразным учесть мнение ученых [4; 5; 6; 7], которые главными направлениями совершенствования законодательства считают обеспечение приоритетности:

- интересов мажоритарных собственников над интересами миноритарных;
- интересов инвесторов (акционеров) над исполнительными органами правления;
- интересов корпоративных владельцев над интересами кредиторов предприятия. Важно оговорить условия, которые позволят гарантировать возврат долга кредиторам и отсутствие при этом блокировки работы самого предприятия;
- интересов кредиторов над интересами инвесторов общества.

Возникает проблема защиты предприятий. На практике системное противодействие рейдерству является длительным трудоемким процессом, который требует комплексной организации и привлечения значительного количества участников.

Нерешенным на законодательном уровне остается урегулирование процесса корпоративных конфликтов. Первоочередным является определение понятия этого вида конфликтов в нормативных документах. Это необходимо для возможности дифференциации конфликтных ситуаций, возникающих на предприятии [3, с. 136].

Эффективность мер по координации усилий предприятий будет высокой только при условии сочетания с изменениями на государственном уровне, среди которых приоритетными должны быть следующие: формирование государственной политики поддержки легальной предпринимательской деятельности; формирование качественного правового поля, подкрепленного действенными нормативными документами; формирование системы эффективного мониторинга результатов предпринимательской деятельности; содействие развитию гражданского общества, что позволит согласовать интересы различных общественных групп и предпринимательских структур; формирование системы противодействия монополизации рынка и развития конкурентной среды; введение практики обязательного объяснения источников поступления средств на покупку предметов роскоши для всех физических лиц; создание Национального бюро расследований, которое будет работать над выявлением преступлений, совершаемых должностными лицами органов государственной власти; совершенствование и реформирование правоохранительной системы; создание прозрачной системы работы контролирующих органов; упрощение системы регистрации предприятий, лицензирования отдельных видов деятельности и получения разрешений; оптимизация налоговой нагрузки; усиление степени ответственности за экономические преступления, в том числе за взяточничество и «отмывание грязных денег»; привлечение к борьбе с экономическими преступлениями международных организаций, специализирующихся на деятельности в данной сфере; поощрение отечественных предприятий к инвестированию полученной прибыли в собственное развитие; разработка мер государственной политики с целью повышения уровня покупательной способности граждан [8, с. 55].

Эти меры должны подкрепляться активным взаимодействием государственных структур и общественных институтов. Такое сотрудничество может улучшить ситуацию в криминальной сфере, обеспечить экономическую безопасность субъектов хозяйствования, способствовать успешной борьбе с теневой экономикой и коррупцией, создавать дополнительные возможности для защиты отечественного рынка и тем самым способствовать стабильному экономическому росту Украины [9, с. 67].

Нельзя обойти вниманием и деятельность негосударственных структур, функционирующих в сфере обеспечения безопасности (охранные, детективные, аналитические и консалтинговые агентства). Именно они способствуют достижению субъектами хозяйствования желаемого уровня экономической безопасности и оказывают значительное влияние на противодействие дестабилизирующим факторам [9, с. 75].

Учитывая указанные выше особенности, можно сформировать методологический подход минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения Украины.

Особенность разработанного методологического подхода будет заключаться в том, что в его структуре объединены наиболее значимые составляющие, которые создадут возможность субъектам регулировать и минимизировать негативное влияние дестабилизирующих факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения.

По моему мнению, стоит остановиться более подробно на методах и принципах механизма. Методы минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды – это набор приемов и средств, используемых субъектами с целью влияния на процессы и явления для достижения поставленных целей [3, с. 300]. Наиболее оптимальным набором методов для преодоления влияния внешних угроз предложены следующие:

- экономические – предусматривают формирование экономических условий, способствующих направлению деятельности субъектов на выполнение поставленных задач (заработная плата, регулирование цен, доходов и налоговых сборов и т.д.);
- психологические – предусматривают воздействие на сознание населения с целью повышения уровня осознанности проблемы влияния внешних угроз на деятельность субъектов хозяйствования;
- административно-правового регулирования – установление регулирующего воздействия влияния норм действующего законодательства, реализуется путем установления обязанностей и запретов, предоставления разрешений, осуществления контроля и надзора;
- организационные – формируют распределение обязанностей субъектов и постоянный их пересмотр и корректировку.

Принципы минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения:

- законности;
- рациональности использования ресурсов;
- общественного признания ценности деятельности по минимизации влияния внешних угроз – весомость указанного принципа обуславливается необходимостью формирования общественного мировоззрения о необходимости избежать неправомерных действий, в частности, сокрытие фактов законной деятельности, коррупционные поступки, выплата заработной платы «в конвертах» и другие.

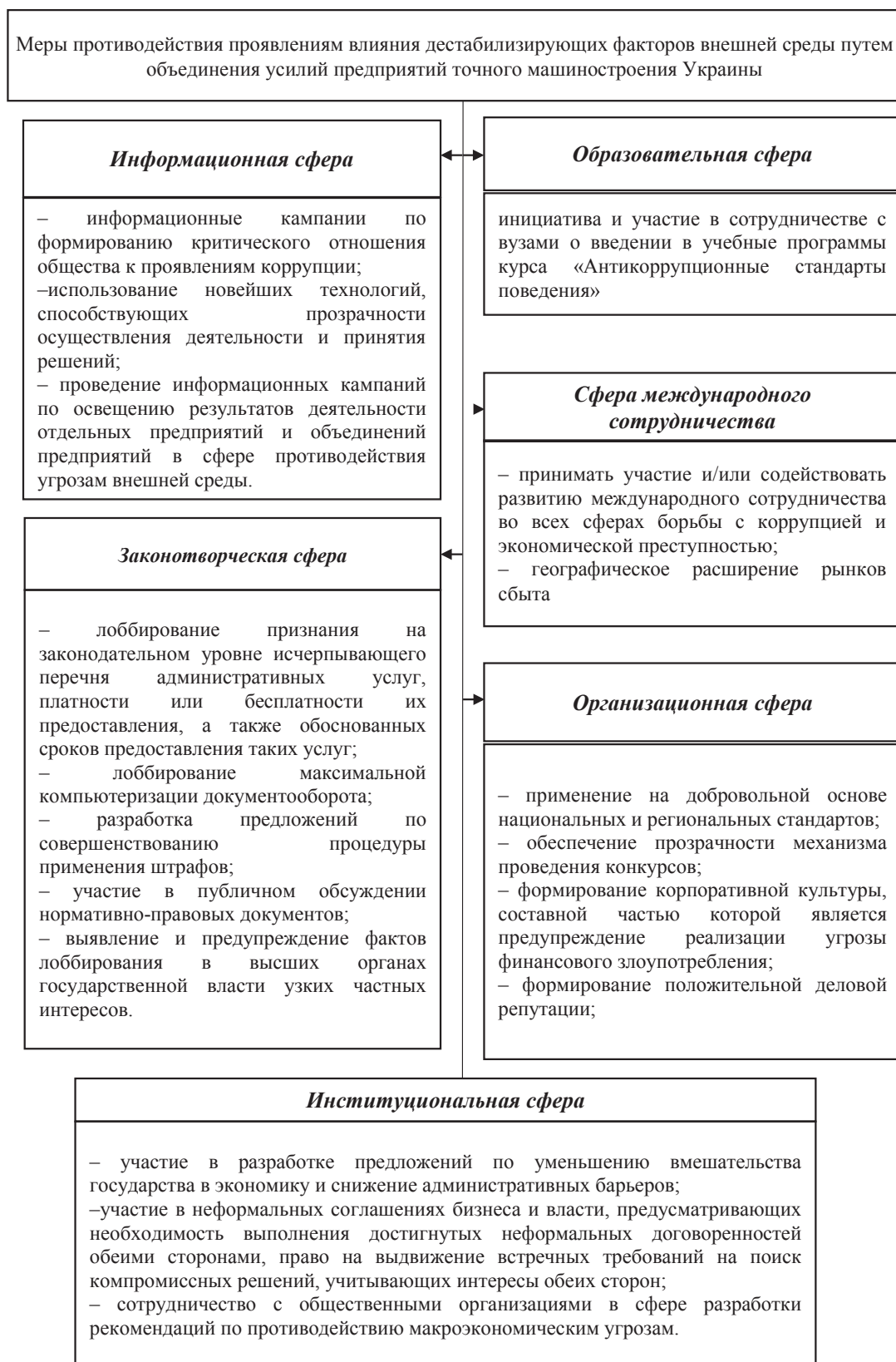


Рис. 1. Меры противодействия проявлениям влияния дестабилизирующих факторов внешней среды путем объединения усилий предприятий точного машиностроения Украины

Джерело: доробано автором на основі [3, с. 293]

Таким образом, построенный механизм позволит скоординировать усилия субъектов и привлечь общественность и общественные объединения, будет способствовать формированию позитивного мировоззрения у населения и создаст возможность избежать ряда угроз с целью минимизации негативного влияния дестабилизирующих факторов внешней среды на деятельность предприятий точного машиностроения Украины.

**Выводы.** Итак, развитие машиностроения под действием различных факторов происходит непрогнозируемо, не по планам и программам, которые формируются правительствами с учетом потребностей

в промышленной продукции и требований глобализации мировой экономики. Оно сопровождается накоплением проблем, которые негативно влияют на развитие и общее состояние машиностроительных корпораций. Ситуация ухудшается с уменьшением промежутков времени между мировыми кризисами, которые негативно влияют на состояние национальной экономики Украины и на виды экономической деятельности. Несмотря на негативные тенденции, которые наблюдаются в промышленности и в машиностроении, существует уверенность, что они могут быть изменены на положительные.

#### Список использованных источников:

1. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства / І.В. Троц // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки, 2012. № 1(59). Ч. 2. С. 223–227.
2. Господарський кодекс України. Закон України від 16.01.2003 № 436–IV. URL: [http://kodeksy.com.ua/gospodars\\_kij\\_kodeks\\_ukraini.htm](http://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini.htm).
3. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування) : дис. ... доктора економ. наук : 21.04.02 / М.І. Копитко. К., 2015. 478 с.
4. Желнорович А.В. Рейдерство в России – показатель институционального дефицита российской экономики / А.В. Желнорович // Российская юстиция, 2007. № 8. С. 15–23.
5. Живко З.Б. Проблематика противостояния рейдерским захватам / З.Б. Живко, М.Л. Данилович-Кропивницкая, М.И. Керницкая, М.А. Живко // Streszczenia referatow YII Konferencji naukowo–praktycznej «Energia w nauce I technice» (27–28 czerwca 2008r.). Suwalki: Politechnika Bialostocka, 2008. С. 24.
6. Живко З.Б. Рейдерство – форма перераспределения собственности / З.Б. Живко, М.Л. Данилович-Кропивницкая, М.И. Керницкая, М.А. Живко // Energia w nauce I technice. Prace badawcze. – Suwalki: Politechnika Bialostocka, 2008. С. 89–103.
7. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальні проблеми економіки, 2003. № 3(21). С. 12–19.
8. Королев М.И. Проблема безопасности в теории фирмы: развитие и противоречия / М.И. Королев // Вестник Волгоградского государственного университета, 2012. № 1(20). С. 53–58. URL: [http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1\(20\)-2012/7\\_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf](http://new.volsu.ru/struct/generalservices/publish/vestniki/lastmagazine/ser-3-economy-1(20)-2012/7_%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%B2.pdf).
9. Корпоративное рейдерство как социально-экономическое явление в мировой экономике: [аналитический доклад] / Ю. Борисов. – М.: Первый институт корпоративного права, 2007. 122 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.org.ua>.

### МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗАХОДІВ ПРОТИДІЇ НЕГАТИВНИМ ФАКТОРАМ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ

**Анотація.** З огляду на специфіку протидії дестабілізуючим чинникам зовнішнього середовища, яка полягає в тому, що діяльність окремого підприємства у цьому процесі є малоефективною, обґрунтовано необхідність об'єднання зусиль, яка дасть змогу окремим підприємствам точного машинобудування отримати синергетичний ефект, що проявляється в нарощуванні показників. У статті сформувано комплекс заходів протидії проявам впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища шляхом об'єднання зусиль підприємств. Сформувано методологічний підхід мінімізації негативного впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств точного машинобудування шляхом виділення напрямів, методів і принципів діяльності суб'єктів, який дасть змогу скоординувати діяльність державних і недержавних інститутів у різних аспектах.

**Ключові слова:** економічна безпека, машинобудування, підприємства точного машинобудування, методологічний підхід мінімізації негативного впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища.

### METHODICAL ASPECTS OF FORMING MEASURES OF COUNTERING THE NEGATIVE ENVIRONMENT FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES OF PRECIOUS MACHINERY IN UKRAINE

**Summary.** Taking into account the specifics of counteraction to destabilizing factors of the external environment, which is that the activity of a separate enterprise in this process is ineffective, the necessity of combining efforts that will allow individual enterprises of precise mechanical engineering to obtain a synergistic effect, which manifests itself in the development of indicators, is substantiated. The article contains a set of measures to counteract the manifestations of the influence of destabilizing factors of the environment through the unification of enterprises' efforts. A methodological approach has been developed to minimize the negative influence of destabilizing factors of the environment on the activities of enterprises of precision engineering by isolating the directions, methods and principles of the subjects' activity, which will allow coordinating the activities of state and non-state institutions in various aspects.

**Key words:** economic safety, mechanical engineering, enterprises of precise mechanical engineering, methodological approach to minimize the negative influence of destabilizing factors of the external environment.

**Самсонова Л. В.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Samsonova L. V.**

*postgraduate of International economic relations department,  
Kyiv National University of Trade and Economics*

## ВИДИ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

**Анотація.** У статті проведений аналіз теоретичних напрацювань щодо класифікації форм міжнародної кооперації та місця контрактних відносин серед них. Було відібрано та систематизовано найбільш поширені класифікаційні ознаки, за якими поділяються контрактні відносини: за типом взаємодії між партнерами та за типом управління глобальними виробничими мережами. У статті визначено взаємозв'язок між контрактними відносинами та показниками соціально-економічного розвитку країн світу. Сформульовано висновок, що різні види контрактних відносин із різною інтенсивністю та спрямованістю впливають на країни з урахуванням їх рівня розвитку.

**Ключові слова:** міжнародні контрактні відносини, ліцензування, франчайзинг, виробництво за контрактом, аутсорсинг, управління за контрактом, контрактне фермерство, соціально-економічні ефекти, розвинені країни, країни, що розвиваються, транзитивні економіки.

**Вступ та постановка проблеми.** Детермінантами розвитку міжнародних виробничо-збутових контрактних відносин є їх здатність розв'язувати низку завдань розвитку усєї системи міжнародної економічної діяльності, зокрема: додатково збільшити фізичні обсяги експорту та імпорту багатьох видів продукції; подолати тенденції відпливу капіталу через несприятливі умови його докладання всередині країни; оптимізувати структуру торгівлі, зокрема подолати значною мірою сировинний характер вивезення та надто помітну орієнтацію не-економічного імпорту на товари некритичного імпорту, збільшивши частину машино-технічного обладнання; знизити вразливість експорту від антидемпінгових санкцій країн-споживачів; запобігти поширенню безгрошових, часто невігідних для держави, товарообмінних операцій; збільшити питому вагу складних технологічних виробів та наданих інтелектуальних послуг інформаційного, дослідницького та науково-технічного характеру в структурі експорту.

Однак, досі не існує точного визначення, яким чином ті чи інші види контрактних відносин впливають на окремі показники розвитку країн світу, а саме на соціально-економічні. Експерти міжнародних організацій, більшою мірою ЮНКТАД, засвідчили, що міжнародні контрактні відносини спричиняють низку позитивних і негативних наслідків для країн, що залучені до процесів міжнародної кооперації. Вони наводять такі характеристики, що у всьому світі приблизно 18–21 млн робітників офіційно працевлаштовані в компаніях, які працюють на засадах контрактних відносин у відібраних галузях та сегментах ланцюга створення доданої вартості; створення локальної доданої вартості за рахунок контрактних відносин коливається в межах 400–500 млрд дол. США в рік; контрактні відносини формують глобальні моделі торгівлі в багатьох галузях; у виготовленні іграшок, взуття, одягу та електроніці контрактне виробництво і аутсорсинг послуг становлять понад 50 відсотків світової торгівлі [1, с. 183]. Це лише приблизні характеристики значущості видів контрактних відносин для соціально-економічного розвитку країн, у нашій статті ми спробуємо більш точно оцінити ефекти впливу та інтенсивність взаємозв'язку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу передумов та чинників розвитку різноманітних форм міжнародного підприємництва, їх впливу на діяльність підприємств-суб'єктів ЗЕД досліджували такі українські та зарубіжні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, В.Е. Житний, О.П. Гребельник, Т.С. Єдинак, В.М. Матвєєва, Л.М. Пісьмаченко, Б.П. Аносов, І. Белова, І.Л. Кіпер, Ю.Д. Васюта, М. Іванов, В.Г. Новічков, А. Сисосєв, Д.В. Тимшина, Дж. Герєфі, Дж. Хемфрі, Далін Ч. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків у форматі контрактних угод присвячені роботи Д. Хоргоса, Р. Фієнстра, Г. Хансона, Дж.М. Кампа, Л.С. Голдберга, Д. Хумельса, Х. Егера, Дж. Егера, Т. Шверера та Д. Кастелані. Водночас у фаховій літературі залишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо методів класифікації та, відповідно, оцінювання масштабів контрактних відносин у системі міжнародної кооперації із виокремленням їх впливу на глобальний економічний розвиток країн.

**Мета статті** – здійснити класифікацію міжнародних контрактних відносин та розкрити їхню сутність відповідно до класифікаційних ознак, провести аналіз впливу окремих видів контрактних відносин на соціально-економічний розвиток країн світу.

**Результати дослідження.** Всебічний розгляд теоретичних підходів та результатів емпіричних досліджень щодо видів та форм міжнародних контрактних відносин дав змогу застосувати системний підхід до їх виокремлення та запропонувати сукупність класифікаційних ознак, що дозволить поглибити аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку контрактних відносин між резидентами та нерезидентами в перебігу реалізації програм та проєктів міжнародної виробничо-збутової кооперації.

Кількість методів, а особливо форм і видів міжнародної кооперації, дуже велике і продовжує зростати в міру розширення кордонів науково-технічних і виробничих зв'язків у сучасному світі. Причому наявні методи, форми та види міжнародної виробничо-збутової кооперації все тісніше переплітаються між собою, створюючи труднощі з їх виокремленням у чистому вигляді.

Тим не менше, за останні роки вченими були зроблені спроби класифікувати форми міжнародної кооперації,

серед яких чільне місце займають контрактні відносини. Значно відрізняються одна від одної класифікації, зроблені експертами міжнародних організацій, зокрема ЮНКТАД – Конференції ООН із торгівлі та розвитку, ЮНІДО – Організації ООН із промислового розвитку і Європейської економічної комісії ООН (рис. 1) [2, с. 345].

Як видно з рисунку, в трьох приведених класифікаціях експерти, серед усіх інших форм міжнародної кооперації, виділяють контрактні відносини. За підходами експертів ЮНКТАД, контрактні відносини – це типи договірних відносин, через які міжнародні компанії, і насамперед ТНК, координують діяльність у межах своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливають на управління компаніями приймаючих країн, не беручи участі в капіталі цих компаній [1, с. 175]. По-іншому контрактні відносини можна охарактеризувати як гнучкі види відносин із партнерами іншої країни у вигляді неакціонерної участі в різних комерційних проектах. На відміну від прямих інвестицій, не здійснюються внески у вигляді кваліфікованої інвестиції у спільні підприємства або підприємства з іноземними інвестиціями, а забезпечують підприємства різними видами нематеріальних активів на контрактній основі [3, с. 13].

Стрімке збільшення використання КВ як інструменту інтернаціоналізації можна пояснити двома обставинами: стратегічними виборами фірми і чисельністю сприятливих факторів [1, с. 189]. Рішення щодо надання фірмою переваги контрактним відносинам як інструменту виходу на зарубіжні ринки базується на ключових перевагах, якими вони володіють по своїй природі. До таких переваг,

якщо не брати до уваги певні типи КВ та їх особливості, належать: відносно низькі початкові капітальні витрати та капітальні витрати на обслуговування операційної діяльності; відповідно знижується ступінь ризику; більша гнучкість в адаптуванні до змін протягом бізнес-циклу і до змін у попиті [3, с. 14]; екстерналізація другорядних бізнес-процесів, які можуть реалізовуватися за менших витрат чи більш ефективно третьою стороною.

Постійна увага акціонерів до показника доходу на вкладений капітал, необхідність зміни важелів управління для фірм у посткризовому світі та можливість уникнення ризиків – все це збільшує привабливість використання КВ поряд із низькими стартовими витратами. Чим більше ТНК усвідомлюють необхідність запобігання шокам бізнес-циклу чи делегування ринкових ризиків партнеру через ліцензування або франчайзинг, тим важливішою стає притаманна КВ гнучкість у процесі зміни рівня виробництва [4, с. 69]. У таких галузях, як готельно-ресторанний бізнес, франчайзинг та управління по контракту, є можливість більш швидко інтегрувати бренд на зарубіжні ринки, ніж це було б можливо зробити за прямого інвестування. Нарешті, в різних галузях промисловості є тенденція до фокусування на ключових компетенціях, які прискорюють діяльність, екстерналізуючи частини ланцюга створення доданої вартості на інші операції, з огляду на прагнення забезпечити максимальну ефективність на всіх етапах створення доданої вартості у процесі обслуговування зростаючих ринків, які вимагають низькоцінових версій продукції зрілих ринків [5, с. 15].

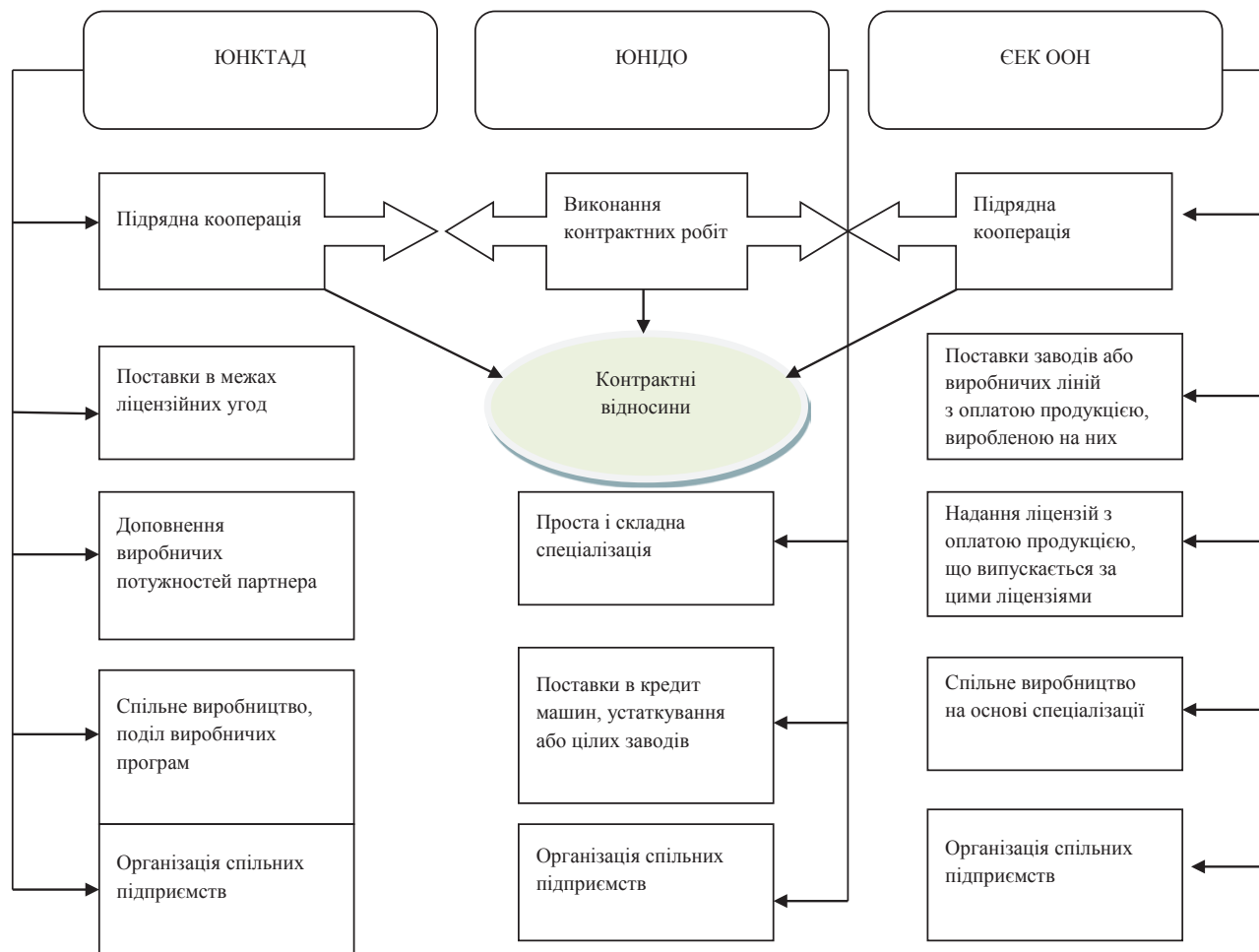


Рис. 1. Класифікація форм міжнародної кооперації

Окрім переваг, є і недоліки та ризики, пов'язані з контрактними відносинами. Екстерналізація будь-якої частини виробничого процесу приведе до втрати частини доданої вартості, що відображає цей процес. Природні та структурні ринкові недосконалості і пов'язані трансакційні витрати також можуть вплинути на рівень привабливості КВ. Це зрівноважується завдяки відносній прибутковості інших сегментів ланцюга створення доданої вартості і потенціальній економії, що може бути досягнута за рахунок екстерналізації діяльності. Ризики, пов'язані з використанням КВ, породжені низьким рівнем контролю над процесами, потенційними наслідками для рівнів якості та сервісу, а також над технологіями, навичками та іншими формами інтелектуальної власності, що передаються партнеру. Метою договору про укладання контрактних відносин, з погляду ТНК, є саме запобігання або нівелювання зумовлених недоліків і ризиків, встановлення параметрів розподілу доданої вартості і прибутку, включаючи принципи і величину розподілу ризиків між сторонами.

До окреслених факторів, що збільшують привабливість використання КВ, слід віднести і збільшення фрагментації виробничого процесу між локаціями, зростання складності координації знань і поширення галузевих стандартів, удосконалення режимів захисту інтелектуальної власності на загальносвітовому рівні, збільшення виробничих потужностей і можливості співпраці з партнерами на нових ринках, що мають високий рівень довіри і технологічного забезпечення. Тим не менше, ТНК робить обміркований вибір між двома опціями (ПІ чи КВ) тільки в окремих ситуаціях; часто використання КВ більше пов'язане з опортуністичною поведінкою, ніж визначено згідно з бізнес-моделлю фірми чи галузево-просторовою специфікою.

Контрактні відносини відповідно до своєї складності нелегко піддаються чіткій класифікації, але все ж є найбільш поширеною класифікація, яка поділяє контрактні відносини за типом взаємодії між партнерами. Згідно з цією класифікаційною ознакою контрактні відносини поділяються на: підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, підрядне сільськогосподарське виробництво (контрактне фермерство), франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії та інші типи договірних зв'язків [6].

У теорії глобальних виробничих мереж (ГВМ) контрактні відносини поділяють за типом управління глобальними виробничими мережами на експансіоністський, модулярний, релятивний. В експансіоністському типі КВ ТНК відповідають на обмежені можливості потенціального постачальника чи партнера забезпечення ясного, кодифікованих інструкцій для виконання завдань і надання у разі потреби підтримки постачальникам для того, щоб вони могли розвивати свої компетенції. Це спрощує побудову бази постачальників для того щоб забезпечувати сировиною глобальні виробничі мережі провідних ТНК, але з огляду на високий дисбаланс влади постачальники, поневолені провідною компанією. ТНК, визнають, що розвиток локальних потужностей впливає критичним чином на їхні довготривалі цілі.

Деякі ТНК координують мережі постачальників через свої збутові офіси, які виступають у ролі основної комунікації з локальними фірмами, шляхом регулярних і швидких перевірок на місцях. Такі офіси забезпечують технологічною підтримкою локальних постачальників з метою допомогти їм удосконалити свої операційні та інноваційні можливості. Низький рівень свободи, яким характеризуються експансіоністські КВ, робить їх схожими

на жорстко контрольовані філіали у вертикально інтегрованих операціях, де механізми контролю є такими самими – організація і координація постачальників і партнерів, включаючи процеси управління трансфером знань і перевіркою якості.

Модулярні КВ з'явилися як стратегія мінімізації витрат на управління глобальними виробничими мережами і спрощення вибору та/або зміни постачальників. Така форма управління широко використовується в галузі електроніки. Комбінування висококваліфікованих постачальників першого рівня і стандартизації специфікацій продукції дає змогу ТНК постачати продукцію, адаптовану до потреб споживачів, не залучаючись до складних трансакцій з постачальниками. Партнер по КВ працює з ТНК, постачаючи продукцію, адаптовану до потреб споживача, але він може бути постачальником для інших компаній і може бути доповнений іншими постачальниками без зайвих складнощів.

Релятивні КВ є результатом спільної залежності між ТНК і фірмою-партнером. Вони з'являються тоді, коли співробітництво між ТНК та іншими фірмами базується на комунікаціях щодо неявних знань, на поділі ключових компетенцій між ними. Контрактні домовленості, на яких базується таке управління відносинами, повинні відображати обмін неявними знаннями і складнощі оцінки зусиль, вкладених партнерами в бізнес. У таких ситуаціях така форма взаємодії, як спільне підприємство є типовою для управління відносинами [11, с. 156].

Трансграничні контрактні відносини становлять близько 2 трлн. дол. США. З цієї суми 1 трлн. дол. припадає на управління за контрактом та аутсорсинг послуг, на франчайзинг – близько 350–370 млрд дол США, на ліцензування – 340–360 млрд дол. США та на виробництво за контрактом – близько 100 млрд дол. США. Така оцінка є приблизною і включає лише найважливіші галузі, в яких найпоширеніше використовують КВ. Загальна оцінка виключає інші види КВ, такі як контрактне фермерство, для якого недоступні надійні дані [1, с. 178].

Крім того, КВ розвиваються стрімкими темпами, що зумовлено низкою ключових переваг КВ для ТНК: 1) відносно низькими початковими капітальними витратами, які потрібні, й обмеженим оборотним капіталом, необхідним для функціонування; 2) зниженими ризиками; 3) гнучкими можливостями для адаптації до змін у циклі ділової активності і попиту; 4) використанням цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами за більш низьких витрат [1, с. 183]. Вибір компаній, сприятливі фактори та чинники, що зумовлюють використання певного типу інтернаціоналізації, по-різному впливають на стимулювання росту різних видів КВ у різних галузях. Таблиця 1 висвітлює основні чинники зростання кожного виду КВ.

З таблиці ми можемо бачити, що тенденція розвитку окремих видів контрактних відносин є неоднорідною, оскільки механізми їх реалізації значно відрізняються один від одного. Світові економічні процеси по-різному впливають на потребуваність тих чи інших КВ. Наприклад, ми бачимо, що в 2015 році (відповідно до ланцюгового темпу приросту) обсяги франчайзингових операцій зросли на 11%, а контрактне виробництво зменшилося на аналогічний показник, тобто відбулася різка зміна структури контрактних відносин.

Спираючись на теоретичні та практичні напрацювання у сфері міжнародних контрактних відносин, було визначено, що їх використання може спричинити такі

## Динаміка видів контрактних відносин та стимули їхнього зростання

| Показники                   |      | Ліцензування | Франчайзинг | Контрактне виробництво | Аутсорсинг | Управління за контрактом та інші бізнес-послуги | Разом |
|-----------------------------|------|--------------|-------------|------------------------|------------|---|-------|
| ТП базисний до 2010 року, % | 2011 | 14           | 4           | 2                      | 9          | 15  | 12    |
|                             | 2012 | 16           | 12          | 6                      | 11         | 19  | 16    |
|                             | 2013 | 25           | 18          | -11                    | 13         | 27  | 22    |
|                             | 2014 | 36           | 19          | 12                     | 15         | 13  | 18    |
|                             | 2015 | 33           | 32          | -5                     | 2          | 6   | 14    |
| ТП ланцюговий, %            | 2011 | 14           | 4           | 2                      | 9          | 15  | 12    |
|                             | 2012 | 2            | 8           | 4                      | 2          | 4   | 4     |
|                             | 2013 | 7            | 5           | -16                    | 1          | 6   | 5     |
|                             | 2014 | 9            | 1           | 26                     | 2          | -11   | -4    |
|                             | 2015 | -2           | 11          | -15                    | -11        | -6  | -3    |

Джерело: складено автором на основі джерел [12;13;14]

## Взаємозв'язок КВ із соціально-економічними показниками розвитку за групами країн, 2016 рік

| Групи країн             | Вид КВ                    | Показники соціально-економічного та інноваційного розвитку |            |              |         |                 |               |        |        |
|-------------------------|---------------------------|--|------------|--------------|---------|-----------------|---------------|--------|--------|
|                         |                           | Е/І  | Прод-ність | ВВП на особу | Тех экс | Імпорт пром Тов | Експ пром Тов | РВЕ    | РБ     |
| Світ                    | Виробництво за контрактом | 19,75  | 14,31      | 14,19        | 30,45   | -14,89          | 3,56          | -2,42  | -12,30 |
|                         | Ліцензування              | 10,12  | 37,89      | 38,26        | 1,80    | -0,96           | -5,91         | -4,91  | -10,57 |
|                         | Аутсорсинг                | 18,57  | 30,02      | 29,85        | 2,97    | 3,25            | 16,34         | -4,64  | -12,09 |
| Розвинені країни        | Виробництво за контрактом | 7,71   | 1,45       | 1,34         | 14,48   | -5,91           | 25,53         | -17,36 | -13,04 |
|                         | Ліцензування              | -32,36   | 27,45      | 28,46        | 21,95   | 4,37            | -4,44         | -26,25 | -23,61 |
|                         | Аутсорсинг                | -17,97   | 34,03      | 34,10        | 36,01   | 13,05           | 14,56         | -32,16 | -18,22 |
| Країни, що розвиваються | Виробництво за контрактом | 14,72  | 1,15       | 1,42         | 31,83   | -14,97          | 1,13          | -7,86  | -10,92 |
|                         | Ліцензування              | 26,50  | 49,16      | 49,74        | 7,59    | -0,18           | -2,04         | 41,83  | -14,37 |
|                         | Аутсорсинг                | 12,38  | 3,67       | 3,90         | 1,66    | 4,53            | 22,18         | -5,18  | -10,19 |
| Транзитивні економіки   | Виробництво за контрактом | 45,46  | 22,83      | 27,63        | -0,89   | 10,19           | -2,76         | -39,20 | -10,75 |
|                         | Ліцензування              | 58,24  | 43,79      | 52,17        | 11,18   | -9,44           | -28,05        | -55,41 | -24,46 |
|                         | Аутсорсинг                | 61,16  | 25,20      | 34,97        | 7,11    | 7,24            | -23,99        | -34,10 | -33,53 |

Джерело: розраховано автором на основі [13–15]

ефекти, як 1) створення додаткових робочих місць; 2) створення доданої вартості в країні; 3) генерування експорту; 4) трансфер технологій та навичок; 5) соціальний та екологічний розвиток (переїняття передових практик у сфері охорони навколишнього середовища та соціальної відповідальності бізнесу); 6) створення довгострокових виробничих потужностей.

Враховуючи те, що КВ є досить новим і складним об'єктом дослідження, емпіричні напрацювання в цьому руслі мають дуже концентрований прояв. Натепер відсутня повна статистична інформація щодо світових обсягів КВ, а особливо щодо їх впливу на розвиток світової спільноти. Однак є можливість опосередковано оцінити їх соціально-економічні ефекти впливу на окремі країни,

галузі виробництва чи сферу діяльності та дійти висновків щодо їх значущості. У таблиці 2 приведені показники, що описують характер та інтенсивність взаємозв'язку окремих видів контрактних відносин та соціально-економічних процесів у країнах, що розподілені за ступенем розвитку.

Для розрахунків було використано статистичну базу даних «World Bank Open Data» [15], в якій містилася необхідна інформація для 151 країни світу. Відповідно до «Класифікатора країн», підготованого підрозділом аналізу та розвитку політики департаменту з економічних та соціальних питань Секретаріату Організації Об'єднаних Націй, країни з вибірки були розподілені на три групи: розвинені країни, країни, що розвиваються,

та транзитивні економіки [16]. Нами також були обрані показники, що прямо чи опосередковано характеризують соціально-економічні процеси, до них ввійшли: продуктивність праці в країні (прод-ність, тис. дол. США на зайняту особу), рівень безробіття (РБ, у % до осіб працездатного віку), коефіцієнт покриття імпорту експортом (Е/І), ВВП на душу населення (ВВП<sub>на особу</sub>, тис. дол. на одну особу), технологічність експорту (Тех<sub>екс</sub>, у відсотках до загального експорту товарів), рівень відкритості економіки (РВЕ), експорт і імпорт проміжних товарів у відсотках до загального товарного експорту імпорту відповідно (Експорт<sub>промТов</sub>, Імпорт<sub>промТов</sub>). Коефіцієнти кореляції були пороховані для таких видів контрактних відносин, як ІТ-ВРО аутсорсинг, ліцензування та виробництво за контрактом для трьох груп країн та світу загалом станом на 2016 рік.

Відповідно до розрахунків видно, що інтенсивність і характер впливу окремих видів КВ на соціально-економічні показники різних груп країн відрізняються значним чином. Наприклад, для всіх груп країн збільшення виробництва за контрактом викликає збільшення коефіцієнта покриття імпорту експортом, причому в розвинених країнах лише у 7,71 ситуацій зі 100 виробництво за контрактом впливає на збільшення коефіцієнта, а в транзитивних економіках – у 45,46 зі 100; для країн, що розвиваються, кореляція становить 14,72. Збільшення коефіцієнта покриття імпорту експортом може відбуватися у разі, коли експорт збільшується, або коли зменшується імпорт, або коли експорт збільшується, а імпорт зменшується, або коли темп росту імпорту менший за темп росту експорту. Відповідно, з одного боку, виробництво за контрактом чинить позитивний вплив на експорт країн, особливо для транзитивних. Але, з іншого боку, беручи до уваги той факт, що сировина для виробництва імпортується до країни за значно нижчою вартістю, ніж вартість продукції, виробленої з цієї сировини, що експортується для замовника, то і збільшення експорту не зовсім відповідає реальним його обсягам і не завжди означає, що цей експорт приносить дохід чи прибуток для країни. Цілком можливо, що зростання коефіцієнта покриття імпорту експортом під впливом збільшення виробництва за контрактом відбувається лише завдяки збільшенню різниці між вартістю імпортованої сировини та експортованої готової продукції.

Для всіх груп країн контрактні відносини чинять позитивний вплив на продуктивність праці та на ВВП на особу. Цікавим є те, що для розвинених країн та країн, що розвиваються, вплив кожного виду контрактних відносин майже однаковий, адже продуктивність праці розрахована як відношення ВВП до кількості працюючих працівників. Така ситуація говорить про те, що рівень безробіття у двох зазначених групах невисокий, тому і показник продуктивності мало чим відрізняється від показника ВВП на особу. Зовсім інша ситуація – для країн із транзитивною економікою: виробництво за контрактом, ліцензування та аутсорсинг чинять сильніший вплив на ВВП на особу, ніж на продуктивність. Так, ліцензування у 43,79 ситуацій зі 100 впливає на зростання продуктивності, а в 52,17 ситуацій зі 100 – на зростання ВВП на душу населення.

Майже у всіх ситуаціях контрактні відносини чинять позитивний вплив на технологічність експорту, найбільший вплив спостерігається для розвинених країн; для країн, що розвиваються найбільший вплив на зростання технологічності експорту чинить виробництво за контрактом – у 31,83 ситуацій зі 100 підвищення технологічності спричинено збільшенням ви-

робництва за контрактом. Така ситуація зумовлена тим, що країни, що розвиваються, мають достатню кількість кваліфікованих робітників та відповідний технологічний рівень виробничих потужностей і здатні виробляти середньо- та високотехнологічну продукцію, яка потім відправляється на експорт. Зовсім інша ситуація склалася для країн із транзитивною економікою, де збільшення виробництва за контрактом спричиняє зменшення експорту технологічної продукції. Це свідчить про те, що зазвичай ТНК в таких країнах замовляють виробництво продукції, яка не потребує спеціального обладнання чи специфічних знань, тому і рівень технологічності продукції зостається незмінним або навіть знижується. Тобто якщо одна з цілей розвитку країни з транзитивною економікою полягає в підвищенні технологічності виробництва й експорту, то слід використовувати саме ліцензування, адже воно має позитивний характер і в 11,18 ситуаціях зі 100 стимулює збільшення технологічності експорту.

Як видно з таблиці, всі види контрактних відносин для всіх груп країн негативно впливають на рівень безробіття, тобто при збільшенні використання КВ зменшується рівень безробіття. Найбільший вплив спостерігається для країн із транзитивною економікою, особливо у сфері аутсорсингу та ліцензування. Щодо рівня відкритості економіки, то отримані результати були досить неочікуваними – для всіх груп країн контрактні відносини чинять негативний вплив. Така ситуація може обґрунтовуватись тим чином, що у разі використання КВ ВВП в країні росте швидше, ніж зовнішньоторговельний оборот.

Слід зазначити, що проведений аналіз не є абсолютно правильним відображенням економічної дійсності, що стосується контрактних відносин, адже показники різних країн, що входять до однієї групи, досить неоднорідні і мають широку амплітуду коливання, тому й отримані результати є лише приближеними до реальної ситуації і лише деякою мірою відображають стан об'єкта дослідження.

**Висновки.** Таким чином, вивчення теоретичних напрацювань у сфері міжнародних контрактних відносин дало змогу виокремити найбільш поширені класифікаційні ознаки, за якими поділяються контрактні відносини. За типом взаємодії між партнерами КВ поділяються на підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, контрактне фермерство, франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії та інші типи договірних взаємин. За типом управління глобальними виробничими мережами поділяються на експансіоністські, модулярні, релятивні.

Також було визначено, що КВ можуть спричинити такі ефекти, як: створення додаткових робочих місць; створення доданої вартості в країні; генерування експорту; трансфер технологій та навичок; соціальний та екологічний розвиток; створення довгострокових виробничих потужностей. Проведений аналіз взаємодії КВ та соціально-економічних показників розвитку країн підтвердив, що КВ негативно впливають на безробіття для всіх груп країн (розвинених, що розвиваються та транзитивних), тоді як для інших показників спостерігається різноспрямований вплив. Це свідчить про те, що у контрактних відносинах в основному країни-замовники – це розвинені країни, а країни-виконавці – ті, що розвиваються, та транзитивні економіки, і результати від використання КВ відрізняються значним чином. Слід зазначити, що проведений аналіз потребує подальших уточнень та деталізації з охопленням більшого проміжку часу.



**Список використаних джерел:**

1. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations. 2011. Retrieved from: <http://www.unctad-docs.org/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.
2. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: підруч. / Новицький В.С. К.: КНЕУ, 2003. 948 с.
3. Манюта О. Неакционерные формы проявления участия иностранного инвестора в экономике Украины / Манюта О., Шипка А. // Бизнес (документи, комментарии, консультации). 1995. № 41. С. 13–15; № 43. С. 12–14.
4. Buckley P.J. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years / Buckley P.J., M.C. Casson // Journal of International Business Studies. 2009. № 40. С. 63–80.
5. Capturing Value in Global Networks: Apples iPad and iPhone. – University of California. – Retrieved from: [http://jipcic.merage.uci.edu/jpapersj2011jValue\\_iPad\\_iPhone.pdf](http://jipcic.merage.uci.edu/jpapersj2011jValue_iPad_iPhone.pdf).
6. Международная кооперация производства: основные признаки и виды. URL: <http://www.economy-web.org/?p=236>.
7. Фомішин С.В. Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного поділу праці в світовому господарстві / С.В. Фомішин // Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20(1). С. 250–257.
8. Борзенко В.І. Міжнародна кооперация як спосіб підвищення ефективності діяльності підприємства / Борзенко В.І., П'ятак Т.В., Решетняк Ю.Б. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/conferences/Переяславская Рада/2012-2/міжнародна кооперация як спосіб підвищення ефективності діяльності підприємства.pdf>.
9. Кашбразиев Р.В. Международная кооперация в системе экономических категорий / Кашбразиев Р.В. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-kooperatsiya-v-sisteme-ekonomicheskikh-kategoriy>.
10. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., J. Humphrey, T. Sturgeon. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/d77e/988faf60744c8d9f5f5cd933837dc4447b1c.pdf>.
11. World investment report. Global value chains: investment and trade for development. – UNCTAD. – 2013. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).
12. Statistical data of Organization for economic cooperation and development. Retrieved from: <http://stats.oecd.org/#/>.
13. Statistical data of United Nations. URL: <http://www.un.org/ru/databases/>.
14. Statistical data of United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>.
15. Statistical data of World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/>.
16. Country classification prepared by the Development Policy and Analysis Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. URL: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2014wesp\\_country\\_classification.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf).

**ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН**

**Аннотация.** В статье проведен анализ теоретических разработок в сфере классификации форм международной кооперации и места контрактных отношений среди них. Были отобраны и систематизированы наиболее распространенные классификационные признаки, по которым делятся контрактные отношения: по типу взаимодействия между партнерами и по типу управления глобальными производственными сетями. В статье определена взаимосвязь между контрактными отношениями и показателями социально-экономического развития стран мира. Сделан вывод, что различные виды контрактных отношений с разной интенсивностью и направленностью влияют на страны с учетом их уровня развития.

**Ключевые слова:** международные контрактные отношения, лицензирование, франчайзинг, производство по контракту, аутсорсинг, управление по контракту, контрактное фермерство, социально-экономические эффекты, развитые страны, развивающиеся страны, транзитивные экономики.

**TYPES OF INTERNATIONAL CONTRACTUAL RELATIONS AND THEIR IMPACT  
ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES**

**Summary.** The article analyzes the theoretical developments in the sphere of forms classification of international cooperation and the place of contractual relations among them. The most common classification features were classified and systematized, according to which the contractual relations are divided: by the type of interaction between partners and by the type of global production networks management. In the article there was determined the interdependence between contractual relations and of social and economic development indicators of the countries. There was concluded that different types of contractual relations with different intensity and direction affect the countries taking into account their level of development.

**Key words:** international contractual relations, licensing, franchising, contract manufacturing, outsourcing, contract management, contract farming, social and economic effects, developed countries, developing countries, transitive economies.

**Сахарук Б. С.**  
аспірант кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Sakharuk B. S.**  
Post-graduate student  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Досліджено теоретичні підходи до визначення економічної сутності поняття акціонерного капіталу. Визначено основні складники капіталу акціонерного товариства через призму фінансово-економічного, бухгалтерського та правового підходів. Проаналізовано переваги та виокремлено основні недоліки у трактуванні понять акціонерного капіталу сучасними вченими. Запропоновано удосконалене визначення поняття «акціонерний капітал».

**Ключові слова:** капітал, акціонерний капітал, акціонерне товариство, власний капітал акціонерного товариства, статутний капітал, дійсний капітал, структура акціонерного капіталу, емісійний дохід.

**Вступ та постановка проблеми.** За сучасних умов розвитку української економіки дуже важливого значення набуває наявність системи ефективного управління та організації функціонування акціонерного капіталу товариств, що здатен забезпечити економіку країни необхідними інвестиціями, акумулювати тимчасово вільні фінансові ресурси підприємства, підвищити показники рентабельності як самих підприємств, так і галузей загалом. Для ефективного функціонування акціонерного капіталу підприємства необхідним і першочерговим є дослідження та розуміння сутності цього явища з метою раціонального формування, структурування та управління акціонерним капіталом, пошуку шляхів його зростання та примноження.

У зв'язку з нетривалим періодом функціонування акціонерного капіталу в ринковій економіці України досі є недоліки та дискусійні моменти щодо розуміння та визначення поняття акціонерного капіталу, в тому числі його структури, ролі та функцій, що за умов швидкого розвитку світової економіки та науково-технічного прогресу трансформуються та видозмінюються, набуваючи все ширшого змісту та наповнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізуючи досягнення світової економічної науки, можна стверджувати, що основоположниками у дослідженні сутності та особливостей акціонерного капіталу підприємств вважаються такі визначні зарубіжні економісти, як А. Берлі, П. Друкер, Дж. Кейнс, Ж. Ламбен, А. Маршалл, В. Ойкен, Дж.К. Гелбрейт, М. Портер, П. Самуельсон, А. Сміт, Е. Чемберлен, І. Ансофф, Р. Коуз, В. Кондратьєв та інші.

Проблемам, що пов'язані з характеристикою та особливостями функціонування акціонерного капіталу підприємств, присвячена також значна кількість праць вітчизняних учених: В.Д. Базилевича, Д.О. Баюри, О.Г. Борщ, З.С. Варналія, Л.І. Воротиної, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, С.М. Грудницької, О.А. Грішнєвої, Ю.І. Єханурова, А.О. Задой, В.Л. Осецького, О.М. Проволоцької, Є.Г. Панченка, Н.П. Слободяник, А.О. Старостіної, Д.М. Черваньова, А.В. Шегди, В.М. Шелудько та інших.

Не применшуючи внесок вітчизняних та зарубіжних економістів у розроблення зазначеної проблематики, слід відзначити, що деякі аспекти питання все ще не знайшли вирішення, залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження та опрацювання.

**Мета статті** полягає у дослідженні та узагальненні сучасних підходів до сутності акціонерного капіталу з метою удосконалення визначення цього поняття для введення його у науковий обіг і, таким чином, більш глибокого розкриття особливостей акціонерного капіталу підприємств.

**Результати дослідження.** Одним із перших вчених, який дослідив категорію акціонерного капіталу, був Адам Сміт, визначивши капітал як частину майна людини, з якої вона прагне отримати дохід, у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів». Адам Сміт також виявив одну з основних властивостей корпоративних структур, яка полягає у розмежуванні функцій власності та управління корпоративним капіталом. Причиною такого розмежування він назвав неминучість зростання суспільного характеру корпоративного капіталу та появу великої кількості акціонерів, що приведе до нездатності всіх власників корпорації ефективно нею управляти [22].

З урахуванням того, що акціонерна форма власності з'явилася і почала розвиватися в Україні не так давно, серед вітчизняних економістів та у законодавстві нашої держави досі єдиного тлумачення сутності такої економічної категорії, як акціонерний капітал, не існує.

З метою обґрунтування власного погляду на сутність цієї економічної категорії нами було досліджено різноманітні думки сучасних учених щодо поняття акціонерного капіталу, враховані особливості організаційно-економічної діяльності акціонерних товариств порівняно з іншими видами підприємств, вивчено правовий аспект застосування поняття «акціонерний капітал» та його тлумачення у законодавстві України, порівняно підходи зарубіжних учених до цього поняття та визначено такі з них, які можуть бути максимально близько адаптовані до особливостей функціонування акціонерних підприємств в Україні.

Результати проведеного нами дослідження згруповано в таблицю 1.

Як показали результати дослідження теоретичних підходів до поняття «акціонерний капітал» різних учених, єдиної думки щодо сутності цієї категорії у науковій економічній літературі ще не досягнуто. Зокрема, у деяких визначеннях, що наведені у таблиці 1, нами виявлено такі основні недоліки:

– поняття акціонерного капіталу широко вживається у нормативних актах, юридичній та економічній літературі, але в законодавстві України не передбачено чіткого та легітимного трактування терміна «акціонерний капітал»;

## Дослідження різних підходів до визначення сутності акціонерного капіталу підприємства

| № п/п | Автор, джерело                                     | Дефініція акціонерного капіталу  |
|-------|--|--|
| 1     | Котова А.М. [11, с. 339]                           | Капітал акціонерного товариства – це частина його активів, сформованих за рахунок коштів акціонерів та позикових коштів, що в сукупності з робочою силою беруть участь у створенні прибутку (доходу).  |
| 2     | Проволоцька О.М. [16, с. 64]                       | Акціонерний капітал – це особлива форма капіталу, що має подвійну природу, рух якого здійснюється за законами руху реального і фіктивного капіталу. Результатом руху реального капіталу є додаткова вартість, а фіктивного капіталу – розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом додаткової вартості.  |
| 3     | Грудницька С.М. [4, с. 212]                        | Акціонерний капітал – це сукупність дійсного і фіктивного капіталу. Дійсний капітал буває у формі виробничих, товарних, грошових та інтелектуальних фондів, реально функціонує як єдине ціле і являє собою колективну власність; фіктивний капітал являє собою випущені акції акціонерного товариства, він здійснює оборот не як пряме, безпосереднє відображення відтворення, а як самостійний, незалежний від нього процес.  |
| 4     | Біленко Т.І. [15, с. 315]                          | Акціонерний капітал – це економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів.                          |
| 5     | Тарасов І.Т. [21, с. 137]                          | Акціонерним капіталом визначається той капітал, який зазначений у статуті, капітал цей роздроблений на відому, відповідну йому кількість акцій певної ціни.  |
| 6     | Бочаров В.В. [3, с. 221]                           | Акціонерний капітал – це сукупність частини статей балансу з розділу «Власний капітал», наприклад, сукупність номінальної вартості звичайних і привілейованих акцій, емісійного доходу, вартості акцій, придбаних корпорацією, і нерозподіленого прибутку, спрямованого на збільшення акціонерного капіталу.   |
| 7     | Райзберг Б.А., «Сучасний економічний словник» [17] | Акціонерний капітал – це основний, базовий, початковий капітал акціонерного товариства, що утворюється шляхом випуску і продажу акцій.   |
| 8     | Мацера С.М. [13]                                   | Акціонерний капітал – капітал, який складається зі статутного капіталу, емісійного доходу та нерозподіленого прибутку. Це та сума капіталізації або сумарний дохід, який можуть принести своїм власникам акції, що перебувають в обігу на фондовому ринку.   |
| 9     | Рубан О.І. [18, с. 56]                             | Акціонерний капітал – це сукупність майна у матеріальному його вигляді або ж як об'єднане майно, яке ділиться на певні умовні частки – акції.  |
| 10    | Плешакова О.А. [14, с. 197]                        | Акціонерний капітал – це капітал акціонерного товариства, що має асоційовану природу і створюється за рахунок об'єднання індивідуальних капіталів фізичних і юридичних осіб шляхом випуску і продажу акцій, які надають їх власникам право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів.   |
| 11    | Міллер К. [26, с. 42]                              | Акціонерний капітал – фінансова участь у власності підприємства, розподіл прибутку між власниками і здатність обмінюватися власними акціями з іншими потенційними власниками, кожен із них може бути учасником і некомерційної організації.  |
| 12    | Мацелюх Н.П. [12]                                  | Акціонерний капітал – це економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів.                          |
| 13    | Білецька Л.В. [1]                                  | Акціонерний капітал – це сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних у результаті випуску цінних паперів, які зростають завдяки капіталізації частини прибутку та додаткової емісії акцій. Він формується шляхом об'єднання розрізних грошових засобів в один великий капітал через утворення акціонерних товариств.   |
| 14    | Федоренко В.Г. [22]                                | Акціонерний капітал являє собою об'єднання індивідуальних капіталів шляхом випуску цінних паперів з метою ведення підприємницької діяльності та отримання прибутку.  |
| 15    | Єранкін О.О. [8, с.19]                             | Акціонерний капітал – це такий капітал, що є основою капіталу акціонерного товариства та частиною його власного капіталу; формується на основі статутного (декларованого) капіталу акціонерного товариства; складається із визначеної кількості акцій, володіння якими дає певні права акціонеру (майнові та управлінські); зберігає свою стабільність у разі кількісної зміни складу акціонерів; має подвійну природу існування (як реальний і як фіктивний капітал). |
| 16    | Абалкін Л.І., «Економічна енциклопедія» [25]       | Акціонерний капітал визначено як сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів акціонерів.  |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 17 | Козаченко Л.А.<br>[10, с. 327]   | Акціонерний капітал – це потенційна вартість, яка через здійснення інвестицій трансформується в активи підприємства з метою розширеного відтворення.   |
| 18 | Борщ О.Г.<br>[2, с.171]  | Акціонерний капітал – це капітал, що інвестується в підприємство в обмін на цінні папери – акції, що визначає його існування в реальній та фіктивній формах. Управління ним делегується акціонерами професійним менеджерам з метою отримання доходу від функціонування його у вищезазначених формах.   |
| 19 | Слободяник Н.П.<br>[19, с. 232]  | Акціонерний капітал – це система суспільно-виробничих відносин, пов'язаних із приватною корпоративною діяльністю та специфічними ресурсами виробничого призначення, що характеризується ознаками колективної власності.  |
| 20 | Чех Н.О.<br>[23, с. 274]   | Акціонерний капітал – це основний капітал акціонерного товариства, сформований на основі об'єднання індивідуальних капіталів, що дорівнює сукупній номінальній вартості випущених акцій, емісійного доходу та нерозподіленого прибутку, складається з визначеної кількості акцій, володіння якими дає певні права акціонеру (майнові та управлінські); зберігає свою стабільність у разі кількісної зміни складу акціонерів; має подвійну природу існування (як реальний і як фіктивний капітал).  |
| 21 | Смельянова Л.О.<br>[7, с. 120]   | Акціонерний капітал – це капітал, що формується шляхом випуску акцій і відповідно передбачає об'єднання капіталів акціонерів конкретного підприємства.   |
| 22 | Шаповалов В.О.<br>[24, с. 124]   | Акціонерний капітал визначається через такі характеристики: виражає економічні відносини, що виникають у процесі об'єднання індивідуальних капіталів в один асоційований капітал; являє собою цілісну економічну систему різних форм капіталу, кожна з яких може бути розглянута як підсистема і сукупність взаємопов'язаних елементів, що виконують певні, визначені функції; здійснює безперервний рух, проходячи стадії виробництва та обігу; як будь-яка система, включає об'єкти та суб'єкти. |
| 23 | Давиденко Є.В. [5]   | Акціонерний капітал – сума капіталізації або сумарний дохід, який можуть принести своїм власникам акції, що перебувають в обігу на фондовому ринку.  |
| 24 | Мочерний С.В. [6]  | Акціонерний капітал – це капітал, що складається з багатьох індивідуальних капіталів, зростання якого відбувається в процесі капіталізації частини прибутку, а також шляхом залучення частини коштів вкладників через продаж акцій та облигацій.   |
| 25 | Кашаніна Т.В.<br>[9, с. 361]   | Акціонерний капітал – це частина майна корпорації, призначена для розрахунку з кредиторами, це той мінімум засобів, наявність яких завжди гарантується корпорацією.  |
| 26 | Національні нормативи аудиту № 73 від 18.12.1998 року, затвержені Аудиторською палатою України, розділ II «Власний (акціонерний) капітал» [20, с.17] | Акціонерний капітал у вузькому розумінні ототожнюється зі власним капіталом акціонерного товариства.   |

Джерело: сформовано на основі матеріалів авторських досліджень

– оперуючи поняттям «акціонерний капітал», учені дослідники, часто не дають його конкретного та однозначного визначення, наводячи лише загальну характеристику або структуру акціонерного капіталу, або визначають капітал акціонерного товариства через його функції чи принципи, тобто не наводячи дефініцій;

– окремі вчені, здійснюючи аналіз майнової бази акціонерного товариства, зовсім не оперують визначенням «акціонерний капітал», тобто замінюють цей термін через складники майнової бази акціонерного товариства, такі як статутний капітал, власний капітал акціонерного товариства, фактичний капітал (вартість усіх активів акціонерного товариства) тощо, це визначення доцільно використовувати лише у вузькому сенсі, адже, наприклад, величина статутного капіталу не завжди рівна величині акціонерного капіталу;

– визначення, де акціонерний капітал розглядається як сукупність майна у матеріальному його вигляді або як об'єднане майно, також вважаємо недосконалим, адже це визначення дещо звужує розуміння природи акціонерного капіталу, оскільки процес його формування пов'язаний з накопиченням та розподілом не лише майна, але і нематеріальних активів підприємства. Крім того, у цих тракту-

ваннях не визначено кола осіб, які впливають на процес формування та функціонування акціонерного капіталу;

– неповідомним є також визначення капіталу акціонерного товариства, що за своєю суттю зводяться лише до отримання прибутку від обігу акцій: таке визначення має недоліки, пов'язані з тим, що економічний зміст акціонерного капіталу проявляється не лише через призму отримання дивідендів чи іншого виду доходу у поточний момент часу, але і шляхом його капіталізації;

– помилковим є також ототожнення та взаємозаміна понять акціонерного капіталу та акціонерної власності, представлення акціонерного капіталу як пасивного об'єкта власності;

– двоякість визначення поняття «акціонерний капітал» через пояснення його як сукупності реального (дійсного) і фіктивного капіталів, оскільки застосування терміна «фіктивний» часто сприймається буквально, що приводить до розуміння його як неіснуючого, вигаданого. Акції являють собою титули власності, реально здійснюючи рух на фондових ринках, опосередковуючи рух реального (дійсного) капіталу. Ця форма капіталу є певним фінансовим еквівалентом реального (дійсного) капіталу, що втілений в активах акціонерного товариства.

Посилаючись на досліджені нами визначення капіталу акціонерних товариств, пропонуємо тлумачити поняття акціонерного капіталу як капіталу акціонерного товариства, що створюється за рахунок внесків акціонерів шляхом придбання ними цінних паперів (акцій) і виражений у матеріальному (капіталізованій частині прибутку) та нематеріальному вигляді (одержання додаткової вартості у формі прибутку, дивідендів та інших доходів, включаючи сучасні механізми мобілізації інвестиційного капіталу на фондових ринках) для забезпечення максимізації добробуту акціонерів та соціально-економічного ефекту його діяльності.

**Висновки.** Під час дослідження економічної сутності категорії «акціонерний капітал» у вітчизняній економічній науці ми дійшли висновку, що ця категорія є самостійною, але досить складною і суперечливою. Так, провівши аналіз поглядів сучасних провідних учених-економістів на поняття капіталу акціонерного товариства, ми виявили низку недоліків: у законодавстві не передбачено чіткого та легітимного трактування терміна «акціонерний капітал»; у науковій літературі частіше за все не надається конкретного та однозначного визначення поняття акціонерного капіталу, а наводиться лише загальна характеристика або його структура; окремі вчені, здійснюючи аналіз майнової бази акціонерного товариства, зовсім не оперують визначенням «акціонерний капітал», замінюючи його складниками майнової бази акціонерного товариства; визначення, дослідження акціонерного капіталу як сукупності майна у матеріальному його вигляді або ж як об'єднаного майна підприємства; розгляд економічного

змісту акціонерного капіталу лише через призму отримання дивідендів чи іншого виду доходу у поточний момент часу; ототожнення та взаємозаміна понять акціонерного капіталу та акціонерної власності; двоякість визначення поняття «акціонерний капітал» через використання терміна «фіктивний капітал», що може сприйматися буквально.

Отже, різноманітність підходів до визначення капіталу акціонерного товариства пояснюється наявністю поліваріантних поглядів на процес та джерела його формування, структуру, складові елементи та роль в економіці держави. Виходячи із проаналізованих нами визначень акціонерного капіталу різними вченими, було запропоноване авторське визначення акціонерного капіталу, який, на нашу думку, слід трактувати як капітал акціонерного товариства, що створюється за рахунок внесків акціонерів шляхом придбання ними цінних паперів (акцій) і виражений у матеріальному (капіталізованій частині прибутку) та нематеріальному вигляді (одержання додаткової вартості у формі прибутку, дивідендів та інших доходів, включаючи сучасні механізми мобілізації інвестиційного капіталу на фондових ринках) для забезпечення максимізації добробуту акціонерів та соціально-економічного ефекту його діяльності.

Таким чином, акціонерний капітал дійсно являє складну систему, що містить різноманітні елементи, взаємопов'язані між собою. Кожен із цих елементів можна вивчати і досліджувати окремо, але для розуміння сутності капіталу акціонерних товариств необхідним і більш доречним є використання комплексного механізму дослідження для отримання цілісного уявлення про зміст категорії «акціонерний капітал».

#### Список використаних джерел:

1. Білецька Л.В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка : навч. посіб. / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич. К.: ЦУЛ, 2009. 688 с.
2. Борщ О.Г. Методичні підходи до управління структурою капіталу акціонерних підприємств молочної галузі / О.Г. Борщ // Зб. наук. пр. Подільського державно-агротехнічного ун-ту. 2006. Вип. 14. Т. 2. С. 171–174.
3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. СПб. [и др.]: Питер, 2002. 544 с.
4. Грудницька С.М. Правове визначення акціонерного капіталу. URL: [http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12828/1/Grudnytska\\_209-221.pdf](http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12828/1/Grudnytska_209-221.pdf).
5. Давиденко Є.В. Управління акціонерним капіталом підприємства // Є.В. Давиденко // Харківський інститут фінансів УДУФМТ. URL: [http://www.rusnauka.com/24\\_AND\\_2015/Economics/10\\_198369.doc.htm](http://www.rusnauka.com/24_AND_2015/Economics/10_198369.doc.htm).
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр Академія, 2000. 864 с.
7. Ємельянова Л.О. Складові інституційних реформ у контексті формування акціонерного капіталу в країнах із перехідною економікою / Л.О. Ємельянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 6(1). С. 120–125.
8. Єранкін О.О. Формування акціонерного капіталу в буякоцукровому підкомплексі України / О.О. Єранкін // Економіка АПК. 1999. № 12. С. 19–27.
9. Кашанина Т.В. Корпоративное право. (Право хозяйственных товариществ и обществ): Учеб. для вузов по спец. Юриспруденция. М.: НОРМА-Инфра-М, 1999. 802 с.
10. Козаченко Л.А. Особливості формування капіталу виноробних підприємств / Л.А. Козаченко // Зб. наук. праць Луганського національного аграрного університету. Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2006. № 62(85). Серія «Економічні науки». С. 327–330.
11. Котов А.Н. Оптимизация структуры капитала акционерного общества / А.Н. Котов // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. Випуск 206: В 4 т. Том II. Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. С. 339–345.
12. Мацелюх Н.П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навч. посібник для самост. підгот. до курс. екзаменів та компл. держ. екзамену з економ. теорії / Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко. 2-ге вид., перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2014. 382 с.
13. Мацера С.М. Економічний зміст та значення акціонерного капіталу в сучасних умовах // ScientificWorld (Sworld): Е-Журнал. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy311/economic-theory-and-history-311>.
14. Плешакова О.А. Теоретико-методологічні основи управління структурою капіталу акціонерного товариства / О.А. Плешакова // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. 2012. Вип. 3. С. 196–200.
15. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / [Біленко Т.І., Бодров В.Г., Волинцев В.В. та ін.]; за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. 672 с.
16. Проволоцька О.М. Використання акціонерного капіталу підприємств: теоретико-методичні проблеми дослідження та умови підвищення ефективності / О.М. Проволоцька, Д.В. Ясиненко // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. 2013. № 1. С. 63–66.
17. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

18. Рубан О.І. Фінансовий механізм функціонування акціонерного капіталу в Україні / О.І. Рубан // Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 8. С. 56–60.
19. Слободяник Н.П. Формування акціонерного капіталу підприємств промисловості України // Збірник наукових праць Уманської державної аграрної академії / Редкол.: П.Г. Копитко (відп. ред.) та ін. Умань, 2002. Вип. 55. С. 232–242.
20. Сурма І.В. Структури и модели / І.В. Сурма // Журнал для акционеров. 2002. № 6. С. 17–26.
21. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях / И.Т. Тарасов, Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. Юрид. фак. М.: Статут, 2000. 666 с.
22. Федоренко В.Г. Політична економія. Бібліотека українських підручників / В.Г. Федоренко. URL: [http://libfree.com/193728681-politekonomiyapolitichna\\_ekonomiya\\_fedorenko\\_vg.html](http://libfree.com/193728681-politekonomiyapolitichna_ekonomiya_fedorenko_vg.html).
23. Чех Н.О. Обґрунтування змісту процесу формування капіталу акціонерних товариств: вартісно-орієнтований підхід / І.Г. Чалий, О. В. Тофанюк, Н.О. Чех // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». 2012. Вип. 102. С. 274–287.
24. Шаповалов В.О. Оцінка ефективності використання акціонерного капіталу в Україні / В.О. Шаповалов // Економіка і регіон: Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Ю. Кондратюка. 2007. № 1(12). С. 124–126.
25. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика», Ин-т экономики РАН; [Александрова Е.И. и др.]; Гл. ред. Л.И. Абалкин и др. М.: Экономика, 1999. 1054 с.
26. Miller C. The equity capital gap / Clara Miller // Stanford social innovation review, 2008. P. 41–45. URL: [http://www.socialimpactexchange.org/sites/www.socialimpactexchange.org/files/publications/equity\\_capital\\_gap.pdf](http://www.socialimpactexchange.org/sites/www.socialimpactexchange.org/files/publications/equity_capital_gap.pdf).

### ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** Исследованы теоретические подходы к определению экономической сущности понятия акционерного капитала. Определены основные составляющие капитала акционерного общества сквозь призму финансово-экономического, бухгалтерского и правового подходов. Проанализированы преимущества и выделены основные недостатки в трактовке понятий акционерного капитала современными учеными. Предложено усовершенствованное определение понятия «акционерный капитал».

**Ключевые слова:** капитал, акционерный капитал, акционерное общество, собственный капитал акционерного общества, уставный капитал, действительный капитал, структура акционерного капитала, эмиссионный доход.

### RESEARCH OF APPROACHES TO DEFINING ECONOMIC SATISFACTION OF EQUITY CAPITAL OF THE ENTERPRISE

**Summary.** The theoretical approaches to the definition of the economic essence of the concept of share capital are explored. The main components of the capital of the joint-stock company are determined through the prism of financial, economic, accounting and legal approaches. The advantages and main shortcomings in the interpretation of the concepts of share capital by modern scientists are analyzed. An improved definition of the concept of "share capital" is proposed.

**Key words:** capital, share capital, joint-stock company, equity of the joint-stock company, authorized capital, active capital, share capital structure, share premium.

**Седікова І. О.**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту і логістики  
Одеської національної академії харчових технологій*

**Семко О. І.**

*магістр факультету менеджменту, маркетингу і логістики  
Одеської національної академії харчових технологій*

**Sedikova I. A.**

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Department of management and logistics,  
Odessa national academy of food technologies*

**Semko O. I.**

*master of Science in Management, Marketing and Logistics,  
Odessa national academy of food technologies*

## УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

**Анотація.** У статті обґрунтовано методичні та прикладні напрями впровадження інновацій на підприємствах кондитерської галузі в умовах посилення конкуренції. Визначено, що для підприємств вітчизняної промисловості характерні такі види інновацій, як техніко-технологічні, організаційні. Розглянуто основні інноваційні напрями розвитку кондитерської галузі. За основний напрям дослідження обрано тренд здорового споживання солодощів.

**Ключові слова:** інновації, кондитерська галузь, управління, солодощі, конкуренція, ринок.

**Вступ та постановка проблеми.** Розвиток світової та вітчизняної економіки наголошує на забезпеченні інноваційного розвитку підприємств як основи його стабільного функціонування у нестабільному середовищі. Інноваційний розвиток сприяє виходу вітчизняних підприємств на світові ринки. Проте діяльність сучасних вітчизняних підприємств, зокрема кондитерської галузі, характеризується низькою інноваційною активністю, тому постає питання пошуку напрямів впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням проблем розвитку інноваційного сектору України займалися багато вітчизняних учених-економістів, таких як О. Амоша, І. Бланн, В. Геєць, В. Федоренко, М. Чумаченко, Н. Гончарова, І. Павленко, Г. Швиданенко та інші. Їхні дослідження присвячені характерним рисам інноваційного розвитку у трансформаційній економіці України. Проблемам розвитку світового кондитерського ринку, удосконалення ресурсного потенціалу, аналізу економічних факторів впливу на кондитерську галузь України присвячені праці І. Вяка, Н. Кравчука, Д. Кроніковського, М. Тюха, Н. Шашина [1; 2; 3; 4; 5] та ін. Однак, незважаючи на безумовну цінність проведених досліджень, особливості функціонування та окремі аспекти інноваційної діяльності підприємств кондитерської галузі в сучасних умовах розвитку економіки залишають простір для подальших досліджень.

**Метою статті** є дослідження напрямів інноваційної діяльності, визначення шляхів упровадження продуктивних, технологічних інновацій на підприємствах кондитерської галузі.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах неможливо забезпечити економічний розвиток та стійкість підприємств харчової галузі без розроблення нових брендів, розвитку інтелектуального потенціалу, реконструкції ме-

неджменту. Необхідно підкреслити, що інновації в економіці можуть бути як продуктом діяльності спеціальних науково-дослідних інститутів, так і результатом інтелектуальної діяльності працівників, організацій та підприємств різних форм власності, які ведуть господарську діяльність з метою задоволення потреб та отримання прибутку. В економічній літературі виділяють два основних підходи до визначення поняття «інноваційний розвиток»:

1) предметно-технологічний, або орієнтований на науковий результат, коли інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності;

2) функціональний, за якого інноваційний розвиток пов'язується з функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів [6].

У жорстких, нестабільних умовах господарювання підприємства кондитерської галузі шукають нові стратегії розвитку, напрями та засоби розвитку інноваційної діяльності. За результатами літературного огляду ми пропонуємо поділити напрями інноваційної діяльності підприємств кондитерської галузі на такі типи: техніко-технологічні, які пов'язані з продукцією, що виробляється, впровадженням нових рішень у виробництво та технологіями; організаційні, які покликані змінювати систему управління та організацію процесу створення продукції або послуг [7]. Слід наголосити, що забезпечення належного місця України в числі провідних країн світу можливе лише за умов удосконалення інноваційної моделі розвитку за допомогою стимулюючих та підтримуючих важелів держави та інвесторів.

За останні роки український кондитерський ринок зазнав значних змін. За словами Олександра Соколова, генерального директора компанії Pro-Consulting, «основними факторами негативного впливу на ринок були девальвація гривні, падіння купівельної спроможності населення, військовий конфлікт на сході України, а також закриття традиційних ринків збуту в країнах – членах СНД» [8].

Нестабільна, кризова економічна ситуація, бойові дії на сході країни стали причиною того, що великі компанії-виробники втратили свої підприємства, це вплинуло і на попит, що привело до зміни вподобань українців, які стали віддавати перевагу більш дешевій продукції, і, як наслідок, змусило виробників збільшити обсяги продукції середньої та низької цінних категорій.

Кондитерська галузь, де працює 200 тисяч фахівців, – одна з найрозвиненіших у харчовій промисловості країни. За словами експертів, загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн. т продукції на рік, що дає змогу не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її у значних обсягах за кордон [7]. Для неї характерна поява нових тенденцій та уподобань з боку споживачів, а також розширення й удосконалення виробничих процесів та асортименту продукції [9]. Виходячи з ДК 009:2010 / КВЕД 2010, виробництво кондитерських виробів належить до групи С – переробна промисловість, класу 10.71 «Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання», товарні групи: цукристі, борошняні та шоколадні вироби [10]. У 2017 році до щорічного світового рейтингу топ-100 Candy Companies увійшли три українські кондитерські корпорації – Roshen, Konti Group, AVK. Перше місце в топ-100 посіла американська корпорація Mars Inc. Світовий рейтинг виробників кондитерських виробів наведено у таблиці 1.

За даними «Інтерфакс України» з посиланням на Державну фіскальну службу, експорт кондитерської продукції у 2017 р. збільшився на 15,6% порівняно з 2016 роком. Експорт за кордон кондитерських виробів без вмісту какао зріс на 2,5%, шоколаду – на 4,2%, хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів – на 20,5%. На рисунку 1 наведені основні гравці кондитерського ринку України [9].

Основними країнами, які купують українську продукцію, є Білорусь, Грузія, Казахстан, Молдова, Польща. Щодо імпорту, то можемо констатувати збільшення на 36% порівняно з 2016 роком. Основні імпортери – це Польща, Туреччина, Німеччина, Нідерланди, Болгарія. Слід наголосити, що в Україні з 01.01. 2018 р. почали діяти обов’язкові вимоги Євросоюзу до виробів із какао та шоколаду, що мають забезпечити дотримання європейських стандартів у галузі безпечності та якості продуктів харчування [12]. Відповідно до європейських вимог, шоколадом може називатися лише той продукт, який містить не менше 35% загальної кількості какао-продуктів. У молочному шоколаді має бути понад 25% какао-продуктів та не менше 14% молочних продуктів. Білий шоколад має містити не менше 20% какао-масла та понад 14% молочних продуктів [12].

Надалі розглянемо основні інноваційні напрями розвитку кондитерської галузі. За основний напрям дослідження обрано тренд здорового споживання солодошів. Сьогодні все більше розповсюджена теорія і практика здорового харчування, заміни традиційної сировини на більш корисну та здорову. Зростає споживчий попит на продукцію органічного та фермерського походження, функціональне і спеціалізоване харчування, тому ринок здорового харчування розширюється. Кондитерська галузь не є винятком. Провідні кондитери та науковці України та світу досліджують вплив окремої сировини на готові кондитерські вироби, що дає можливість не тільки розширити асортимент продукції, але і закликати покупців до здорового споживання солодошів.

Кондитерське виробництво постійно знаходиться під пильною увагою науковців та фахівців харчової промисловості, які працюють над біологічною цінністю продукції, ведуть пошук шляхів зниження її собівартості. Ці завдання можуть бути вирішені використанням у технології кондитерських виробів вторинних продуктів переробки

Таблиця 1

Світовий рейтинг виробників кондитерських виробів

| Назва компанії                        | Країна походження | Чистий обсяг продажів, млн. дол. | Кількість працівників, чол. | Кількість фабрик |
|---------------------------------------|-------------------|----------------------------------|-----------------------------|------------------|
| 1. Mars Inc.                          | Вірджинія, США    | 18000                            | 34000                       | 52               |
| 2. Mondelez International             | Іллінойс, США     | 12900                            | 100000                      | 156              |
| 3. Ferrero Grup                       | Італія            | 10637                            | 33245                       | 22               |
| 4. Meiji Co.Ltd                       | Японія            | 9850                             | 10805                       | 7                |
| 5. Nestle SA                          | Швейцарія         | 9138                             | 335000                      | 436              |
| 6. Hersrey Co                         | Пенсільванія, США | 7461                             | 22000                       | 18               |
| 7. pladis                             | Великобританія    | 5200                             | 26000                       | 36               |
| 8. Chocoladefabriken Lind&Sprungli AG | Швейцарія         | 3968                             | 13000                       | 12               |
| 9. Ezaki Glico Go.Ltd.                | Японія            | 3437                             | 4961                        | 24               |
| 10. Haribo GmbH                       | Німеччина         | 3180                             | 7000                        | 16               |
| ....                                  |                   |                                  |                             |                  |
| 24. Roshen Confectionery Corp.        | Україна           | 800                              | 10000                       | 8                |
| ....                                  |                   |                                  |                             |                  |
| 43. Konti Group                       | Україна           | 469                              | 3792                        | 5                |
| ...                                   |                   |                                  |                             |                  |
| 67. AVK Confectionery                 | Україна           | 275                              | 3500                        | 3                |

Джерело: узагальнено за даними [11]



рослинної сировини, які є джерелом мінеральних речовин, харчових волокон, вітамінів, поліфенольних сполук та одночасно мають низьку собівартість [13].

П. Дюкан, Дж. Удані розробили рецепти дієтичних кондитерських виробів, що містять сахарозамінники, замітники борошна, клейковини, знежирене молоко, альдегідний какао-порошок та багато інших продуктів, які у поєднанні дають солодкий смак та користь організму [14; 15].

У зв'язку з погіршенням екологічної обстановки в країні з метою зміцнення захисних функцій організму, зниження ризику шкідливого впливу низки речовин із новою силою постало питання створення виробів і технологій виробництва продуктів лікувально-профілактичного призначення [16]. Недоліком кондитерських виробів є їх незбалансованість за мікронутрієнтним складом на тлі високої енергетичної цінності. Тому фахівцями Інституту харчової біотехнології та геноміки НАН України запропоновано провести дослідження щодо збалансування мікро і макронутрієнтів та харчової цінності кондитерських виробів, розроблено великий асортимент кондитерських виробів, збагачених вітамінами, каротином, мікроелементами. Наприклад, крекери, збагачені вітамінами групи В, залізом, харчовими волокнами; цукрове, затяжне, здобне печиво, збагачене каротином; пряники, збагачені білками, зниженої калорійності; заварний бісквітний напівфабрикат із мікрокристалічною целюлозою й арабіногалактаном.

Велику групу становлять кондитерські вироби для діабетиків. Проаналізувавши дію цукру на організм людини, виробники стали застосовувати цукрозамінники на основі стевії, фруктози. Розроблені замітники цукру бувають як природні, так і синтетичні. Проте не всі є корисними для організму людини. Деколи від надлишкового використання цих препаратів у людини можуть бути побічні наслідки [17; 18].

Проведені дослідження дали змогу визначити найоптимальніший та інноваційний цукрозамінник – це комплексна харчова добавка «ФітПарад». У його склад входить: сукралоза (виробляється зі звичайного цукру, зберігаючи його смакові якості, не є калорійним), стевіозид (натуральний цукрозамінник, що виробляється зі стевії («медової трави»), що росте в Парагваї та Бразилії. Сприяє виведенню токсинів, надаючи тонізуючу дію, забезпечуючи організм життєвою енергією, уповільнюючи процес старіння [19]. Дієтичну спрямованість мають вироби, збагачені харчовими волокнами (баластними речовинами). До харчових волокон належать: целюлоза, геміцелюлоза, пектинові речовини. Вони мають здатність поглинати (пов'язувати) токсичні метали, радіонукліди, що надходять в організм. Виробництво борошняних кондитерських виробів на основі пектину в окремих регіонах країни може благотворно позначитися на здоров'ї населення [20].

В останні роки поширюється впровадження у виробництво кондитерських виробів на основі різних сортів та видів борошна, а саме:

1. Вівсяне борошно або вівски – продукт проти старіння. Борошно з вівса містить мало крохмалю. Збалансоване поживними речовинами. Містить необхідні для нормального протікання процесів життєдіяльності мінерали та вітаміни.

2. Гречане борошно. Гречане борошно – відмінний білковий продукт, що містить велику кількість амінокислот. Крім того, воно містить велику кількість клітковини;

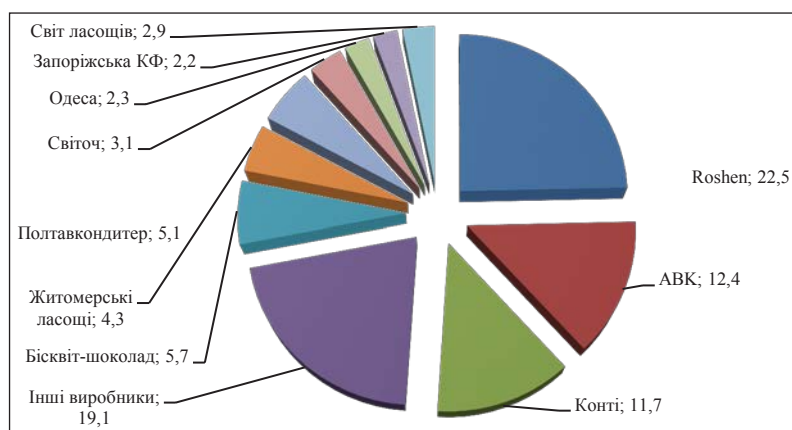


Рис. 1. Основні гравці кондитерського ринку України у 2017 р.

Джерело: [9]

кількість жирів, цукру та вуглеводів мінімальна. Гречане борошно містить вітаміни та мінеральні речовини, серед яких – вітаміни групи В, магній, цинк, калій [21].

3. Льняне борошно. Льняне борошно чудово підходить для правильного харчування, є рекордсменом за вмістом білка – 30 г на 100 г борошна. Містить велику кількість клітковини та жирних кислот: Омега-3, Омега-6. Склад такого борошна багатий фолієвою кислотою, антиоксидантами і вітамінами [22].

Розроблено технології здобного печива із застосуванням рисового, гречаного, кукурудзяного борошна. Встановлено, що гречане, кукурудзяне, рисове борошно приводять до деякого ущільнення тістових мас порівняно з тістовими масами на пшеничному борошні [23]. Досліджено, що зазначені види безглютенового борошна порізню впливають на органолептичні та структурні показники випечених бісквітів.

В Одеській національній академії харчової промисловості були проведені дослідження щодо додавання до борошна порошку з виноградних кісточок, що приводить до зменшення виходу клейковини. Відомо, що під час виробництва таких видів тіста, як затяжне, бісквітне, бажано використовувати борошно зі слабкою клейковиною. Введення порошоків у кількості до 10,0% приведе до її зміцнення, понад 10,0% – до зменшення її частки в тісті, що сприятиме отриманню виробів високої якості [24].

Державним університетом А. Церетелі (Грузія) була розроблена рецептура та технологічний процес виробництва дієтичного желейно-фруктового мармеладу. желейно-фруктові кондитерські вироби є сьогодні одними з найбільш затребуваних на ринку, особливо в дієтичному харчуванні. З огляду на незбалансованість мікронутрієнтного складу желейного мармеладу, для підвищення харчової і біологічної цінності продукту, а також створення оригінальної смакової гами з найбагатших фруктово-овочевих ресурсів регіону як функціональних інгредієнтів було вибрано топінамбур та ткемалі [25].

Плоди ткемалі містять достатню кількість пектинових речовин (0,9–1,7%), органічних кислот (1,1–2,5%) і цукрів (5,0–7,2%), а також вітаміни, макро- і мікроелементи, термостійкі фарбувальні речовини, що викликає інтерес для їх використання у виробництві мармеладо-пастильних виробів. У процесі термічної обробки ткемалевого пюре (варіння) зберігається колір вихідної сировини, що дає змогу виключити з рецептури барвники (жовтий і червоний) [26]. Топінамбур має унікальний біохімічний склад: збалансований за вмістом амінокислот, характеризується високим вмістом мінеральних речовин, вітамінів (В1, В2,

В3, В4, В5, В6, В7, В9, С, РР, каротину), органічних кислот, що робить топінамбур цінною сировиною для виробництва продуктів харчування лікувально-профілактичного призначення [27].

Виробники ласощів продовжують інновації щодо низки ароматизаторів, як солодких, так і пікантних, а також споживачів все частіше тягне спробувати навіть самий жахливий смак. Провівши аналіз споживчих тенденцій, ми виявили топ-5 тенденцій у світовій шоколадній кондитерській галузі.

1. Поза межами апельсина. Виробники все частіше експериментують з іншими типами цитрусових у шоколаді. Справді, кількість шоколадних виробів, приправлених лимоном, за останні роки збільшилася вдвічі. Крім того, ми спостерігаємо більш складні варіації. Наприклад, у Німеччині компанія Гера Fair Trade випустила білий органічний шоколадний батон із йогурту з лимонною цедрою та перцем.

2. Овочі в шоколаді. Ця ніша широко розвинута в Азії (особливо в Китаї). Один з овочево-шоколадних комбо – це шоколадні картопляні чіпси, шоколадні кренделі та попкорн.

3. Горіхи. Фундук – головний інгредієнт горіха в шоколаді, потім ідуть мигдаль та арахіс. Але також спостерігається зростання використання фісташок, низки сумішей горіхів та насіння тощо. Наприклад, у Канаді кондитери випустили шоколад «Роджерса». Це натуральний темно-шоколадний чіпотовий мигдаль, який складається зі свіжого каліфорнійського мигдалю, тростинного цукру та суміші перцю чилі і спецій.

4. Флористика. Незважаючи на те, що квіткові ноти в шоколадних продуктах є випадковими, цей сегмент має великий потенціал та потребує досконалих досліджень.

Наприклад, американська «Дика Офелія» випустила шоколад, що містить 41% какао, з персиками Angelus, який має високий вміст калію та вітамінів, містить здорові білки та харчові волокна.

5. Білий шоколад. На ринку з'являється все більше виробів із білого шоколаду з різноманітними наповнювачами та ароматизаторами. Наприклад, у Німеччині випустили білий шоколад із йогуртом, манго та кокосовим горіхом [28].

Таким чином, функціональні кондитерські вироби – це один із сегментів ринку функціональних продуктів харчування. Створення таких кондитерських виробів покликане подолати головний недолік традиційних кондитерських виробів – дисбаланс між високою енергетичною цінністю та відсутністю вітамінів, мікроелементів, необхідних для нормального функціонування організму людини. Корпорація «Бісквіт – шоколад» у 2010 році зареєструвала торговий знак «Збагачене харчування», під яким зараз виробляє нову серію функціональних продуктів. Першим функціональним продуктом, який корпорація вивела на ринок, стали бісквіти, збагачені селеном [29].

**Висновки.** Для того, щоб забезпечити стабільне функціонування на ринку, підприємство повинно випускати конкурентоспроможну продукцію. Ознакою конкурентоспроможності та достатньої стабільності на ринку є висока якість продукції, сприятлива цінова політика та наявність нової, корисної та здорової продукції. Це все спонукає підприємства залучати інвестиції у розвиток технології та модернізацію виробничих потужностей. Визначено, що інноваційний розвиток є основою для довгострокового розвитку суб'єкта господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Вяк І.К. Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах / І.К. Вяк // Молодий вчений, 2016. № 9(36). С. 45–49.
2. Кравчук Н.І. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України / Н.І. Кравчук. К.: КНЕУ, 2017. 248 с.
3. Кроніковський Д.Г. Інтелектуальний потенціал підприємства як основа його інноваційного розвитку / Д.Г. Кроніковський, Т.Л. Бойко // Бізнес-Інформ, 2016. № 5. С. 81–85.
4. Тюх М.Т. Інноваційний розвиток: характерні риси та проблеми / М.Т. Тюх, Т.В. Гринько, М.М. Кошевий // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2015. Вип. 2(1). С. 94–101.
5. Шашин Н. С. Вплив економічних факторів на конкурентоспроможність підприємств кондитерського ринку / Н.С. Шашин // Економіка та право, 2016 № 2. С. 12–14.
6. Сердюк Б.М. Удосконалення інноваційної діяльності підприємств України / Б.М. Сердюк, Н.В. Майстренко // Інноваційний менеджмент, 2016 Вип. 4(3). С. 4–6.
7. Advantage Information Technologies. URL: <http://www.aitico.com>.
8. Кондитерський ринок України напередодні змін. URL: <http://kviten.com/news-business/konditerskij-rynok-ukrainy-nakanune>.
9. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
10. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 / КВЕД 2010. URL: <http://kved2010.com/?code=C10.71>.
11. URL: <https://tsn.ua/infografika-873810.html>.
12. В Україні почали діяти вимоги ЄС до якості шоколаду. URL: <https://www.eurointegration.com.ua>.
13. Лисюк Г.М. Нові напрями використання вторинних продуктів переробки винограду у виробництві борошняних виробів: Монографія / Г.М. Лисюк, Н.В. Верешко, А.М. Чуйко: ХДУХТ. Харків, 2014. 175 с.
14. Медичні дослідження. Пьер Дюкан. URL: <http://www.dukan.ru>.
15. Тарасевич А.П. Дослідження сучасного стану та динаміки вітчизняного кондитерського ринку / А.П. Тарасевич // Інноваційний менеджмент, 2015. № 5. С. 185–187.
16. Хиллиам М. Мировые тенденции развития ассортимента функциональных кондитерских изделий / М. Хиллиам // Кондитерское и хлебопекарное производство. 2008. № 9. С. 31–33.
17. Капельянец Л.В. Функціональні продукти / Л.В. Капельянец, К.Г. Іоргачова // Наукові праці ОНАХТ. Одеса: Друк, 2013. 312 с.
18. Н.Д. Дурманов. Сахарозаменители. URL: <http://www.fitparad.com/sratiyu>.
19. Производство диетических кондитерских изделий и изделий детского питания. URL: <http://msd.com.ua/tehnologiya-prigotovleniya-muchnyx-konditerskix-izdelij>.
20. Энциклопедия молодой семьи. URL: <http://bibliotekar.ru/enc-Semya/60.htm>.
21. Здоровая їжа. URL: <https://ppmenu.ru/chem-zamenit-pshenichnyu-muku/>.
22. Хлібоманія. URL: <http://khlibomania.com.ua>.
23. Дорохович В.В. Технології безглютенових борошняних кондитерських виробів / В.В. Дорохович // Наук. вісн. НУХТ, 2016, №3. С. 75–80.

24. Бареева Н.Н. Виноградные выжимки – перспективный промышленный источник пектиновых веществ. URL: <http://ej.kubagro.ru>.
25. Иванова Г.В. Совершенствовать технологии производства мармеладов / Г.В. Иванова, Е.О. Никулина // Кондитерское производство. 2016. № 1. С. 11–12.
26. Кочнев Н.К., Каменечева М.В. Топинамбур биоэнергетическая культура XXI века. М., «Арес», 2012. С. 76.
27. Aroshidze N., Omiadze N., Mchedlishvili N., Abutidze M., Kvesiradze G. Soluble Dry Extracts Rich In Biologically Active Compounds From Bulbs And Leaves Of Topinambour (*Helianthus Tuberosus L.*) Spread In Georgia. *Annals of Agrarian Science. Georgia* 2012. P. 109–110.
28. Chocolate innovation: the top 10 trends driving the global chocolate confectionery market. URL: <http://www.mintel.com>.
29. Мат. IV Міжнар. наук.-техн. конф. молодих вчених та студентів. Актуальні задачі сучасних технологій. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua>.

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

**Аннотация.** В статье обоснованы методические и прикладные направления внедрения инноваций на предприятиях кондитерской отрасли в условиях усиления конкуренции. Определено, что для предприятий отечественной промышленности характерны такие виды инноваций, как технико-технологические, организационные. Рассмотрены основные инновационные направления развития кондитерского отрасли. Основным направлением исследования выбран тренд здорового потребления сладостей.

**Ключевые слова:** инновации, кондитерская отрасль, управление, сладости, конкуренция, рынок.

## MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE CONFECTIONERY INDUSTRY

**Summary.** The article substantiates methodical and applied directions of introduction of innovations at the enterprises of the confectionery industry in conditions of increasing competition. It is determined that for the enterprises of the domestic industry the following types of innovations are characteristic: techno-technological, organizational. The main innovative directions of development of the confectionery industry are considered. The trend of healthy consumption of sweets is chosen for the main trend of the study.

**Key words:** innovations, confectionery industry, management, sweets, competition, market.

УДК 338.23:364.14

**Сидорчук О. Г.**

*кандидат наук з державного управління, доцент,  
докторант*

*Львівського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління при Президенті України*

**Sydorchuk O. G.**

*PhD, Associate Professor, Post-Doctoral Student  
of the Public Administration Department,*

*Lviv Regional Institute of Public Administration,  
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРУ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕЗАХИЩЕНОСТІ В УМОВАХ ПРОЯВУ СОЦІАЛЬНИХ НЕБЕЗПЕК

**Анотація.** У статті проаналізовано методологічні підходи до виміру соціальної безпеки. Систематизовано соціальні ризики за основними їх складниками. Уточнено методику виміру соціальних ризиків з урахуванням багатогранності їх прояву та реалізації.

**Ключові слова:** соціальні ризики, соціальна безпека, економічний ризик, пов'язаний зі втратою роботи, індекс економічної незахищеності внаслідок самотності, індекс економічної незахищеності внаслідок втрати працездатності, індекс економічної незахищеності в старості.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні весь спектр класифікації методичних підходів до виміру рівнів соціальної безпеки можна агрегувати за двома напрямками. Перший пов'язаний з виміром ризиків, проявів соціальних небезпек, а другий – з різними варіантами побудови інтегральних показників виміру рівня соціальної безпеки. Звичайно, кожний напрям не може повністю та всебічно

виміряти такий багатогранний та складний процес, як соціальна безпека, але такі підходи доповнюють один одного, дають можливість проаналізувати як досягнуті рівні окремих складників соціальної безпеки, так і узагальнені їх оцінки.

Методологічні підходи до виміру соціальної безпеки на підґрунті ідентифікації ризиків базуються на змістов-

ному визначенні безпосередньо соціальних ризиків, які за умови переходу їх у соціальні загрози визначають рівень соціальної безпеки за окремими її складниками.

Під соціальним ризиком у загальному вигляді розуміють загрозу, що виникає і проявляє себе у межах соціальної сфери суспільства, має негативні соціальні наслідки, впливає на життєдіяльність індивідів, соціальних груп та суспільства загалом [1, с. 24].

Соціальні ризики існують у суспільстві завжди, але вірогідність їх прояву, а також наслідки такого прояву суттєво відрізняються, особливо в період соціальних потрясінь. Сила та характер їх прояву можуть саме і визначати рівень соціальної безпеки. За умови, якщо соціальні ризики трансформуються в загрози за наявності синергетичності їх впливу, виникають загрози безпосередньо соціальній безпеці суспільства чи держави або безпосередньо самій особистості.

Загрози, як правило, пов'язані з соціально-економічними, соціально-психологічними наслідками, тобто з негативними наслідками, які підривають соціальну безпеку, загрожують життєво важливим соціальним інтересам особистості, соціальної групи, суспільства або держави загалом.

Соціальні ризики, які формують загрози соціальній небезпеці, в узагальненому вигляді, можна систематизувати за основними їх складниками, такими як:

- втрата здоров'я, працездатності;
- втрата роботи;
- втрата доходів та матеріального забезпечення;
- недоступність базових соціальних послуг;
- вичерпаність ресурсів відтворення населення, робочої сили тощо;
- незахищеність у старості, соціальне виключення та ін.

Цей перелік можна уточнювати за основними складниками, але з погляду формування загроз соціальній безпеці повинно йтися лише про ті з них, які дійсно прямо або опосередковано визначають рівень соціальної безпеки та можливості її дестабілізації.

Загрози соціальній безпеці створюють такі види ризиків, які пов'язані зі втратою життя та здоров'я, втратою роботи, особливо на довготривалій період, працездатності та засобів для існування, економічною та соціальною незахищеністю, соціальною ізоляцією, бідністю населення та соціальним виключенням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні положення з визначення сутності, змісту, значення та прояву соціальних ризиків, їх систематизація знайшли своє відображення в наукових доробках Ю.І. Саєнко [2], Е.М. Лібанової [1; 4; 6], О.Ф. Новікової [3; 5], І.Ф. Гнібіденко, А.М. Колога [3], В.І. Надраги [7] та ін. На підґрунті узагальнень обґрунтовано основні причини та умови їх виникнення і реалізації в межах соціальної сфери суспільства, визначено місце та значення в забезпеченні соціальної безпеки. Досить широкий спектр наукових праць пов'язаний із розробленням методичних підходів до виміру рівнів соціальних ризиків. Більшість із них базується на двох принципових положеннях прояву соціальних ризиків, таких як частота або ймовірність та втрати (економічні, матеріальні, соціальні та ін.), які виникають за умови реалізації конкретного виду соціального ризику. Виходячи з цього, в сучасних наукових дослідженнях для виміру соціальних ризиків за першим напрямом використовуються кількісні – статистичні, математичні, математико-статистичні методи та методи математичного моделювання [7; 8; 10], якісні, які базуються на змістовному аналізі проявів соціальних ризиків, а

також евристичні, що пов'язані з методами експертизи та експертного опитування для визначення суб'єктивних ймовірностей прояву соціальних ризиків [7; 10].

Оцінка соціальних ризиків на підґрунті визначення втрат або у вартісному вимірі проводиться за двома напрямками, такими як [10]:

- економічний (аналіз витрат та вигод, аналіз вигоди та ризиків, аналіз соціально-економічних наслідків тощо);
- соціальний (аналіз сприйняття, аналіз відносин, аналіз виключення та ін.).

В останні роки поширюються методи визначення узагальнюючих оцінок соціальних ризиків на підґрунті розроблення інтегральних показників [8; 9].

Незважаючи на значну наукову, методологічну, методичну та практичну цінність праць, у яких висвітлені різні аспекти проблематики соціальних ризиків, необхідно відзначити відсутність комплексного аналізу соціальних ризиків, особливо в контексті соціальної безпеки. Розроблені сьогодні науково-методичні підходи до оцінки соціальних ризиків переважно базуються на сполученні ймовірностей їх реалізації зі включенням у більшості лише економічного складника вартісного виміру, що й зумовлює необхідність розроблення та уточнення методик виміру соціальних ризиків з урахуванням багатогранності їх прояву та реалізації.

**Мета статті** – на підґрунті розробленої методики виміру рівня економічної незахищеності за умови прояву та реалізації соціальних ризиків визначити основні закономірності їх зміни з ідентифікацією основних «больових» точок формування загроз соціальній безпеці суспільства.

**Результати дослідження.** Соціальні ризики, які визначають та впливають на стан та рівень соціальної безпеки, можуть бути кількісно виміряні, при цьому можна розглядати міру ризику за трьома напрямками виміру:

- як вірогідність прояву конкретного виду соціального ризику;
- як втрати або наслідки, які буде нести суспільство чи людина за умови реалізації та прояву соціального ризику;
- як рівень незахищеності від прояву соціальних ризиків.

З погляду можливості виміру рівня соціальних ризиків як загроз соціальній безпеці у дослідженні розглядаються саме рівень незахищеності від можливості прояву таких ризиків. Йдеться про ризики економічної незахищеності в старості, ризики незахищеності у разі захворювання, втрати роботи, самотності тощо. Концептуальні засади такого підходу розроблені в проєкті Європейської системи соціальних показників (ЄССП), зокрема у структурі Індексу економічного добробуту суспільства (населення) (ІЕДН) [8], де визначені основні концептуальні підходи до виміру рівня незахищеності за окремими видами прояву соціальних ризиків.

На наш погляд, використання визначених концептуальних підходів до виміру рівня незахищеності потребує суттєвого коригування методики залежно від статистичної бази, яка є в Україні, ідентифікації окремих груп населення, серед яких виникають визначені види загроз соціальній безпеці, та змісту самих ризиків. Крім того, за вихідними положеннями в системі ІЕДН йдеться про рівень економічної незахищеності, але за алгоритмом побудови індексів вони можуть бути роз'єднані на декілька субіндексів, які визначають оцінку зміни рівня соціального ризику та безпосередньо рівень економічної незахищеності, що пов'язаний з економічним складником за умови реалізації соціального ризику. Додатково в структуру окремих субіндексів включається і соціальний складник вартісно-

го виміру соціального ризику. Необхідно також відзначити, що показники виміряють не безпосередньо рівень соціального ризику, а інтенсивність його зміни за окремі періоди – йдеться про зростання ( $I_i > 1$ ) або зниження ( $I_i < 1$ ) рівня захищеності у разі прояву конкретного соціального ризику. Оцінка рівня захищеності базується на відсутності економічної захищеності та самооцінках громадянами її рівня для пом'якшення негативних наслідків прояву цього соціального ризику.

З погляду формування загроз соціальній безпеці розглядаються основні чотири види соціальних ризиків.

1. Економічний ризик, пов'язаний зі втратою роботи загалом та за умови тривалого безробіття, оцінюється індексом економічної захищеності від втрати роботи ( $I_{ек.незах.від безр.}$ ). Він складається з двох субіндексів:

– субіндекс ризиків втрати роботи та довготривалого безробіття ( $I_{втр.роб.}$ )

$$I_{втр.роб.} = \frac{R_{зан,t-1}}{R_{зан,t}} \cdot \frac{R_{безр,t}}{R_{безр,t-1}} \cdot \frac{R_{тр.безр,t}}{R_{тр.безр,t-1}}; \quad (1)$$

– індекс економічної захищеності від безробіття ( $I_{ек.незах.від безр.}$ )

$$I_{ек.незах.від безр.} = \frac{dR_{безр,t-1}}{dR_{безр,t}} \cdot \frac{k_{1,t-1}}{k_{1,t}} \cdot \frac{k_{2,t-1}}{k_{2,t}}; \quad (2)$$

Тоді індекс економічної захищеності від втрати роботи визначається таким чином:

$$I_{ек.незах.втр.роб.} = \sqrt{I_{втр.роб.} \cdot I_{ек.незах.від безр.}}; \quad (3)$$

де  $R_{зан,t}$ ;  $R_{зан,t-1}$  – частка зайнятості економічно активного населення у віці 15–70 рр. відповідно в t-ому та (t-1) роках;

$R_{безр,t}$ ;  $R_{безр,t-1}$  – рівень безробіття за методологією МОП;

$R_{тр.безр,t}$ ;  $R_{тр.безр,t-1}$  – частка довготривалого безробіття в загальній кількості безробітних;

$dR_{безр,t}$ ;  $dR_{безр,t-1}$  – питома вага отримувачів допомоги по безробіттю (до кількості зареєстрованих безробітних в середньому за місяць);

$k_{1,t}$ ;  $k_{1,t-1}$  – відношення середнього розміру допомоги по безробіттю до прожиткового мінімуму;

$k_{2,t}$ ;  $k_{2,t-1}$  – відношення середнього розміру допомоги по безробіттю до середньої заробітної плати.

2. Індекс економічної захищеності внаслідок самотності ( $I_{ек.нез.сам.}$ ).

За складом він також може включати два субіндекси:

– субіндекс ризику самотності ( $I_{риз.сам.}$ );

– субіндекс економічної захищеності внаслідок самотності ( $I_{екон.нез.}$ ).

Самотність як прояв соціального ризику формується внаслідок розлучення, відсутності одного або двох батьків у дітей, самотності у старості внаслідок вдівства; позашлюбних народжень, самотності дітей внаслідок позбавлення їх батьківського піклування тощо. Виходячи з цих складників, субіндекс ризику самотності визначається таким чином:

$$I_{риз.сам.} = \frac{r_t}{r_{t-1}} \cdot \frac{d_{без.бат,t}}{d_{без.бат,t-1}} \cdot \frac{d_{дом.з.дор,t}}{d_{дом.з.дор,t-1}} \cdot \frac{d_{дом.з.дит,t}}{d_{дом.з.дит,t-1}} \cdot \frac{d_{дом.пен.з.дит,t}}{d_{дом.пен.з.дит,t-1}} \cdot \frac{n_{безшл,t}}{n_{безшл,t-1}} \cdot \frac{d_{дм.без.бат,t}}{d_{дм.без.бат,t-1}}; \quad (4)$$

<sup>1</sup> Виходячи з базових вимог до побудови індексів, які пов'язані із забезпеченням прямого впливу на рівень ризику, дестимулятори ризику включаються у формулу розрахунку за зворотним відношенням, тобто  $ds = \frac{1}{s}$ , де ds – дестимулятор; s – стимулятор;  $1: \frac{k_{1t}}{k_{1,t-1}} = \frac{k_{1,t-1}}{k_{1t}}$ ;  $1: \frac{k_{2t}}{k_{2,t-1}} = \frac{k_{2,t-1}}{k_{2t}}$ .

– субіндекс економічної незахищеності внаслідок самотності ( $I_{екон.нез.}$ ) визначається рівнем економічної захищеності та розраховується:

$$I_{екон.нез.} = \frac{d_{соц.із,t-1}}{d_{соц.із,t}} \cdot \frac{d_{утр,t-1}}{d_{утр,t}} \cdot \frac{P_{оп,t-1}}{P_{оп,t}} \cdot \frac{P_{од,t-1}}{P_{од,t}} \cdot \frac{d_{дон,t-1}}{d_{дон,t}}; \quad (5)$$

Тоді індекс економічної захищеності внаслідок самотності буде таким:

$$I_{ек.незах.сам.} = \sqrt{I_{риз.сам.} \cdot I_{екон.нез.}}; \quad (6)$$

де  $r_{t,t-1}$  – рівень розлучуваності за відповідний t та (t-1) періоди;

$d_{без.бат.}$  – питома вага домогосподарств із дітьми, у складі яких є діти, які не мають батьків;

$d_{дтей без бат.}$  – питома вага дітей-сиріт та дітей, позбавлених піклування, в загальній кількості дітей у віці 0–17 рр.;

$d_{соц.із}$  – питома вага видатків на соціальний захист за функцією «соціальна ізоляція»;

$d_{дом.з.дор.}$  – питома вага домогосподарств із однією особою – непрацюючим пенсіонером;

$d_{дом.пен.з.дит.}$  – питома вага домогосподарств, де є один непрацюючий пенсіонер, з дітьми;

$d_{утр.}$  – питома вага із видатків на соціальний захист за функцією «соціальний захист утриманців, що пережили годувальника»;

$P_{оп.}$  – співвідношення середнього розміру виплат на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування, та прожиткового мінімуму;

$P_{од.}$  – співвідношення середнього розміру виплат на дітей одиноким особам (матерям, вдовам, удівцям, усиновителям) та прожиткового мінімуму;

$d_{дон.}$  – питома вага дітей-сиріт, які позбавлені батьківського піклування та яким призначена державна допомога, до загальної кількості таких дітей.

3. Індекс економічної захищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності ( $I_{ек.нез.захв.}$ ).

За складом цей індекс включає такі субіндекси:

– субіндекс ризику загальної захворюваності ( $I_{захв.}$ ), який визначається рівнем захворюваності, в тому числі і вперше зареєстрованої, та суб'єктивною самооцінкою населенням стану свого здоров'я:

$$I_{захв.} = \frac{r_{захв,t}}{r_{захв,t-1}} \cdot \frac{dS_{сам,t}}{dS_{сам,t-1}}; \quad (7)$$

– субіндекс ризику втрати працездатності внаслідок захворюваності, травматизму, в тому числі і виробничого:

$$I_{риз.втр.прац.} = \frac{dI_t}{dI_{t-1}} \cdot \frac{R_{прац.віку,t}}{R_{прац.віку,t-1}} \cdot \frac{R_{вир.трам.,t}}{R_{вир.трам.,t-1}}; \quad (8)$$

– субіндекс економічної захищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності визначається на підґрунті врахування економічних виплат на охорону здоров'я, відношення середніх пенсій по інвалідності до визначених соціальних стандартів та суб'єктивної оцінки рівня доступності послуг охорони здоров'я, можливості придбати ліки та медичне приладдя (за самооцінкою домогосподарств).

$$I_{ек.незах.} = \frac{dP_{пенс.,t-1}}{dP_{пенс.,t}} \cdot \frac{dP_{пенс.вир.тр.,t-1}}{dP_{пенс.вир.тр.,t}} \cdot \frac{d_{пенс.інв./зарпл.,t-1}}{d_{пенс.інв./зарпл.,t}} \cdot \frac{d_{пенс.інв.вир.трам./зарпл.,t-1}}{d_{пенс.інв.вир.трам./зарпл.,t}} \cdot \frac{P_{вид.звед.бодж.,t-1}}{P_{вид.звед.бодж.,t}} \cdot \frac{d_{вид.с.соц.зах.,t-1}}{d_{вид.с.соц.зах.,t}} \cdot \frac{d_{нед.посл.,t-1}}{d_{нед.посл.,t}}; \quad (9)$$

де  $r_{t,t-1}$  – рівень захворюваності, відповідно, в t та (t-1) періодах;

$dS_{сам,t,t-1}$  – самооцінка стану свого здоров'я;

$dI_t$ ;  $dI_{t-1}$  – питома вага інвалідів I та II групи в чисельності населення працездатного віку;

$R_{\text{прац.вн.},t,t-1}$  – рівень втрати працездатності в працездатному віці внаслідок захворюваності та травматизму;

$R_{\text{вир.травм.},t,t-1}$  – рівень втрати працездатності в працездатному віці внаслідок виробничого травматизму;

$dP_{\text{пенс.},t,t-1}$  – співвідношення середніх пенсій по інвалідності для працездатного населення та прожиткового мінімуму;

$dP_{\text{пенс.вир.травм.},t,t-1}$  – співвідношення пенсій по інвалідності внаслідок виробничого травматизму і профзахворювань та прожиткового мінімуму;

$d_{\text{пенс.інв./зарпл.},t,t-1}$  – співвідношення середніх пенсій по інвалідності внаслідок захворювань і травматизму та середньомісячної заробітної плати;

$d_{\text{пенс.інв.вир.травм./зарпл.},t,t-1}$  – співвідношення середніх пенсій по інвалідності внаслідок виробничого травматизму і профзахворювань та середньомісячної заробітної плати;

$P_{\text{вид.звед.бюдж.},t,t-1}$  – питома вага видатків зведеного бюджету на охорону здоров'я;

$d_{\text{вид.в.соц.зах.},t,t-1}$  – питома вага видатків на захворювання та медичне обслуговування в загальних видатках на соціальний захист;

$d_{\text{нед.посл.},t,t-1}$  – рівень недоступності послуг охорони здоров'я, можливості придбання ліків та медичного приладдя (за самооцінкою домогосподарств).

Тоді індекс економічної незахищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності в працездатному віці визначається за співвідношенням:

$$I_{\text{ек.нез.зах.}} = \sqrt[3]{I_{\text{зах.}} * I_{\text{розв.втр.прац.}} * I_{\text{ек.нез.}}}; \quad (10)$$

4. Індекс ризику економічної незахищеності в старості, або індекс ризику незахищеності літніх людей ( $I_{\text{ек.нез.в.стар.}}$ ).

За своїм складом він визначається часткою літніх людей, які в старості залишилися самотніми, рівнями абсолютної бідності одиноких непрацюючих пенсіонерів та глибиною їх бідності. Економічний складник цього індексу пов'язаний з рівнем видатків на соціальний захист осіб похилого віку та відношенням середнього розміру пенсій до прожиткового мінімуму і середньої заробітної плати. Відповідно до визначених складників цей індекс можна розглядати як агрегування двох субіндексів:

– субіндексу ризику самотності та бідності літніх людей або самотності в старості ( $I_{\text{сам.}}$ ):

$$I_{\text{сам.}} = \frac{d_{\text{дом.з.одн.},t}}{d_{\text{дом.з.одн.},t-1}} * \frac{r^1_{\text{абс.бідн.},t}}{r^1_{\text{абс.бідн.},t-1}} * \frac{r^2_{\text{абс.бідн.},t}}{r^2_{\text{абс.бідн.},t-1}}; \quad (11)$$

– субіндекс незахищеності в старості ( $I_{\text{нез.в.стар.}}$ )

$$I_{\text{ек.нез.}} = \frac{dP_{\text{соц.зах.літн.},t,t-1}}{dP_{\text{соц.зах.літн.},t}} * \frac{P_{\text{пенс./мін.},t-1}}{P_{\text{пенс./мін.},t}} * \frac{P_{\text{пенс./зар.пл.},t-1}}{P_{\text{пенс./зар.пл.},t}}; \quad (12)$$

Тоді індекс ризику економічної незахищеності в старості визначається таким чином:

$$I_{\text{ек.нез.в.стар.}} = \sqrt{I_{\text{сам.}} * I_{\text{ек.нез.}}}; \quad (13)$$

де  $d_{\text{дом.з.одн.},t,t-1}$  – частка домогосподарств з одним непрацюючим пенсіонером;

$r^1_{\text{абс.бідн.},t,t-1}$  – рівень абсолютної бідності серед непрацюючих пенсіонерів за критерієм законодавчо встановленого прожиткового мінімуму;

$r^2_{\text{абс.бідн.},t,t-1}$  – рівень абсолютної бідності серед непрацюючих пенсіонерів за критерієм фактичного прожиткового мінімуму;

$dP_{\text{соц.зах.літн.},t,t-1}$  – частка видатків на соціальний захист осіб похилого віку у загальних видатках на соціальний захист;

$P_{\text{пенс./мін.},t,t-1}$  – співвідношення середнього розміру пенсій та прожиткового мінімуму;

$P_{\text{пенс./зар.пл.},t,t-1}$  – співвідношення середнього розміру пенсій та середньої заробітної плати.

Узагальнюючий індекс економічної незахищеності за умови прояву соціальних ризиків розраховується як середня геометрична зважена із визначених індексів:

$$I_{\text{ек.нез.}} = \sqrt[4]{\prod_{i=1}^4 I_i^{w_i}}; \quad (14)$$

де  $I_i$  – індекси економічної незахищеності за умови прояву соціальних ризиків, зокрема:  $i=1$ ,  $I_{\text{ек.нез.втр.роб.}}$ ;  $i=2$ ,  $I_{\text{ек.нез.сам.}}$ ;  $i=3$ ,  $I_{\text{ек.нез.зах.}}$ ;  $i=4$ ,  $I_{\text{ек.нез.в.стар.}}$ , а  $w_i$  – вагові коефіцієнти за  $i$ -тим індексом економічної незахищеності. Визначаються вагові коефіцієнти на підґрунті частки населення, в сукупності якого може проявлятися конкретний вид соціального ризику. Виходячи з того, що кількість людей, на множині яких можуть бути реалізовані окремі види ризиків, може включати одні і ті самі сукупності або на одній і тій же сукупності осіб можуть проявлятися одночасно декілька видів ризиків,  $\sum w_i > 1$ .

Інформаційна підсистема визначення наведених індексів, їх складових субіндексів та вагових коефіцієнтів сформована на підґрунті офіційних статистичних даних, вибіркового обстежень домогосподарств та необхідних розрахунків за цими даними за 2014–2016 рр. Апробація методики визначення індексів зміни рівня економічної незахищеності проведена на основі зіставлення показників за 2 роки – 2014 та 2016. Звичайно, ця методика може бути використана для зіставлення інших періодів та інших видів ризиків за умови наявності вихідних статистичних показників та розширення за рахунок ідентифікації інших видів ризиків або деталізації їх складників.

**Апробація методики визначення індексів економічної незахищеності за умови прояву соціальних ризиків.**

1. Індекс економічної незахищеності від втрати роботи ( $I_{\text{ек.нез.втр.роб.}}$ ) розраховується на підґрунті:

– субіндексу ризику втрати роботи:

$$I_{\text{втр.роб.}} = \frac{0,566}{0,563} * \frac{9,3}{9,3} * \frac{0,25}{0,128} = \frac{1,309}{0,67377} = 1,953;$$

– субіндексу економічної незахищеності внаслідок втрати роботи:

$$I_{\text{ек.нез.безр.}} = \frac{0,72}{0,812} * \frac{1,01}{1,22} * \frac{0,35}{0,45} = 0,571,$$

тоді  $I_{\text{ек.нез.втр.роб.}} = \sqrt{1,953 * 0,571} = 1,056$  або 105,6%.

Таким чином, за 2014–2016 рр. рівень економічної незахищеності внаслідок ризику втрати роботи зріс на 5,6%, основний чинник цього збільшення пов'язаний з довготривалим безробіттям. Як видно з наведених складників, питома вага осіб, які шукали роботу понад 12 місяців, збільшилася в 2016 році майже в 2 рази, з 12,8% (2014 р.) до 25% (2016 р.). Всі інші складники субіндексів позитивно впливали на зменшення рівня ризику економічної незахищеності населення внаслідок втрати роботи, але в сукупності не змогли нівелювати негативний вплив збільшення ризику тривалого безробіття.

2. Індекс економічної незахищеності внаслідок самотності ( $I_{\text{ек.нез.сам.}}$ ) включає:

– субіндекс ризику самотності:

$$I_{\text{сам.}} = \frac{3,4}{3,0} * \frac{7,0}{7,4} * \frac{59,2}{62,7} * \frac{1,4}{1,3} * \frac{20,1}{21,1} * \frac{0,94}{1,072} = 0,911 \text{ або } 91,1\%;$$

– субіндекс економічної незахищеності внаслідок самотності:

$$I_{\text{ек.нез.}} = \frac{0,7}{0,7} * \frac{1,7}{2,1} * \frac{1,822}{1,687} * \frac{0,305}{0,5537} * \frac{0,5472}{0,623} = 0,423,$$

тоді узагальнюючий індекс незахищеності внаслідок самотності буде таким:

$$I_{\text{ек.нез.сам.}} = \sqrt{0,911 * 0,423} = 0,621 \text{ або } 62,1\%.$$

За наведеними розрахунками визначений рівень економічної незахищеності внаслідок самотності знизився на 37,9% як за рахунок зниження безпосередньо ризику самотності на 8,9%, так і за рахунок суттєвого зменшення ризику економічної незахищеності внаслідок самотності – на 58,7%, тобто більш ніж наполовину. За складом цього субіндексу ( $I_{ек.нез.}$ ) видно, що основними чинниками такої тенденції до зниження рівня економічної незахищеності є збільшення питомої ваги витрат за функцією «соціальна ізоляція» – на 0,4 відсоткових пункти, збільшення відношення середнього розміру виплат на дітей одиноких матерям до прожиткового мінімуму, збільшення питомої ваги дітей-сиріт, що позбавлені батьківського піклування, яким призначена державна допомога, до загальної кількості таких дітей.

3. Індекс економічної незахищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності розраховується на підґрунті таких субіндексів, як:

– субіндекс ризику загальної захворюваності ( $I_{захв.}$ ):

$$I_{захв.} = \frac{0,64375}{0,62759} * \frac{0,125}{0,097} = 1,322 \text{ або } 132,2\%;$$

– субіндекс ризику втрати працездатності внаслідок захворюваності, травматизму, в тому числі і виробничого (Іриз.втр.прац.):

$$I_{риз.втр.прац.} = \frac{0,6}{0,6} * \frac{8,49}{10,51} * \frac{39,0}{38,0} = 0,829 \text{ або } 82,9\%;$$

– субіндекс економічної незахищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності ( $I_{ек.нез.}$ ):

$$I_{ек.нез.} = \frac{10,9}{11,1} * \frac{16,1}{16,2} * \frac{23,6}{20,6} * \frac{0,896}{0,896} * \frac{0,312}{0,295} * \frac{1,16}{0,974} * \frac{0,4046}{0,321} = 1,775$$

або 177,5%.

Індекс економічної незахищеності внаслідок захворюваності та втрати працездатності ( $I_{ек.нез.захв.}$ ) буде таким:

$$I_{ек.нез.захв.} = \sqrt[3]{1,322 * 0,829 * 1,775} = 1,248 \text{ або } 124,8\%.$$

Наведені розрахунки за цим індексом свідчать, що за останні три роки майже на 25% збільшився рівень економічної незахищеності населення внаслідок захворюваності та втрати працездатності у працездатному віці. Основним фактором такого збільшення рівня економічної незахищеності є саме його економічний складник – на 77,5% збільшуються безпосередньо економічні ризики населення, які проявляються в відсутності у населення коштів для лікування, зменшенні рівня соціальних виплат за умови захворюваності або втрати працездатності щодо визначених соціальних стандартів. Друге місце у забезпеченні зростання рівня економічної незахищеності посідає збільшення ризиків захворюваності як за статистичними показниками, так і за самооцінкою безпосередньо населенням рівня свого здоров'я – рівень ризику зріс на 32,2%. А ось ризику втрати працездатності внаслідок як загальної захворюваності, так і виробничого травматизму та профзахворювань зменшилися за період, що досліджується, на 17,1%.

4. Індекс ризику економічної незахищеності в старості, або індекс економічної незахищеності літніх людей ( $I_{ек.нез.в.стар.}$ ), включає:

– субіндекс ризику самотності та бідності літніх людей ( $I_{сам.}$ ):

$$I_{сам.} = \frac{0,592}{0,627} * \frac{8,23}{18,03} * \frac{87,7}{65,2} = 0,58 \text{ або } 58\%;$$

– субіндекс економічної незахищеності в старості:

$$I_{ек.нез.} = \frac{63,5}{64} * \frac{44,1}{34,4} * \frac{130,6}{115,6} = 1,482 \text{ або } 148,2\%.$$

Індекс ризику економічної незахищеності в старості ( $I_{ек.нез.в.стар.}$ ) становить:

$$I_{ек.нез.в.стар.} = \sqrt{0,58 * 1,482} = 0,927 \text{ або } 92,7\%.$$

Як видно за наведеними розрахунками, в 2016 р. порівняно з 2014 р. узагальнений ризик економічної незахищеності в старості знизився на 7,3% в основному за рахунок суттєвого падіння ризику самотності в старості – загалом цей ризик знизився на 42% (58,0–100). Водночас майже з такою ж інтенсивністю збільшився ризик економічної незахищеності в старості, насамперед за рахунок суттєвого зниження в 2016 р. співвідношення видатків на соціальний захист літніх людей та соціальних стандартів, зниження їх питомої ваги у загальних видатках на соціальний захист.

Для визначення узагальнюючого індексу ризику економічної незахищеності внаслідок прояву всіх наведених соціальних ризиків розраховані такі вагові коефіцієнти за відповідними ризиками:

$W_1 = 0,095$  – вага соціальних ризиків втрати роботи та економічної незахищеності внаслідок втрати роботи та тривалого безробіття;

$W_2 = 0,1572$  – вага ризику самотності та економічної незахищеності самотніх людей;

$W_3 = 0,636$  – вага соціального ризику захворюваності та втрати працездатності;

$W_4 = 0,165$  – вага соціального ризику самотності та економічної незахищеності в старості.

А безпосередньо узагальнюючий індекс ризику економічної незахищеності буде таким:

$$I_{екон.нез./соц.риз.} = \sum w_i \sqrt[3]{\prod I_i} = \\ = \sqrt[3]{1,053^{0,095} * 0,621^{0,1572} * 1,248^{0,636} * 0,927^{0,165}} = 1,057$$

або 105,7%.

Таким чином, загальний ризик економічної незахищеності за умови прояву чи реалізації всіх визначених ризиків зріс за останні три роки на 5,7%.

#### Висновки.

1. Розроблена методика виміру рівнів соціальних ризиків на підґрунті об'єднання трьох складників такого виміру: ймовірності (частоти) прояву вартісної оцінки з урахуванням як економічного, так і соціального складника дає можливість визначити за умови синергетичності вплив на рівень соціальної безпеки за умови їх трансформації у відповідні загрози.

2. Внутрішня структура оцінки індексів та їх субіндексів відповідає змісту економічної незахищеності за умови реалізації конкретного виду соціального ризику, що дає змогу визначити найбільш вагомі небезпеки досягнення соціальної безпеки.

3. Алгоритм розрахунку індексів рівня економічної незахищеності базується на визначенні їх зміни за конкретний період часу, що забезпечує можливість для аналізу основних тенденцій та закономірностей таких змін.

4. Апробація методики визначення рівнів економічної незахищеності за умови прояву соціальних ризиків свідчить, що узагальнений рівень економічної незахищеності зріс за 2014–2016 рр. майже на 6,0%, при цьому найбільші загрози соціальній безпеці склалися за підсистемою «соціально-трудові відносини» – ризик втрати роботи зріс на 95,3%, а економічної незахищеності внаслідок втрати роботи – на 5,6%. Досить високий рівень економічної незахищеності склався за умови реалізації соціальних

ризиків, пов'язаних із захворюваністю та втратою працездатності, – збільшення становило близько 25%. Викликає занепокоєність також ріст на 48,2% ризиків економічної незахищеності у старості. Водночас позитивні зрушення пов'язані з її зменшенням внаслідок самотності, в тому числі безпосередньо за рахунок зниження ризику самотності літніх людей.

5. Запропонована методика визначення зміни соціальних ризиків та рівнів економічної та соціальної захищеності за умови прояву та реалізації окремих видів ризиків може бути розповсюджена для виміру визначених параметрів ризиків різного змісту та за різні періоди часу – економічних, соціальних, екологічних тощо – внаслідок своєї простоти, універсальності та можливості змістовної інтерпретації результатів.

#### Список використаних джерел:

1. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. 496 с.
2. Саєнко Ю.І. Соціальні ризики та шанси // Соціальні ризики. Книга 2. – К.: «Стилос», 2004. 568 с.
3. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія / І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колот, О.Ф. Новікова та ін. За ред. І.Ф. Гнибіденко, А.М. Колота, В.В. Рогового. К.: КНЕУ, 2006. 292 с.
4. Е.М. Лібанова. Соціально-економічні ризики та загрози бідності в Україні / Лібанова Е.М. / Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Ін-т оперативної діяльності та державної безпеки. Х.: Право, 2008. 208 с.
5. Новікова О.Ф. Оцінка соціальних ризиків в регіонах України як підстава для прийняття управлінських рішень щодо їх подолання / О.Ф. Новікова. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul08/08.html>.
6. Звіт про науково-дослідну роботу «Механізм мінімізації соціальних ризиків у суспільстві у контексті соціальної безпеки держави. К., 2007. 835 с. (Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України).
7. Надрага В.І. Соціальні ризики в трудовій сфері. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Київ, 2016. URL: [www.idss.org.ua/avtoref/2016\\_Nadraga\\_dis.pdf](http://www.idss.org.ua/avtoref/2016_Nadraga_dis.pdf).
8. Методологія та методика визначення інтегральних соціальних показників / за ред. Ю.І. Саєнко. К.: Ін-т соціології, НАНУ, 2004. 372с.
9. Шамілева Л.Л. Визначення та інтегральна оцінка соціальних ризиків у регіонах України / Шамілева Л.Л. / Демографія та соціальна економіка. 2008. № 1. С. 166–176.
10. В.І. Надрага. Оцінка соціальних ризиків: проблеми вибору методології та інструментарію / Надрага В.І. Фінанси України. 2013. № 12. С. 70–77.

#### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕЗАЩИЩЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОПАСНОСТИ

**Аннотация.** В статье проанализированы методологические подходы к измерению социальной безопасности. Систематизированы социальные риски по основным их составляющим. Уточнена методика измерения социальных рисков с учетом многогранности их проявления и реализации.

**Ключевые слова:** социальные риски; социальная безопасность; экономический риск, связанный с потерей работы; индекс экономической незащищенности вследствие одиночества; индекс экономической незащищенности вследствие потери трудоспособности; индекс экономической незащищенности в старости.

#### METHODOLOGICAL APPROACHES TO MEASURING ECONOMIC INSECURITY IN THE CONDITIONS OF SOCIAL DANGER MANIFESTATION

**Summary.** The article analyzes methodological approaches to social security measurement. Social risks are systematized by their core components. The methodology of measuring social risks is specified, with due account of the multifaceted nature of their manifestation and realization.

**Key words:** social risks, social security, economic risk related to job loss; index of economic insecurity resulting from loneliness; index of economic insecurity resulting from loss of work capacity; index of economic security at old age.



**Скупейко В. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Львівського університету бізнесу та права*

**Лихолат С. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Львівського державного університету внутрішніх справ*

**Skupeyko V. V.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
associate professor of department of account and taxation  
Lviv University of Business and Law*

**Lycholat S. M.**

*Ph.D. in Economics, Associate professor, Department of Management,  
Lviv State University of Internal Affairs*

## ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЗАСАД ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У статті розглянуто параметри конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто змістовну характеристику та положення забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у країнах-членах Європейського Союзу. Сформовано концептуальні засади імплементації положень Спільної аграрної політики Європейського Союзу в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Розглянуто методологічний базис взаємоузгодження управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з євроінтеграційними пріоритетами АПК. Перелічено базові функції управління щодо забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Визначено опосередковані інструменти посилення відповідальності працівників у процесі виконання функціональних обов'язків з метою реалізації незадіяних резервів.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, аграрна політика, сільськогосподарські підприємства, функції управління, мотивація, ризики, НАССР (Haard Analysis and Critical Control Point), європейські стандарти, імплементація європейських засад.

**Вступ та постановка проблеми.** Аналіз параметрів конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та його позицій на ринку є джерелом формування вихідної інформаційної бази для розроблення та прийняття управлінських рішень щодо обґрунтування стратегічних напрямів посилення конкурентних переваг підприємства в умовах динамічної зміни його внутрішнього та зовнішнього середовища, що зумовлені євроінтеграційними процесами. З огляду на це критично важливим є гарантування об'єктивного, достовірного та своєчасного характеру сформованому інформаційному базису, що потребує врахування впливу загострення конкурентного середовища на внутрішньому ринку через лібералізацію торговельних відносин; проектування параметрів зміни кон'юнктури, цін та якості продукції на аграрному ринку ЄС; моделювання ризиків застосування інструментів тарифного і нетарифного регулювання на процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Аналітичний складник управлінських процесів в умовах євроінтеграції передбачає доцільність діагностики виробничо-технологічних циклів на предмет відповідності безпековим стандартам ЄС та нормам щодо гарантування якості аграрної продукції. Пріоритетною є орієнтація на адаптивне застосування європейських інноваційних методів аналізу ринкової інформації з урахуванням можливостей ресурсного потенціалу підприємства. Узгодження функції аналізу управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств передбачає гармонізацію концептуальних засад формування набору показників кількісного та якісного оцінювання цієї конкурентоспроможності з урахуванням наростаючого впливу євроінтеграційних процесів. Це потребує не лише набли-

ження вітчизняних форм складання офіційної статистичної фінансово-економічної та бухгалтерської звітності до європейських вимог, норм і стандартів, але і розвитку інноваційних аналітичних компетенцій в управлінського персоналу сільськогосподарських підприємств, розширення співпраці з європейськими контрагентами в науково-технічній сфері, автоматизації процесу обробки інформаційних потоків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** показав, що велика кількість науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, певною мірою досліджували імплементацію європейських засад формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [1–9]. Однак формуванню концептуальних засад імплементації положень Спільної аграрної політики Європейського Союзу в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств залежно від рівня (макро-, мезо-, мікро-), на якому перебуває підприємство та дотримання певних принципових положень недостатньо приділялося уваги.

Отже, **метою статті** є розроблення концептуальних засад імплементації положень Спільної аграрної політики Європейського Союзу в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з урахуванням рівня, на якому вони перебувають, та пошук шляхів реалізації незадіяних резервів.

**Результати дослідження.** Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств потребує адаптації досвіду країн Європейського Союзу в питаннях державного регулювання та підтримки АПК. Європейська модель підтримки сільськогосподарських підприємств спрямована на такі три базові напрями, як підтримка малих підприємств, розвиток багатофункціо-

нального аграрного виробництва, захист сільськогосподарських підприємств від загроз ринкового середовища та природних стихійних лих [1].

Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у країнах-членах Європейського Союзу формалізується у Спільній аграрній політиці, яка відзначається такими змістовними характеристиками та положеннями, як: 1) спрямованість на надання непрямої фінансової підтримки малим сільськогосподарським підприємствам; 2) створення резервного продовольчого інтервенційного фонду забезпечення продовольчої безпеки та формування сприятливої кон'юнктури в розрізі дефіцитних продовольчих груп аграрного ринку; 3) встановлення та гарантування мінімальних закупівельних цін на окремі види продукції для сільськогосподарських підприємств; 4) створення сприятливих рівних умов розвитку для підприємств шляхом фінансування проектів розбудови соціально-економічної інфраструктури сільських територій; 5) забезпечення рівних умов ведення добросовісної конкуренції для всіх підприємств; 6) протидія монополізації окремих сегментів аграрного ринку та надмірної концентрації земельних ресурсів; 7) формування мережі лабораторій моніторингу і контролю якості та безпечності продовольства [2].

Спільна аграрна політика Європейського Союзу в методологічному аспекті поділяється на так звані заходи «червоної», «блакитної», «жовтої» та «зеленої» скриньок, які різняться між собою набором підходів, методів, інструментів та механізмів забезпечення підтримки процесів формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств залежно від специфіки та кон'юнктури окремого сегменту аграрного ринку. Водночас останнім часом спостерігається стійка тенденція до надання у застосуванні переваги методам «зеленої скриньки», які

сконцентровані на формуванні сприятливих умов для розвитку сільськогосподарських підприємств та активізації здорового конкурентного середовища на аграрному ринку. Наближення до положень САП країн Європейського Союзу в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств потребує дотримання концептуальних засад (див. рис. 1).

Формування методологічного базису взаємоузгодження управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з євроінтеграційними пріоритетами АПК передбачає [3]: по-перше, проектування чіткої етапності та регламенту послідовності дій управлінського персоналу у контексті оптимізації їх внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів, що безпосередньо визначають параметри конкурентоспроможності підприємства на ринку; по-друге, наявність гнучких властивостей організаційних структур сільськогосподарського підприємства стосовно адаптації до неминучих змін внутрішнього та зовнішнього характеру; по-третє, створення страхових резервних фондів мінімізації виробничо-ринкових ризиків підприємства, зумовлених євроінтеграційними процесами; по-четверте, обов'язковість перегляду маркетингової стратегії підприємства та переорієнтації на інноваційні ніші продовольчого ринку; по-п'яте, готовність до навчання, підготовки та перепідготовки управлінського персоналу та працівників на всіх ієрархічних ланках управління підприємства; по-шосте, освоєння та впровадження фундаментальних засад європейського досвіду формування та захисту іміджу сільськогосподарського підприємства, організації відносин його ділової активності, ведення конкуренції на ринку та забезпечення якості аграрної продукції; по-сьоме, коригування структури управління підприємством, зміни розподілу повноважень, обов'язків

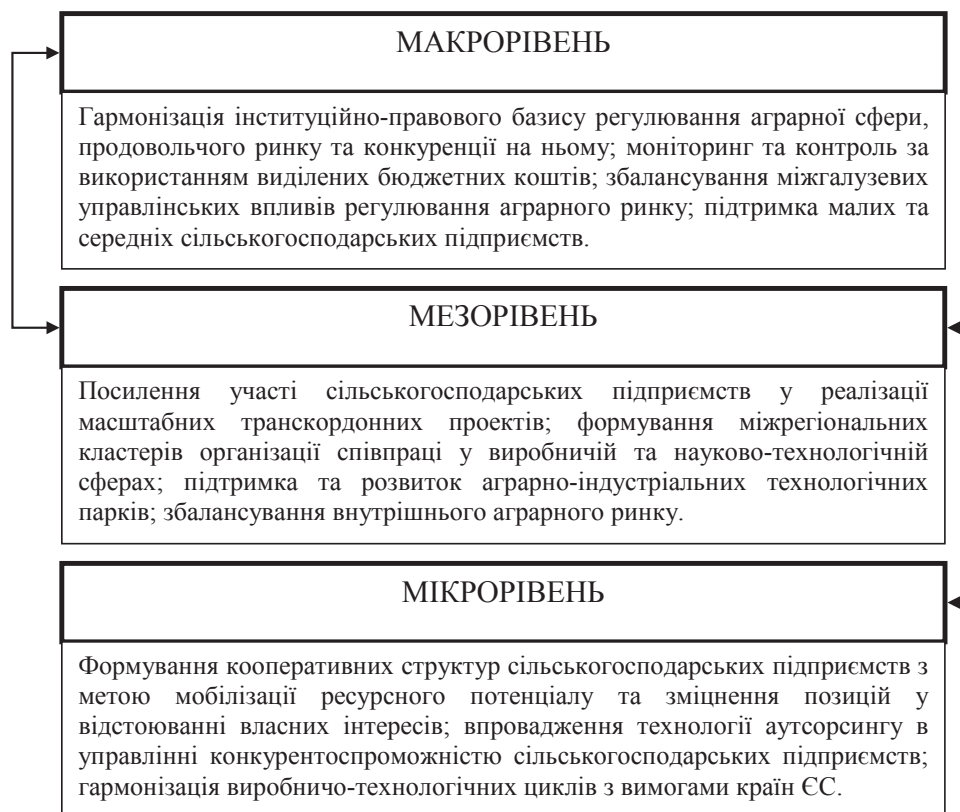


Рис. 1. Концептуальні засади імплементації положень Спільної аграрної політики Європейського Союзу в контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Джерело: результати досліджень автора

і відповідальності його управлінського персоналу відповідно до євроінтеграційних викликів; по-восьме, перегляд технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур та утримання сільськогосподарських тварин з урахуванням європейських стандартів [4].

Гармонізація теоретико-методологічних і прикладних підходів до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств в умовах євроінтеграції має відбуватися в контексті дотримання таких принципів, як [5]:

- системність (передбачає комплексне врахування євроінтеграційних пріоритетів АПК у розрізі галузей сільськогосподарського підприємства, що дає змогу збалансувати економічний, соціальний та екологічний складники ефективності його виробничо-господарської діяльності в контексті підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку);

- послідовність (забезпечує поетапну реалізацію структурних змін системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств);

- адекватність (полягає в необхідності дотримання умов відповідності євроінтеграційних викликів і пріоритетів ресурсній спроможності та можливостям сільськогосподарського підприємства);

- інваріантність (передбачає неухильне дотримання реалізації затвердженого комплексу заходів щодо імплементації європейських стандартів і практик забезпечення конкурентоспроможності підприємств);

- раціональність (полягає у забезпеченні оптимального використання природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства в умовах євроінтеграційних процесів, мінімізації ризиків посилення антропогенного навантаження на екосистеми сільських територій та справедливого соціального розподілу отриманого прибутку внаслідок виходу на європейський продовольчий ринок);

- керованість (передбачає наявність організованого та контрольованого характеру імплементації прикладних європейських засад функціонування сільськогосподарських підприємств);

- прогнозованість (полягає в обов'язковому проектуванні параметрів зміни системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств та її рівня у зв'язку з адаптацією до європейських стандартів господарювання).

Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств відбувається через механізми реалізації базових функцій управління, серед яких, зокрема, аналіз, планування, організація, мотивація та контроль [6]. З огляду на це методологічний підхід взаємоузгодження управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з євроінтеграційними пріоритетами АПК має бути спрямований на імплементацію структурних змін у розрізі цих функцій.

Мінімізацію ринкових євроінтеграційних ризиків сільськогосподарських підприємств покликана забезпечити реалізація функції планування управління їх конкурентоспроможністю. Перехід до практики складання довгострокових інвестиційно-ринкових і виробничо-господарських планів є ефективним інструментом раціоналізації бізнес-процесів сільськогосподарського підприємства, зменшення собівартості його продукції та покращення цінових параметрів ведення конкурентоспроможності, мінімізації транзакційних витрат підприємства та оптимізації його виробничо-галузевої структури відповідно до наростаючих євроінтеграційних викликів і особливостей природно-ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Узгодження функції планування управління конкурентоспроможністю підприємства з євроінтеграційними пріоритетами АПК включає поетапне обґрунтування

та досягнення його ринкових цілей на засадах підбору механізмів, інструментів і ресурсного забезпечення системи конкурентоспроможності підприємства з урахуванням очікуваних змін параметрів як внутрішнього, так і європейського аграрних ринків, прогнозованих квот на експорт сільськогосподарської продукції, перспективних напрямів розвитку АПК і вподобань європейських споживачів. Планування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства передбачає визначення стратегічної мети його позиціонування на ринку в умовах євроінтеграції та ідентифікацію на основі цього тактичних та оперативних завдань для структурних організаційних підрозділів підприємства в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективах [7]. Таким чином, планування, з одного боку, визначає концептуальні засади забезпечення конкурентоспроможності в контексті досягнення євроінтеграційних пріоритетів АПК, а з іншого – регламентує детальні алгоритми досягнення тактико-оперативних цілей сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та європейському аграрному ринках.

Організація є визначальною функцією системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, яка в умовах наростаючої євроінтеграції покликана забезпечити збалансування потенційних недоліків і переваг у зв'язку зі створенням зони вільної економічної торгівлі та запровадження принципу безперешкодного руху продовольства через кордони. Організація передбачає поетапну реалізацію затвердженого плану щодо раціонального поєднання ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства в напрямі зміцнення його конкурентних позицій на аграрному ринку. Узгодження цієї функції управління з євроінтеграційними пріоритетами АПК потребує забезпечення адекватної інвестиційної підтримки виробничо-збутового процесу сільськогосподарських підприємств, їх техніко-технологічної модернізації, наближення технологічних норм до вимог передових європейських практик, раціоналізації відносин із контрагентами, оптимізації кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства [8].

Сільськогосподарське підприємство, що націлене на досягнення високого рівня конкурентоспроможності на ринку, неодмінно має характеризуватися організацією диверсифікованого аграрного виробництва, збалансованим розвитком його економічної, соціальної та екологічної сфер, реалізацією заходів імпортозаміщення внутрішнього ринку, а також наявністю повного спектру продовольчого ланцюга формування доданої вартості в аграрній сфері. Це, з одного боку, потребує інтеграції з іншими господарюючими суб'єктами, що є об'єктивним в умовах обмеженості ресурсів, а з другого – організації надійного захисту інформації, яка містить комерційну таємницю. Імплементація європейських засад формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є неможливою без реструктуризації та зміни концептуальних підходів до організації менеджменту бізнес-процесів на всіх ланках його управління, дотримання та поваги до чинних норм інституційно-правового базису гарантування добросовісної конкуренції на аграрному ринку, формування відповідального ставлення до використання природно-ресурсного потенціалу екосистем сільських територій.

Функція мотивації системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства в умовах лібералізації зовнішньоторговельних відносин і створення зони вільної торгівлі, з одного боку, має враховувати специфіку посилення соціально-економічних і психологічних мотиваційних механізмів у країнах-членах Європейського Союзу, що забезпечує зростання ефектив-

ності функціонування підприємства та покращення його позицій на ринку, а з іншого – сформовані традиції господарювання, особливості менталітету сільського населення та ієрархію його ключових пріоритетів і потреб. Функція мотивації практично є домінуючою у формуванні кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності підприємства та забезпеченні його конкурентоспроможності [6].

Використання можливостей її незадіяних резервів дає змогу компенсувати недостатність ресурсного забезпечення сільськогосподарського підприємства шляхом використання опосередкованих інструментів посилення відповідальності працівників за виконання своїх функціональних обов'язків. Європейська практика мотивації персоналу підприємства орієнтована на оптимальне поєднання інструментів матеріального і нематеріального стимулювання праці. Узгодження цієї функції з євроінтеграційними пріоритетами АПК потребує збільшення частки оплати праці в структурі собівартості аграрної продукції; використання бонусної програми стимулювання підвищення ефективності праці; надання переваги преміюванню та похвалі поряд із практикою застосування методів, які базуються на принципах страху, покарання та санкцій за прорахунки під час здійснення безпосередніх посадових функціональних обов'язків працівників; формування прозорої системи справедливого кар'єрного зростання на підприємстві; посилення соціальної спрямованості політики мотивації праці. Застосування таких підходів до мотивації, безперечно, потребує збільшення витрат на обслуговування і задоволення потреб кадрового персоналу підприємства, однак є цілком обґрунтованим, адже посилення мотивації працівників є базисом для зростання продуктивності праці, мінімізації плинності кадрів, покращення морально-психологічного клімату в колективі, зменшення частоти виникнення конфліктів, що в сукупності трансформуються в зростання показників конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Інтегруючою для системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств є функція контролю, адже вона є дотичною до всіх етапів формування виробничо-збутового ланцюга аграрної продукції, порушення процесних регламентів яких неминуче приводить до збоїв у функціонуванні цієї системи. Сформований механізм контролю, з одного боку, має бути всеохоплюючим і комплексним, а з іншого – ситуаційним, з метою унеможливлення виникнення перешкод для розвитку безпосередніх цільових бізнес-процесів, що визначають параметри конкурентоспроможності підприємства. Євроінтеграційні пріоритети контролю системи управління конкурентоспроможністю базуються на побудові автоматизованих моніторингових механізмів із залучення інноваційних технологій, що мінімізують прояви людського втручання у виробничо-

господарську діяльність сільськогосподарських підприємств. Функція контролю покликана не лише ідентифікувати проблему та локалізувати збій у системі управління конкурентоспроможністю підприємства, але і своєчасно обґрунтувати альтернативні варіанти подолання виявлених недоліків з метою гарантування безперервного характеру розвитку виробничо-збутового процесу. Узгодження функції контролю системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з євроінтеграційними пріоритетами АПК неодмінно передбачає необхідність гармонізації норм стандартизації, сертифікації та контролю якості і безпеки продовольства з вимогами країн-членів Європейського Союзу. У цьому контексті найбільш ефективною є система аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок НАССП (Hazard Analysis and Critical Control Point), яка дає змогу на початковій стадії кожного з етапів розвитку виробничо-технологічного процесу ідентифікувати його відхилення від затверджених регламентів та на основі науково-обґрунтованих підходів оперативно коригувати параметри системи забезпечення якості та безпеки аграрної продукції. Особливо гостро реалізація функції контролю системи управління конкурентоспроможністю постає в сільськогосподарських підприємствах, які спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва, що зумовлюється складними технологічними процесами відтворення, відгодівлі та утримання сільськогосподарських тварин, які посилюють ризики гарантування високого рівня якості і безпеки продовольства. З огляду на це адаптація європейських стандартів у цьому аспекті є потужним незадіяним резервом забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

**Висновки.** Взаємоузгодження управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств з євроінтеграційними пріоритетами АПК є важливим не лише з огляду на незворотність процесу входження аграрного ринку в європейський простір, але і через те, що європейські засади господарювання фактично є еталонними. Їх імплементація дасть змогу сформувати потужні конкурентні переваги підприємств як на продовольчому ринку Європейського Союзу, так і далеко поза його межами.

Водночас, з одного боку, це потребує реалізації масштабної інвестиційної підтримки, а з іншого – є неможливим без переорієнтації на європейські філософію, цінності та погляди щодо функціонування аграрної сфери загалом та сільськогосподарського підприємства зокрема, які передбачають становлення процесів раціонального природокористування та сталого розвитку на всіх ієрархічних рівнях національної економіки.

У подальших дослідженнях передбачається розгляд процесів формування цілей управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

#### Список використаних джерел:

1. Паламарчук Т.П. Організаційно-правові механізми державної аграрної політики в умовах євроінтеграції / Т.П. Паламарчук // Інвестиції: практика та досвід, 2015. № 18. С. 133–136.
2. Адамик В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісник ТНЕУ № 1, 2008. С. 69–78.
3. Данько Ю.І. Теоретико-методологічне обґрунтування підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств / Ю.І. Данько // Інноваційна економіка. № 5–6 (63), 2016. С. 76–80.
4. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : монографія / І.Б. Яців. Львів: Український бестселер, 2013. 427 с.
5. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств: монографія / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. Тернопіль: Крок, 2013. 203 с.
6. Кузьмін О.Е. Основи менеджменту: підручник / О.Е. Кузьмін, О.Г. Мельник. К.: «Академвидав», 2003. 416 с.
7. Бойко В.В. Загрози функціонуванню господарського механізму розвитку сільських територій: структурно-функціональний аспект // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 8(182). С. 195–204.
8. Паламарчук Т.П. Організаційно-правові механізми державної аграрної політики в умовах євроінтеграції / Т.П. Паламарчук // Інвестиції: практика та досвід, 2015. № 18. С. 133–136.

## ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ЕВРОПЕЙСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация.** В статье рассмотрены параметры конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрена содержательная характеристика и положение обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий в странах-членах Европейского Союза. Сформулированы концептуальные принципы имплементации положений Общей аграрной политики Европейского Союза в контексте обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрен методологический базис взаимосогласования управления конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий с евроинтеграционными приоритетами АПК. Перечислены базовые функции управления относительно обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Определены опосредствованные инструменты усиления ответственности у работников в процессе выполнения функциональных обязанностей с целью реализации незадействованных резервов.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, аграрная политика, сельскохозяйственные предприятия, функции управления, мотивация, риски, НАССР (Haard Analysis and Critical Control Point), европейские стандарты, имплементация европейских принципов.

## IMPLEMENTATION OF EUROPEAN PRINCIPLES IN TERMS OF SHAPING THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL FIRMS

**Summary.** The article investigates the competitiveness parameters of agricultural firms. The paper specifies the characteristics of agricultural enterprises' competitiveness system in the EU member states. The authors formulated primary principles of the EU Common Agricultural Policy implementation in the context of the agricultural firms' competitiveness system. In addition, the article focuses on the methodological basis for coordinating both the peculiarities of agribusiness management and eurointegration priorities of agro-industrial complex. The author regards main management functions liable for maintain a certain competitiveness level throughout eurointegration. The paper defines indirect tools for increasing employees' responsibilities during performing their duties, in order to engage spare reserves.

**Key words:** competitiveness, agricultural policy, agricultural firms, management functions, motivation, risks, НАССР (Haard Analysis and Critical Control Point), European standards, implementation of European principles.

УДК 321.01:314.74

**Старостенко Г. Г.**

*доктор економічних наук, професор  
кафедри економічної теорії*

*Університету державної фіскальної служби України*

**Мірко Н. В.**

*кандидат наук з державного управління,  
старший науковий співробітник*

*Інституту державного управління у сфері цивільного захисту*

**Starostenko G. G.**

*Doctor of Economics, professor*

*Department of Economic Theory of the  
University the state fiscal service of Ukraine*

**Mirko N. V.**

*Candidate of Science in Public Administration  
Senior Research Fellow*

*Institute of public administration in the field of civil protection*

## ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ МІГРАЦІЄЮ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ В КРАЇНІ

**Анотація.** Розглядаються питання, пов'язані з розвитком міграційної політики, яка має розроблятися разом зі стратегією соціально-економічного розвитку країни на основі системного і комплексного підходу, спрямованого на створення привабливого інвестиційного клімату, відновлення довіри до влади, ефективного використання людського потенціалу, забезпечення високих стандартів життя.

**Ключові слова:** безробіття; міграція; робоча сила; зайнятість населення; соціальні гарантії держави; трудові ресурси.

**Вступ та постановка проблеми.** З перших років незалежності України ведуться дискусії щодо наслідків зовнішньої трудової міграції громадян України. Дискусії на

цю тему загострюються через відсутність однозначної інформації щодо кількості та регіональних особливостей міграції українців за кордон. Різні розрахунки, опитуван-

ня і дослідження свідчать про відмінність в оцінках на порядок і більше.

Так, закордонний дослідник Ф. Дювел, посилаючись на дані Світового банку, називає Україну другою країною у світі (після Мексики) за величиною міграційного коридору, третьою в списку країн походження емігрантів (після Індії та Китаю) та четвертою у списку приймаючих країн (після Німеччини). Кількісно еміграція оцінена ним у межах 4–15% усього населення або 20% працездатного населення.

У вітчизняних спостереженнях наводяться набагато менші цифри. Так, в обстеженні «Зовнішня трудова міграція населення України» за підтримки Світового банку, Українського центру соціальних реформ і Державного комітету статистики констатує, що наявні в Україні джерела адміністративних даних і регулярні обстеження не надають достовірних відомостей про міграційні процеси.

Так, форма статистичного обліку № 1-ТМ «Звіт про чисельність громадян України, які тимчасово працюють за кордоном» фіксує лише тих українських трудових мігрантів, які були працевлаштовані за допомогою офіційних посередницьких структур; таких заробітчан у 2005–2008 рр. нараховувалося 56,5–80,4 тис. осіб відповідно, що становить 0,25–0,36% від загальної кількості економічно активного населення за відповідні роки.

Згідно з даними проведеного обстеження трудової міграції в 2008 р., з початку 2005 р. до 1 червня 2008 р. за кордоном працювали 1,5 млн. мешканців України, з яких майже 1,3 млн. перебували за межами України з метою трудової діяльності, що становить уже 6,7% від кількості економічно активного населення або 7,2% працездатного населення.

У 2013 р. було оприлюднено «Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового дослідження з питань трудової міграції в Україні», згідно з даними якого виявлено 1,2 млн. осіб, які з 1 січня 2010 р. до 17 червня 2012 р. працювали або шукали роботу за кордоном; що становить 5,4% економічно активного населення або 5,9% працездатного населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми міжнародної міграції населення вже тривалий час є об'єктом вивчення таких західних дослідників, як Т. Андерсен, Р. Брунбейкер, А. Вільямс, Р. Іредейл, С. Каслз, М. Міллер, В. Сатцевіч, Дж. Солт, О. Старк, К. Уоллес, Дж. Уолперт.

Не залишилися осторонь у вивченні проблеми міжнародної мобільності людських ресурсів і українські вчені, такі як А. Гайдуцький, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, А. Поручник, А. Румянцев, А. Філіпенко, О. Хомра.

Незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, соціально-економічні проблеми у вивченні особливостей трудової міграції населення України залишаються надзвичайно актуальними і потребують ґрунтовних досліджень.

Метою статті є визначення причин активізації процесів зовнішньої трудової міграції населення та їх наслідків для соціально-економічного розвитку України.

**Результати дослідження.** Сьогодні проблема зайнятості є однією із найактуальніших та найважливіших проблем економічного розвитку, що характеризують загальний стан макроекономіки в країні та дають уявлення про її ефективність.

Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого – великою суспільною бідною. Усі країни докладають багато зусиль для подолання безробіття, але жодній з них ще не вдалося ліквідувати його повністю. У зв'язку з цим посилюється територіальна міграція населення, яка зумовлюється такими причинами:

– по-перше, структурною перебудовою економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності та приватизації, які супроводжуються збільшенням мобільності капіталу, його інтенсивним міжгалузевим і географічним переливанням;

– по-друге, це пов'язано з нерівномірністю в розміщенні продуктивних сил, суттєвими відмінностями в соціально-економічних умовах життя на селі та в місті, в різних регіонах країни;

– по-третє, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;

– по-четверте, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;

– по-п'яте, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Оцінюючи проблему безробіття для України, варто зважати на один важливий урок, що випливає з досвіду західних країн: довготривале безробіття приховує надзвичайно високу соціальну небезпеку. Зростання армії безробітних, довготривалість безробіття приведе не тільки до великих матеріальних і психологічних втрат та збільшення затрат держави, але й до цілковитої дискваліфікації безробітних, що позбавить їх будь-яких шансів знайти роботу.

Проблема масового безробіття і зубожіння широких мас населення може бути частково вирішена за рахунок міграції, виїзду частини громадян України за її межі в пошуках роботи і засобів проживання. Не секрет, що через постійне погіршення соціально-економічної та морально-психологічної ситуації в Україні еміграційні настрої у населення зростають. Але якщо раніше основним мотивом еміграції був етнічний фактор, то в останній період таким став економічний фактор.

Після зняття штучних перешкод на шляху возз'єднання сімей кількість емігрантів з України зростала дуже швидко. Здебільшого емігрували євреї, німці, угорці, греки.

Стабілізація і навіть скорочення кількості тих, хто виїжджає за кордон на постійне проживання, свідчить, з одного боку, про певну вичерпаність ресурсів етнічної еміграції, а з іншого – про посилення обмежувальної імміграційної політики країн-реципієнтів.

Зокрема, за підсумками січня-червня 2014 р. природний убуток людей в Україні (за рахунок перевищення смертності над народжуваністю) становив 88 тис. 436 осіб за перевищення кількості іммігрантів над емігрантами на 10 тис. 836 осіб. При цьому загальна чисельність населення країни станом на 1 червня 2014 року оцінювалася в 42 млн. 995 тис. 520 осіб. Ситуація з трудовими резервами в основних промислових регіонах країни, і без того складна у зв'язку з високою природною смертністю, ще більше ускладнюється за рахунок міграції населення [4, с. 83].

Для належного управління міграційними процесами необхідна точна та оперативна інформація про обсяги та інтенсивність переміщень населення, структуру міграційних потоків, без якої неможливо оцінити вплив міграції на розвиток держави, спрогнозувати перспективи на майбутнє, розробити управлінські заходи та визначити необхідні для їх реалізації обсяги коштів.

Недаремно запровадження механізму моніторингу міграційних потоків, забезпечення надійних даних щодо міграції, а також утворення органів, відповідальних за збирання та аналіз даних про обсяги і потоки міграції, є однією з вимог Плану дій з лібералізації візового режиму, наданого Україні ЄС, серед завдань якого удосконалення міграційного менеджменту займає помітне місце.

Для аналізу міграційної ситуації важливу роль відіграють адміністративні дані, що збираються низкою

відомств. Зокрема, Державна служба зайнятості обліковує видані нею дозволи на працевлаштування іноземців в Україні, а також громадян України, працевлаштованих за кордоном за допомогою ліцензованих агентств зайнятості [6, с. 12].

Загальна чисельність емігрантів з України досі точно не відома, оскільки незафіксованих індивідів дуже багато. Більше того, невідома кількість емігрантів, які виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу. Спробувати працевлаштуватися за кордоном у період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд, їх можна віднести до категорії напів-легальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд в ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе-таки отримують її.

Загалом у найближчій перспективі є підстави очікувати безпрецедентного впливу за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України, що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. Головними чинниками масової еміграції є: велика різниця в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні й країнах Заходу; відсутність перспектив професійного зростання для багатьох здібних людей; економічна нестабільність в країні та невизначеність шляхів виходу з неї; відсутність безпеки громадян.

Щодо структури мігрантів, їх регіонального походження та напрямів міграції обидва опитування наводять дані з незначними відхиленнями. Так, зовнішню трудову міграцію України характеризують такі дані:

- трудові міграції більш поширені серед чоловіків (75% мігрантів – чоловіки);

- сільські мешканці становлять 54,3% трудових мігрантів (при цьому рівень участі сільського населення у трудових міграціях у 2,9 рази вищий від міського: до міграцій залучено 6,3% економічно активного сільського населення, тоді як у містах лише 2,2% мешканців, що зумовлено меншою кількістю робочих місць на селі);

- більш високий рівень залучення до трудових міграцій сільських жителів, що спостерігається загалом в Україні, в основному забезпечується за рахунок західних регіонів (на Заході до трудових міграцій залучено 10,8% економічно активного населення, тоді як в інших регіонах – менше 2%).

Така ситуація пояснюється нерівномірністю розвитку регіонів України: дохід на душу населення в Донецькій області становив 683 дол. США (за результатами першого кварталу 2011 р.), що на 20% вище, ніж середній дохід по Україні (550 дол. США), тоді як дохід у Чернівецькій області (352 дол. США) був на 37% нижчим від середнього.

Частка осіб, які мають повну вищу освіту, серед трудових мігрантів – 15,4%, а питома вага осіб із вищою освітою усіх рівнів – 30,5%, при цьому питома вага осіб із вищою освітою (усіх рівнів) серед жінок є майже удвічі вищою, ніж серед чоловіків:

- за статусом зайнятості – більшість мігрантів працювали за кордоном як наймані працівники, зокрема на підприємствах було зайнято 63,8% трудових мігрантів, а у домогосподарствах громадян інших держав – 29,3%, майже 7% мігрантів здійснювали підприємницьку діяльність як самозайняті;

- найбільшими країнами-призначення вітчизняної робочої сили є Російська Федерація (43,2%), Польща (14,3%), Італія (13,2%) та Чеська Республіка (12,9%).

Серед інших країн, куди спрямовані потоки трудових міграцій, є Іспанія (4,5%), Німеччина (2,4%), Угорщина (1,9%), Португалія та Білорусь (по 1,8%):

- існують суттєві відмінності у напрямках зовнішніх трудових міграцій чоловіків та жінок. Так, серед основних країн призначення вітчизняної робочої сили перевага жінок спостерігається серед мігруючих до Угорщини (53,0%) і особливо суттєва – до Італії (78,5%);

- видами економічної діяльності українських працівників-мігрантів є будівництво (45,7% загальної кількості), діяльність домашніх господарств (18,3%), сільське господарство (11,3%), торгівля (9,1%).

При цьому розподіл мігрантів за видами економічної діяльності суттєво різниться залежно від статі та країни перебування. Ці дані можна назвати офіційними джерелами щодо масштабів міграційних процесів в Україні.

Проведений аналіз факторів «виштовхування» трудових ресурсів за кордон дає можливість встановити, що визначальним серед них є економічний, зокрема низький рівень оплати праці. Так, в Україні середня заробітна плата у 2012 р. була в 10–12 разів нижчою від показників розвинутих країн світу, а після 100-відсоткової девальвації національної валюти у 2014 р. цей розрив став ще більшим.

Так, якщо середня заробітна плата у 2013 р. була 3160 грн., що за курсом долара 8 грн. дорівнювала 395 дол. США, то у 2014 р. та сама заробітна плата, але за курсом долара 16 грн. стала меншою в 2 рази і становила 197 дол. США. Інфляційні процеси (рівень інфляції у 2014 р. офіційно становив 124,9% річних) негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і привели до зменшення їхніх реальних доходів. З цього погляду доходи, отримані в іноземній валюті за кордоном, стають ще більш привабливими [5, с. 18].

Іншими факторами є сукупність політичних, соціальних та психологічних явищ суспільного буття, серед яких: політична нестабільність, корумпованість усіх гілок влади, відсутність культури (традиції) виконання законів, безвідповідальність вищих посадових осіб органів державної влади, недіючі правові механізми захисту прав власності тощо.

У сукупності ці фактори формують негативний інвестиційний клімат. Це приводить до того, що внутрішні і зовнішні інвестори побоюються вкладати капітал в економіку України через високі інвестиційні ризики. Повільні темпи залучення прямих іноземних інвестицій, яким притаманний перманентний характер, та незначні їх обсяги віддзеркалюють ставлення зовнішніх інвесторів (рис. 1).

Нині міжнародна міграція робочої сили перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і тих, що приймають.

Кожна зі сторін, яка бере участь в процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну користь. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни-постачальника робочої сили на європейський і світовий ринок праці.

Міграційна політика України має спиратися на міждержавні угоди з країнами-потенційними користувачами вітчизняної робочої сили. Такі угоди, крім правової та соціальної захищеності співвітчизників за кордоном, повинні передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їх професійну підготовку і перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, забезпечувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою. Важливою функцією української дипломатії має стати захист інтересів громадян України за кордоном, незалежно від того, в якій країні вони перебувають.

Необхідно створити спеціалізовані біржі праці – для посередництва з наймання українських громадян на роботу за кордоном. Такі біржі брали б на себе функцію підбору робочих місць, укладання контрактів, гарантували б додержання угод стороною, що приймає [3, с. 349].

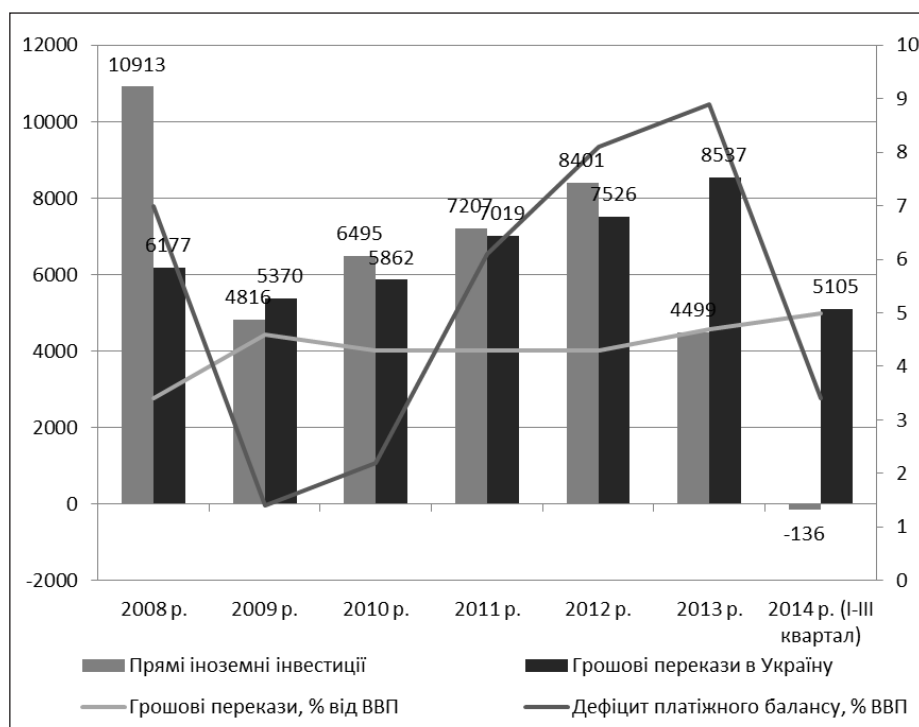


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій та грошових переказів в Україну в 2008–2014 рр., млн. дол. США

Програми зайнятості, розроблені в Україні, зазвичай розраховані на проведення заходів, які сприяють профорієнтації, працевлаштуванню і практично не припускають профілактичних заходів щодо попередження безробіття.

Серед них можна виділити:

- збільшення обсягів та якості наданих соціальних послуг незайнятим та безробітним громадянам, зареєстрованим у державній службі зайнятості;

- підтримку підприємницької ініціативи безробітних, зареєстрованих в державній службі зайнятості [4, с. 82].

В умовах перехідної економіки, спаду виробництва і зростання безробіття особливої уваги потребують соціально-економічні проблеми молодого покоління, і наперед це стосується трудової діяльності. Також має проводитися активна боротьба з безробіттям у сільській місцевості. Для створення нових робочих місць в інфраструктурі села потрібна участь держави. З огляду на це, у селі має здійснюватися державна політика, спрямована на зміцнення господарств суспільного сектору.

Разом із тим державним органам влади необхідно якомога швидше створити відповідну правову базу з метою захисту прав громадян, що працюють за кордоном. Фахів-

ці вважають, що настав момент для створення концепції національної міграційної політики.

Турбота держави про досягнення в країні найбільш повної і ефективної зайнятості як важливої соціальної гарантії для економічно активного населення є найважливішим аспектом державного регулювання ринку праці, механізм формування якого буде постійно вдосконалюватися відповідно до нових умов розвитку багатокладної економіки, структурної перебудови виробництва, формування ефективної соціальної політики.

**Висновки.** Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що Україні вкрай необхідно зберегти свій людський, науково-освітній потенціал. Зупинити відтік працездатного економічно активного населення можна лише забезпечивши створення умов для ефективного його використання. Такими умовами є високопродуктивні робочі місця, на яких випускають конкурентоздатну продукцію, що користується попитом на внутрішньому і світовому ринках.

Подальшими розвідками в цьому напрямі є поглиблене дослідження наслідків еміграції населення для внутрішнього ринку праці та соціально-демографічної структури населення тощо.

#### Список використаних джерел:

1. Блюк Н. Термінологія та понятійна характеристика трудової міграції населення в Україні // Митна справа. 2015. № 2. С. 118–124.
2. Бублій М.П. Державне регулювання зовнішньої міграції робочої сили в Україні: автореф. дис. ... к. держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». Харків, 2008. 21 с.
3. Виценець Т.Н. Механізм регулювання міграційних процесів // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 346–350.
4. Гарна-Іванова І. О. Форми та методи міграційного контролю в Україні // Наше право. 2014. № 5. С. 81–85.
5. Дробко Е.В. Удосконалення механізмів державного управління у сфері зовнішньої трудової міграції громадян України: автореф. дис. к. держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». Львів, 2011. 23 с.
6. Звірід Н.В. Статистична оцінка інтенсивності міграції робочої сили (на прикладі Західного регіону України): автореф. дис. ... к.ю.н.: спец. 08.00.10 «Статистика». Київ, 2011. 20 с.
7. Зовнішні трудові міграції населення України / за ред. Е.М. Лібанової, О.В. Позняка. Київ: РВПС України НАН України, 2002. 206 с.
8. Касьянова М.М. Формування міграційного законодавства щодо українських трудових мігрантів у кінці XX – початку XXI ст. // Гілея: наук. вісн. 2016. Вип. 104. С. 201–206.



9. Майже половина молодих українців хоче працювати за кордоном // Тиждень.ua. URL: <http://tyzhden.ua/News/65946>.
10. Мартинов А. Міграційна політика Європейського Союзу: між ідеалізмом і політичним реалізмом // Україна – Європа – Світ: міжнар. зб. наук. пр. (Серія “Історія, міжнародні відносини”). 2015. Вип. 16. С. 44–53.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИЕЙ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В СТРАНЕ

**Аннотация.** Рассматриваются вопросы, связанные с развитием миграционной политики, которая должна разрабатываться вместе со стратегией социально-экономического развития страны на основе системного и комплексного подхода, направленного на создание привлекательного инвестиционного климата, восстановление доверия к власти, эффективное использование человеческого потенциала, обеспечение высоких стандартов жизни.

**Ключевые слова:** безработица; миграция; рабочая сила; занятость населения; социальные гарантии государства; трудовые ресурсы.

## PUBLIC MANAGEMENT OF LABOUR MIGRATION AND ITS IMPACT ON THE ECONOMIC SITUATION IN THE COUNTRY

**Summary.** Issues related to the development of migration policy are to be considered; this policy should be developed together with the strategy of socio-economic development of the country on the basis of a systematic and integrated approach aimed at creating an attractive investment climate, restoring confidence in power, efficient use of human potential, and ensuring high standards of living.

**Key words:** unemployment, migration, workforce, employment of population, social guarantees of state, labour force.

УДК 332.1:338.2

**Степанюк Н. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри філософії, економіки та менеджменту освіти  
Рівненського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти*

**Stepaniuk N. A.**

*Ph.D., Associate Professor,  
Rivne Regional Institute of Postgraduate  
Pedagogical Education, Rivne, Ukraine*

## МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БЮДЖЕТІВ

**Анотація.** Розглянуто наукові підходи до оцінки фінансової стійкості бюджетів в умовах децентралізації. Проаналізовані основні підходи до визначення фінансової стійкості. Виділені показники, які варто використовувати для оцінки фінансової стійкості бюджетів за допомогою різних методів. Доведено, що фінансова стійкість бюджету являє собою оцінку всіх фінансових потоків, що його формують, для визначення ефективності управління органами державної та місцевої влади.

**Ключові слова:** фінансова стійкість бюджетів, децентралізація, інтегральний показник, бюджет.

**Вступ та постановка проблеми.** Адміністративно-територіальна реформа є невід’ємним складником процесу децентралізації влади, який супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади до органів місцевого самоврядування. Сучасна система місцевого самоврядування не завжди може сформувати самодостатні територіальні громади, які б ефективно використовували матеріальні та фінансові ресурси, територію та соціальну інфраструктуру.

Ефективність роботи органів місцевого самоврядування залежить насамперед від їхніх фінансових можливостей, тобто спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Фінансове забезпечення місцевого самоврядування, відповідно до європейських стандартів, має на меті досягнення такого обсягу власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, який відповідав би наданим їм повнова-

женням. Без достатньої фінансової бази місцевих бюджетів, їх фінансової стійкості та врахування податкового потенціалу кожного регіону побудова і розвиток ефективної бюджетної системи України неможливі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика формування бюджетів місцевого самоврядування в контексті зміцнення фінансового забезпечення територіальних громад та фінансової стійкості бюджетів розглядалася в наукових працях С. Алмазова, Й. Бескида, С. Буковинського, С. Булгакової, О. Василика, В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Лук’яненко, І. Луїної, В. Опаріна, Ц. Огонь, Д. Полозенка, Г. Полякова, Г. П’ятченка, І. Руденко, С. Слухая, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Віддаючи належне значному доробку науковців, варто підкреслити, що і сьогодні вкрай актуальними залишаються питання фінансової самостійності територіальних громад та фінансової стійкості бюджетів в умовах децентралізації влади в Україні.

**Метою статті** є дослідження методик визначення фінансової стійкості бюджетів об'єднаних територіальних громад та визначення проблемних питань удосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

**Результати дослідження.** Держава у своїй діяльності прагне до збалансованого розподілу доходів та видатків. Для того щоб досягти цього, необхідно мати чітко налагоджену систему управління бюджетом, яка змогла б забезпечити ефективне накопичення та використання коштів.

Державний бюджет виконує важливі функції, оскільки він використовується як інструмент регулювання та стимулювання економіки. Загальновідомо, що укладання та затвердження бюджету передбачає декілька його видів: збалансований бюджет, профіцитний бюджет та дефіцитний бюджет. Розглядаючи бюджетний дефіцит, варто відмітити, що це фінансове явище не обов'язково належить до розряду надзвичайних подій. У сучасному світі немає держави, яка в ті чи інші періоди своєї історії не зіткнулася б із бюджетним дефіцитом.

Визначимо, що до основних причин дефіциту бюджету належать: деформована структура економіки, що не забезпечує надходження необхідного обсягу фінансових ресурсів; надмірні витрати на забезпечення державного управління (утримання управлінського персоналу, армії, органів правопорядку); неефективне здійснення соціальних витрат на підтримку малозабезпеченого населення, охорону здоров'я, культуру, освіту тощо [1].

Серед найважливіших методів боротьби з дефіцитом бюджету основним видом діяльності, спрямованої на зниження обсягів державного боргу, інфляції і досягнення сталого розвитку, у світовій практиці є застосування спеціальних фіскальних правил. За допомогою них приймаються рішення у сфері фіскальної політики стосовно величини і розподілу державних видатків і джерел їх фінансування. Ці правила набувають форми законодавчих норм, процедур бюджетного процесу і цифрових задач. Дослідженню доходної частини державного бюджету приділяється особлива увага, оскільки у цій сфері йдуть наукові пошуки ресурсів, інструментів та методів для його наповнення та покращення його функціонування.

Стосунки між державним бюджетом та місцевим бюджетом будуються на основі міжбюджетних відносин [2]. Взв'язавши курс на децентралізацію, Україна закріпила напрям зменшення централізованого впливу та розширення повноважень місцевих бюджетів.

Метою реформи децентралізації є модернізація економіки країни, її стабілізація, створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів, забезпечення їх сталого розвитку, покращення трудового та виробничого потенціалу, розвитку інфраструктури. Обов'язковим інструментом цього процесу є застосування сучасних підходів до підвищення ефективності міжбюджетних відносин як важливого складника бюджетного регулювання.

Отже, наша ціль – оцінити фінансову стійкість бюджетів. Бюджети згідно з класифікацією поділяються на державний та місцеві. Методи проведення діагностики фінансової стійкості бюджетів були запропоновані багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами.

Категорія фінансової стійкості бюджету вперше була презентована російським академіком Г. Поляком, який зробив суттєвий внесок у розвиток науки про місцеві фінанси. На думку науковця, рівень стійкості місцевого бюджету визначається обсягом коштів, необхідних для забезпечення мінімальних бюджетних видатків, під якими розуміються кошти, передбачені в бюджеті для фінансування конституційно гарантованих заходів щодо життєзабезпечення громади. Ним було обґрунтовано кількісні

критерії чотирьох ступенів оцінки фінансової стійкості бюджету через показники розміру власних доходів; розміру закріплених доходів; додаткових джерел, які послаблюють бюджетну напруженість; суму видатків місцевого бюджету, суму заборгованості бюджету [3, с. 140–145].

Досить ґрунтовно питання оцінки фінансової стійкості розроблено у дослідженні С. Алмазова, де запропоновано систему показників моніторингу стійкості місцевих бюджетів [4].

Для здійснення оцінки фінансової стійкості бюджету територіальної громади можуть бути використані методичні підходи до комплексного бюджету міста, запропоновані Н. Старостенко, яка акцентує увагу на визначенні інтегрального показника фінансової стійкості бюджету муніципального утворення, що ґрунтується на розрахунку суми коефіцієнтів фінансової стійкості з урахуванням ваги кожного з них [5, с. 38–47]. Відповідно до цього дослідження найбільшу питому вагу у загальній структурі інтегрального коефіцієнта займають показники самостійності, бюджетного покриття та відносної бюджетної забезпеченості, що зумовлено залежністю доходів бюджету міста від трансфертів з державного бюджету [5, с. 40].

Серед рейтингових агенцій теж поширене питання діагностики фінансової стійкості місцевих бюджетів. Зокрема, варто відзначити розробки найбільшої світової агенції «Standard&Poog's», яка проводить аналіз стійкості бюджетів за такими напрямками, як структура і динаміка доходів бюджету, у тому числі його залежність від великих платників податку; структура та динаміка видатків; аналіз позабюджетних коштів; відповідність показників виконання бюджету плановим розрахункам; структура боргу; активи та збалансованість бюджету. Наведена методика є досить повною, але деякі науковці зазначають, що вона не містить показників, які відображають ефективність діяльності органів публічної влади у сфері управління фінансами. Крім того, необхідно звернути значну увагу на роль міжбюджетних трансфертів, що надаються місцевим бюджетам із бюджетів різних рівнів [6, с. 210].

Дослідження розвитку концептуальних та практичних аспектів місцевих фінансів віддзеркалюють зорієнтованість аналізу бюджетної самостійності (спроможності за рахунок власних та регульованих доходів самостійно забезпечити сталий розвиток території); бюджетної забезпеченості (наявності дохідних джерел у обсязі, достатньому для задоволення всіх потреб територіальної громади); бюджетної збалансованості (раціонального співвідношення обсягу доходів та видатків муніципального бюджету, яке створює умови для уникнення дефіциту або профіциту ресурсів бюджету органу публічної влади) [7, с. 194].

Фінансова стійкість бюджету являє собою оцінку всіх фінансових потоків, що його формують, для визначення ефективності управління органами державної та місцевої влади.

Нашою ціллю є створення економічно обґрунтованої методики оцінки фінансової стійкості та стану формування бюджету регіону, яка сприятиме комплексному управлінню регіональними та місцевими фінансами, що дасть змогу:

- об'єктивно проаналізувати дохідну частину місцевих бюджетів регіону;
- дослідити стан правового та інформаційного забезпечення формування фінансово стійких бюджетів;
- дати оцінку діяльності установ у сфері формування бюджету регіону;
- з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки між окремими економічними явищами, процесами та статтями бюджетів;
- визначити рівень можливостей наповнення бюджетів;

– розробити пропозиції для зростання дохідної частини місцевих бюджетів.

Розрахунки будемо здійснювати, користуючись основними методами дослідження оцінки формування фінансово стійких бюджетів (табл. 1).

Для обрання методичного інструментарію скористаємося підходами, які дозволяють виявити тенденції та закономірності формування бюджетів з урахуванням специфіки розвитку економіки, зміни нормативно-правової бази, історичних і національних особливостей регіону та країни. Ми розробили систему таких показників, включивши сюди:

– показники, що характеризують здатність бюджету покривати свої зобов'язання доходами (коефіцієнт бюджетного покриття, коефіцієнт дотаційності);

– показники, що характеризують структуру доходів бюджету (коефіцієнт фінансової автономії та коефіцієнт фінансової залежності);

– показники, що характеризують забезпеченість витрат власними і закріпленими доходами (коефіцієнт забезпечення поточних і капітальних витрат власними доходами);

– показники податкового навантаження (рівень податкового навантаження регіону, частка податкових надходжень у структурі доходів).

Ми вважаємо, що для дослідження фінансової стійкості бюджетів варто додати показники оцінки стану формування бюджетів, їх результативності, які дають можливість визначити, наскільки ефективно збираються ті чи інші види надходжень у розрахунку на одного мешканця території.

З огляду на дослідження, найдоцільнішим методом для дослідження бюджету та його фінансової стійкості є саме кореляційно-регресійний аналіз. В його основу покладено лінійну множину регресійну модель прогнозування бюджету території. Лінійна багатофакторна модель цікава з погляду оцінки бюджетного потенціалу, оскільки дозволяє не лише спрогнозувати майбутнє значення фактичного потенціалу, а й, що головне, змоделювати вплив факторів навколишнього середовища на можливий обсяг бюджетних коштів.

Важливим етапом розроблення моделі є визначення показників, що становлять основу моделі. Оцінюючи бюджетний потенціал, в основу економіко-математичної моделі доцільно покласти коефіцієнти оцінки стану та результативності формування бюджетів регіону, вибравши з них найбільш значущі шляхом виключення факторів з найменшою щільністю зв'язку (коефіцієнтом кореляції) та усунення мультиколінеарності.

Розроблення факторно-критеріальної моделі оцінювання передбачає визначення експертами вагомості фактора шляхом ранжування. З методів експертних оцінок

Таблиця 1

Основні методи оцінки формування фінансово стійких бюджетів

| №  | Назва методу                                | Сутність   |
|----|---|--|
| I  | Методи теоретичних та емпіричних досліджень |  |
| 1  | Ретроспективний аналіз                      | Дає змогу дослідити виникнення, формування та розвиток процесів і подій у хронологічній послідовності з метою виявлення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, закономірностей і суперечностей.   |
| 2  | Метод класифікації                          | Сукупність правил створення системи класифікаційних угруповань і зв'язки між ними.   |
| 3  | Системний метод                             | Полягає в комплексному дослідженні великих і складних об'єктів, дослідженні їх як єдиного цілого з узгодженим функціонуванням усіх елементів і частин.   |
| II | Економіко-математичні та статистичні методи |  |
| 1  | Метод коефіцієнтів                          | Зводиться до розрахунку співвідношень між окремими показниками чи групами показників, які характеризують стан об'єкта, і порівняння результатів з нормативними чи середніми даними.  |
| 2  | Факторний аналіз                            | Методика комплексного системного вивчення й оцінки впливу факторів на величину результативних показників. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, у якій фактори повинні перебувати в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуванним показником.  |
| 3  | Метод аналізу ієрархій                      | Полягає в декомпозиції (розкладанні) проблеми на дедалі простіші складові частини та у подальшій обробці послідовності тверджень особи, яка приймає рішення, за допомогою парних порівнянь. У результаті може бути виражений відносний ступінь взаємодії в ієрархії. Ці твердження потім виражаються чисельно. |
| 4  | Кореляційно-регресійний аналіз              | Забезпечує пошук раніше невідомих причинних зв'язків (кореляція безпосередньо не розкриває причинних зв'язків між явищами, але визначає числове значення цих зв'язків та ймовірність суджень щодо їх існування). Основними засобами аналізу є парні, частинні та множинні коефіцієнти кореляції.               |
| 5  | Прогнозування                               | Наукове, обґрунтоване системою встановлених причинно-наслідкових зв'язків і закономірностей виявлення стану та ймовірних шляхів розвитку явищ і процесів. Прогнозування передбачає оцінку показників, які характеризують ці явища в майбутньому.   |
| 6  | Кластерний аналіз                           | Система математичних процедур, яка дозволяє на основі множини показників, що характеризують набір об'єктів, згрупувати їх у класи (кластери) таким чином, щоб об'єкти, які входять в один клас, були більш однорідними, більш подібними порівняно з об'єктами, що належать до інших класів.                    |
| 7  | Кваліметричний аналіз                       | Реалізує методи кількісної оцінки якісних параметрів. Передбачає можливість надання кількісного вираження визначених переваг і недоліків кожного досліджуваного чинника, у результаті чого отримується кількісна оцінка варіанта використання.   |

Джерело: згруповано автором

застосовується метод рейтингу (метод оцінної класифікації) та метод бальних оцінок. Результатом обробки даних і зведення їх до єдиної системи обчислення є ранжовані ряди вагомостей і значущості показників.

Отже, застосування такого методу експертних оцінок дасть змогу проводити кількісний аналіз змін, що постійно відбуваються у бюджетному потенціалі регіону.

Метод аналізу ієрархій як один з економіко-математичних методів дослідження стійкості бюджетного потенціалу регіону застосовується для обґрунтування вибору оптимального джерела та моделювання структури доходів місцевих бюджетів. Цей метод набув широкого розповсюдження в останнє десятиріччя, оскільки він має такі переваги, як універсальність стосовно аналізу складних проблем і систем, можливість урахування експертних оцінок і легкість застосування. Згідно з цим методом вибір пріоритетних рішень здійснюється за допомогою парних порівнянь.

Використання методу аналізу ієрархій дає можливість визначити в кількісному вираженні вагомість пропонованих альтернатив щодо вибору джерела залучення фінансових ресурсів для забезпечення стійкості бюджетного потенціалу.

Отже, узагальнивши чинні підходи, ми пропонуємо до оцінки міжбюджетних відносин додати: частку доходів, що враховуються під час визначення трансфертів у структурі доходів місцевого бюджету без урахування трансфертів; частку дотацій та цільових субвенцій у структурі доходів бюджету.

Ще одним із найбільш використовуваних підходів у науковій літературі до вирішення такого завдання є використання інтегрального, або узагальненого показника.

Метод інтегрального оцінювання полягає в тому, що одного показника, яким би важливим він не був, недостатньо для характеристики бюджетного потенціалу. Необхідною є група індикаторів, які в сукупності з тим чи іншим ступенем повноти (залежно від кількості показників у групі) відображали б як кількісний бік, тобто масштаби різного роду ресурсів, так і якісний його бік, який свідчить про ефективність використання ресурсів, що наявні.

Для зіставлення потенціалів як чогось цілісного необхідно об'єднати обрані показники в один комплексний показник [8, с. 252–261].

Основні переваги інтегрального показника полягають у такому: по-перше, він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників і коефіцієнтів; по-друге, зводить проблему оцінювання фінансової стійкості бюджету до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Наявність великої кількості вихідних показників та їх різноплановість ускладнюють процедуру побудови інтегрального показника, роблять його громіздким, знижують його інформативність та дискримінують здатність, негативно впливають на значущість вагових коефіцієнтів. Виходом із ситуації може бути процедура послідовної згортки, у якій вихідні показники спочатку групуються за певною характеристикою.

Алгоритм побудови кількісного оцінювання рівня стійкості бюджету включає такі етапи, як формування матриці вихідних даних; виділення показників, що здійснюють найбільш істотний вплив на рівень стійкості бюджету; поділ показників на стимулятори і дестимулятори розвитку; групування ситуацій; знаходження еталонного значення показника; розрахунок часткового інтегрального показника для кожної групи; розрахунок узагальненого показника стійкості бюджету регіону.

**Висновки.** Були розглянуті різні методи оцінки фінансової стійкості бюджетів. Оскільки це питання є дуже актуальним, то і в подальшому необхідно розробляти найбільш ефективні підходи до оцінки бюджетного потенціалу території (регіону). Нами визначено, що є перелік необхідних для дослідження показників, що розкривають потенціал фінансової стійкості бюджету. В умовах реформи децентралізації застосування запропонованого підходу приведе до більш точного планування доходів та витрат бюджету, допоможе в розрахунку наявних можливостей бюджетного потенціалу, розкриє можливості активізації залучення додаткових фінансових ресурсів до бюджету, розширить потенційні можливості для розвитку громад.

#### Список використаних джерел:

1. Бедь В.В. Фінанси: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / В.В. Бедь, Ю.М. Когут. К.: МАУП; Ужгород: ЗІ ім. А. Волошина, 2004. 168 с.
2. Степанюк Н.А. Підходи до формування міжбюджетних відносин як складової розвитку національної економіки / Н.А. Степанюк // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. 2017. Випуск 20. С. 101–109.
3. Коритько Т.Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / Т.Ю. Коритько // Економічний простір. 2008. № 12. С. 140–145. URL: [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2008\\_12/1/koritko.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/koritko.pdf).
4. Алмазов С.Г. Совершенствование методики оценки финансовой устойчивости местных бюджетов: дис. ... к.э.н.: 08.00.10 / Спартак Григорьевич Алмазов. Ставрополь, 2007. 226 с.
5. Старостенко Н. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджету міста / Н. Старостенко // Економіка України. 2005. № 9. С. 38–47.
6. Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста: монографія: у 2 т., том 1 / За заг. ред. А.О. Єпіфанова, Т.А. Васильєвої. Суми, ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. С. 210–218.
7. Крук О.М. Аналіз фінансової стійкості місцевого бюджету / О.М. Крук // Вісник Донецького університету економіки та права. 2011. № 2. С. 193197. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vdie/2011\\_2/files/50.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2011_2/files/50.pdf).
8. Khrushch N. Methodology of integral evaluation of enterprise financial potential in the information society / N. Khrushch, P. Hryhoruk // Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. 2013. № 35. P. 252–261.

## МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТОВ

**Аннотация.** Рассмотрены научные подходы к оценке финансовой устойчивости бюджетов в условиях децентрализации. Проанализированы основные подходы к определению финансовой устойчивости. Выделены показатели, которые следует использовать для оценки финансовой устойчивости бюджетов с помощью различных методов. Доказано, что финансовая устойчивость бюджета представляет собой оценку всех финансовых потоков, которые его формируют, для определения эффективности управления органами государственной и местной власти.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость бюджетов, децентрализация, интегральный показатель, бюджет.

## ESTIMATION METHODS OF BUDGET FINANCIAL SUSTAINABILITY

**Summary.** It is considered the scientific approaches to the estimation of financial sustainability of budgets in conditions of decentralization. It is analyzed the main approaches to determining financial stability. Dedicated indicators that should be used to assess the financial sustainability of budgets through various methods. It is proved that financial sustainability of the budget is an estimate of all financial flows that are formed to determine the effectiveness of management by state and local authorities.

**Key words:** financial sustainability of budgets, decentralization, integral indicator, budget.

УДК 368.032.(477)

**Тимошенко І. В.**  
*кандидат економічних наук,  
науковий співробітник регіонального  
центру досліджень і сприяння розвитку кооперації  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

**Tymoshenko I. V.**  
*PhD in Economics, researcher  
of Regional Research and Promotion Center for Cooperatives  
HEE of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»*

## ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ НА НЕКОМЕРЦІЙНІЙ ОСНОВІ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

**Анотація.** Досліджено діяльність страхових товариств, що здійснюють медичне страхування на некомерційній основі у розвинених країнах світу. Проаналізовано спектр пропонованих ними послуг, визначено чинники їхньої економічної ефективності. З'ясована роль Міжнародної асоціації взаємних товариств страхування здоров'я (АІМ) у перетворенні некомерційних страховиків на впливових учасників страхових відносин. Обґрунтовано можливість використання зарубіжного досвіду страхового захисту на некомерційній основі в Україні з метою найширшого охоплення населення медичним страхуванням в умовах складної економічної ситуації.

**Ключові слова:** медичне страхування, некомерційне страхування, некомерційні страхові організації, страхові фонди, солідарна розкладка збитку.

**Вступ та постановка проблеми.** Прийняття в Україні медичної реформи, що вносить зміни у систему надання та фінансування медичних послуг за рахунок використання страхового забезпечення, викликало гострі дискусії в суспільстві. Сьогодні на українському ринку медичного страхування діють переважно акціонерні страхові компанії. Їх незацікавленість в обслуговуванні клієнтів з високими страховими ризиками та недостатньою платоспроможністю обмежує доступ до страхових послуг широкому колу страхувальників і викликає недовіру суспільства до медичної реформи загалом. Невизначеність механізму переходу національної системи охорони здоров'я на страхову модель зумовила необхідність дослідити світовий досвід організацій медичного страхування у контексті потенційних можливостей його застосування в українській практиці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальні засади медичного страхування на національному і міжнародному рівнях розглядаються в роботах багатьох вітчизняних та іноземних учених, таких як В. Базилевич,

О. Гаманкова, Т. Говорушко, Т. Камінська, М. Мних, Р. Пікус, Г. Тлуста, А. Череп, Т. Яворська, Дж. Гендерсон, Е. Монсалос, Г. Муні, С. Томпсон, Т. Фобістер, К. Харді та ін. Проблематиці некомерційного страхування як економічного явища присвячено праці зарубіжних авторів: П. Баттілані, Д. Майєрса, М.Дж. Макнамари, М. Форстера, Ф. Чеддеда, В. Дадькова, І. Логвінової, С. Скакуна, К. Турбіної. Окремі теоретичні, економічні та правові аспекти страхування на некомерційній основі знайшли відображення в роботах українських учених: А. Адамова, В. Мачуського, А. Пантелеймоненка, П. Стрельбіцького, Ю. Ушкаренко.

Проте проведений аналіз наукових джерел показав, що у вітчизняній літературі бракує досліджень, які стосуються некомерційного методу організації страхового захисту у сфері життя та здоров'я громадян. Оскільки впровадження медичної реформи в Україні є стратегічно важливим для держави, врахування міжнародного досвіду надання страхових медичних послуг організаціями некомерційного типу може сприяти її практичному втіленню.

**Метою** статті є висвітлення світових тенденцій розвитку медичного страхування на некомерційній основі з орієнтацією на практичне застосування міжнародного досвіду некомерційного страхового захисту в Україні в умовах її євроінтеграційних спрямувань.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Медичне страхування – це

форма соціального захисту населення в галузі охорони здоров'я, що виражається в гарантії оплати медичної допомоги у разі виникнення страхового випадку. Отримання медичних послуг з використанням механізмів страхування має давні історичні корені. Домінуючою ознакою раннього страхування була солідарна розкладка збитку між усіма учасниками шляхом створення некомерційних страхових організацій. Їхня діяльність ґрунтувалася на методі взаємного страхування, за якого кожен зі страхувальників приймав участь у створенні страхового фонду не з метою отримання прибутку на вкладений капітал, а з метою компенсації своїм членам коштів, витрачених ними на оплату медичних послуг. Система страхового захисту на некомерційній основі давала можливість здійснювати страхування в умовах, коли ще не були створені методи розрахунку обґрунтованих тарифів, що не дозволяло обчислити ймовірність отримання прибутку. З цієї причини медичне страхування не було привабливе і для комерційних страховиків [1, с. 45].

У кінці XIX – першій пол. XX ст. механізм некомерційного забезпечення незаможних верств населення медичними послугами привернув увагу урядів європейських держав. Їхня законодавча діяльність спрямовувалася на включення таких організацій до національного страхового поля, що було пов'язано зі введенням обов'язкового соціального страхування. Прийняті правові акти надавали некомерційним страховим товариствам юридичні права, встановлювали правила ліцензування та вводили пільги для них [2, с. 53].

На сучасному етапі в розвинених країнах виокремлюються три механізми медичного страхування: державний (бюджетний), соціально-страховий та приватно-підприємницький. Перший з них (створений за моделлю У. Беверіджа) характеризується формуванням страхових фондів за рахунок податкових надходжень держави, надається незалежно від майнового стану громадян і не пов'язаний з безпосередньою участю пацієнтів у фінансуванні медичних послуг. У зв'язку з цим держава надає медичному страхуванню обов'язковий характер та визначає його головні умови: базові ставки страхових внесків, схеми організації та фінансування медичної допомоги, бере участь у формуванні цін на медичні послуги тощо. У багатьох країнах система обов'язкового страхування здійснюється через некомерційні страхові товариства – незалежні самоврядні організації, структура яких визначена законодавчо. Приватне медичне страхування охоплює винятково ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються національними службами охорони здоров'я. Необхідною умовою отримання пацієнтами медичних послуг є наявність у них громадянства країни. Модель державного страхування домінує в англосаксонських, скандинавських та деяких середземноморських країнах (Великобританії, Данії, Ірландії, Швеції, Фінляндії, Португалії, Італії, Іспанії, Греції), а також Канаді.

Другий із зазначених механізмів (заснований на моделі О. Бісмарка) базується на страхових відносинах, закріплених національним законодавством. Він відзначається наявністю регламентованих державою страхових фондів, які здійснюють пряме фінансування медичних установ, некомерційних страхових товариств, що здійснюють до-

бровільне медичне страхування (ДМС) або додаткове страхування на випадок хвороби чи старості, та приватних страхових компаній. Бюджетно-страхова модель набула поширення у більшості континентальних і східних європейських країнах (Німеччині, Франції, Голландії, Австрії, Бельгії, Швейцарії, Чехії, Словаччині), а також в Японії та деяких країнах Латинської Америки [3, с. 25–26].

Приватно-підприємницька (американська) модель страхування ґрунтується на самозабезпеченні населення у випадку хвороби і фінансується переважно за рахунок коштів клієнтів акціонерних і некомерційних страхових компаній. Цей механізм діє у США, Південній Кореї та деяких інших країнах.

Інформація про некомерційні товариства, що діють у сфері медичного страхування в європейських країнах, представлена на сайті Єврокомісії. За її підрахунками, вони охоплюють 50% ринку страхування здоров'я та 19% ринку страхування життя, обслуговуючи понад 120 мільйонів осіб [4]. У документі Європарламенту «Роль взаємних товариств у XXI столітті» («The role of mutual societies in the 21st century») вони визначаються як добровільні об'єднання, що передбачають задоволення потреб своїх членів без досягнення прибутковості і будують свою діяльність на безкоштовному членстві, субсидарній солідарності та демократичності управління. Важливість цієї форми страхового захисту підтверджується тим, що у Нідерландах обов'язкове медичне страхування майже повністю перебуває у веденні товариств взаємного страхування, у Бельгії, Люксембурзі та Франції вони звільнені від сплати податків, у більшості інших країн мають значні податкові пільги [5, с. 27, 54].

Взаємні товариства, що діють у сфері охорони здоров'я – «mutual benefit societies», належать до страхових товариств взаємодопомоги соціального спрямування і тісно пов'язані з реалізацією державних програм. Вони здійснюють страховий захист своїх членів не лише у разі хвороби, але й у разі інвалідності та старості, доповнюючи державний сектор медичного страхування. Масштаби їхньої діяльності залежать від джерел фінансового забезпечення: за рахунок роботодавців і внесків працюючих страхувальників, як це робиться у центральних і східних європейських країнах, чи за рахунок податків до національних служб страхування здоров'я (у Скандинавії та деяких країнах Середземномор'я). Як видно з нижченаведеної таблиці, у першому разі взаємне страхування охоплює значно більшу частину населення.

До названих страхових товариств належать також «лікарняні каси», організаційно-правова форма яких закріплена законодавством більшості країн. Історично лікарняними касами називалися страхові організації, що здійснювали страхування, пов'язане з життям і здоров'ям. Сьогодні лікарняні каси становлять основу системи обов'язкового медичного страхування в Німеччині, Швейцарії, Ізраїлі. Є кілька видів кас: місцеві (переважно для непрацюючих членів сімей застрахованих), що розташовані за місцем проживання, виробничі (за місцем роботи) та ерзац-каси (головним чином для службовців) [7, с. 20]. Первий розвиток лікарняні каси отримали й в Україні.

У багатьох країнах у секторі медичного страхування функціонують так звані дружні товариства (Friendly Societies). Деякі з них є невеликими місцевими організаціями, інші діють у масштабах всієї країни. Наприклад, у Великобританії налічується близько 200 дружніх товариств, які управляють активами на суму 80 млрд фунтів стерлінгів і обслуговують понад 12 млн членів. У Франції некомерційне медичне страхування за законодавством країни здійснюють товариства взаємного страхування

**Частка європейського населення, охопленого страховими товариствами взаємодопомоги, що діють у сфері охорони здоров'я**

| Відсоток страхових товариств взаємодопомоги у загальній чисельності населення |  |                                  |  |   |
|---|--|----------------------------------|--|---|
| Менше 20%   | Від 20 до 40%                            | Від 40 до 60%                    | Від 60 до 80%                              | Від 80 до 100%                                  |
| Італія<br>Греція<br>Іспанія<br>Португалія<br>Великобританія                   | Угорщина<br>Данія<br>Швеція<br>Фінляндія | Словакія<br>Словенія<br>Ірландія | Франція<br>Люксембург<br>Чеська Республіка | Німеччина<br>Нідерланди<br>Бельгія<br>Швейцарія |

Джерело: складено за даними [6, с. 1019]

(ТВС), страхові компанії взаємного типу та товариства страхової взаємодопомоги «М 45» (l'organisation de la reconnaissance mutuelle). Останні отримали свою назву за законом 1945 р., яким були залучені до проведення страхування державних службовців, компенсуючи їм ту частину медичних витрат, що не покривається обов'язковим медичним страхуванням. Правове становище названих організацій регулюється спеціальним Кодексом взаємного страхування (Code de la Mutualité), який суттєво відрізняється від Страхового кодексу, що регламентує діяльність акціонерних страхових компаній [8, с. 172–173].

У сфері додаткового медичного страхування окремо виділяються взаємні товариства страхування здоров'я «health mutuals». Їх часто називають ще «providence mutuals» (від англ. providence – передбачливість). Специфіка цих товариств полягає в особливостях страхового відшкодування, що нерідко передбачає не грошову виплату, а надання послуг у формі медичного обслуговування, лікарського забезпечення, догляду за немічними хворими і людьми похилого віку. Найбільш розвинені «health mutuals» у Данії, Ірландії, Люксембурзі, Нідерландах, Фінляндії, Франції. Приміром, на частку французьких товариств припадає близько 61% клієнтів ринку ДМС, тоді як комерційні страхові компанії обслуговують приблизно 22%. Діяльність «health mutuals» регулюється спеціальними законодавчими актами, що мають національну специфіку [9, с. 102].

У європейській практиці широко розвинене колективне страхування, коли своїх працівників страхує фірма. Колективні страховальники становлять 20,3% загального обсягу ДМС. Найбільш популярними є британські заводські товариства взаємного страхування (factory mutuals) та французькі страхові товариства взаємодопомоги (society of owners), які страхують ризики, пов'язані з виробництвом (нешасні випадки, професійні захворювання тощо). Для колективних полісів є дешевший тариф, тоді як індивідуальні поліси часто враховують ступінь ризику [9, с. 125].

США є однією з небагатьох розвинених країн, що не мають загальної системи медичного страхування. Витрати на лікування покриваються в основному за рахунок роботодавців (58%) та добровільного медичного страхування в товариствах взаємного страхування (6%) або акціонерних страхових компаніях. Більшість американців одержують медичну страховку для себе і своєї родини від роботодавця, але переважно роботодавці оплачують тільки частину витрат. Незважаючи на високу вартість медичної допомоги (послуга терапевта коштує в середньому 120 дол. США), приблизно 44 млн. американців (16% населення) не мають медичної страховки, а 77 млн. мають так звану «переривчасту страховку», коли дія страхового полісу може припинитися (наприклад, у разі втрати роботи). Така система медичного страхування прямо або опосередковано позначається на соціальній захищеності більшої частини населення. Наприклад, якщо в лікарню

потрапляє незастрахований пацієнт, вона не має права відмовити йому в обслуговуванні, але витрати на його лікування у прихованому вигляді перерозподіляються між застрахованими пацієнтами та медиками, що надавали ці послуги. Це приводить до зростання вартості страхування [10, с. 25].

Для деяких верств населення в країні існують федеральні програми медичного страхування: Medicare (для літніх людей від 65 років та осіб з обмеженими можливостями) та Medicaid (надання медичної допомоги незаможним громадянам, що мають дохід нижче рівня бідності), але вони не покривають усіх медичних витрат. Безкоштовна медична допомога надається тільки військовослужбовцям і ветеранам війни мережею державних госпіталів.

Сума грошової премії в акціонерних страхових компаніях визначається очікуваною середньою вартістю медичних послуг. Розміри страхових внесків у взаємних товариствах медичного страхування (mutual health insurance companies), де страховальники виступають одночасно страховиками, значно менші за рахунок відсутності комерційного складника. Розрахунки з медичними установами здійснюються страховими організаціями за фактично надану страховальникам медичну допомогу чи послугу, що забезпечує контроль за їх якістю. Серед провідних взаємних компаній, що займаються медичним страхуванням, виділяються «United Healthcare», «Wellpoint Group», «Health Care Service Corp», «American Family» [10, с. 64].

Організація некомерційного медичного страхування в Японії має низку особливостей. Його здійснюють не тільки товариства взаємного страхування, а й страхові кооперативи федерації «Zenrosai», які підпорядковуються міністерству охорони здоров'я, праці та соціального забезпечення. Домінуючі позиції на страховому ринку займають ТВС зі страхування життя, куди японці традиційно звертаються через відсутність в країні протягом довгого часу системи соціального страхування. Серед них на першому місці «Dai-Ichi Mutual Life Insurance Company» та «Nippon Life Insurance Company», в активі яких понад 19 млн укладених договорів страхування (тобто приблизно кожний шостий житель Японії застрахований в одній із цих двох компаній) [11, с. 50].

Інструментом координації дій некомерційних страховиків та перетворення їх на вагомих учасників ринку страхових послуг є міжнародні й національні асоціації. З 1950 р. здійснює свою діяльність Міжнародна асоціація взаємних товариств страхування здоров'я (International Association of Health Mutuals – AIM), яка сьогодні об'єднує 43 асоційовані організації, що представляють близько 230 млн страховальників з Європи, Африки, Близького Сходу і Латинської Америки. Основними завданнями AIM є міжнародне співробітництво з питань розвитку медичного страхування; надання допомоги у впровадженні нових технологій в галузі охорони здоров'я; участь у підготовці і проведенні клінічних випробувань лікарських

препаратів; сприяння проведенню наукових досліджень стосовно прогнозування ситуації зі здоров'ям населення в різних країнах і регіонах світу (зокрема, вивчається проблема старіння населення країн ЄС). Стратегічною метою асоціації є створення таких умов, щоб послуги охорони здоров'я були доступними широким верствам населення у різних країнах світу. Тенденція зробити вартість охорони здоров'я статтею витрат самих пацієнтів, а не держави, що обмежує рівний доступ до служб медичної допомоги в межах системи охорони здоров'я та гарантоване медичне обслуговування населення, що виникла останнім часом, викликає стурбованість у членів АІМ [12].

В Україні система охорони здоров'я є бюджетно-страховою. Законодавча регламентація основних видів медичного страхування закріплена у 5–6 статтях Закону України «Про страхування». До страхових програм включені амбулаторно-поліклінічна допомога з медикаментозним забезпеченням, стаціонарне лікування, швидка медична допомога, стоматологія (без протезування). Однак таке комплексне обслуговування коштує недешево, тому більшість програм, розроблених страховиками, доступні далеко не всім громадянам України. Відповідно понад 95% населення країни не мають медичного страхування.

Некомерційне страхування, що здійснюється на основі використання принципу солідарної розкладки збитку, може підвищити рівень доступності медичних послуг для

населення. Воно дає можливість за відносно невелику плату отримати послуги, які не входять до програми медичного обслуговування, гарантованого державою, розширити та індивідуалізувати обсяг додаткових медичних послуг. Можливість створення товариств взаємного страхування надається статтею 14 Закону України «Про страхування». Такі організації надаватимуть більш дешеві страхові послуги, що сприятиме розширенню кола страхувальників. Застосування методів матеріального стимулювання, притаманних некомерційному страхуванню, зокрема зменшення величини щорічної страхової премії, дозволить формувати у застрахованих осіб, які одночасно є страховиками, відповідальне ставлення до свого здоров'я.

**Висновки.** Таким чином, проаналізувавши міжнародний досвід організації систем охорони здоров'я, доходимо висновку, що некомерційне страхування, пов'язане з життям і здоров'ям людей, формує особливий сектор страхового ринку. Світова практика медичного страхування на некомерційній основі доводить, що воно сприяє вирішенню питань доступності медичних послуг для широких верств населення і залученню додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я. Сьогодні дуже важливо, щоб Україна під час запровадження нової системи надання медичної допомоги та введення платної медицини перейняла позитивний світовий досвід і врахувала ті помилки, яких припустилися інші країни.

#### Список використаних джерел:

1. Kennedy Jim. Not By Chance: A History of the International Cooperative and Mutual Insurance Federation / Jim Kennedy. Holyoake Books, 1999. 275 p.
2. Вигдорчик Н.А. Социальное страхование в общедоступном изложении / Н.А. Вигдорчик. М., 1927 196 с.
3. Горохов С.В. Порівняльний аналіз систем медичного страхування зарубіжних країн / С.В. Горохов, С.Д. Старинчук // Актуальні проблеми філософії та соціології. 2016. Вип. 9. С. 24–28.
4. Mutual societies – European Commission // URL: [https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/mutual-societies\\_en](https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/mutual-societies_en). – Заголовок з екрану.
5. European Parliament study: The role of mutual societies in the 21st century / Douwe Grijpstra, Simon Broek, Bert-Jan Buiskool, Mirjam Plooij. Policy
6. Department Economic. Brussels, 2011. 94 p.
7. Archambault Edith. Mutual organizations, mutual societies / Edith Archambault // International Encyclopedia of Civil Society. Editors: Anheier, Helmut K. and Toepler Stefan. New York : Department Public Administration, 2009. P. 1015–1021.
8. Череп А.В. Практичний іноземний досвід медичного страхування / А.В. Череп // Сталій розвиток економіки. 2013. № 2. С. 17–23.
9. Згонников А.П. Особенности организации и деятельности обществ взаимного страхования в зарубежных правовых системах / А.П. Згонников // Вестник Воронежского гос. университета. 2011, № 1. С. 170–182.
10. Моссиалос Э. Добровольное медицинское страхование в странах Европейского союза // Э. Моссиалос, С. Томпсон. Пер. с англ. М.: Изд-во «Весь Мир», 2006. 224 с.
11. DeNavas-Walt C. Income, poverty and health insurance coverage in the United States / C. DeNavas-Walt, B.D. Proctor, V.C. Smith. US Census Bureau, 2008. 84 p.
12. Скакун С.Г. ОВС страхования жизни в Японии С.Г. Скакун // Страховое дело. 2009. № 1. С. 46–57.
13. AIM. International Association of Mutual Benefit Societies. The website of the European Commission // URL: <https://www.aim-mutual.org>

#### ОСОБЕННОСТИ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОСНОВЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

**Аннотация.** Исследована деятельность страховых обществ, которые осуществляют медицинское страхование на некоммерческой основе в развитых странах мира. Проанализирован спектр предлагаемых ими услуг, определены факторы их экономической эффективности. Выяснена роль Международной ассоциации взаимных обществ страхования здоровья (АІМ) в преобразовании некоммерческих страховщиков во влиятельных участников страховых отношений. Обсуждены возможности использования зарубежного опыта страхования на некоммерческой основе в Украине с целью широкого охвата населения медицинским страхованием в условиях сложной экономической ситуации.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, некоммерческое страхование, некоммерческие страховые организации, страховые фонды, солидарная раскладка убытка.



## THE PECULIARITIES OF MEDICAL INSURANCE AT NON-PROFIT BASIS: INTERNATIONAL ASPECT

**Summary.** The activity of insurance societies, carrying out medical insurance at non-profit basis in developed countries of the world is investigated. The range of services, offered by them is analyzed, and the factors of their economic efficiency are determined. The role of the International Association of Mutual Health Societies (AIM) in transforming non-profit insurers into influential participants of the insurance relations is clarified. The opportunity of applying the foreign experience of insurance at a non-profit basis in Ukraine is substantiated in order to reach the widest coverage of the population by medical insurance within a difficult economic situation in the country.

**Key words:** medical insurance, non-profit insurance, non-profit insurance organizations, insurance funds, joint damage coverage.

УДК 332.13:338.32

**Тимошенко М. М.**

*кандидат економічних наук, доцент, директор  
Житомирського агротехнічного коледжу*

**Tymoschenko M. M.**

*PhD of Economics, Director  
Zhytomyr Agrotechnical College*

## ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА

**Анотація.** У статті розкрито науково-теоретичні аспекти, які відображають розвиток українського села: від соціально-економічного забезпечення до сучасного концепту інклюзивної економіки. Здійснено аналіз наявних та доведено доцільність створення нових концептуальних основ розвитку сільських територій. Обґрунтовано необхідність розроблення інструментів дієвого організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сільського розвитку в контексті євроінтеграційної перспективи України.

**Ключові слова:** сільські території, еволюційний підхід, соціально-економічний розвиток, євроінтеграція, інклюзивна економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Для здійснення економічних реформ, спрямованих на інтеграцію аграрного сектору України у світову економіку, необхідне дотримання головних принципів і механізмів, домінуючих в світовій економічній спільноті. Стратегічною метою соціально-економічної політики на селі є досягнення сталого розвитку сільських територій, який не лише сприятиме забезпеченню належного рівня продовольчої безпеки країни, але й дасть змогу підвищити рівень життя населення у сприятливому навколишньому природному середовищі. Водночас наявність дестабілізуючих чинників (невдалі трансформаційні перетворення, розбалансованість економіки, світова економічна криза, екологічна катастрофа та ін.) справляють негативний вплив на розвиток українських сіл, погіршується соціально-демографічна ситуація та знижується якість життя сільського населення. Вважаємо, що нині ця наукова проблема потребує ґрунтовного аналізу, передусім дослідження еволюційних підходів та поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків на сучасний стан та перспективи сільського розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження розвитку сільських територій зробили такі відомі вітчизняні вчені, як О.М. Бородіна [15], П.І. Гайдуцький [3], Ю.Е. Губені [4], В.С. Дієсперов [5], Т.О. Зінчук [6], А.В. Ключник [7], М.Ф. Кропивко [8], А.В. Лісовий [9], О.М. Онищенко [10], О.Лі. Попова [12], П.Т. Саблук [14], В.В. Юрчишин [10, 17] та ін. Проте для розроблення та обґрунтування дієвого організаційно-еко-

номічного механізму реалізації стратегії розвитку сільських територій в Україні доцільно детально розглянути еволюцію науково-теоретичних поглядів на розвиток села за останні 30 років. Адже, як справедливо зазначає А.В. Лісовий, село нині переживає системну кризу, основними проявами якої є: скорочення чисельності сільського населення; бідність (масштаби якої в селі значно більші, ніж у місті); нижчі порівняно з містом темпи розвитку сільської економіки (особливо прогресуюче відставання сільського господарства); скорочення мережі сільської соціальної інфраструктури; зменшення площі історично освоєних ландшафтів; низький рівень життя та високий рівень безробіття сільського населення [9, с. 143]. Досліджуючи проблеми регулювання розвитку сільської місцевості, Ф.А. Важинський відмічає, що соціально-економічний розвиток села визначається як процес змін, спрямованих на підвищення рівня розвитку економічної і соціальної сфер сільських регіонів, з мінімальними втратами для природного середовища і найбільшим рівнем задоволення потреб сільського населення та інтересів держави [2, с. 152]. Все вищезазначене зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

**Метою статті** є розкриття науково-теоретичних аспектів, які відображають розвиток українського села: від соціально-економічного забезпечення до сучасної моделі сільської економіки, побудованої на засадах інклюзивності.

**Результати дослідження.** Еволюція поглядів на соціальний розвиток села пройшла певний шлях від науко-

во-методичного обґрунтування та розроблення напрямів подолання соціально-економічних диспропорцій за часів колективізованого сільського господарства до орієнтації на комплексний розвиток сільських територій за умови домінування аграрного виробництва (агроцентризм). Наступним кроком у дослідженні розвитку села стала концепція людиноцентризму, що передбачає синергетичну взаємодію економічних, соціальних та екологічних чинників з орієнтацією на пріоритет людського капіталу і на цій основі підвищення життєвого рівня селян. Така система науково-теоретичних поглядів отримала назву «концепція сільського розвитку», яка побудована на засадах сталості, тобто лише у разі гармонізації трьох складників «соціальна сфера ↔ екологія ↔ економіка» буде забезпечено добробут теперішніх і майбутніх поколінь сільських жителів. У зв'язку з євроінтеграційними перспективами розвитку аграрного сектору економіки України, активізацією соціальних пріоритетів та посиленням багатофункціональної ролі сільських територій нинішній етап сільського розвитку побудований на засадах інклюзивності (рис. 1).

Доцільним вбачається зосередитися на аналізі наявних та створенні нових концептуальних основ, необхідних для розроблення інструментів організаційно-економічного механізму реалізації стратегії сільського розвитку в контексті євроінтеграційної перспективи України. Відомо, що навіть за радянських часів соціально-економічний розвиток села був одним із ключових пріоритетів досліджень в аграрній економіці. Дослідженню проблем та умов соціального забезпечення розвитку сільських територій приділяли увагу відомі вчені економісти-аграрники того часу: І.І. Лукінов, Л.О. Шепетько, О.А. Богуцький, М.Х. Вдовиченко, Г.І. Купалова, М.К. Орлатий, К.І. Якуба та інші. Вищеназвані представники наукового напрямку розглядали соціальний розвиток села як складник компенсації державою дискримінації селянства за часів тоталітарного минулого та ліквідації соціально-економічних диспропорцій, що виникли на цій основі. Реалізація завдань забезпечення соціально-економічних умов проживання сільського населення залежала винятково від виділення державних коштів та ініціатив колективних сільськогосподарських підприємств, спрямованих переважно на за-

доволення потреб своїх працівників. Тому, як відомо, за роки радянського періоду суспільство було зорієнтоване на те, що всі соціальні питання на селі вирішувались за рахунок сільськогосподарських підприємств, а державна підтримка аграрного виробництва помилково ототожнювалась із підтримкою села.

Слід зазначити, що ще у 1990 р. був прийнятий Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України», в якому пріоритетність соціально-економічного розвитку села об'єктивно впливає з винятковою значущістю та незамінністю виробленої продукції сільського господарства у життєдіяльності людини і суспільства, з потреби відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. А високий рівень соціально-економічного розвитку села є основною умовою продовольчого та сировинного забезпечення республіки, її економічної незалежності [13]. За цим Законом 1% ВВП держави мав спрямовуватися на виконання соціальних програм на селі. Проте основні положення цього нормативно-правового акта носили декларативний характер та залишилися нереалізованими. Упродовж 90-х років ХХ ст. відбулися політико-правові, організаційно-економічні і, як наслідок, соціальні зміни в житті українського селянства. Зміна форм власності на землю, основний та оборотний капітал, інші трансформаційні процеси зумовили розмежування відносин власності, господарювання і соціально-трудова відносин. Це привело до певних змін соціально-економічної сутності та значення сільськогосподарського виробництва у розвитку сільських територій. З одного боку, це забезпечило передумови для підвищення економічної ефективності функціонування агропродовольчої сфери, а з іншого – створило низку серйозних деформацій у соціально-економічному розвитку сільських територій.

Досліджено, що аграрні реформи, які відбувалися в Україні з початку 90-х років, не викликали очікуваних позитивних змін у соціально-економічній ситуації на селі, не сприяли підвищенню рівня доходів сільських товаровиробників, здійснювалися без активної участі та ініціативи сільських громад, що загалом привело до зниження добробуту сільського населення. На думку В.В. Юрчишина, «най-

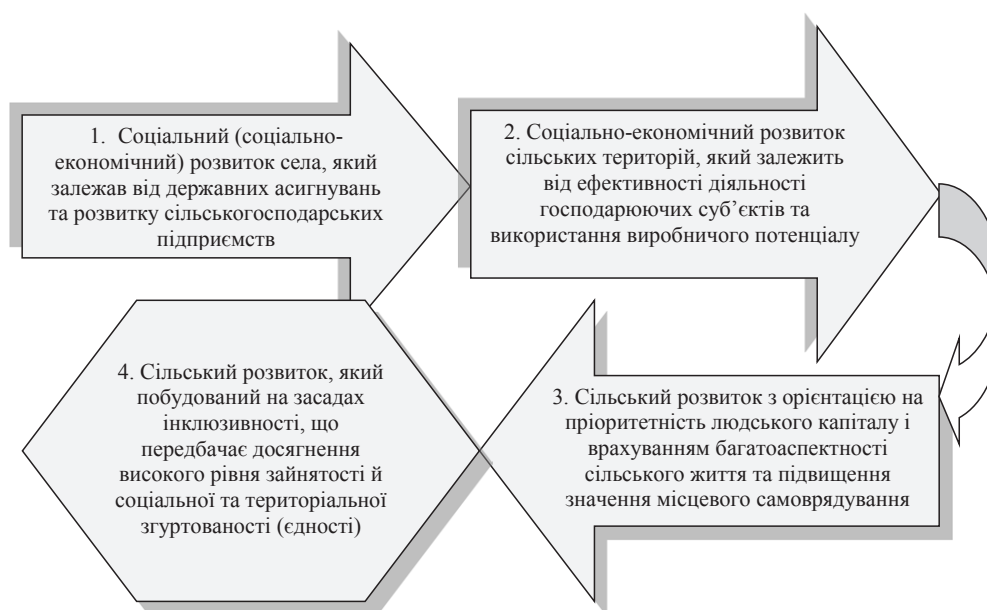


Рис. 1. Еволюція науково-теоретичних поглядів на розвиток села

Джерело: розробка автора

жахливішими стали не економічні, а саме соціальні втрати сільської місцевості» [17]. Про необхідність соціально-економічного розвитку сільських територій вказували у своїх наукових працях П.Т. Саблук, П.І. Гайдуцький, А.С. Малиновський, С.І. Мельник, М.Ф. Кропивко, В.П. Рябоконт, О.Г. Булавка, М.Й. Малік та інші. У колі їхніх наукових інтересів був широкий спектр соціально-економічних проблем, що пов'язані з процесами ринкової трансформації аграрного сектору. Авторами було поставлено за мету доведення необхідності врахування потреб усіх мешканців сільської місцевості із зміщенням акценту із галузевого на територіальний розвиток. Предметом досліджень науковців стала сільська поселенська мережа, поєднання виробничо-ресурсного потенціалу та людського капіталу, ефективність сільськогосподарської та інших видів діяльності, але за збереження домінування аграрного виробництва.

Помилковою стала поширена практика ототожнення розвитку сільських територій та аграрної політики, результатом чого стало акцентування уваги у соціально-економічному розвитку сільських регіонів на сільському господарстві та ігнорування інших видів економічної активності (сільський туризм, розвиток сфери послуг, побутового обслуговування тощо). У дискусіях про співвідношення заходів щодо розвитку сільських територій та аграрної політики простежувалися дві лінії. Розвиток сільських територій, на погляд одних учених (П.Т. Саблук, О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин, В.Я. Месель-Веселяк, Б.Я. Панасюк та ін.), є органічним складником аграрної політики, тоді як інші вчені (П.І. Гайдуцький, М.Ф. Кропивко, В.М. Трегобчук та ін.) розглядають розвиток сільських територій та аграрну політику як незалежні напрями державної політики. Так, П.Т. Саблук вважає, що функціонування кожного сільського населеного пункту, розбудова його інфраструктури і доходи його жителів мають забезпечуватися за рахунок оптимізації використання сільськогосподарських угідь, регулювання цін на агропродукцію, організації аграрного ринку, тобто за допомогою механізмів державної політики [14, с. 4–5].

О.М. Онищенко та В.В. Юрчишин також асоціюють розвиток сільських територій з аграрною політикою. На їхню думку, аграрний устрій можна розглядати з позицій відображення в ньому системного прояву суспільно-політичних і соціально-економічних відносин в аграрному секторі, які узгоджуються за стратегічним цільовим призначенням і формами прояву із суспільно-політичним устроєм [10]. П.І. Гайдуцький вважає, що нерозмежованість заходів підтримки сільського господарства та сільської території викривляє реальну картину підтримки аграрного сектору [3, с. 86]. Цю думку підтримує і М.Ф. Кропивко, стверджуючи, що галузеві та регіональні програми мають бути диференційованими, а розвиток сільських територій повинен бути прерогативою органів місцевого самоврядування [8].

У контексті цього дослідження варто зазначити, що всі напрями державної аграрної політики в межах своєї взаємодії мають давати синергетичний ефект, створюючи певне середовище розвитку, оскільки співпраця у сферах аграрного і сільського розвитку є надзвичайно важливою для вирішення ключових питань, пов'язаних із продовольчою безпекою, зменшенням рівня бідності та економічним розвитком. У процесі такої взаємодії варто чітко виокремити функції сільського і сільськогосподарського розвитку, а тому важливою є диференціація понять сільськогосподарського розвитку та розвитку сільських територій. Розвиток сільського господарства спрямований на забезпечення ефективного функціонування конкретної галузі агропродовольчого сектору. Сільськогосподарське

виробництво традиційно вважається основним видом економічної діяльності та джерелом формування матеріального добробуту селян. Проте, як справедливо зазначає А.В. Ключник, агровиробництво безсправедливо пов'язане не лише з виробництвом продукції, але й із забезпеченням певного рівня якості життя. Ототожнення функцій сільськогосподарського та сільського розвитку стримує соціально-економічний розвиток сільських регіонів [7].

Відомий вчений Ю.Е. Губені схиляється до застосування західноєвропейської моделі розвитку сільських територій, що ґрунтується на можливостях багатофункціонального екологічного врівноваженого їхнього функціонування та передбачає диференціацію сільського та аграрного розвитку [4]. Тому стало цілком закономірним те, що з розвитком ринкових відносин і формуванням інститутів громадянського суспільства в Україні поступово прийшло розуміння необхідності розроблення концепції сільського розвитку. У контексті цього дослідження В.С. Дієсперов справедливо зазначає про те, що складна, багатопланова соціально-економічна проблематика українського села визначає нове формулювання як сільський розвиток. Цим візнається необхідність ув'язки питань аграрного сектору економіки і сільської поселенської мережі із загальнодержавними завданнями, тенденціями поступу суспільства [5, с. 3–4]. Член-кореспондент НАН України О.М. Бородіна пропонує вважати сільським розвитком «такий процес, за якого забезпечується гармонійний соціально-економічний прогрес сільської місцевості на основі самоорганізації сільських громад із максимально можливим використанням чинників ендогенного розвитку (місцевих активів) за їх поєднання із зовнішніми можливостями» [15, с. 21].

Значний внесок у розроблення теорії та практики сільського розвитку зробили такі вчені, як О.М. Бородіна, І.В. Прокопа, О.Л. Попова, Т.О. Зінчук, О.І. Павлов, В.В. Борщевський, В.К. Терещенко, М.І. Стегней та ін. У їхніх працях відображені ґрунтовні результати досліджень засад багатофункціонального розвитку села, сільських територій та сільського простору; принципів соціально-економічного управління сільським розвитком; стратегічних аспектів розвитку соціо-еколого-економічних аграрних систем, а також аналізується досвід розвитку сільських територій у зарубіжних країнах. Відправною точкою концепції сільського розвитку, як справедливо зауважує Я.П. Поліщук, є зростання якості життя на селі. На його думку, цей процес передбачає перегляд і кардинальне збільшення цілей соціально-економічного розвитку, відкриття нових перспектив і диверсифікацію джерел їх досягнення, альтернативний вибір для індивідів способу життя з урахуванням зростаючих культурно-освітніх, духовних та інших потреб сучасної людини. Але усе це має досягатися не завдяки, або не лише завдяки сільськогосподарському виробництву як домінуючому виду економічної діяльності [11, с. 121–122]. Тому на передній план висувуються аграрне підприємництво, сфера послуг та інформації, освіта і культура, рекреативний бізнес, в т. ч. зелений туризм, соціальна та транспортна інфраструктура, транскордонне співробітництво, природозахисна, екологічнобезпечна та ресурсовідновлювальна діяльність. У цьому ж контексті слухним є твердження Т.О. Зінчук, яка зазначає, що новою парадигмою сільського розвитку замість агроцентризму стає людиноцентризм, коли людина має сама сформувати навколо себе таке середовище, яке би забезпечувало якість її життя, а держава як суб'єкт управління повинна лише створювати для нього необхідні умови у вигляді суспільних благ [6, с. 9]. Вважаємо, що політика сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією аграрного розвитку. І хоча в Україні

сільські території традиційно пов'язуються з агровиробництвом, розвинені країни характеризуються інтегрованим сільським розвитком, який відображає комплексні зв'язки і взаємодії складників сільської економіки (рис. 2).

Політика інтегрованого сільського розвитку змінила традиційний погляд на критичну важливість аграрного сектору – як результат, низка вчених (О.І. Павлов, В.Д. Заліско, М.П. Талавири, В.І. Ткачук, Н.В. Морозюк) вбачають сильнішу причину зумовленість саме у напрямі від сільського розвитку до аграрного сектору, а не навпаки. Понад це, на думку вчених, використання концепції інтегрованого сільського розвитку сприяє його інтеграції з параметрами національного розвитку, а також розширенню участі економічних систем сільських територій в економічному зростанні країни. Крім того, аграрна політика інтегрованого сільського розвитку також активізує потоки ресурсів і продукції між різними секторами.

Проведене дослідження свідчить про те, що розвинені країни спрямовують свої зусилля і ресурси на інтегрований сільський розвиток, який відображає комплексні зв'язки і взаємодії сільської економіки. Зокрема, комплексні заходи спеціальної політики сільського розвитку в ЄС (САП ЄС) застосовуються з 1972 р. Метою розвитку сільських територій в ЄС є підвищення рівня конкурентоспроможності сільських територій, створення для сільських мешканців високих стандартів життя, охорона навколишнього природного середовища. Протягом своєї еволюції САП ЄС поступово відходила від принципів, що базуються на територіальному поділі, переорієнтовуючись на підходи, пов'язані з територіальною координацією та компромісними рішеннями. Основні цілі аграрної політики ЄС були визначені в ст. 39 Римського договору [16, с. 189]:

- збільшення сільськогосподарського виробництва на основі запровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- забезпечення раціонального розвитку сільського господарства й оптимального використання виробничих ресурсів, особливо трудових;

- забезпечення високого рівня життя населення, особливо зайнятого в сільському господарстві, за рахунок підвищення його доходів;

- стабілізація ринків; забезпечення стійкого продовольчого постачання населення за прийнятними цінами.

Варто зазначити, що нині для ЄС характерна ситуація, коли багатофункціональність сільського господарства привела до багатофункціональності сільської економіки. Метою регулювання сільського розвитку в ЄС є забезпечення збалансованості механізмів державного регулювання і ринкових важелів, що сприятиме створенню необхідних передумов для підвищення якості життя населення, ефективної зайнятості та покращення демографічної ситуації на основі стабільного та ефективного матеріального виробництва та розвитку сфери послуг. При цьому важливо, щоб система державного регулювання стимулювала збільшення обсягу надання суспільних благ у сільській місцевості, удосконалення інфраструктури соціальної сфери та підтримку регіонального економічного розвитку.

Європейський Союз несе відповідальність за стан розвитку територій та рівень життя населення усіх своїх країн, надаючи всім рівний доступ до консолідованої допомоги, в т.ч. щодо сільського розвитку. В ЄС запроваджена спеціальна міждержавна політика підтримки сільського розвитку, необхідність якої зумовлена нижчим рівнем доходів мешканців сільських територій, нерівним доступом до сучасних соціальних благ мешканцям сіл та міст, більшими витратами на життєзабезпечення, загостренням конкуренції в аграрному секторі тощо. З іншого боку, життя у сільській місцевості дає й певні переваги – економічні, соціальні, екологічні, естетичні та ін.

Відповідно до визначення Європейської комісії, політика сільського розвитку повинна супроводжувати та доповнювати політику підтримки ринку та доходів у межах САП ЄС та сприяти досягненню її завдань. Крім того, політика сільського розвитку повинна враховувати економічні

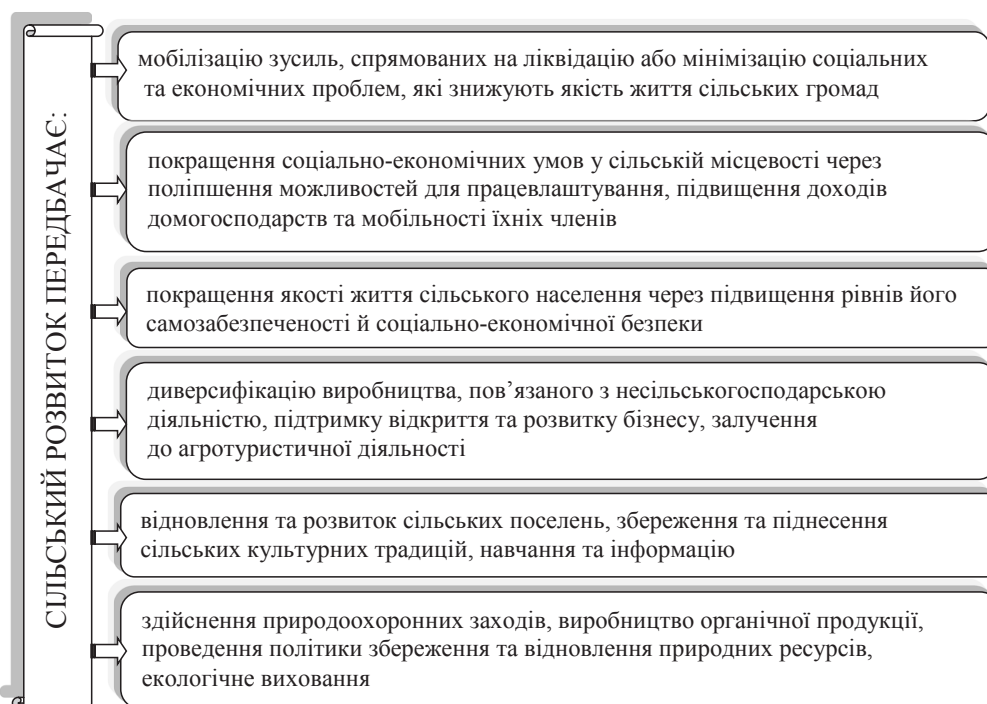


Рис. 2. Умови та стратегічні напрями сільського розвитку

Джерело: власна розробка

та соціальні завдання політики згуртування, об'єднуючи їх головні пріоритети на теренах сільських територій з метою забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності як середовища життєдіяльності та підтримки сталого розвитку [18]. Пріоритетність економічного розвитку сільських територій у країнах ЄС відображає той факт, що щорічно з бюджету виділяється понад 30 млрд. євро на структурні економічні перетворення для недостатньо розвинених регіонів, більшість із яких – це сільські території, що можна порівняти з витратами на аграрний сектор. Комісією ЄС визначені такі пріоритетні напрями спрямування допомоги сільським територіям: первинні сектори економіки – сільське, лісове та рибне господарство; малий та середній бізнес; туризм, охорона навколишнього природного середовища; освіта. Підтримкою охоплено 56 регіонів Європейського Союзу, що становить близько 5% від їх загальної кількості [1, с. 106]. Слід зазначити, що в межах ЄС у 2010 р. погоджено і з того часу впроваджується нова європейська стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, сталого і всеосяжного зростання» (EUROPE 2020: European strategy for smart, sustainable and inclusive growth), а реформа САП ЄС на 2014–2020 рр. має забезпечити свій внесок у реалізацію європейської стратегії «Європа 2020». Вищевказана стратегія визначає три фактори зміцнення економіки:

- *розумне зростання* – розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях;
- *сталій розвиток* – розвиток економіки, що базується на цілеспрямованому використанні ресурсів, екології й конкуренції;
- *інклюзивне (всеосяжне) зростання* – розбудова економіки з досягненням високого рівня зайнятості для забезпечення соціальної та територіальної згуртованості (єдності).

Оновлені пріоритети розвитку сільських територій замінені із чотирьох осей до шести (рис. 3).

У контексті цього дослідження варто зазначити, що теоретична сутність інклюзивного зростання полягає у [20]:

- скороченні розриву у рівні доходів і добробуті та забезпечення соціальних вигід у використанні та споживанні благ для прискореного економічного розвитку для усіх верств населення;

- створенні можливостей розвитку та працевлаштування за рахунок високих темпів економічного зростання на поступовій основі і забезпечення населення рівним доступом до соціальних гарантій;
- пріоритетному забезпеченні якісного покращення умов життя населення;
- концептуальному поєднанні макро- та мікроекономічних детермінант економічного зростання.

Тому варто підтримати О.Л. Попову, яка вважає, що для України, яка декларує свій євроінтеграційний вектор, важливо намагатися відповідати та діяти за визначеними в європейській спільноті «правилами гри», зокрема й у сфері аграрного і сільського розвитку [12]. І хоча як стратегія інтегрованого сільського розвитку, так і європейська модель сільського розвитку позитивно впливають як на аграрний сектор, так і сільський розвиток загалом, перша описує цільову ситуацію для сільського господарства розвинених країн (виправдовуючи таким чином державну підтримку аграрного сектору), тоді як остання спрямована на підвищення продуктивності і ступеня ринкової орієнтації сільського господарства, а також на покращення соціально-економічної ситуації в сільській місцевості країн, що розвиваються. Таким чином, європейська практика підтримки розвитку сільських територій свідчить, що ключовим питанням такого розвитку є не питання фінансування, а проблеми виявлення, підтримання і запровадження місцевих ініціатив. А реалізація напрямів розвитку сільських територій має здійснюватися на принципах спільного фінансування і партнерства.

**Висновки.** Узагальнення вищевказаного, свідчить про те, що трансформаційні перетворення, які відбувалися в Україні останні 30 років, справили значний вплив на розвиток українського села. Тому дієвий організаційно-економічний механізм реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій має забезпечити: соціально-демографічну стабілізацію на селі; належний рівень економічно-виробничого розвитку; розвиток інститутів місцевого самоврядування; впровадження програм сталого сільського розвитку; інвестиційну привабливість сільської місцевості, а також формування такої соціальної інфраструктури села, яка би покращила умови праці і рівень життя на селі.



Рис. 3. Стратегічні напрями політики сільського розвитку ЄС у 2014–2020 рр.

Джерело: побудовано за даними [19]

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції : монографія / авт. кол.: Бетлій М. та ін. ; за ред. О.М. Бородіної. Ужгород: ІВА, 2006. 496 с.
2. Важинський Ф.А. Суть і значення соціально-економічного розвитку сільських територій / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Вип. 20.5. С. 152–157.
3. Гайдучський П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдучський // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К., 2005. С. 85–93.
4. Губені Ю.Е. Розвиток сільських територій : деякі аспекти європейської теорії і практики // Ю.Е. Губені // Економіка України. 2007. № 4. С. 60 – 65.
5. Дієсперов В.С. Сталій сільський розвиток : проблеми становлення : монографія / В.С. Дієсперов. К. : ННЦ ІАЕ, 2011. 216 с.
6. Зінчук Т.О. Трансформація агроцентризму в політику сільської економіки / Т.О. Зінчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2010. – № 2(27). Т. 2 (Економічні науки). С. 3–12.
7. Ключник А.В. Роль аграрних підприємств у розвитку сільських територій / А.В. Ключник, В.І. Ключник // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Миколаїв, 2010. С. 142–148.
8. Кропивко М.Ф. Організація державного та самоврядного управління розвитком сільських територій / М.Ф. Кропивко // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К., 2005. С. 120–123.
9. Лісовий А.В. Сталій розвиток сільських територій : виникнення, сутність, принципи / А.В. Лісовий // Економіка АПК. 2007. № 4. С. 140–145.
10. Онищенко О.М. Концептуальні проблеми майбутнього українського села і селянства / О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. К., 2005. С. 41–50.
11. Поліщук Я.П. Еволюція сільського розвитку в Україні: євроінтеграційний вимір / Я.П. Поліщук // Інноваційна економіка. 2014. № 3. С. 119–126.
12. Попова О.Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014–2020 роки: стратегічні орієнтири для розвитку агро-сфери України / О.Л. Попова // Економіка АПК. 2013. № 12. С. 89–96.
13. Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України : Закон України від 17.10.1990 р. № 400-ХІІ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.
14. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Економіка АПК. 2005. № 11. С. 4–11.
15. Теорія, політика та практика сільського розвитку / за ред. О.М. Бородіної та І.В. Прокопи: НАН України: Ін-т екон. та прогноз. К., 2010. 376 с.
16. Шиян В.Й. Аграрна політика: курс лекцій / В.Й. Шиян, І.О. Шарко. – Харк. нац. аграр. ун-т. Х., 2007. 204 с.
17. Юрчишин В.В. До проблем майбутнього вітчизняного села і селянства / В.В. Юрчишин // Вісник аграрної науки. 2007. № 3. С. 60–68.
18. Council regulation (EC) No 1698/2005 of 20 September 2005 on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) // Official Journal of the Europe Union. 2005. L. 277. P. 1–40.
19. European Commission. 2011. «Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)», COM (2011) 627 final/2. Brussels. 143 p.
20. Tax Design for Inclusive Economic Growth [Електронний ресурс] / OECD. 2016. URL: [http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-design-for-inclusive-economic-growth\\_5jlv74gk0g7-en](http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-design-for-inclusive-economic-growth_5jlv74gk0g7-en).

**ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ВЗГЛЯДА НА РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО СЕЛА**

**Аннотация.** В статье раскрыты научно-теоретические аспекты, которые отображают развитие украинского села: от социально-экономического обеспечения к современному концепту инклюзивной экономики. Осуществлен анализ существующих и доказана целесообразность создания новых концептуальных основ развития сельских территорий. Обоснованно необходимость разработки инструментов действенного организационно-экономического механизма реализации стратегии сельского развития в контексте евроинтеграционной перспективы Украины.

**Ключевые слова:** сельские территории, эволюционный подход, социально-экономическое развитие, евроинтеграция, инклюзивная экономика.

**EVOLUTION OF SCIENTIFIC-THEORETICAL VIEWS TO DEVELOPMENT OF UKRAINIAN VILAGE**

**Summary.** The article reveals the scientific and theoretical aspects that reflect the development of the Ukrainian village: from socio-economic provision to the modern concept of an inclusive economy. An analysis of the existing and proved the feasibility of creating new conceptual foundations for the development of rural areas. The necessity of working out of instruments of effective organizational and economic mechanism of realization of the strategy of rural development in the context of the European integration perspective of Ukraine is substantiated.

**Key words:** rural territories, evolutionary approach, socio-economic development, euro integration, inclusive economy.

Тіщенко Є. О.  
аспірант кафедри економіки і менеджменту  
Університету банківської справи

Tishchenko I. O.  
Postgraduate of the Department of Economy and Management  
Banking University, Kyiv

## УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ РИЗИКАМИ У ПРОЕКТНОМУ ФІНАНСУВАННІ

**Анотація.** У статті досліджено особливості використання окремих фінансових інструментів для управління валютними ризиками проектного фінансування в Україні з метою забезпечення інвесторів від можливих втрат упродовж усього життєвого циклу інвестиційного проекту. Визначено, що найбільш прийнятним для управління валютними ризиками може бути використання форвардних угод, валютних свопів і позабіржових валютних опціонів. Обґрунтована доцільність надання банкам права залучати від нерезидентів «синтетичні» кредити у національній валюті, а платежі між кредитором і позичальником здійснювати в іноземній валюті, що сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату та умов фінансування інвестиційних проектів.

**Ключові слова:** проектне фінансування, валютний ризик, форвардна угода, валютний опціон, валютний своп, валютні облігації, синтетичне кредитування.

**Вступ та постановка проблеми.** Характерною рисою проектного фінансування є необхідність використання значних обсягів фінансових ресурсів, які учасники проекту залучають як шляхом одержання банківських кредитів, так і шляхом випуску різних видів цінних паперів. На практиці часто відбувається так, що такі кредити надаються в різних валютах, а цінні папери номіновані у валюті, відмінній від національної [1, с. 219; 2, с. 12; 3, с. 22]. Після завершення реалізації інвестиційного проекту повернення боргів відбувається з доходів, що формуються в результаті діяльності створеного підприємства, яке зазвичай одержує їх у національній валюті. У зв'язку з високою волатильністю валютних курсів це може створювати проблеми, пов'язані з тим, що учасники проекту наражаються на значні валютні ризики [4, с. 67; 5, с. 45; 6, с. 30]. Тому дослідження проблем управління валютними ризиками у проектному фінансуванні має важливе практичне значення для всіх учасників інвестиційного проекту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній науковій літературі питанням використання фінансових інструментів для управління валютними ризиками проектного фінансування досі приділялося недостатньо уваги. Можна назвати лише окремі роботи А.В. Андрєєва [25], Ф.О. Журавки [25], А.П. Кулінець [12], І.О. Лютого [3], В.І. Міщенко [2; 4], С.В. Міщенко [11; 16], С.В. Науменкової [1; 7], І.А. Нідзельської [12], Б.І. Соколова [15], В.С. Стельмаха [8], В.А. Юшенка [9] та інших, у яких досліджено особливості використання банківських інструментів, що призначені для хеджування валютних ризиків.

Однак необхідність поширення практики використання проектного фінансування з метою стимулювання розвитку економіки актуалізує завдання щодо розширення можливості застосування нових інструментів для управління валютними ризиками проектного фінансування з урахуванням особливостей вітчизняної банківської практики.

**Метою** статті є визначення особливостей використання окремих фінансових інструментів управління валютними ризиками проектного фінансування в Україні з метою забезпечення інвесторів від можливих втрат упродовж життєвого циклу інвестиційного проекту.

### Результати дослідження.

З метою управління валютними ризиками, що виникають у процесі реалізації інвестиційного проекту,

повернення кредитів, сплати процентів репатріації прибутків тощо учасники проекту використовують різні методи хеджування таких ризиків. Головним напрямом управління валютними ризиками для більшості учасників інвестиційного проекту залишається використання традиційних строкових валютних угод, зокрема форвардних і ф'ючерсних, а також придбання валютних свопів та опціонів [7, с. 58].

Як свідчить проведений аналіз наукової літератури та практики, найбільш прийнятними для використання з метою управління валютними ризиками у проектному фінансуванні, на наш погляд, можуть бути форвардні угоди, валютні свопи та позабіржові валютні опціони [8, с. 87]. Використання валютних ф'ючерсів у хеджуванні валютних ризиків проектного фінансування обмежене через те, що їх обіг відбувається винятково на біржовому ринку за стандартизованою специфікацією і вони призначені головним чином для обміну валют і фінансових операцій з метою одержання доходу.

Форвардні угоди є формою строкових валютних контрактів, які зазвичай укладаються між банками та їх клієнтами з метою купівлі або продажу іноземної валюти на певну дату в майбутньому за обмінним курсом, обумовленим під час укладання угоди. Використовуються такі форвардні угоди для управління валютними ризиками операцій, що пов'язані з рухом капіталу: кредитуванням, здійсненням інвестицій, придбанням цінних паперів іноземних емітентів, репатріацією прибутків, а тому повною мірою можуть бути використані учасниками крупних інвестиційних проектів з метою хеджування своїх ризиків [9, с. 223].

Перевагами використання валютних форвардних угод є те, що вони обов'язкові для виконання обома контрагентами й укладаються з метою реальної купівлі або продажу валюти (з поставкою). Крім того, за сумами обсяги форвардних контрактів не стандартизовані, а під час укладення угоди ніякі попередні платежі учасники угоди не здійснюють. Разом із тим суттєвим недоліком форвардних угод є те, що терміни їх дії стандартизовані та, як правило, не перевищують 12 місяців.

Однак останнім часом з'явилися нові форми та модифікації класичних форвардних угод, зокрема: продовження терміну дії угоди; використання форвардних опціонів

із відкритою датою виконання та з перехресними датами, використання форвардних контрактів з опціоном анулювання тощо [7, с. 61], що дає змогу розширити їх використання у проектному фінансуванні, враховуючи його складність, необхідність залучення значних обсягів кредитів і використання різних видів цінних паперів, номінованих у валютах, відмінних від національної. На наш погляд, найбільший інтерес з погляду використання у проектному фінансуванні форвардні угоди можуть мати в управлінні валютними ризиками у разі постачання обладнання для реалізації проекту та репатріації доходів іноземних інвесторів.

Валютний своп характеризується як строкову валютну операцію, що поєднує купівлю (продаж) валюти на умовах «спот» з одночасним продажем (купівлею) тієї самої валюти на певний термін на умовах «форвард». Це означає, що відбувається комбінація двох протилежних конверсійних угод на однаковій сумі, але з різними датами валютування [7, с. 62].

На практиці угода валютного свопу укладається шляхом підписання контракту на основі безпосередніх переговорів між двома сторонами, зазвичай за посередництва банку, має стандартну форму і містить стандартні реквізити. Однак терміни виконання і суми угод нестандартизовані, що є певною перевагою в разі використання валютних свопів для хеджування валютних ризиків у проектному фінансуванні. Крім того, валютні свопи мають симетричну структуру ризику, а це означає, що завдяки можливості обміну компенсаційними виплатами валютний ризик розподіляється між усіма учасниками угоди, що підвищує рівень довіри між контрагентами.

Основними напрямками використання валютних свопів у проектному фінансуванні, на наш погляд, можуть бути: забезпечення фінансування довгострокових зобов'язань в іноземній валюті; хеджування довгострокового валютного ризику; забезпечення конвертації експортного капіталу і доходів від інвестицій в іншу валюту.

Валютний опціон є формою строкової угоди двох сторін – продавця і власника опціону, внаслідок якої відповідно до умов договору власник опціону отримує право (а не зобов'язання) купити у продавця опціону або продати йому заздалегідь визначену суму однієї валюти в обмін на іншу валюту за обумовленим курсом чи за курсом, заздалегідь визначеним на дату обміну [7, с. 67].

За таких умов власник опціону має право вибору: реалізувати опціон або відмовитися від нього залежно від того, наскільки сприятливими для нього будуть коливання валютного курсу. На відміну від власника опціону, продавець зобов'язаний виконати валютну операцію за курсом обміну, який визначено в опціонній угоді, або забезпечити власникові опціону виконання умов угоди до завершення встановленого терміну.

Таким чином, покупець опціону перебуває у більш вигідній позиції, оскільки остаточне рішення про купівлю чи продаж валюти з настанням строку здійснення опціону виносить саме він, сплачуючи за це опціонну премію. Продавець опціону має право лише погодитися з рішенням покупця і виконати свої зобов'язання.

Розрізняють біржові та позабіржові валютні опціони. Продаж і купівля біржових опціонів відбувається на опціонних біржах. Такі валютні опціони можуть бути в обігу на вторинному ринку, вільно купуватися та продаватися третіми особами до завершення терміну дії опціону. Вони стандартизовані за видами валют, сумами та термінами виконання [7, с. 67].

Позабіржові валютні опціони є банківським інструментом, а їх продаж і купівля відбувається за індивідуальними угодами та за специфікацією, що відповідає ви-

могам покупця. У проектному фінансуванні позабіржові валютні опціони можуть бути використані в разі, якщо заздалегідь складно визначити строки і суми валютних надходжень; з метою захисту експортно-імпорتنних потоків від непередбачуваної зміни валютних курсів, а також з метою підтримки комерційної пропозиції на укладення контрактів, вартість яких визначено в іноземній валюті. Крім того, використання позабіржових валютних опціонів дозволяє забезпечити страхування як від валютних, так і від комерційних ризиків.

Разом із тим управління валютними ризиками інвестиційних проектів може бути здійснено і шляхом унормування порядку проведення валютних операцій за кредитними договорами, договорами позики, що передбачають залучення резидентами-позичальниками кредитів, позик від нерезидентів на окремих умовах і запровадження банками певних методів кредитування та фінансування проектів з використанням різних валют [10, с. 92; 11, с. 42; 12, с. 87]. Зокрема, це стосується використання так званого «синтетичного» кредитування, яке полягає у можливості конвертації кредитів у іноземну валюту.

З цією метою Національний банк України відповідно до постанови Правління «Про здійснення валютних операцій за кредитами, позиками, що залучаються від нерезидентів на окремих умовах» розширив можливості українських банків щодо залучення так званих «синтетичних» кредитів від нерезидентів [13].

Постановою передбачено, що починаючи з лютого 2018 р. банки можуть залучати від нерезидентів «синтетичні» кредити та позики у національній валюті, тобто валютою кредитів і позик буде гривня, а всі платежі між кредитором і позичальником будуть здійснюватися в іноземній валюті. Як зазначає Національний банк України, до останнього часу позичальники мали можливість залучати такі кредити і позики лише за умови, що нерезидентом-кредитором є міжнародна фінансова організація, членом якої є Україна, або міжнародна фінансова організація, щодо якої Україна зобов'язалася забезпечувати правовий режим, який надається іншим міжнародним фінансовим організаціям чи резидентам [13]. З 2018 р. уповноважені банки-позичальники можуть залучати «синтетичні» кредити та позики в гривні від будь-яких нерезидентів-кредиторів, а не лише від міжнародних фінансових організацій, як це було раніше.

Відтепер резиденти-позичальники можуть здійснювати валютні операції з нерезидентами-кредиторами за кредитними угодами, відповідно до яких сума одержаного кредиту визначається в гривнях, а перекази коштів «нерезидент-кредитор» з надання кредиту і перекази коштів на користь нерезидента-кредитора у зв'язку зі здійсненням резидентом-позичальником операцій із погашення основної суми кредиту, сплати процентів та інших платежів, передбачених кредитною угодою, здійснюються винятково в іноземній валюті [14, с. 165; 15, с. 70; 16, с. 128].

При цьому, якщо кредит залучено від міжнародної фінансової організації МФО, членом якої є Україна, або від міжнародної фінансової організації, щодо якої Україна зобов'язалася забезпечувати правовий режим, який надається іншим міжнародним фінансовим організаціям чи резидентам, є кредитором за кредитною угодою, укладеною з резидентом-позичальником, резидент-позичальник має право здійснювати купівлю (обмін) іноземної валюти або переказ іноземної валюти за межі України на користь міжнародної фінансової організації в рахунок погашення основної суми кредиту, сплати процентів та інших платежів, установлених кредитним договором, без реєстрації такого кредитного договору в Національному банку України та без індивідуальної ліцензії Національного



банку України на вивезення, переказування, пересилання та здійснення інших передбачених законодавством операцій з валютними цінностями за межами України [13].

У разі, якщо позичальником за такою угодою щодо «синтетичного» кредитування, укладеною з нерезидентом-кредитором, є уповноважений банк, то така кредитна угода не потребує реєстрації в Національному банку України, а переказ банком-позичальником іноземної валюти за межі України з метою виконання своїх зобов'язань перед нерезидентом-кредитором здійснюється на підставі банківської ліцензії та генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій.

У зв'язку із прийняттям зазначеної постанови важливе практичне значення для механізму реалізації проектного фінансування має той факт, що отримані кошти українські банки тепер зможуть використовувати для кредитування українських позичальників у гривні, уникаючи валютного ризику, оскільки такий ризик повністю бере на себе нерезидент-кредитор українського банку. На наш погляд, реалізація такого підходу сприятиме розвитку проектного фінансування в Україні та суттєвому поліпшенню механізмів управління валютними ризиками інвестиційних проектів.

Умовами запровадження таких підходів, як зазначається в науковій літературі, стали консолідація банківської системи [17, с. 8; 18, с. 54], підвищення рівня концентрації банківського капіталу [19, с. 194; 20, с. 32], вдосконалення методів управління банківськими ризиками [21, с. 98; 22, с. 14], підвищення рівня довіри до банків та відносно поліпшення інвестиційного клімату в країні [23, с. 47; 24, с. 101; 25, с. 124; 26, с. 132].

**Висновки.** Проведене дослідження дає змогу дійти висновку, що найбільш прийнятними для використання

з метою хеджування валютних ризиків у проектному фінансуванні можуть бути такі строкові валютні операції, як форвардні угоди, валютні свопи та позабіржові валютні опціони. При цьому використання форвардних угод є доцільним для управління валютними ризиками операцій, що пов'язані з рухом капіталу, кредитуванням, здійсненням інвестицій, придбанням цінних паперів іноземних емітентів, репатріацією прибутків та іншими операціями учасників інвестиційних проектів.

Головними напрямками використання валютних свопів у проектному фінансуванні є забезпечення фінансування довгострокових зобов'язань в іноземній валюті, хеджування довгострокового валютного ризику та забезпечення конвертації експортованого капіталу і доходів від інвестицій в іншу валюту.

Позабіржові валютні опціони можуть бути використані в проектному фінансуванні в разі, якщо заздалегідь складно визначити строки і суми майбутніх валютних надходжень; з метою захисту експортно-імпортних потоків від непередбачуваної зміни валютних курсів, а також із метою підтримки комерційної пропозиції на укладення контрактів, вартість яких визначено в іноземній валюті.

Обґрунтовано, що управління валютними ризиками інвестиційних проектів у разі реалізації проектного фінансування може бути здійснено і шляхом унормування порядку проведення валютних операцій за кредитними договорами, договорами позики, що передбачають залучення резидентами-позичальниками кредитів, позик від нерезидентів на окремих умовах і запровадження банками певних методів кредитування та фінансування проектів з використанням різних валют. Зокрема, це стосується використання так званого «синтетичного» кредитування, яке полягає у можливості конвертації кредитів у іноземну валюту.

#### Список використаних джерел:

1. Науменкова С.В. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні / С.В. Науменкова, Л.Ю. Гавриш // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. № 1(14). С. 214–222.
2. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. 2010. № 10. С. 3–14.
3. Лютий І.О. Вплив фінансового сектору на функціонування економічної системи / І.О. Лютий, С.В. Міщенко // Фінанси України. 2007. № 3. С. 14–28.
4. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. 1998. № 10. С. 60–69.
5. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. 2010. № 7. С. 35–49.
6. Сомик А. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. 2007. № 5. С. 28–31.
7. Науменкова С.В. Валюта і валютна політика / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко. К.: Знання, 2010. 84 с.
8. Стельмах В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В.С. Стельмах та ін. К.: Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. 404 с.
9. Ющенко В.А. Валютне регулювання / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. 359 с.
10. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2008. № 3. С. 90–93.
11. Міщенко С.В. Стимулювання кредитування як фактор економічного росту / С.В. Міщенко // Вестник Финансового университета. 2013. № 1(73). С. 35–45.
12. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. Кулінець, С.О. Шульга. К.: НБУ ЦНД, 2010. 124 с.
13. Про здійснення валютних операцій за кредитами, позиками, що залучаються від нерезидентів на окремих умовах // Постанова Правління НБУ від 15.02.2018 р. № 12.
14. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету. Серія: Економіка. 2013. № 6. С. 66–72.
15. Соколов Б.И. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики / Б.И. Соколов, С.В. Міщенко // Проблемы современной экономики. 2015. № 2(54). С. 163–168.
16. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. Київ, 2009. 246 с.
17. Науменкова С.В. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2013. № 2. С. 3–11.

18. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // Банківська справа. 2007. № 1. С. 41–56.
19. Науменкова С.В. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Вип. 1(105). 2014. С. 186–196.
20. Міщенко В.І. Проблеми вдосконалення управління державними корпоративними правами / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Економіка України. 2002. № 5. С. 29–36.
21. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. 2010. № 2. С. 89–101.
22. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник НБУ. 2013. № 7. С. 11–17.
23. Науменкова С.В. Проблеми розвитку інститутів спільного інвестування / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Економіка та держава. 2009. № 11. С. 46–48.
24. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // Фінанси України. 2008. № 1. С. 93–107.
25. Фінансовий ринок та інвестиції: збірник тестових вправ та завдань / С.В. Науменкова, А.В. Андрєєв, Ф.О. Журавка. К.: Знання, 2000. 214 с.
26. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса / под ред. А.Н. Ряховской, О.Г. Крюковой. М.: Финансовый университет, 2012. 280 с.

### УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

**Аннотация.** В статье исследованы особенности использования финансовых инструментов для управления валютными рисками проектного финансирования в Украине с целью снижения инвестиционных рисков в течение всего жизненного цикла инвестиционного проекта. Определено, что наиболее приемлемым для хеджирования валютных рисков может быть применение форвардных соглашений, валютных свопов и внебиржевых валютных опционов. Обоснована целесообразность предоставления банкам возможности привлекать от нерезидентов «синтетические» кредиты в национальной валюте, а платежи между кредитором и заемщиком осуществлять в иностранной валюте, что будет содействовать улучшению инвестиционного климата и условий финансирования инвестиционных проектов.

**Ключевые слова:** проектное финансирование, валютный риск, форвардное соглашение, валютный опцион, валютный своп, валютные облигации, синтетическое кредитование.

### CURRENCY RISK MANAGEMENT IN PROJECT FINANCING

**Summary.** The article examines the peculiarities of the use of some financial instruments to manage foreign exchange risks of project financing in Ukraine in order to reduce investment risks throughout the life cycle of an investment project. It is determined that the most acceptable for hedging currency risks can be the use of forward agreements, currency swaps and over-the-counter currency options. The expediency of granting to banks of opportunity to attract from nonresidents "synthetic" credits in national currency is proved, and payments between the creditor and the borrower to carry out in foreign currency that will promote improvement of the investment climate and conditions of financing of investment projects.

**Key words:** project finance, currency risk, forward agreement, currency option, currency swap, foreign currency bonds, synthetic lending.

Федорова Н. Є.

викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Українського державного хіміко-технологічного університету

Fedorova N. E.

Lecturer of the Department of Theoretical and Applied Economics  
Ukrainian State University of Chemical Technology

## СИНЕРГЕТИЧНИЙ ВПЛИВ НАУКИ НА СУСПІЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТА ЙОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ

**Анотація.** У статті розглядаються проблеми взаємодії науки та суспільної системи загалом та її окремих складових частин – економічної, політико-правової, екологічної, соціальної і соціокультурної. Доводиться наявність синергетичного ефекту у процесі впливу наукового прогресу на процес соціально-економічного розвитку та розглядаються позитивні і негативні наслідки вказаного впливу.

**Ключові слова:** суспільна система, наука, підсистеми суспільної системи, прогресивний соціально-економічний розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** Перехід суспільства до постіндустріальної цивілізації – це складний та довготривалий процес, що сприяє руйнуванню усталених механізмів господарювання та формуванню нових, більш дієвих і досконаліх. Сучасна епоха наповнена невирішеними протиріччями між окремими сферами суспільного устрою – економічною, соціальною, екологічною, культурною, духовною тощо. На нашу думку, одним з основних шляхів подолання зазначених протиріч є розумне та ефективне використання науки як найголовнішого фактора прогресивного соціально-економічного розвитку. При цьому не варто недооцінювати той факт, що якісні докорінні зміни суспільного устрою, спричинені прогресом науки, викликають низку як позитивних, так і негативних наслідків, що можуть виявитися визначальними з позиції реалізації вектору подальшого суспільного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо механізмів та наслідків впливу науки на процес соціально-економічного розвитку вченими розглянуто досить поверхнево – незважаючи на те, що практично в усіх наукових працях, присвячених аналізу суспільної ролі науки – [1; 2; 3; 4; 5], констатується її вагомий або навіть вирішальний вплив на окремі сфери людської діяльності – економічну, соціальну, екологічну тощо, характер, механізми та наслідки зазначеного впливу остаточно не прояснено.

**Метою** статті є аналіз синергетичного ефекту у процесі впливу науки на основні підсистеми суспільної системи та його соціально-економічних наслідків.

**Результати дослідження.** Термін «синергія» пішов від грецького *synergeia* – «спільна дія» та означає зростання ефективності діяльності внаслідок поєднання, інтеграції окремих частин у єдину систему [6, с. 341]. Як відомо, ефект синергії полягає у тому, що під час взаємодії двох або більше факторів їхня дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми, спостерігається взаємодія різних потенцій або видів енергій у цілісній дії [7].

Отже, розглядаючи суспільну систему як цілісну сукупність таких її специфічних складових частин, як економічна, екологічна, політико-правова, соціальна, соціокультурна та наукова [8], довести наявність синергетичного ефекту у впливі останнього складника на систему загалом можна шляхом аналізу процесу спільної дії науки та інших підсистем суспільної системи та наслідків поді-

бної дії, що призодять до просування системи у прогресивному напрямі. Тобто необхідно розглянути, як різно-якісні за своєю суттю, складом та метою функціонування складники суспільної системи здатні за допомогою науки узгоджено функціонувати для забезпечення реалізації спільної кінцевої мети – прогресивного соціально-економічного розвитку.

У цьому зв'язку необхідно насамперед відмітити, що наука, як слушно зазначав ще Дж. Бернал в своїй праці «Наука в історії суспільства» (1956), впливає на суспільний розвиток двома шляхами: шляхом зміни методів виробництва, зумовленим наукою, і шляхом впливу наукових відкриттів, ідей і гіпотез на ідеологію (світоглядні та практичні знання і навички) [1, с. 37]. Отже, вплив науки на суспільну систему відбувається за двома основними каналами: через економічну систему шляхом якісного вдосконалення системи продуктивних сил та через соціокультурну підсистему шляхом зміни стремі цінностей, тобто пануючої ідеології. Вказані канали, розповсюджуючи результати наукового прогресу по всій суспільній системі, викликають до дії певні процеси або наслідки, які здатні прискорювати темпи останнього за допомогою ефекту синергії.

Так, в **економічній сфері** подібний вплив проявляється у такому. Оскільки метою розвитку вказаної підсистеми є підвищення ефективності господарського процесу задля більш повного задоволення суспільних потреб, а якісне вдосконалення процесу суспільного виробництва та всієї господарської системи взагалі неможливе без використання наукових досягнень, наука перетворює процес економічного зростання, що характеризується кількісним збільшенням виробленого продукту, в економічний розвиток як якісне вдосконалення господарської системи, порушуючи усталені зв'язки всередині неї.

Вказаний вплив відбувається через механізми підприємництва та інновацій в умовах конкуренції, яка примушує виробника оптимізувати виробничий процес задля отримання перемоги у конкурентній боротьбі. Вдосконалення технологій, організації та управління виробничим процесом внаслідок упровадження нового знання – це головний інструмент конкуренції та принцип функціонування ринкового механізму в умовах постійного зростання суспільних потреб.

Просування нововведень руйнує усталені економічні структури, порушує рівновагу, що склалася, та сприяє

формуванню рівноваги нового рівня, підвищуючи ефективність господарювання і поліпшуючи якість продукції, що, як наслідок, сприяє максимізації задоволення суспільних потреб. Отже, завдяки інноваціям знижуються витрати виробництва та ціни, підвищується якість продукції, що працює на збільшення суспільного добробуту і відповідає цілям прогресивного розвитку, які полягають у підвищенні ступеня задоволення матеріальних та духовних потреб суспільства в цілому та окремої людини, майбутніх поколінь, у тому числі ступеня реалізації сил, можливостей та індивідуальності людини, а також гармонізації відносин «людина – природа – суспільство – майбутні покоління» [9]. Окрім того, пожвавлення інноваційно-інвестиційного процесу сприяє підвищенню можливості самореалізації підприємця-новатора, а завдяки вдосконаленню технологій відбувається підвищення рівня безпеки й легкості праці, активізація її творчого складника, що сприяє, по-перше, підвищенню якості життя, а по-друге, самореалізації особистості, що також повністю відповідає цілям прогресивного соціально-економічного розвитку.

Вказані процеси поглиблюються прогресом комунікацій, що відбувається під впливом наукового прогресу та набуває в сучасних умовах характеру інформатизації суспільного життя, яка проявляється як в економічній, так і в інших підсистемах соціально-економічної системи, тобто виступає потужним фактором прогресу суспільної системи загалом. В економічній підсистемі прогрес комунікацій сприяє швидкому розповсюдженню інформації, капіталу, товарів, послуг, робочої сили тощо, що розширює можливості у сфері отримання освіти, зайнятості і тим самим сприяє задоволенню різноманітних потреб. Збільшення масиви інформації та її вільне розповсюдження знижує транзакційні витрати, сприяє раціоналізації прийняття господарських рішень.

Таким чином, наука через економічні механізми вільного підприємництва, інновацій в умовах конкуренції підвищує ефективність економічної системи, що забезпечує пом'якшення протиріччя між потребами та можливостями, а також між індивідуальним та суспільним інтересом.

Важливо відзначити, що створені перспективи вдосконалення системи господарювання можуть слугувати джерелом розвитку у площині соціального, соціокультурного, політичного екологічного і наукового прогресу через перерозподіл частки зростаючого НД на відповідні програми, тобто забезпечувати реалізацію мети соціальної справедливості, підвищення ефективності державного регулювання, прискорення наукового прогресу, а також відновлення балансу екосистеми. У цьому сенсі економічний прогрес виступає фундаментом прогресу в інших підсистемах суспільної системи.

Взаємний вплив економічної та наукової підсистем проявляється передусім через створення економічного підґрунтя для наукового прогресу. Економічний розвиток, поділ праці та зростання вільного часу збільшує зайнятість у науковій сфері та підвищує продуктивність наукової діяльності, що, у свою чергу, сприяє впровадженню її результатів у практику та подальшому підвищенню продуктивності праці. Отже, у взаємодії наукової та економічної підсистем суспільної системи проявляється яскраво виражений синергетичний ефект, що працює на забезпечення цілей прогресивного соціально-економічного розвитку.

Подібний ефект ми можемо простежити, розглянувши інші підсистеми суспільної системи та їх зв'язок із наукою.

Так, вплив науки на **екологічну підсистему** проявляється у використанні наукових знань і наукового методу у сфері природокористування з метою трансформації ustalених принципів, норм і правил природокористуван-

ня в бік орієнтації виробництва і споживання ресурсів природи на використання їх відновних джерел, енергетичних ресурсозберігаючих технологій, безвідходних виробництв як продуктів наукової діяльності, що не тільки знижує собівартість продукції, а й сприяє відновленню екосистеми, гармонізації відносин «природа – суспільство» та «суспільство – майбутні покоління» як однієї з цілей прогресивного-соціально-економічного розвитку. Оскільки критерієм прогресивного розвитку екологічної підсистеми виступає відновлення та збереження цілісності біосфери, наукові знання і науковий метод дозволять досягти такого рівня життєздатності екосистеми, за якого вона може самовідтворюватися, адаптуючись до зовнішніх змін.

Зворотний вплив екологічної підсистеми суспільної системи на наукову проявляється у створенні екосистемою додаткових імпульсів розвитку науки через загострення необхідності у відновленні порушеного балансу біосфери.

Вплив науки на **соціальну сферу** суспільної системи необхідно досліджувати з урахуванням того факту, що соціальний прогрес виступає найважливішим критерієм суспільного прогресу взагалі і прогресу економічної системи зокрема, а соціальні фактори розвитку мають не менше значення, ніж економічні. Оскільки факторами розвитку в соціальній підсистемі виступають головним чином інструменти соціальної політики, зауважимо, що наука як сфера продукування знань (у тому числі й у соціальній сфері) сприяє формуванню і вдосконаленню методів соціального забезпечення, соціального вирівнювання, що здатні забезпечити соціальну справедливість і високу якість життя в суспільстві, а також гармонізацію інтересів різних соціальних груп, що відповідає цілям прогресивного соціально-економічного розвитку.

Рухаючись паралельно з розвитком економічної підсистеми, соціальний складник також зазнає на собі вплив наукового прогресу, коли прогрес науки сприяє появі якісно нових товарів та послуг і формує їх попит та пропозицію. Таким чином, наука не тільки сприяє задоволенню існуючих суспільних потреб, а й породжує нові, які задовольняються за допомогою економічної підсистеми, що в кінцевому підсумку підвищує якість життя як складник прогресивного розвитку. Прогрес комунікацій під впливом наукового прогресу, виступаючи економічним фактором розвитку, проявляє себе і в соціальній сфері через розширення можливостей у сфері отримання інформації, освіти, подорожування, тобто знімає або пом'якшує обмеження свободи, сприяє самореалізації.

Розвиток науки через вдосконалення системи продуктивних сил сприяє вдосконаленню технологій у сфері медицини, що сприяє збільшенню тривалості життя, скороченню рівня захворюваності як важливих компонентів якості життя, що виступають критеріями прогресивного соціально-економічного розвитку.

Науковий прогрес через інтенсифікацію системи господарювання сприяє вивільненню людини з середнього процесу виробництва, скороченню робочого часу та зміні в його якості – від фізичної до інтелектуальної творчої праці, що, в кінцевому підсумку, сприяє пом'якшенню протиріччя між робочим та вільним часом, особливо якщо особистість знаходить у процесі праці задоволення від самореалізації. Збільшення вільного часу сприяє набуттю необхідного досвіду, засвоєнню нових знань та навичок. Все це, по-перше, сприяє підвищенню ступеню задоволення потреб, а по-друге, підвищує рівень демократії та свободи, що працює на гармонізацію відносин «людина – суспільство».

Завдяки використанню новітніх технічних досягнень відбувається вдосконалення системи освіти через підвищення можливості врахування в процесі навчання індивідуальних особливостей учня, що сприяє збільшенню освітнього рівня як однієї з характеристик якості життя, що створює можливості до збільшення доходу, створює додаткові можливості самореалізації. Тим самим відбувається підвищення суспільної ролі освіти й науки, освітнього рівня як елемента якості життя, тобто задоволенню нематеріальних потреб, особливо потреби в самореалізації через збільшення попиту на кваліфіковану робочу силу і зростання заробітної плати цієї категорії працівників.

Таким чином, оскільки критеріями розвиненості соціальної підсистеми виступають забезпечення справедливості, максимальної самореалізації особистості, високої якості життя, злагоди, наука за допомогою розповсюдження наукового знання, наукового методу та наукового типу мислення працює на реалізацію кожного з цих завдань.

Висока якість життя, вільний час створюють підґрунтя для більш ефективного функціонування людського капіталу, у тому числі й у науковій сфері, оскільки визначають такі його характеристики, як здоров'я, тривалість життя, задоволеність тощо, що позначається на ефективності наукового пошуку. Окрім того, свобода, відсутність дискримінації та експлуатації як складники соціального прогресу дозволяють розкривати науковий потенціал будь-якої людини та ефективно його використовувати з метою прискорення прогресивного розвитку.

Досліджуючи вплив науки на **соціокультурну сферу**, важливо відзначити, що комплекс соціокультурних факторів створює правила і норми суспільної поведінки, сприяючи координації інтересів різних членів соціуму, а також знижуючи невизначеність та ентропію соціально-економічних процесів. Науковий прогрес сприяє зростанню кількості інформації і знань, що разом із дією ефектів, які відбуваються в соціальній підсистемі, спричиняє трансформацію системи цінностей окремої людини та всього суспільства в бік зростання важливості їх нематеріального складника – так званих духовних цінностей, що не може не знайти відбитку у поступовій трансформації пануючої ідеології від споживацько-утилітарної до біосфероцентричної, від егоїстичного інтересу людини економічної до суспільного інтересу людини соціологічної, від матеріальної до постматеріальної мотивації, від ідеологізації до плюралізму. Все це сприяє формуванню нових векторів розвитку в інтересах усього суспільства, майбутніх поколінь, враховуючи й потреби екосистеми, в чому може проявлятися кореляційно-синергетичний ефект між економічною, соціокультурною та екологічною підсистемою.

Отже наука, користуючись науковим знанням і науковим методом, впливає на систему цінностей суспільства, сприяючи вдосконаленню принципів та методів освіти й виховання, розповсюдженню наукового типу мислення, що, в свою чергу, впливає на свідомість, мотивацію, творчі здібності, вміння, потреби, інтереси, волю людини та суспільства загалом, сприяє ліквідації забобонів та дискримінації, формує більш освічене, розвинене та толерантне суспільство.

Взаємний вплив соціокультурної та наукової підсистем проявляється в тому, що культурний прогрес, який проявляється в розширенні кругозору, підвищенні рівня освіченості та моральності, сприяє більш ефективному науковому пошуку та впровадженню його результатів.

У процесі дослідження впливу науки на **політико-правову підсистему** суспільної системи, чисю метою є забезпечення свободи й демократії, а також реалізація

довгострокових інтересів суспільства, передусім слід відзначити, що наука здатна впливати на формування політико-правових інститутів, що забезпечують взаємодію інтересів економічних суб'єктів, реалізацію їхніх прав та свобод, а також здійснення регулювання всієї суспільної системи відповідно до трансформації суспільних потреб та інтересів. Наука як сфера, в якій формуються певні складники культурного капіталу і закладаються мотиваційні чинники поведінки, може виступати фундаментом для реалізації управлінських функцій, які, здійснюючи регулювання та координацію суспільних процесів, не можуть не користуватися наукою як системою знань про економіку, суспільство та природу, а також залучати з цією метою наукове мислення, що призводить до гармонізації всієї системи відносин «людина – природа – суспільство – майбутні покоління», тобто сприяє цілям прогресивного соціально-економічного розвитку.

Окрім того, наука, продукуючи та розповсюджуючи нові знання та інформацію, може сприяти формуванню демократичного середовища через розширення кругозору, підвищення інтелектуального рівня суспільства, що створює перепони для можливості маніпулювання свідомістю, дозволяє робити більш вільний свідомий політичний вибір. Породжена розвитком науки та ІКТ інформатизація суспільного життя підсилює вказані ефекти, сприяючи збільшенню прозорості суспільних, у тому числі політичних процесів, скороченню тіньових операцій, оптимізації виборчого процесу та поліпшенню керуваності економікою через підсилення громадянського контролю за діяльністю органів влади захисту особистих прав і свобод та запобігає опортунізму, що приводить до зростання суспільного добробуту, підвищення ступеня задоволення суспільних потреб, нівелювання протиріч у системі «людина – суспільство».

Зворотний вплив політико-правової підсистеми на наукову проявляється в тому, що вже на початку ХХ ст., коли важлива роль науки в соціально-економічному розвитку починає усвідомлюватися суспільством, наукова діяльність знаходить широкую державну підтримку у вигляді бюджетного фінансування, державного замовлення, створення відповідних наукових державних інституцій. Сьогодні вплив політико-правової підсистеми на наукову полягає у коригуванні процесу наукової діяльності з метою скорочення її позитивних і негативних екстерналій [10] та захисту авторських прав, що стимулює наукову діяльність та, в кінцевому підсумку, прискорює темпи прогресивного соціально-економічного розвитку.

Цікаво відзначити, що синергетичний ефект спостерігається і у впливі науки на саму себе, тобто **наукову підсистему** суспільної системи, що проявляється в такому. По-перше, за допомогою науки збільшується маса знань, що, в свою чергу, слугує фундаментом для подальших наукових відкриттів. По-друге, наука сприяє вдосконаленню засобів продукування, накопичення й розповсюдження інформації, що сприяє подальшому прискоренню наукового пошуку. По-третє, за допомогою застосування й розповсюдження наукового типу мислення в суспільстві зростає кількість тих, для кого ця сфера діяльності стає привабливою. Так, враховуючи той факт, що інформація і наукове знання має особливий характер відчуження, розвиток науки сприяє накопиченню у індивіда-науковця фундаменту для подальшого здійснення ним наукових відкриттів (через зростання якості власного інтелектуального капіталу) та перспектив збільшення наукового продукту у його розпорядженні. Це може створювати для науковця стабільне джерело доходу та надійно захищати його добробут.

Окрім того, вдосконалення техніки та технологій за умов конкуренції підвищує попит на науковий продукт, у результаті чого зростає його ціна та прибутковість наукової галузі, що слугує основою збільшення її фінансування та відповідного розширення питомої ваги зазначеної сфери в суспільному виробництві.

Якщо як критерій прогресивного розвитку вказаної підсистеми розглядати зростання кількості знань, то наука прямо впливає на цей процес. Щодо іншого критерію – ефективності впровадження знань на користь прогресивному соціально-економічному розвитку, тут, на жаль, однієї науки недостатньо. Для цього необхідно поєднати всі складники суспільної системи, використавши весь комплекс факторів, що вони продукують, для забезпечення прогресивного розвитку кожного з них.

Отже, наведений аналіз довів, що наука здатна потужно впливати на темпи соціально-економічного розвитку, змінюючи якість всіх без винятку складників суспільної системи. У свою чергу, вказані складники мають здатність чинити вплив на прискорення наукового пошуку, тобто, на нашу думку, в суспільній системі спостерігається синергетичний ефект у процесі її еволюції під впливом розвитку науки.

У зв'язку з цим важливо відзначити, що подібний трансформуючий вплив науки на окремі складники суспільної системи може проявлятися неоднозначно:

– по-перше, його наслідки можуть проявлятися як у вказаних підсистемах, так і в інших та охоплювати систему загалом, що зайвий раз підтверджує наявність синергетичного ефекту в процесі впливу науки на соціально-економічний розвиток;

– по-друге, вказані ефекти можуть мати не тільки позитивний, а й негативний характер для тих чи інших складників суспільної системи, що ускладнює питання забезпечення її прогресивного розвитку.

Зазначене вказує на необхідність аналізу негативних ефектів впливу науки на розвиток, серед яких можна виділити такі.

#### **В економічній сфері:**

1. Внаслідок прискорення темпів науково-технологічного розвитку відбувається порушення усталених господарських зв'язків, підсилення нестабільності економіки, зростання структурного та циклічного безробіття, банкруств. Все це негативно впливає на добробут суспільства як джерело задоволення потреб. Сама структура сучасних циклів також трансформується, спостерігається розмитість меж між фазами, випадіння окремих фаз, а період повторюваності криз скоротився спочатку з 10–14 до 5–7 років, а сьогодні кризові явища повторюються через 1–2 роки й охоплюють все більше галузей. Отже, хоча в довготерміновій перспективі прискорення інновацій сприяє розвитку через зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції тощо, у короткотерміновому періоді прискорення інновацій загострює кризові явища в економіці та соціальній сфері – це плата, яку несе суспільство за науковий прогрес.

2. Інформатизація та глобалізація як характерні риси сучасного етапу НТР породжує концентрацію капіталу та монополізацію економіки, що спотворює економічні механізми ринкового саморегулювання та штучно збільшує ринкову ціну товару, негативно впливаючи на добробут суспільства як джерело задоволення потреб. Так, динаміка сучасних структурних змін проявляється в укрупненні підприємств і концентрації ринків, формуванні глобальних олігополій як найпоширеніших ринкових структур, експансії транснаціональних корпорацій і перетворенні їх у багатонаціональні корпорації. Це під-

тверджується такими фактами: якщо після Другої світової війни ТНК створювали близько 100 іноземних філій за рік, то тепер – майже в 1000 разів більше [11].

3. Через прискорення темпів НТР відбувається швидкий моральний знос як засобів виробництва, так і предметів споживання, внаслідок чого зростає маса фізично незастарілого обладнання та продукції, що утилізується суспільством. Все це приводить до невиправданих втрат рідкісних невідновних ресурсів, знижує ефективність виробництва і створює додаткове навантаження на господарську систему, що не відповідає характеристикам прогресивного розвитку, адже звужує можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Виникає питання – чи компенсують суспільні вигоди від інновацій суспільні витрати внаслідок морального зносу засобів виробництва, дестабілізації економіки, враховуючи також те, що в результаті оновлення технологічного парку загострюється структурне і циклічне безробіття?

#### **В екологічній сфері:**

Глобальні екологічні проблеми, породжені науково-технологічним розвитком, загострюються швидше, ніж відбувається вдосконалення за допомогою досягнень науки господарського процесу. Все це негативно впливає на систему «людина – природа – суспільство – майбутні покоління».

Так, негативні зміни у екосистемі Землі, які характеризують епоху антропоцену, включають помітне прискорення темпів ерозії й осідання, великомасштабні хімічні збурення в циклах вуглецю, азоту, фосфору та інших елементів, значної зміни глобального клімату і рівня моря, а також біотичні зміни. Багато з цих змін є геологічно тривалими, а деякі з них – практично незворотними [12].

#### **У соціальній сфері:**

1. Завдяки підсиленню суспільної ролі науки, інформації та знань спостерігаються тенденції розшарування суспільства за інтелектуальною ознакою, що проявляється у трансформації системи розподілу доходів, а також у загостренні цифрової нерівності, що перешкоджає задоволенню суспільних потреб. Таким чином, парадокс інформаційної ери проявляється в тому, що інформація одночасно є як найбільш вільним, так і найменш демократичним фактором виробництва, оскільки доступ до неї аж ніяк не означає володіння нею [13, с. 53]. Отже, в сучасних умовах до традиційних типів соціально-економічної диференціації додається її новий тип – диференціація за інтелектуальною ознакою, що приводить до відносно погіршення становища більшості, яка не має шансів увійти в нову еліту. Йдеться саме про глобальний вимір, оскільки ця розділова лінія проходить як між розвинутими і відсталими країнами, так і всередині тих і інших [14].

2. Нині спостерігається загроза зростання фізичних та психічних розладів, цифрової залежності внаслідок підсилення інтелектуалізації праці та широкого розповсюдження цифрових технологій, що не відповідає характеристикам прогресивного розвитку, адже стан здоров'я як характеристика якості життя визначає ступень задоволення потреб, впливає на розвиток та самореалізацію особистості. Так, психоневрологічні розлади є третьою провідною причиною втрачених років життя внаслідок непрацездатності, скоригованих DALY (Disability-adjusted life year) в Європі, їх частка становить 15,2% (після серцево-судинних захворювань (26,6%) та злоякісних новоутворень – 15,4%) [15, с. 13].

3. Внаслідок швидкого науково-технологічного розвитку, що проявляється, зокрема, у прогресі медицини, виникає загроза перенаселення планети та загострення демографічної кризи, що перешкоджає прогресивному розвитку внаслідок обмеження можливостей задоволення

потреб як існуючих, так і майбутніх поколінь. Так, згідно з підрахунками ООН, населення світу досягне 9 млрд. до 2042 року [16]. Це породжує низку негативних процесів, помітних уже нині – зниження життєвого рівня, спричинене багатодітністю; масова легальна та нелегальна міграція до розвинених країн; урбанізація; старіння населення; нестача природних ресурсів; значне зростання напруження у сфері пенсійного забезпечення тощо.

#### У соціокультурній сфері:

Інформатизація як сучасний прояв науково-технологічної революції породжує такі шкідливі для розвитку і само-реалізації особистості загрози, як «інформаційний шум» та підсилення можливості маніпулювання свідомістю.

У сучасному індустріальному світі існує потреба в економічному суб'єкті лише як у виробнику і споживачеві: ефективне функціонування індустріальних організацій вимагає єдиної дисципліни і єдиного режиму, що ідеально здійснюються лише за абсолютної однорідності характеристик, схильностей, смаків. Тому вулична реклама та інші ЗМІ наполегливо нав'язують громадянам норми і стандарти поведінки, в результаті чого люди поступово перетворюються в анонімно-безлику масу, що означає різке падіння якості людського життя. Недарма академік П. Капіца зауважив: «Засоби масової інформації не менш небезпечні, ніж засоби масового знищення» [17, с. 56]. Представники неомарксизму, зокрема Г. Маркузе, вважали, що завдяки характерним для індустріального («пізно-капіталістичного») суспільства технологіям воно зайшло в глухий кут тоталітаризму. На думку вченого, технологія в умовах капіталізму сприяє пригніченню індивідуальності і свободи; відбувається вирівнювання людей на рівні їх «усереднення», що полегшує здійснення влади і панування одних над іншими.

#### У політико-правовій сфері:

1. Завдяки інформатизації суспільного життя як прояву НТР відбувається підвищення рівня кіберзлочинності, особливо у сфері порушення майнових прав, авторського права, що погіршує можливості задоволення потреб, тобто не відповідає характеристикам прогресивного суспільного розвитку. Так, за оцінкою фахівців США, збиток від комп'ютерних

злочинів у цій країні збільшується на 35% у рік і становить близько 3,5 мільярдів доларів; при цьому, якщо збиток від пограбування банку становить у середньому 19 тисяч доларів, економічні втрати від середнього комп'ютерного злочину становлять близько 560 тисяч доларів [18].

2. Надмірна демократія та свобода небезпечні – вони можуть приводити до зниження здатності протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, що зменшує рівень суспільного добробуту в майбутньому. Прикладом може слугувати збільшення рівня злочинності, тероризму та зростання соціальної напруженості в європейських країнах, що відповідно до сучасних гуманістичних принципів толерантності та демократії відкривають державні кордони для мігрантів із третіх країн.

#### У науковій сфері:

Наука за допомогою цифрових технологій здатна підсилити загрозу недоброчинного або антигуманного використання новітніх наукових досягнень, що не відповідає характеристикам прогресивного розвитку, адже не сприяє гармонізації відносин «людина – суспільство».

**Висновки.** Наведений аналіз дає змогу відзначити, що наука в силу своєї здатності якісно впливати на кожен компонент соціально-економічної системи, порушуючи усталені суспільні зв'язки, виступає потужним фактором, що здатний як прискорювати прогресивний соціально-економічний розвиток, так і гальмувати його, створюючи загрози не тільки прогресивному тренду розвитку, а і самому факту існування людства. Отже, науково-технічний розвиток необхідно корелювати із завданнями забезпечення прогресивного розвитку всієї суспільної системи, що проявляється у підвищенні ступеня задоволення матеріальних та духовних потреб суспільства загалом та окремої людини, майбутніх поколінь, у тому числі ступеня реалізації сил, можливостей та індивідуальності людини, а також гармонізації відносин «людина – природа – суспільство – майбутні покоління». У зв'язку з цим перед суспільством постає завдання нівелювання основних загроз, що породжені впливом науки на суспільну систему, та прискорення позитивних тенденцій, спричинених прогресом науки.

#### Список використаних джерел:

1. Бернал Дж. Наука в истории общества. М.: Иностранная литература, 1956. 735 с.
2. Философия науки / под ред. Лебедева С.А. М.: Академический Проект; Альма Матер, 2007. 731 с.
3. Ильин В.В. Критерии научности знания : монография / В.В. Ильин. М.: Высш. шк., 1989. 128 с.
4. Поппер К. Объективное знание. Эволюционный поход. М.: Эдиториал УРСС, 2002. 384 с.
5. Филатов В.П. Научное познание и мир человека. – М.: Политиздат, 1989. 270 с.
6. Райзберг Б.А. Словарь современных экономических терминов / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский. – М.: Айрис-пресс, 2008. 480 с.
7. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам // Г. Хакен; пер. с англ. М.: Мир, 1991. 240 с.
8. Федорова Н.С. Прогресивний соціально-економічний розвиток та роль в ньому науки: перспективи використання системного підходу / Н.С. Федорова // Організаційно-економічний механізм збалансованого розвитку регіонів. Фінансово-економічна безпека : колективна монографія / за заг. ред. проф. В.І. Дубницького; Укр. держ. хім.-тех. універ.-т. Дніпро : ДВНЗ УДХТУ, 2017. 524 с. [п. 1.4, с. 59–75].
9. Федорова Н.С. Теоретико-методологічний аналіз розвитку соціально-економічних систем у контексті прогресу / Н.С. Федорова, Г.М. Пилипенко // Вісник НГУ. Серія економічна. – № 3(55), 2016. С. 9–21.
10. Федорова Н.С. Політико-правові фактори впливу на прогрес науки / Н.С. Федорова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. Економіка: Дніпропетровськ, 2012. Т. 20. Вип. 6/2. № 10/1. С. 255–262.
11. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В. Зянько // Економіка України. 2006. № 2. С.84–89.
12. Ера антропоцену. Земля вступила у нову епоху – науковці // Наука та ІТ, 2016 URL: [http://tsn.ua/nauka\\_it/era-antropocenu-zemlya-vstupila-u-novu-epohu-naukovci-736488.html/](http://tsn.ua/nauka_it/era-antropocenu-zemlya-vstupila-u-novu-epohu-naukovci-736488.html/).
13. Beck U. Risk Society. L. Thousand Oaks, 1992.
14. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество – природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. 302 с.
15. Шафранський В.В. Психічне здоров'я населення України: стан, проблеми та шляхи вирішення / В.В. Шафранський, С.В. Дудник // Україна. Здоров'я нації. 2016. № 3(39). С. 12–18.
16. Worldometers. URL: <http://www.worldometers.info/>.

17. Крисенко Д.С. «Медійний фронт» «Холодної війни» 1980-х років: у 2 ч. Ч. 2 / Д.С. Крисенко // Український інформаційний простір. К.: КНУКіМ, 2013. С. 56–63.
18. Кузьменко А. Сутність поняття та особливості класифікації комп'ютерних злочинів і «комп'ютерної інформації» як об'єкта протиправних посягань. URL: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3448/>.

### СИНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НАУКИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ И ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы взаимодействия науки и общественной системы в целом и ее отдельных составляющих – экономической, политико-правовой, экологической, социальной и социокультурной. Доказывается наличие синергетического эффекта в процессе воздействия научного прогресса на процесс социально-экономического развития и рассматриваются положительные и отрицательные последствия указанного влияния.

**Ключевые слова:** общественная система, наука, подсистемы общественной системы, прогрессивное социально-экономическое развитие.

### SYNERGETIC IMPACT OF SCIENCE ON SOCIAL DEVELOPMENT AND ITS SOCIO-ECONOMIC EFFECTS

**Summary.** The article examines the problems of interaction between science and the social system as a whole and its separate components - economic, political, legal, environmental, social and socio-cultural. The presence of a synergetic effect in the process of the impact of scientific progress on the process of social and economic development is proved and the positive and negative consequences of this influence are considered.

**Key words:** social system, science, subsystems of the social system, progressive social and economic development.

УДК 658.147:621

**Хілуха О. А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки, безпеки  
та інноваційної діяльності підприємства  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

**Khilukha O. A.**

*PhD in Economics,  
Associate Professor, Associate Professor of the Department  
of Economics, Security and Innovation of the Enterprise  
Lesia Ukrainka Eastern European National University*

### ПРИНЦИПИ КОМПЕТЕНТНО-ОРІЄНТОВАНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

**Анотація.** Результативне компетентно-орієнтоване корпоративне управління – важливий елемент ефективної ринкової економіки. Акціонери та інші зацікавлені особи мають мати доступ до інформації про фінансовий стан компанії, а також мати можливість здійснювати контроль над використанням її активів та управляти ними з метою забезпечення своїх інтересів. Такі процеси можуть здійснюватися лише за умови дотримання зацікавленими сторонами вихідних положень корпорації, принципів корпоративного управління.

У статті аналізуються принципи сучасного ефективного корпоративного управління, а також розглянуто їх розподіл на загальні, специфічні та ті, що формують компетентності менеджменту персоналу.

**Ключові слова:** принципи, корпоративне управління, компетентності, корпорація, менеджери, зацікавлені сторони.

**Вступ та постановка проблеми.** Сьогодні можна з упевненістю говорити про те, що інтегровані корпоративні структури є каркасом національної економіки. Підвищення ефективності діяльності корпоративних структур в умовах глобальних змін бізнес-середовища, прискорення темпів ділового життя, протистояння конкуренції відбувається за рахунок адаптації бізнес-процесів до змін методів та форм управління та фінансування, що пов'язано з процесами реструктуризації та реформування

національної економіки. Адаптивність, гнучкість в умовах обмежених часових горизонтів стратегічного планування, а також дотримання принципів, що формують компетентності менеджерів у корпоративному управлінні, розвиватиме корпорацію та забезпечить її конкурентні переваги на сучасній стадії розвитку економіки.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Дослідження принципів корпоративного управління започатковано у працях А. Белла [1], М. Блеїра [3], Дж. Броні [9],



І. Велентжеза [9], Р. Вишні [8], Дж. Мінза [1], А. Харта [4], А. Шлейфа [8] та інших. Формуванню компетентностей менеджерів присвячені дослідження Р. Боячис [12], Булгакова А.В. [13], Д. Зиглер [22], Дж. Равена [20], С.М. Спенсера [21], Л. Хьел [22] та ін.

Високо оцінюючи внесок учених у вивчення проблем корпоративного управління, слід зазначити, що більшість дослідників не пов'язують питання якості корпоративного управління з дотриманням принципів його суб'єктами.

**Метою статті** є формування принципів корпоративного управління в умовах розвитку компетентно-орієнтованої корпорації.

**Результати дослідження.** Принцип (від лат. *principium* – початок, основа) – основне вихідне положення якої-небудь теорії, вчення, науки, світогляду тощо [14].

Система принципів корпоративного управління представлена різними авторами. І Велентаж і Г. Броні формулюють такі десять принципів функціонування системи корпоративного управління, як: відповідальність, збалансованість, своєчасне повідомлення про виявлені відхилення, інтеграція, відповідність керуючої і керованої систем, сталість, комплексність, узгодженість, пропускна спроможність суміжних ланок систем внутрішнього управління, розподіл обов'язків, дозвіл і схвалення [9].

Дж. Равен розглядає такі принципи, як: незалежність; об'єктивність; достовірність результатів управління; ефективність і економічність витрат на здійснення аналізу і оцінки; плановість; системність; безперервність і обґрунтованість результатів аналізу і оцінки [20].

Л.М. Спенсер розкрив принцип «двох потоків» – поділ системи на функціонування та оцінку, регламентація системи внутрішньої оцінки та принцип економічності [21].

Міжнародні професійні стандарти корпоративного управління наголошують на незалежності й об'єктивності корпоративного управління:

- фахівці під час виконання своїх обов'язків мають бути об'єктивними;
- фахівці мають бути підзвітні відповідному вищому органу управління,
- управління має бути вільне від втручання третіх осіб;
- фахівці корпоративного управління мають безпосередньо взаємодіяти з радою директорів;
- фахівці в своїй роботі мають бути неупередженими та уникали будь-яких конфліктів;
- у разі негативного впливу факторів на незалежність або об'єктивність інформація повинна бути розкрита відповідними сторонами.

Принципи незалежності та об'єктивності мають бути пріоритетними в списку принципів організації систем корпоративного управління в компанії.

Під час формування принципів корпоративного управління вважаємо за необхідне розбити їх на три групи: загальні, специфічні і принципи компетентності менеджера.

До загальних принципів слід віднести: цілеспрямованість, системність, принципи постійного удосконалення результатів діяльності корпорації та ефективності (рис. 1).

1. Принцип цілеспрямованості полягає в тому, що мета, яка визначає поведінку системи, завжди задається

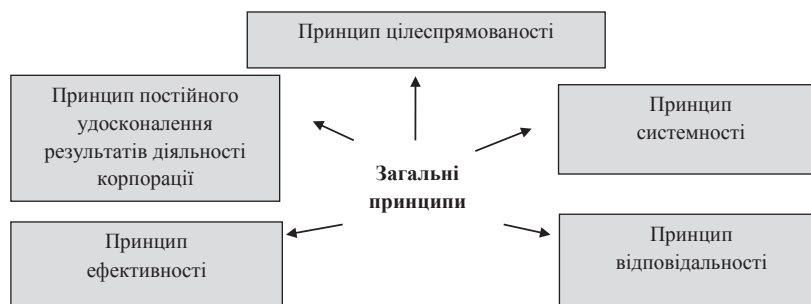


Рис. 1. Загальні принципи компетентно-орієнтованого корпоративного управління

Джерело: розроблено автором

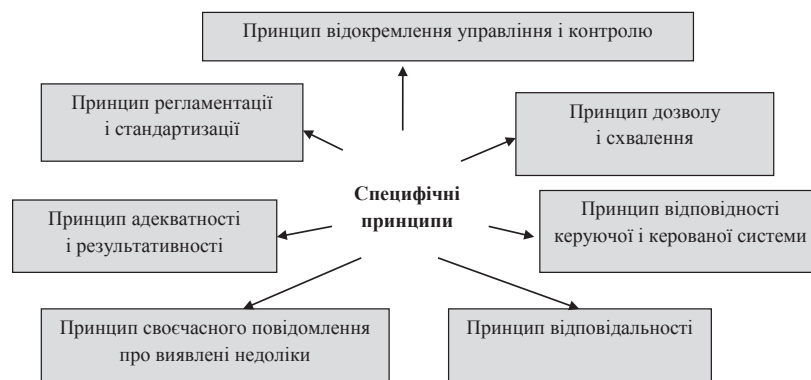


Рис. 2. Специфічні принципи компетентно-орієнтованого корпоративного управління

Джерело: розроблено автором

над системою: об'єкт виступає як система лише щодо своєї мети. Система управління, будучи частиною системи корпоративного управління, повинна відповідати методам управління та сприяти їх оптимізації.

2. Принцип постійного удосконалення результатів діяльності корпорації. Технологія управління постійно удосконалюється, це проявляється у вдосконаленні збору інформації, обробки, аналізу, моніторингу результатів перевірки, накопиченню бази даних, розширення кола виконуваних завдань і появи нових більш досконалих методів. Відповідно до принципу удосконалення система процесу управління постійно модифікується і набуває якісно нових властивостей і змісту.

4. Принцип ефективності. Цей принцип реалізується шляхом раціонального співвідношення ефекту (результату) функціонування системи корпоративного управління та витрат на створення і функціонування такої системи. Цей принцип сприяє максимізації ефективності діяльності через виявлення витрат, а також втраченої вигоди від вкладених коштів на функціонування такої системи. Виявлення втрат і додаткових резервів у діяльності компанії визначаються під час аналізу відхилень від встановлених критеріїв і показників.

До специфічних принципів належать принципи: відокремлення управління і контролю, дозволу і схвалення, відповідності керуючої (та, що управляє) і керованої (та, що підлягає управлінню) системи, регламентації і стандартизації, адекватності і результативності, своєчасного повідомлення про виявлені недоліки і принцип відповідальності (рис. 2).

1. Принцип відокремлення управління і контролю. Передбачає створення такої організаційної структури і розроблення функціональних обов'язків працівників, закріплених регламентами (положення, штатний розпис,

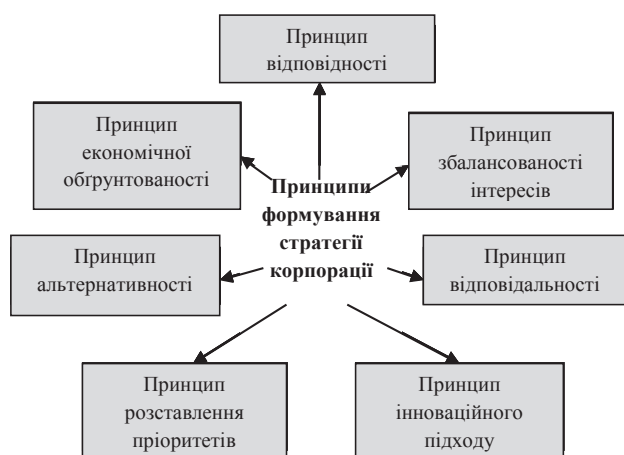


Рис. 4. Основні принципи формування стратегії корпорації

Джерело: розроблено автором

правила, стандарти тощо), які дають змогу розмежувати контрольні і управлінські функції.

Надходження інформації від функціональних структурних підрозділів до найвищих управлінських структур і ради директорів здійснюється двома незалежними потоками: перший – через рівні управління, другий – через аналітиків, які здійснюють функції аналізу і контролю.

2. Принцип дозволу і схвалення. Дозвіл і схвалення бізнес-процесів здійснюються відповідальними особами в межах своїх повноважень. Внутрішньокорпоративне управління належить посадовим особам, яким делеговано право підпису окремих документів. У цьому разі такі фахівці виконують поряд з іншими покладеними на них посадовими обов'язками і контрольні функції.

3. Принцип відповідності керуючої (та, що управляє) і керованої (та, що підлягає управлінню) системи. Ступінь складності організаційної структури компанії зумовлює складність системи управління. На вибір системи управління впливає група суб'єктів корпоративних відносин, форма їх участі, інтереси, концентрація власності та їх частка.

4. Принцип регламентації і стандартизації. Процеси і процедури корпоративного управління мають бути регламентовані і стандартизовані. Корпоративне управління має здійснюватися на основі встановлення і застосування пра-

вил з метою упорядкування діяльності у певних сферах на користь і за участю всіх зацікавлених сторін, зокрема для досягнення загальної оптимальної економії за дотримання функціональних умов і цілей корпоративного управління.

5. Принцип адекватності і результативності. Досягнення мети виражається у відповідності отриманого результату та поставлених цілей. Ключовим питанням корпорації є формування адекватних методів вимірювання результативності управління, які б дозволили чітко визначити ступінь реалізації інтересів учасників організації і досягнення цілей і завдань корпоративної стратегії, а також ставити конкретні завдання перед менеджментом, контролювати їх реалізацію, пов'язуючи результати з системою мотивації. Результативність діяльності органів управління інтегрованих корпоративних організацій має бути трансформована в систему конкретних показників.

6. Принцип оперативності та своєчасності повідомлення про виявлені відхилення. Інформація про виявлені відхилення повинна бути доведена до уповноважених осіб для прийняття відповідних рішень у встановлені терміни.

Повідомлення про виявлені відхилення мають аналізуватися радою директорів або підрозділом, який ініціює рішення, що спрямовані на підвищення ефективності корпоративного управління.

7. Принцип відповідальності. За неналежне виконання функцій менеджера має нести дисциплінарну, адміністративну і фінансову відповідальність. Принцип відповідальності пов'язаний з обов'язками працівників, передбаченими посадовими інструкціями. Не рекомендується закріплення за декількома суб'єктами однієї і тієї самої функції, оскільки це може привести до безвідповідальності і витрат зайвих сил і засобів [16].

Принципами, що формують компетентність менеджера, є чесність, об'єктивність, незалежність, професійна обізнаність, належна ретельність, конфіденційність і професійна поведінка (рис. 3).

1. Принцип чесності. Менеджер має діяти відкрито і чесно у всіх професійних і ділових взаєминах.

2. Принцип незалежності. Менеджер має бути незалежний від стороннього впливу, управління має здійснюватися об'єктивно і неупереджено. Відзначимо, що поняття незалежності є поняттям організаційного характеру, тобто насамперед визначається рівнем підпорядкованості підрозділів у компанії. Так, ревізійна комісія як структурний підрозділ є незалежною від менеджменту компанії, якщо знаходиться в прямому підпорядкуванні загальних зборів акціонерів.

3. Принцип об'єктивності. Менеджер не може бути упередженим або допускати вплив на об'єктивність своїх професійних суджень. Такий принцип є наслідком незалежності.

Проведення управління й аналізу має здійснюватися на основі достовірної інформації, нормативно-правових актів, стандартів і методів отримання висновків. Менеджери мають бути досконалими в своїх висновках, що можливо тільки в тому разі, коли вони займають становище, що дає змогу виконувати функції без втручання в їхню діяльність. Цей принцип також вимагає, щоб служба внутрішнього аналізу не брала участі у фінансово-господарських операціях корпорації, оскільки відповідальність за діяльність впливатиме на незалежність оцінки.



Рис. 3. Принципи, що формують компетентність менеджера компетентно-орієнтованого корпоративного управління

Джерело: розроблено автором

4. Принцип професійної обізнаності. Менеджер зобов'язаний постійно підтримувати свою кваліфікацію, знання та навички на високому рівні, що дозволить виконувати функції з урахуванням сучасних досягнень науки і практики у цій сфері, законодавства та нормативно-правових актів. Менеджер має діяти відповідно до кодексу корпоративного управління та нормативно-правових документів, що регулюють його діяльність.

5. Принцип конфіденційності. Менеджер має забезпечувати дотримання конфіденційності інформації, отриманої внаслідок своєї професійної діяльності, не розкривати інформацію третім особам, крім тих ситуацій, коли він зобов'язаний її розкрити.

6. Принцип професійної поведінки. Менеджер має дотримуватися відповідних законів та нормативних актів та уникати будь-яких дій, які дискредитують чи можуть дискредитувати його професію або негативно впливають на його репутацію.

**Висновки.** В умовах глобалізації, коли корпорація здійснює свою діяльність не тільки на національному рівні, але й інтегрує її у світову систему народного господарства, головною стратегічною метою її функціонування стає розвиток, який неможливий без дотримання принципів корпоративного управління учасниками корпоративних відносин.

Виокремлення таких принципів дасть змогу сформулювати основні положення функціонування системи корпоративного управління, які надалі відобразяться в стандартах відповідно до специфіки діяльності корпорації. Впровадження в компанію принципів корпоративного управління має здійснюватися з урахуванням пріоритетів, цінностей та цілей груп учасників корпоративних відносин.

Детальна регламентація принципів корпоративного управління і внутрішніх стандартів дасть змогу налагодити продуктивне співробітництво із зацікавленими сторонами корпорації.

#### Список використаних джерел:

1. Berle A. The modern corporation and private property / A. Berle, G. Means. Transaction publishers., 1991.
2. Bebchuk L., Cohen A., Ferrell A. What matters in corporate governance? //The Review of financial studies. 2008. Т. 22. № 2. С. 783–827. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhn099>.
3. Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century / M. Blair. – Washington Long Range Planning, 1996. 432 p.
4. Hart O. Corporate governance: some theory and implications / O. Hart // Economic Journal. 1995. № 105(9). P. 678–698.
5. Kuzmin O. Regulation of stakeholders' interests in corporate governance through negotiations //Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 161. № 9–10. С. 56–60.
6. Mitchell R.K. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts / R.K. Mitchell, B.R. Agle, D.J. Wood // Academy of Management Review. 1997. Vol. 22, № 4. P. 853–886.
7. Savage G.T. Strategies for Assessing and Managing Organizational Stakeholders / G.T. Savage, T.W. Nix, C.J. Whitehead, J.D. Blair // The executive. 1991. Vol. 5, № 2. P. 61–75.
8. Shleifer A. A survey of corporate governance / A. Shleifer, R. Vishny // Journal of Finance. – 1997. – № 52(2). – P. 737–783.
9. Velentzas. I. Business Ethics, Corporate Governance, Corporate Social Responsibility / I. Velentzas, G. Broni // Accounting and Auditing Ethics & Deontology (in Greek), IuS, Thessaloniki. 2014.
10. Whiddett S. A practical guide to competencies: how to enhance individual and organizational performance / S. Whiddett, S. Hollyforde. В.: London CIPD, 2003. 764 p.
11. Алексюк А.М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія : підруч. Для студ., аспірантів та молодих викладачів вищ. навч. закл. / Анатолій Миколайович Алексюк. К.: Либідь, 1998. 560 с.
12. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы : пер. с англ. / Р. Бояцис. М.: НИРО, 2008. 352 с.
13. Булгаков А.В. Междисциплинарный подход к построению модели профессиональных компетенций в образовании / А.В. Булгаков, Е.В. Густова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Психология и педагогика». 2006. № 1. С. 183–190.
14. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь : ВТФ «Перун», 2009. 1736 с.
15. Зязюн І.А. Світоглядні пріоритети педагогіки / І.А. Зязюн // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми : зб. наук. пр.: у 2 ч. Ч. 1. Вип. 2 ; ред. кол.: І.А. Зязюн (голова) [та ін.]. К.: Вінниця, 2002. С. 10–16.
16. Колосок А.М. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління //Економічний форум. 2014. № 1. С. 249–253.
17. Ліпич Л.Г. Генезис розвитку теорій мотивації праці / Л.Г. Ліпич, Л.С. Пустольга // Science. 2010. № 1. С. 17–19.
18. Національний класифікатор України: класифікатор професій. ДК 003:2005. – К.: Держспоживстандарт України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
19. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств / В.М. Нижник, О.М. Полінкевич // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. 2012. № 9(2). С. 334–345.
20. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Дж. Равен ; пер. с англ. М.: Когито-Центр, 2002. 396 с.
21. Спенсер-мл. Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / С.М. Спенсер, Л.М. Спенсер-мл.; пер. с англ. М.: НИРО, 2005. 384 с.
22. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. СПб.: Питер, 2003. 608 с.

## ПРИНЦИПЫ КОМПЕТЕНТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Аннотация.** Результативное компетентно-ориентированное корпоративное управление – важный элемент эффективной рыночной экономики. Акционеры и другие заинтересованные лица должны иметь доступ к информации о финансовом состоянии компании, а также иметь возможность осуществлять контроль над использованием ее активов и управлять ими с целью обеспечения своих интересов. Такие процессы могут осуществляться только при условии соблюдения заинтересованными сторонами исходных положений корпорации, принципов корпоративного управления.

В статье анализируются принципы современного эффективного корпоративного управления, а также их распределение на общие, специальные, формирующие компетентности менеджмента персонала.

**Ключевые слова:** принцип, корпоративное управление, компетентности, корпорация, менеджеры, заинтересованные стороны.

## PRINCIPLES OF THE COMPETENTLY-ORIENTED CORPORATE GOVERNANCE

**Summary.** This article examines principles of the competently-oriented corporate governance, which turn out to be crucial because of internalization of the national corporation. Principles of the corporate governance are, to a large extent, a set of mechanisms through a corporation fulfill its goals. The paper indicates that only a small minority of companies complied with the importance of the Corporate Governance Principles, and the vast majority did not comply with any.

The article analyzes the principles of the effective corporate governance and divides them into general, specific and those that form managers competence.

**Key words:** corporate governance, principles, competence, corporation, managers, stakeholders.

УДК 338.242.4

**Цап М. В.**

*кандидат економічних наук,  
викладач факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Tsap M. V.**

*PhD in Economics,  
Lecturer of the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

## НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОТЕКЦІОНІЗМУ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті описано поняття та особливості процесу імпортозаміщення. Проаналізовано роль та місце імпортозаміщення в структурі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств. Досліджено напрями та заходи економічного протекціонізму державної політики імпортозаміщення в Україні. Проаналізовано особливості державної політики імпортозаміщення в Україні. Описано проблеми вітчизняних товарів, які роблять їх «вразливими» перед імпортом.

**Ключові слова:** імпортозаміщення, державна політика імпортозаміщення, ринок, економіка, Україна.

**Вступ та постановка проблеми.** В Україні високий рівень імпортозалежності економіки та наявність негативних тенденцій до її посилення, що підтверджується дією таких стимулюючих імпортозалежності чинників, як переважаючі темпи нарощування імпорту над розширенням місткості внутрішнього ринку, невисокі доходи та купівельна спроможність населення, несформованість виробничо-торгової та дистрибуційної інфраструктури просування товарів, виготовлених на території держави, доступність роздрібних торговельних мереж для проникнення імпорту, а також слабкістю чинників імпортозаміщення, зокрема низького фінансово-економічного стану та можливостей внутрішнього виробництва, зносом його матеріально-технічної бази та низької інноваційної активності. Ситуація особливо критична для виробництва непродовольчих товарів, де частка імпорту збільшилася в масштабах значно більших за потенціал вітчизняного виробництва. Тому дослідження напрямів та заходів еко-

номічного протекціонізму державної політики імпортозаміщення в Україні є важливим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз основних праць зазначених науковців дав змогу дійти висновку про те, що зарубіжними і вітчизняними вченими зроблено значний внесок у дослідження проблем імпортозаміщення. Цю тематику досліджували І. Завсєгдашня, В. Ситай, О. Дальніченко, І.В. Бураковський, Н.В. Коваленко, Я.А. Жаліло, О.В. Коломицева, В. Лук'янюк, Т.О. Осташко та інші.

**Мета статті** – проаналізувати напрями та заходи економічного протекціонізму державної політики імпортозаміщення в Україні

**Результати дослідження.** О. Попова визначає імпортозаміщення як комплекс заходів зі зниження економічних загроз через сприяння розвитку внутрішнього виробництва, обмеження імпорту і стимулювання придбання національних товарів [1, с. 8]. Ці заходи більшою мірою формують промислову політику держави, але,

на нашу думку, можуть мати місце і в інших видах економічної діяльності – сільському господарстві, торгівлі, сфері послуг тощо.

І. Бураковський, розвиваючи підходи Дж. Даннінга відносно стратегії трансформації економіки розвинутих країн, вважає імпортозаміщення первинною формою економічної трансформації та основою для розуміння і осмислення наступних еволюційних форм і моделей економічних перетворень, наголошуючи на його ключовій ролі у формуванні базису економічного зростання – конкурентного реального сектору [2, с. 190].

Звернімо увагу, що в науковій літературі поширені визначення імпортозаміщення, що базуються на процесному підході. На думку Н. Коваленка, це економічний процес бажаного або неопосередкованого витіснення товарів імпортного виробництва з вітчизняного ринку [81].

Результативне впровадження процесу імпортозаміщення дає змогу досягнути позитивного економічного, зовнішньоторговельного і соціального ефектів. Серед економічних зрушень очікуваними є збільшення обсягів валового випуску продукції та валового внутрішнього продукту, зростання зайнятості, зменшення зовнішнього боргу, збільшення обсягу інвестицій, розвиток провідних галузей національного господарського комплексу. Зміст позитивних змін у сфері зовнішньої торгівлі полягає у зменшенні обсягів імпортованої продукції внаслідок заміни її товарами-аналогами вітчизняного виробництва, вирівнюванні сальдо зовнішньоторговельного балансу за групами імпортозамінних товарів. Позитивний соціальний ефект передбачає створення та модернізацію нових виробничих комплексів, додаткових місць, залучення кваліфікованого науково-технічного персоналу.

З огляду на це дослідження державної політики імпортозаміщення та його наслідків є надзвичайно важливим, адже посилення імпортозалежності є характерним для національного господарства України впродовж уже багатьох років. Так, якщо ще у 2005 р. частка товарів, виготовлених на території України, у загальному обсязі роздрібного товарообороту становила 70,5%, то до 2012 р. показник опустився до рівня 58,9%. Тобто скорочення становило 11,6 в. п. (рис. 1).

Продовольчі товари вітчизняного виробництва за цей же період втратили меншу частку на внутрішньому ринку – частка продажу вроздріб товарів, виготовлених на території нашої держави, зменшилася на 4,6 в. п. Натомість втрага позиції непродовольчих товарів підприємств України була більш суттєвою – частка цих товарів скоротилася з 57,6% до 41,9% (на 15,7 в. п.). Причому спадна тенденція щодо продажу товарів вітчизняного виробництва була характерна для всього аналізованого періоду. Виняток становив лише 2009 р., коли вітчизняним товаровиробникам вдалося на 3,5 в. п. збільшити ринкову частку непродовольчих товарів. Але таке відновлення було нетривалим. Вже в наступному 2010 р. відбувся спад нижче значення навіть 2008 р.

Звернімо увагу, що ситуація стрімко погіршується, адже лише за останній рік частка продажу вітчизняних непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті зменшилася аж на 5,3 в. п., продовольчих товарів – на 0,9 в. п., а загалом по всіх товарних позиціях – на 3,0 в. п. Тому слід констатувати швидке поглиблення нашої економіки у кризу імпортозалежності.

Бачимо, що ситуація особливо складна для непродовольчих товарів, і вона завдає істотних негативних наслідків для вітчизняної економіки. Йдеться про те, що обсяги продажу непродовольчих товарів у нашій державі, зокрема внаслідок зростання доходів громадян і покращення їх купівельної спроможності, у період 2000–2012 рр. (окрім кризового 2009 р.) стрімко зростали, досягши у 2012 р. значення показника на рівні 242,5 млрд грн (рис. 2). Лише за останній рік показник збільшився на 28,7 млрд грн (на 13,4%), а до 2009 р. показник зріс на 104,0 млрд грн (на 75,1%).

Навіть незважаючи на певне зменшення частки продажу непродовольчих товарів (спад почався з 2007 р. та триває досі; за цей період частка непродовольчих товарів скоротилася з 65,0% до 59,8% (на 5,2 в. п.)) та збільшення частки в роздрібному товарообороті продовольчих товарів, обсяги цього ринкового сегменту все ще залишаються значними та по мірі покращення купівельної спроможності населення, відновлення споживчого кредитування і надалі зростатимуть. Тобто роздрібний продаж непродовольчих товарів являє собою величезний ринок, який стрімко розвивається.

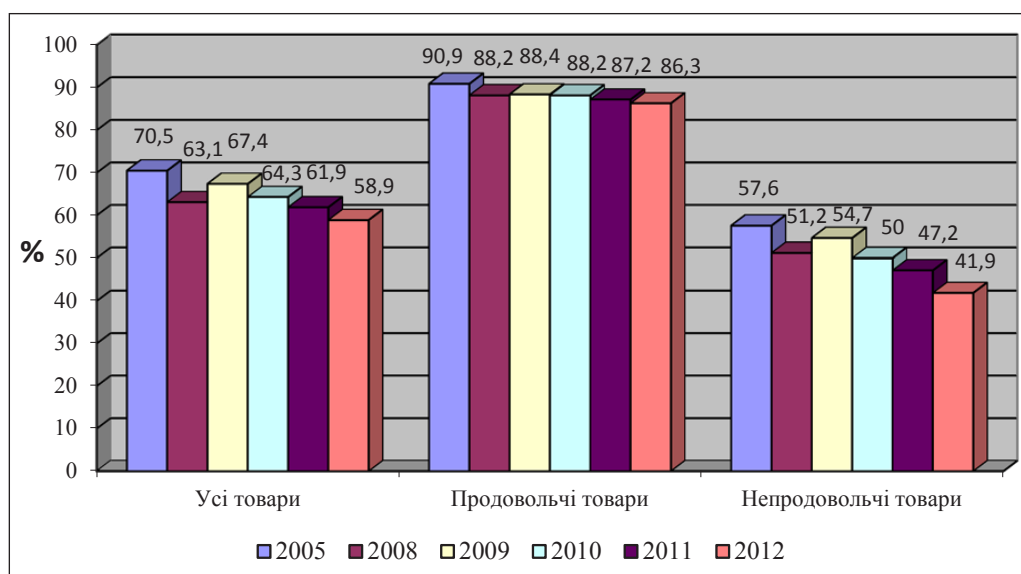


Рис. 1. Частки товарів, виготовлених на території України, у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі підприємств у 2005, 2008–2012 рр.

Джерело: складено за [4, с. 34; 5, с. 44; 6, с. 47; 7, с. 42]

Попри те, позиції вітчизняних виробників на цьому ринку погіршуються. Так, частка продажу товарів, виготовлених на території України, в структурі роздрібною реалізації непродовольчих товарів з 2000 по 2004 рр. лише зростала та була найвищою у 2004 р (показник становив 62,2%, тобто вітчизняні товари переважали). Проте починаючи з 2005 р. намітилася винятково спадна тенденція, що негативно. До 2012 р. показник знизився до рівня 41,9%. Саме тому під час формування організаційно-економічного механізму державної структурної політики імпортозаміщення в Україні слід особливу увагу приділити відновленню позицій вітчизняних виробників непродовольчих товарів.

Негативні тенденції спостерігаються і на ринку продовольчих товарів. Як показано на рис. 3, вітчизняний ринок продажу продовольчих товарів розвивається швидкими темпами, збільшуючись щорічно. Обсяги продажу продовольчих товарів у роздріб у 2012 р. становили 162,7 млрд грн та збільшилися до 2011 р. на 19,4%, а до 2005 р. – у 4,2 раза. При цьому збільшуються також і обсяги продажу продовольчих товарів, виготовлених на території нашої держави, але розрив цього показника та загального обсягу роздрібною товарообороту продовольчих товарів щороку збільшується. До прикладу, у 2012 р. він становив 22,3 млрд грн, коли ще рік назад – у 2011 р. – 17,4 млрд грн, у 2010 р. – 13,1 млрд грн, у 2009 р. – 10,7 млрд грн, а у 2005 р. – 3,6 млрд грн.

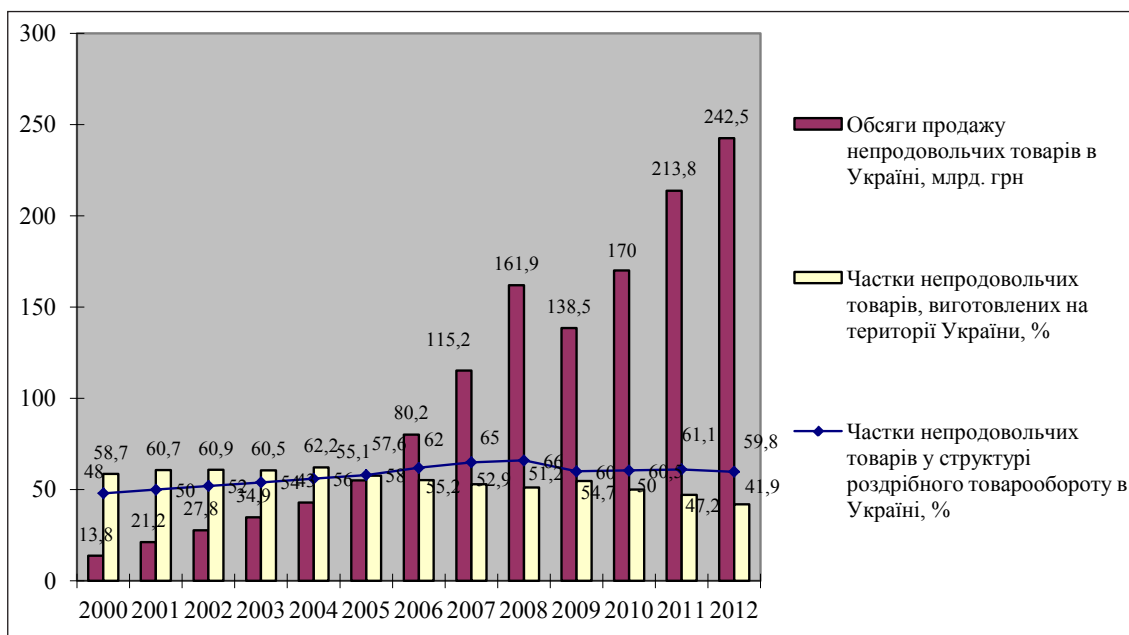


Рис. 2. Тенденції зміни обсягу продажу непродовольчих товарів, частки непродовольчих товарів у структурі роздрібною товарообороту та частки непродовольчих товарів, виготовлених на території України, у 2000–2012 рр.

Джерело: складено за [5, с. 45–47; 6, с. 38, 39; 7, с. 38]

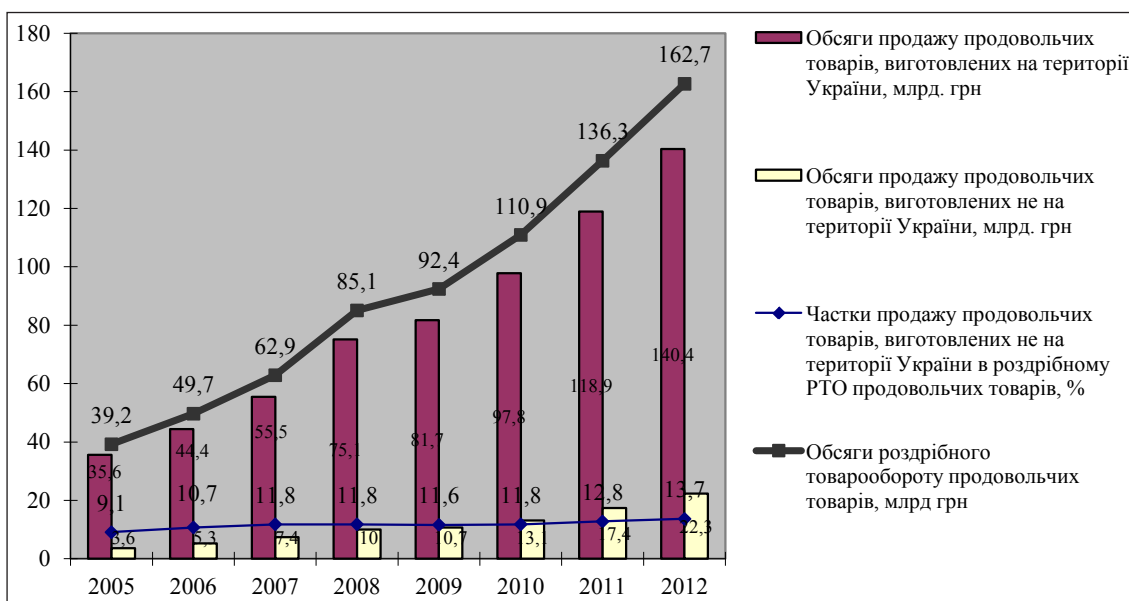


Рис. 3. Тенденції зміни обсягу продажу продовольчих товарів, частки продовольчих товарів, виготовлених не на території України, у структурі роздрібною товарообороту продовольчих товарів в Україні у 2005–2012 рр.

Джерело: складено за [4, с. 35, 39; 7, с. 34, 43]

Таким чином, вітчизняний ринок продовольства все більше насичується імпортними товарами, загострюючи проблему імпортозаміщення. Збільшується й частка продажу на внутрішньому ринку України продовольчих товарів, виготовлених не на території нашої держави. Якщо у 2007–2010 р. показник залишався на рівні 11,6–11,8%, то з 2011 р. почалося його збільшення, і у 2012 р. було досягнуто рівня 13,7%. Тому можна констатувати, що для вітчизняного ринку продовольчих товарів ситуація ще не набула загрозливого рівня. Проте тенденція до посилення імпортозалежності, що спостерігається в останні роки, негативна, і органам влади потрібно вжити адекватних заходів для виправлення ситуації, оскільки стан справ може погіршитися до рівня, коли виправити ситуацію буде значно складніше, ніж це зараз можливо.

Підґрунтям для прийняття управлінських рішень мають стати результати моніторингу і діагностики міри імпортозалежності внутрішнього ринку за товарами і товарними групами, причому обсяги продажу в яких найбільші.

Державне регулювання імпортозаміщення є складником структурної економічної політики, адже також передбачає здійснення комплексу заходів, якими запроваджуються певні нові умови в системі суспільно-економічних відносин, які не змінюють її основ та звичних масштабів, але реформують співвідношення між окремими елементами в межах цієї системи, забезпечуючи викорінення негативних або небажаних явищ, встановлених за попередніх умов.

Завдання, визначене головним пріоритетом державної політики – витіснення з внутрішнього ринку критичної маси імпорту – надскладне та не може бути реалізоване лише шляхом стримування імпорту, передбачає активні заходи, орієнтовані на посилення конкурентоспроможності вітчизняних виробників та їх продукції. Це потребує системної, виваженої, довгострокової та комплексної державної політики. Інструментами тут слугують формування

та ефективне використання фінансово-інвестиційних фондів модернізації вітчизняного виробництва, покращення фінансово-економічного стану та формування сировинної бази, розвиток інституційної інфраструктури місцевого виробництва та імпортозаміщення, податкове стимулювання створення нових виробництв і забезпечення зайнятості, розвиток і посилення інтелектуально-кадрового забезпечення суб'єктів базових видів економічної діяльності.

Широкий арсенал заходів у межах державної інституційної політики протидії імпортозалежності, зокрема у сфері розподілу, може бути передбачений у межах економічного протекціонізму (рис. 4). Виважене застосування зазначених заходів дозволить істотно підсилити дієвість формування інституційного середовища протидії імпортозалежності економіки України.

Структурні реформи та інституціональні зміни важливо реалізувати і у фазі суспільного обміну. Тут також накопичилася низка проблем, які слугують перешкодами витіснення імпорту та покращення позицій вітчизняних економічних агентів на внутрішньому ринку.

По-перше, це завищена вартість вітчизняних товарів і послуг через високий рівень трансакційних витрат та надмірну чисельність посередників. По-друге, недостатньо раціональний розподіл результатів праці, а відтак і неузгодженість інтересів виробника і посередника, що пропонують вітчизняні товари. По-третє, це мала частка сучасних інноваційних форм і засобів розрахунків, ін. Очеvidно, що ці структурні недоліки слід ліквідувати, зокрема засобами інституціонального характеру.

Інституційні реформи щодо забезпечення структурних змін у сфері обміну як чинника імпортозаміщення доцільно передусім спрямувати на посилення рівня прозорості та спрощення системи товароруку. Йдеться про зменшення чисельності посередників на внутрішньому ринку, через яких продукція проходить від виробника чи

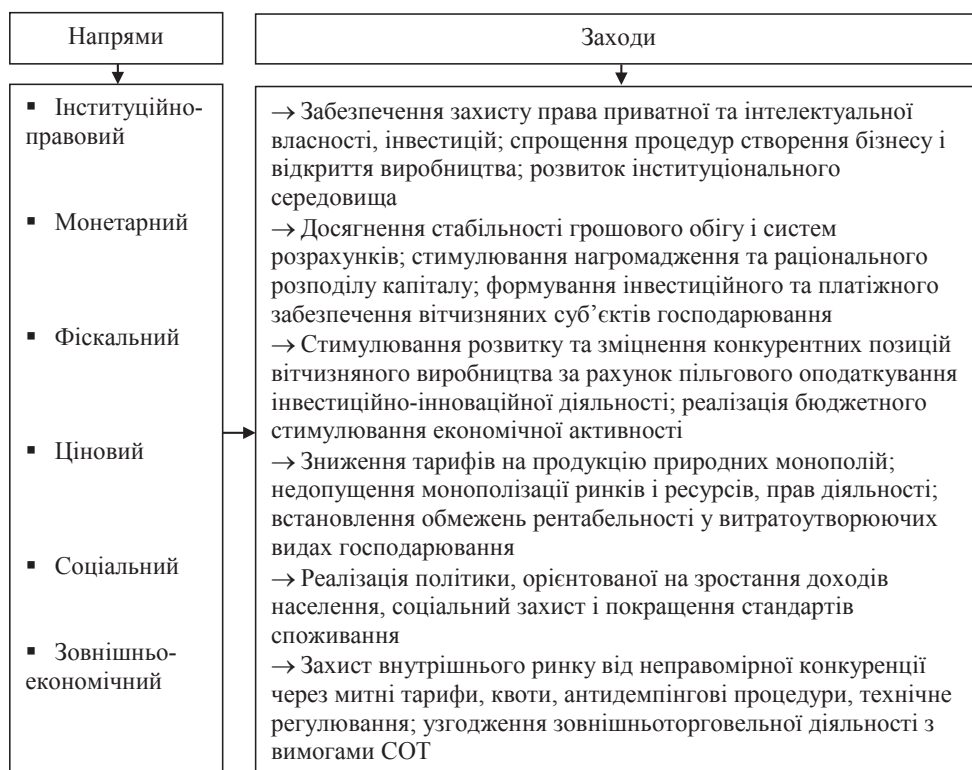


Рис. 4. Напрями та заходи економічного протекціонізму державної політики імпортозаміщення в Україні

Джерело: складено автором на основі [8]

імпортера до кінцевого споживача. Для цього державі слід працювати над удосконаленням та розвитком комерційно-посередницької інфраструктури заради її диверсифікації та розширення, але не для подальшого збільшення чисельності посередників, а для формування у виробників вибору обрання найбільш доцільного, зокрема на предмет оптимізації витрат, каналу товароруку. Так, в Україні ще далеко не набули необхідного рівня розвитку агропромислові біржі, маркетингові кооперативи, оптові ринки, агроторгові доми, аукціони. Незважаючи на низку прийнятих нормативно-правових актів та реалізованих організаційно-економічних заходів, процес наповнення створеної інфраструктури відбувається не надто швидкими темпами, особливо це стосується біржової та оптової торгівлі.

Формування мережі оптових ринків та посередників необхідне для забезпечення виходу вітчизняних товаровиробників на прямі торги безпосередньо зі споживачами, цивілізованого формування цін на основі попиту і пропозиції, створення кращих умов для реалізації та купівлі, прискорення просування продукції на ринку шляхом формування оптових партій. Світовий досвід підтверджує, що концентрація підприємств оптової торгівлі товарами в одному місці, яким є організований оптовий ринок (наприклад, сільськогосподарської чи промислової продукції), гарантує більш справедливе ціноутворення на основі ринкової конкуренції.

Щодо продовження заходів із удосконалення посередницької інфраструктури логічним кроком є інституціоналізація практики моніторингу споживчих цін імпортованих товарів. По-перше, такі дії дають основу інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері протидії товарам масового імпорту, а по-друге, дозволяють посилити справедливий контроль на споживчому ринку, адже імпортована продукція часто потрапляє на нього без належного митного оформлення, контрабандним шляхом, за рахунок фальсифікації тощо. Звичайно, що попри ціновий демпінг така пропозиція небезпечна і для життя та здоров'я громадян держави.

Сфера обміну є місцем т. зв. перетину інтересів виробника, посередника і споживача. Ми вважаємо, що її можливості заради забезпечення економічно вигідного співробітництва та навіть інтеграції і кооперації вітчизняних виробників та суб'єктів торговельно-посередницької сфери ще далеко не реалізовані. А тут криються істотні можливості щодо їх спільних дій у сфері імпортозаміщення. Це і інвестиційні програми, і зниження витратомісткості, і пришвидшення товароруку, і спільні маркетингові заходи, програми «consumer-, government- and public relations».

Розвиток цієї співпраці значною мірою опирається на законодавство та інституційну інфраструктуру організації і реалізації проектів і програм інтеграції виробничого та посередницького секторів. Влада тут може скористатися програмами міжнародної технічної фінансової допомоги, багато з яких орієнтовані на підтримку проектів формування конкурентного середовища на ринках країн з транзитивними економіками.

Більш якісному виконанню функції обміну сприятиме також формування дієздатної і розгалуженої системи суб'єктів споживчого кредитування, а також осучаснення форм і способів збуту та просування товарів вітчизняного виробництва на ринок, зокрема шляхом застосування інтернет-технологій роздрібною торгівлю, сучасних систем розрахунків тощо.

Потреба у реалізації структурних змін характерна і для такої фази суспільного відтворення, як споживання. Рационально необхідним тут є покращення структурних характеристик щодо джерел придбання і споживання

якісних та безпечних товарів, інформації, яку отримують споживачі про товари та послуги, їх якісні характеристики, а також щодо ментальності, переваг і пріоритетів у споживанні товарів (послуг), способу життя тощо.

Ці аспекти також слід вважати чинниками, що значною мірою позначаються на проблемах імпортозалежності вітчизняної економіки та її внутрішнього ринку. Звичайно, що й серед вітчизняних виробників є такі, які не ставлять у пріоритет життя і здоров'я споживача, рівень довговічності користування придбаними товарами і послугами. Проте соціально та суспільно відповідальних суб'єктів господарювання серед вітчизняних економічних агентів більше, ніж тих суб'єктів, що постачають на внутрішній ринок продукцію імпорту, зокрема невисокої якості. Адже вітчизняний виробник веде бізнес на території держави, тому більше дбає про свою репутацію.

Вважаємо, що для досягнення зазначених структурних зрушень органам державного управління необхідно забезпечити становлення та розвиток системи інституційної популяризації вітчизняних товарів (послуг) і забезпечення в цих цілях широкою комунікації зі споживачем.

Сьогодні для економічно розвинених держав характерним є розвиток нових альтернативних форматів роздрібною торгівлю. На нашу думку, ці тенденції будуть характерними і для України в середньостроковій перспективі. Тому важливо вже сьогодні узгодити заходи з протидії імпортозалежності одночасно з підтримкою інститутів започаткування діяльності і розвитку таких нових сучасних форматів. Регіональні та місцеві органи влади за такої ситуації можуть отримати велику підтримку з боку представників бізнесу, які дослухатимуться до ідеї влади щодо імпортозаміщення. Йдеться, наприклад, про стріт-ритейли – великі супермаркети, що розміщуються не в окремій точці, а на перших поверхах цілих кварталів чи центральних частин міст. Вони дозволяють запропонувати споживачеві максимум товарів, альтернативних ритейлерам, у більш доступних для цього місцях за порівняно нижчою ціною і вищою якістю.

На продовження формування лояльності до державної політики імпортозаміщення органам державного управління потрібно реалізувати в нашій державі проект із розбудови недержавної інституційної інфраструктури контролю якості та стандартизації товарів і послуг. Такого роду громадські структури функціонують у багатьох державах Європи і світу. Будучи незалежними від державного контролю, але водночас дбаючи про власну репутацію, такі структури надають більш достовірні висновки щодо якості і стандартизації товарів та послуг. Причому мають право робити це у будь-який час, не попереджаючи суб'єктів господарювання про відповідні перевірки, адже їх висновки мають громадський незалежний характер.

Важливим у контексті інституціоналізації структурних змін у сфері споживання є розширення компетенцій об'єднань виробників і споживачів продукції (послуг). Такі структури, окрім представлення інтересів суб'єктів секторів виробництва та споживання, ще й здійснюють діяльність орієнтовану на формування інституту ощадливого, розумного інвестиційно-орієнтованого покупця.

На нашу думку, охарактеризовані заходи щодо упорядкування характеристик розвитку внутрішнього ринку мають і суттєвий вплив на процеси імпортозаміщення або, принаймні, збереження на споживчому ринку держави тих товарів і послуг імпорту, які якісні і безпечні, становлять сегмент критичного імпорту.

**Висновки.** Для країн, які розвиваються або зорієнтовані на лібералізацію господарського устрою та економічних відносин, разом із об'єктивним посиленням



відкритості внутрішнього ринку за недостатньої конкурентоспроможності виробництва та ще не сформованого інституціонального середовища характерним є динамічне збільшення обсягів імпорту, темпи якого істотно перевищують темпи зростання ВВП та промислового виробництва, створюючи загрози подальшої втрати ринку збуту та зменшення ВВП, зростання безробіття, погіршення якості життя населення, посилення залежності держави, її товарної, грошово-кредитної, валютної систем від інозем-

них товарів, грошових потоків та капіталу. Це актуалізує потребу в реалізації ефективних механізмів, інструментів та засобів економічної (зокрема структурної) політики, здатних стримати зростання і раціоналізувати структуру імпорту, а також забезпечити розвиток і посилення позицій вітчизняного виробництва. Напрями економічного протекціонізму державної політики імпортозаміщення в Україні: інституційно-правовий, монетарний, фіскальний, ціновий, соціальний, зовнішньоекономічний.

#### Список використаних джерел:

1. Завсєгдашня І., Ситай В., Дальніченко О. Машинобудування України: потенціал імпортозаміщення. URL: [http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi\\_proekti/jurnal/rubriki/oglyad\\_rinkiv/oglyad\\_rinkiv/04\\_obladnania/2005\\_4\\_mashbud.pdf](http://uam.kneu.kiev.ua/rus/content/nashi_proekti/jurnal/rubriki/oglyad_rinkiv/oglyad_rinkiv/04_obladnania/2005_4_mashbud.pdf).
2. Бураковский И.В. В поисках модели экономического развития / И.В. Бураковский // Украинская государственность в 20 веке. Историко-политический анализ; редкол: О. Белый, И. Бураковский, Е. Быстрицкий [и др.]; под общ. ред. А. Дергачева. Киев: Политическая мысль, 1996. С. 190–198.
3. Коваленко Н.В. Проблеми формування конкурентоспроможної національної економіки / Н.В. Коваленко // Збірник наукових праць Донецького університету. Донецьк, 2007. С. 614–620.
4. Роздрібна торгівля України у 2009 р. Державна служба статистики України. К.: Державна служба статистики України, 2010. 173 с.
5. Роздрібна торгівля України у 2000–2010 рр. – Державна служба статистики України. К.: Державна служба статистики України, 2011. 191 с.
6. Роздрібна торгівля України у 2011 р. – Державна служба статистики України. К.: Державна служба статистики України, 2012. 178 с.
7. Роздрібна торгівля України у 2012 році. – К.: Державна служба статистики України, 2013. 174 с.
8. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама. URL: [http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006\\_1](http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1).

#### НАПРАВЛЕНИЯ И МЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В статье описано понятие и особенности процесса импортозамещения. Проанализирована роль и место импортозамещения в структуре розничного товарооборота торговой сети предприятий. Исследованы направления и меры экономического протекционизма государственной политики импортозамещения в Украине. Проанализированы особенности государственной политики импортозамещения в Украине. Описаны проблемы отечественных товаров, которые делают их «уязвимыми» перед импортом.

**Ключевые слова:** импортозамещение, государственная политика импортозамещения, рынок, экономика, Украина.

#### DIRECTIONS AND MEASURES OF ECONOMIC PROTECTION OF THE STATE POLICY OF THE IMPORT SUBSTITUTION IN UKRAINE

**Summary.** The article describes the concept and features of the process of import substitution. The role and place of import substitution in the structure of retail turnover of the trading network of enterprises is analyzed. The directions and measures of economic protection of the state policy of import substitution in Ukraine are investigated. The peculiarities of the state policy of import substitution in Ukraine are analyzed. Describes the problems of domestic goods, which make them "vulnerable" before import.

**Key words:** import substitution, state policy of import substitution, market, economy, Ukraine.

**Цап М. В.**

*кандидат економічних наук,  
викладач факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Калиняк Н. Ю.**

*студентка економічного факультету  
Ужгородського національного університету*

**Tsap M. V.**

*PhD in Economics,  
Lecturer of the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

**Kalinyak N. Yu.**

*Student of the Faculty of Economics  
Uzhgorod National University*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА РІВЕНЬ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті проаналізовано особливості позитивних та негативних аспектів імпортозаміщення у трактуванні різних науковців. Досліджено теоретичні аспекти державного регулювання імпортозаміщення, роль державної політики імпортозаміщення. Проаналізовано рівень імпортозалежності національного господарства України. Досліджено показники рівні імпортозалежності в різних регіонах України.

**Ключові слова:** імпортозаміщення, теоретичні аспекти, рівень імпортозалежності, національне господарство України.

**Вступ і постановка проблеми.** Усунення негативних тенденцій відповідно до реалізації стратегічних пріоритетів і завдань політики імпортозаміщення потребує уточнення й удосконалення теоретико-методичних положень, а також обґрунтування стратегічних пріоритетів та тактичних механізмів і засобів державної структурної політики імпортозаміщення та регулювання цього процесу заради реалізації економічної політики розвитку і зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств виробництва і торгівлі, формування у сфері товарообігу здорового конкурентного середовища та витіснення за рахунок цього товарів (послуг) некритичного імпорту.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Багато вітчизняних і зарубіжних науковців досліджували цю тематику. Праці О. Амоші, В. Апопія, Л. Б альцеровича, М. Білопольського, І. Бочана, У.Вайсенбургера, Б. Мізюка, О. Мних, Т. Осташко, Ю. Сафонова, Л. Федулової, М. Флейчук, В. Шевчука, С. Юрія та ін. Результати досліджень Р. Балдвіна, Я. Белінської, Т. Васильціва, Р. Грабовські, С. Давиденка, Я. Жаліла, Н. Ленга, А. Мазаракі, А. Сухорукова, М. Якубовського та ін. є вагомим теоретико-прикладним базисом державного регулювання процесу імпортозаміщення.

**Мета статті** – опрацювати теоретичні аспекти державного регулювання імпортозаміщення та проаналізувати рівень імпортозалежності національного господарства в різних регіонах України.

### **Результати дослідження.**

І. Завсегдашня тлумачить імпортозаміщення як процес збільшення виробництва і внутрішнього споживання вітчизняних товарів за зниження споживання імпортних товарів (у фізичному вираженні) [1, с. 39]. Як бачимо, автор наголошує на пріоритеті збільшення обсягів виробництва та продажу вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. Однак упровадження процесу імпортозаміщення можливе за покращення передусім якісних характеристик вітчизняної продукції, тобто підвищення її конкуренто-

спроможності порівняно з імпортними аналогами. А вже за таких умов з'являються можливості для нарощення внутрішнього ринку без застосування жорстких тарифних обмежень до імпорту.

С. Паззізіна пропонує розглядати імпортозаміщення як процес нарощування внутрішнього виробництва конкурентоспроможних заміників імпорту через реалізацію державної політики структурних зрушень, що відповідає потребам національного ринку та дозволяє збільшувати експорт товарів із високою доданою вартістю і збалансувати торговельний баланс країни [3, с. 10]. Вважаємо позитивним, що автор вбачає подвійний ефект від імпортозаміщення, тобто не лише розширення внутрішнього ринку, але й зростання експорту. Водночас незаперечним є те, що імпортозаміщення спрямоване передусім на внутрішній ринок.

Проте такі підходи, на наш погляд, не можуть вважатися досконалими передусім через неоднозначність зв'язку між розширенням внутрішнього ринку та обсягами імпорту. Так, за умов зростання платоспроможного попиту на внутрішньому ринку можливе й одночасне збільшення обсягів реалізації як вітчизняних, так й імпортних товарів, причому навіть із переважаючими темпами приросту останніх, що не можна вважати імпортозаміщенням.

Проте імпортозаміщення є процесом, який об'єктивно не може розвиватися еволюційно, без створення для цього стимулюючих передумов і можливостей. Закономірно, що підприємницький капітал скоріше буде спрямовуватися за напрямками діяльності, де більша ресурсовіддача та вища ділова активність. Це, зокрема, підтверджується активним розвитком сфери товарного обігу, роздрібною торгівлю та інших форм торговельного посередництва на посттрансформаційному етапі розвитку економіки. При цьому нижча цінова конкурентоспроможність за невисокої купівельної спроможності населення, слабкість внутрішнього виробництва та недостатність протекціоністської політики відкриває широкі можливості для активізації діяльнос-

ті з постачання на внутрішній ринок імпортованих товарів, погіршуючи таким чином структурні характеристики розвитку сфери обігу товарів.

Тому для протидії процесам масштабної експансії товарів, виготовлених не на території держави, слід реалізувати важелі та інструменти державного регулювання. Вони особливо дієві ще на ранніх етапах відкриття внутрішнього ринку та збільшення обсягів імпорту товарів, коли ці процеси ще не набули синергійних ефектів. Адже на перших етапах імпортозаміщення на внутрішній ринок надходять товари споживчого попиту широкого асортименту. Попри їх здебільшого низьку якість, вони швидко охоплюють щоразу більшу ринкову частку за рахунок низьких цін та обмеженості доходів значної частини населення. Це пригнічує виробничий та збутовий потенціал вітчизняного виробництва, зменшуючи його обсяги та ефективність, змушуючи переходити в інші ринкові сегменти. Таким чином, експансія товарів широкого вжитку на внутрішній ринок посилюється включно із започаткуванням створення на території держави представництв та виробництв продукції нерезидентів.

Фактично з цього починається другий етап імпортонасичення, коли зростає потенціал постачання на внутрішній ринок продукції середнього та навіть високого цінних сегментів, які спроможні конкурувати з товарами, виготов-

леними на території держави. Цей етап стає переломним, оскільки імпортовані товари починають перемагати вже навіть не стільки в цінній конкуренції, скільки все більше за рахунок засобів маркетингу, логістики, комерційної діяльності тощо. Таким чином, вітчизняне виробництво витісняється з ринку товарів кінцевого виробництва, переміщуючись у сферу обслуговування, постачання продукції первинної обробки, у торгово-посередницьку діяльність.

Третій етап пов'язаний із широкомасштабним створенням виробничих та торгових представництв іноземних товаровиробників. Вони посилюють власний контроль у системі логістики та постачання товарів, у фінансово-кредитній сфері, у секторі матеріально-технічного забезпечення, розподілу трудових ресурсів, інвестиційних потоків тощо. Таким чином підсилюються функціональні зв'язки і можливості суб'єктів, що просувають на внутрішній ринок товари і послуги. Це, своєю чергою, актуалізує всі негативні прояви, ризики та загрози критичного збільшення частки імпортованих товарів на внутрішньому ринку.

Тому вважаємо, що проблему імпортозаміщення слід передусім вирішувати шляхом більш активних та ефективних дій у системі державного регулювання економіки. При цьому цільові етапи державної політики можуть формуватися у зворотному порядку до охарактеризованої вище послідовності поглиблення кризової ситуації (рис. 1).

Послідовність розвитку кризових явищ у процесі насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами

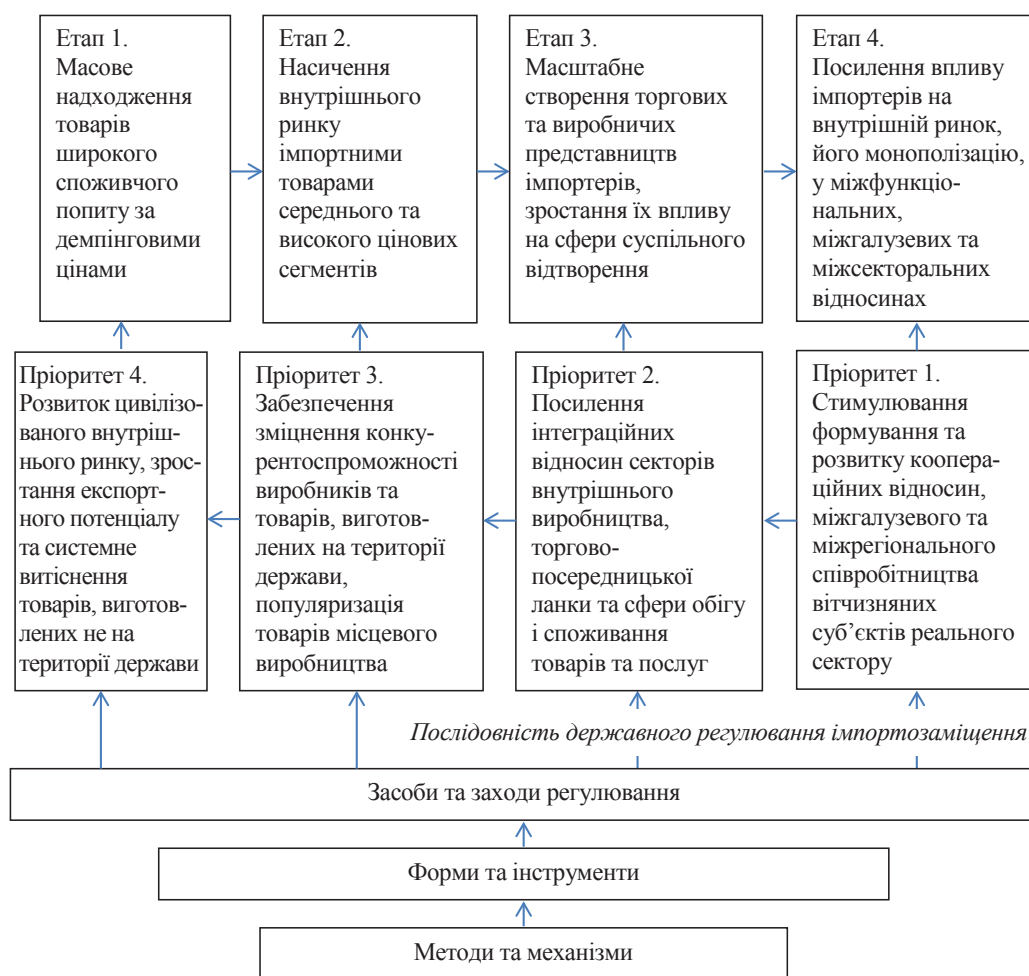


Рис. 1. Концептуальна етапність державного регулювання імпортозаміщення

Джерело: авторська розробка

Отже, важливість узагальнення теоретичних засад державного регулювання імпортозаміщення полягає в усвідомленні необхідності, переваг та особливостей, методів, механізмів, форм, інструментів, засобів та заходів, що можуть застосовуватися для виправлення ситуації, та покращення таким чином структурних характеристик розвитку внутрішнього ринку. Важливо зазначити, що залежно від міри поглиблення кризових явищ в економіці більш системною і комплексною має бути державна політика регулювання – від стимулювання формування та розвитку коопераційних відносин, міжгалузевого та міжрегіонального співробітництва вітчизняних суб'єктів реального сектору до розвитку цивілізованого внутрішнього ринку та системного витіснення товарів, виготовлених не на території держави (табл. 1.).

Державне регулювання імпортозаміщення може здійснюватися через методи адміністративного та економіч-

ного впливу на імпорт для посилення вітчизняної конкурентоспроможності продукції.

В економічній літературі (В. Шевчук, Д. Белов, С. Сільвестров та ін.) наводяться неоднозначні ставлення до реалізації державної політики імпортозаміщення. Попри очевидні переваги присутній і негативний досвід, коли не вдалося підвищити конкурентоспроможність галузей, де переважали імпортні товари, та водночас було погіршено ефективність експортоорієнтованих виробництв через зниження уваги до їх функціонування та обмеження державної підтримки, уповільнено темпи економічного зростання унаслідок закритості внутрішнього ринку та зменшення таким чином ділової активності у сфері купівлі-продажу товарів. Найявний і досвід колишніх держав радянського простору, коли держава була вимушена продавати на внутрішньому ринку менш якісну продукцію, що була виготовлена на території держави, але не мала

| Державне регулювання імпортозаміщення – це процес застосування механізмів, інструментів та засобів з переважанням економічного підходу в цілях зміцнення конкурентоспроможності і розвитку вітчизняного виробництва, розвитку внутрішнього ринку та активізації зовнішньо- і внутрішньоторговельної посередницької та іншої економічної діяльності, що реалізується із застосуванням: |   |   |  |  |
|---|---|---|--|--|
| Методів   |   | Напрямів  | Механізмів   | Інструментів та засобів  |
| Адміністративних  | Стратегія реалізації імпортозамінної політики | Модернізації та розвитку внутрішнього виробництва, підвищення купівельної спроможності та зміни купівельних пріоритетів населення | Економічних; організаційних; інституційно-правових; інституційно-проектних; соціально-психологічних; інформаційних | Посилення податкового, тарифного та фіскального навантаження на імпорт; контролю якості та рівня витрат в усіх сферах суспільного відтворення; ускладнення умов технічного регулювання; ускладнення валюто обмінних операцій та жорсткий контроль курсу валюти; конвергенції умов функціонування та техніко-технологічного забезпечення внутрішнього виробництва; посилення взаємозв'язків внутрішнього виробничого комплексу з імпортом   |
| Економічних   |   | Тарифного і нетарифного (адміністративного, регуляторного, фіскального, антимонопольного, цінового, ін.) обмеження імпорту        |  | реалізації інвестиційно-інноваційних програм в реальному секторі; розвитку вертикально-функціональної інтеграції; інтелектуалізації економіки та активізації співпраці з науково-технічною сферою; диверсифікації асортиментної політики; програмування провідних ланок та точок економічного зростання; покращення фінансово-інвестиційного та ресурсного забезпечення внутрішнього виробництва, розвитку ринку засобів праці; розширення програм інформаційно-маркетингової підтримки вітчизняного виробника |

зовнішніх каналів просування, обмежуючи продаж якіснішої імпортової продукції, що не сприяло ні розвитку місцевого виробництва ні задоволенню потреб споживача.

На нашу думку, на наявність позитивного ефекту від реалізації політики імпортозаміщення чи не найбільшою мірою впливає ефективність її державного регулювання в поєднанні з чинником довго-, середньо- чи короткострокового періоду реалізації заходів, адже політика імпортозаміщення обмежена в часі та за досягнення належних результатів індустріалізації імпортозаміщення об'єктивно стає менш необхідною. Саме тому важливо узагальнити теоретичні основи застосування державою механізмів, інструментів, засобів та заходів регулювання в аналізованій сфері.

Більшість науковців одностайні в тому, що загалом імпортозаміщення стосується заміни товарів, які імпортуються для продажу на внутрішньому ринку, вітчизняними. Водночас у наукових працях з цієї проблеми порізно узагальнюється об'єкт державного регулювання. Так, Т. Кисіль вбачає в державному регулюванні імпортозаміщення системний підхід, спрямований на зменшення частки імпортованих товарів, а також матеріалів, сировини та комплектуючих, з яких вони виготовляються, забезпечення ширшого завантаження виробничих потужностей, підвищення ефективності внутрішнього виробництва та удосконалення контролю за якістю товарів і послуг, способів їх просування, функціонуванням внутрішнього ринку [4, с. 66].

На думку Г. Ортіної, регулювання імпортозаміщення є стратегією та спрямовується на забезпечення розвитку внутрішнього ринку на основі зміцнення національного виробництва шляхом проведення протекціоністської політики і підтримки твердого курсу національної валюти [5, с. 27].

Як зазначає А. Макаров, об'єктом імпортозаміщення є система заходів досягнення цілей з обсягів та структури виробництва вітчизняної продукції, процес зменшення чи припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміни на внутрішньому ринку країни аналогічними вітчизняними чи більш відповідними споживчим властивостям покупців і за ціновими характеристиками товарів [6, с. 36–40].

Важливим економічним процесом, характерним для імпортозамінного етапу розвитку і модернізації низки галузей та видів економічної діяльності з урахуванням їх конкурентних та географічних характеристик та головним інструментом реалізації державної стратегії розвитку вітчизняного виробництва пропонує розглядати імпортозаміщення А. Семенов [7, с. 12].

Ризики імпортозаміщення аналізуються і в працях С. Сільвестрова та І. Рикової. Науковці за результатами вивчення досвіду Туреччини доходять висновку, що прями обмеження та заборони ввозу на територію країни імпортованих товарів мають переважно негативні наслідки. Тому ефективне імпортозаміщення розглядається як процес переходу до експортоорієнтованої економіки, створення конкурентоспроможного приватного та державного виробництва, здатного вистояти на внутрішньому та зміцнити позиції на зовнішніх ринках, широкомасштабного розвитку співробітництва вітчизняних та зарубіжних підприємств [8, с. 176].

В аналізованому підході також простежується ухил у бік економічного, більшою мірою стратегічного, способу регулювання процесу імпортозаміщення із застосуванням інструменту імплементації іноземного капіталу, техніки та технологій, досвіду і форм менеджменту, комерційних зв'язків у цілях створення спільних виробництв, що в короткостроковій перспективі вигідне (передусім з огляду

на налагодження нових відносин і проникнення на ринок для імпортерів товарів і послуг, але в довгостроковій – для вітчизняних виробників, які, покращуючи ресурсне забезпечення, інтелектуально-кадровий капітал та навички, мають змогу розширити обсяги і номенклатуру виробництва продукції, спрямувати значні її обсяги на внутрішній та зовнішній ринки.

Перебуваючи на значно нижчому рівні соціально-економічного розвитку, окремі країни Східної та Південно-Східної Азії – Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Гонконг – обрали на початку 70-х років ХХ століття стратегію інтенсивної модернізації та імпортозаміщення. Її можна охарактеризувати як «фокусоване зростання», що полягає у швидкому впровадженні найновіших технологій у виробництво товарів, за якими досягаються лідируючі ринкові позиції (програмне забезпечення, електротовари, технології, пристрої, послуги інжинірингу та програмування, фармацевтична продукція тощо). Дохід, що отримується у галузях-лідерах, надалі спрямовується на розвиток соціальної та виробничої інфраструктури [10].

Такий стратегічний підхід характеризувався ще вищою ефективністю і сьогодні більшість країн, які його застосували, вийшли на провідні позиції в системі міжнародного поділу праці та розвитку світового господарства. Але слід звернути увагу на особливість державної політики щодо забезпечення невинного збільшення частки високотехнологічних галузей реального сектору економіки. Можливо, це й була головна особливість успішної реформи.

Що ж до України, то про високий рівень імпортозалежності національного господарства України та його посилення упродовж 2009–2013 рр. свідчать низькі значення коефіцієнтів покриття експортом імпорту. Так, загалом по товарах і послугах цей показник становив у 2013 р. 0,9 (рис. 2.). Тобто обсяги імпорту перевищували на близько 10% обсяги експорту. Проте за товарами ситуація гірша – коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,82 (на 0,08 в. п. менше, причому цей розрив не скорочується за увесь аналізований період).

З рис. 2. можемо спостерігати покращення конкурентоспроможності вітчизняних товарів у торгівлі з країнами СНД. Так, якщо ще у 2008 р. імпорт товарів на 31% перевищував експорт, то у 2013 р. – лише на 21%, і щороку спостерігається тенденція лише до покращення ситуації. Натомість із країнами ЄС (28) ситуація зі співвідношенням експорту та імпорту упродовж 2011–2013 рр. різко погіршилася, і аналізований показник становив 0,62. Таким чином, профільним органам державного управління доцільно працювати над збереженням (використанням) ситуації щодо покращення конкурентних позицій вітчизняних товарів порівняно з товарами з країн СНД, а також над зміненням негативної тенденції та впровадженням і використанням переваг конкуренції порівняно з товарами з країн ЄС (28). На наш погляд, тут є два шляхи вирішення проблеми: (1) створення і підтримка принципово нових товарів (унаслідок активізації інноваційної та інтелектуальної творчої діяльності у сфері створення і комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, розвитку співробітництва секторів освіти, науки, дослідної сфери, інновацій та венчурного бізнесу); (2) започаткування практики співробітництва й аутсорсингу вітчизняних підприємств для іноземних компаній. Водночас конкурувати пропозицією аналогічних товарів, на нашу думку, безперспективно.

Потрібно звернути увагу на наявність суттєвих регіональних диференціацій в імпортозалежності. Так, якщо у 2013 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту в середньому по державі становив 0,82, то в семи регіонах

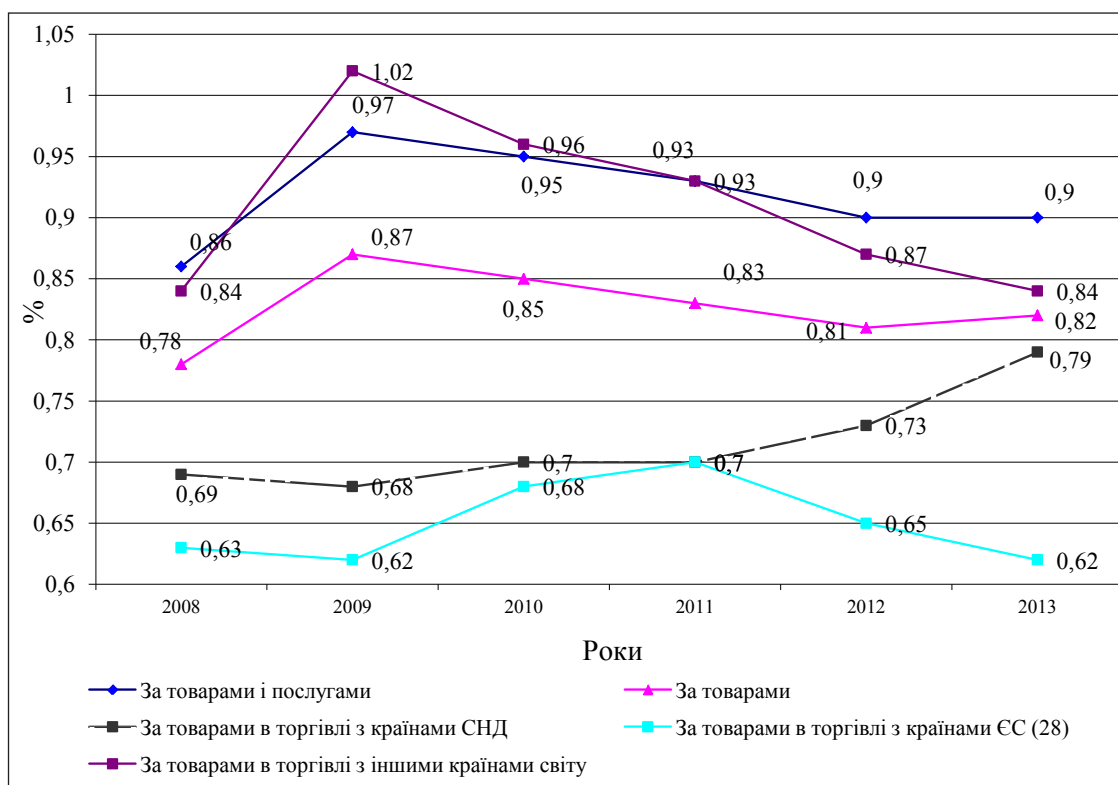


Рис. 2. Коефіцієнти покриття експортом імпорту в Україні у 2008–2012 рр. [9, с. 12–15]

(Чернівецька – 0,79, Закарпатська – 0,63, Волинська – 0,58, Львівська – 0,49, Одеська – 0,47, Київська – 0,42 області та м. Київ – 0,46) його значення було ще нижчим, що негативно. Але така ситуація є наслідком не вищої імпортозалежності, а того, що ці області є основними митними територіями, і імпортна продукція у більшій своїй частині офіційно «заходить» в Україну саме через ці регіони, надалі розповсюджуючись решту територіями держави.

Втім, певні прикладні висновки щодо регіональних аспектів імпортозаміщення можна зробити за результатами аналізу показника «коефіцієнт покриття експортом імпорту» за регіонами України і відхилення фактичних значень для кожного регіону від середнього (із застосуванням коефіцієнту дисперсії), його результати відображені в таблиці 2.

Як бачимо, області України, що потрапили до першої і другої груп, характеризуються найкращим співвідношенням обсягів експорту до обсягів імпорту. Причинами цього стали розвиток внутрішнього виробництва та його експортних можливостей, захист внутрішнього ринку від імпортних товарів шляхом підтримки місцевого виробника, наявність природно-сировинних ресурсів, що скеровуються на експорт.

На нашу думку, позитивну практику регулювання імпортозаміщення та державної структурної політики в цій сфері доцільно перенести на регіони групи 3 для покращення співвідношення між експортом і імпортом товарів. Натомість на території регіонів, що потрапили до групи 4, можуть реалізовуватися заходи в межах організаційно-економічного механізму державної політики імпортозаміщення, спрямовані на застосування економічних і адміністративних обмежень проходження на внутрішній ринок товарів, виготовлених не на території України.

Зробімо ще й такий важливий висновок. Здійснення моніторингу міри імпортозалежності (як стану, так і динаміки) на державному, регіональному чи місцевому рів-

нях та прийняття за його результатами адекватних і ефективних управлінських рішень потребує обґрунтування критичних значень головних показників, за перевищення яких є підстави стверджувати про настання загрозової для внутрішнього ринку та соціально-економічної сфери ситуації.

Сьогодні в економічній літературі обмеженою є чисельність підходів та спроб до обґрунтування методики розрахунку значень таких показників. Зокрема, офіційною Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 р., затвердженою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [2], передбачені порогові значення таких показників: «частка імпорту у внутрішньому споживанні держави» на рівні 30%, «частка імпорту продовольства у внутрішньому споживанні держави» – 25%, «частка провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі» – 30%, «коефіцієнт покриття імпорту експортом» – 1, «відношення імпорту до ВВП» – 50%.

На нашу думку, застосування цих критеріїв можливе, але на макроекономічному рівні для економіки загалом. Такий підхід неможливо застосувати, наприклад, на регіональному чи місцевому рівні (де показники можуть бути вищими, але загалом по державі – прийнятними або навпаки) чи для окремих товарів і товарних груп. Адже для окремих з них імпорту може становити і 100%, та це не матиме ніякого значення для безпеки внутрішнього ринку й економіки (наприклад, йдеться про товари розкоші) та навпаки – імпорту може становити на певні товари менше 30%, але це формуватиме суттєву загрозу для внутрішнього ринку. Це, наприклад, товари, які становлять велику частку в обсягах внутрішнього споживання, від яких залежна діяльність стратегічних підприємств чи життєздатність населення, які не виготовляються на території держави, є товарами щоденного вжитку і масового попиту.

Результати групування регіонів України за значеннями коефіцієнта покриття експортом імпорту у 2013 р. та характеристики груп [9]

| Групи | Регіони   | Інтервали значень коефіцієнтів покриття експортом імпорту | Характеристики груп   |
|-------|---|---|---|
| 1     | Кіровоградська, Донецька, Полтавська, Миколаївська області  | 2,17–3,53   | Регіони з найбільшим перевищенням обсягів експорту над обсягами імпорту, для яких характерні дещо менша залежність від імпорту та вищий рівень експортного потенціалу   |
| 2     | Запорізька, Луганська, Дніпропетровська, Житомирська, Черкаська, Рівненська, Сумська, Вінницька, Херсонська області | 1,99–2,16   | Регіони з перевищенням експорту над імпортом  |
| 3     | Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська, Харківська, Івано-Франківська, Чернівецька області                        | 0,78–1,98   | Регіони зі збалансованим співвідношенням експорту та імпорту  |
| 4     | Закарпатська, Волинська, Львівська, Одеська, Київська області, м. Київ  | 0–0,77  | Регіони з критично низькими значеннями та надмірним перевищенням імпорту над експортом, оскільки через їх територію здійснюється митне оформлення імпорту (є джерелом постачання на внутрішній ринок товарів) |

**Висновки.** У результаті аналізу економічної природи, функцій та соціально-економічної ролі імпортозаміщення встановлено, що це напрям державної структурної політики, метою якого є покращення співвідношень вітчизняного виробництва, імпорту та продажу на внутрішньому ринку товарів і послуг, що реалізується шляхом стимулювання розвитку і покращення конкурентних позицій реального сектору економіки, стримування імпорту з застосуван-

ням тарифних і нетарифних обмежень, збільшення обсягів експорту та покращення торговельного балансу країни. На основі поєднання адміністративних та економічних методів, а також принципів підходів формується стратегія імпортозамінної індустріалізації з її економічними, організаційними, інституційно-правовими, інституційно-проектними, соціально-психологічними та інформаційними механізмами, характерними для них інструментами і засобами.

#### Список використаних джерел:

1. Попова О.И. Импортозамещение как условие развития машиностроительного комплекса региона. Устойчивое развитие территорий, отраслей и производственных комплексов. URL: <http://pdt.vsc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=2111>.
2. Україна. Міністерство економіки. Наказ. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України № 60 від 02.03.2007 р. URL: <http://www.me.gov.ua>.
3. Пазізіна С.М. Імпортозаміщення в системі структурних зрушень виробництва та зовнішньої торгівлі України [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / Пазізіна Софія Миколаївна; Тернопільський національний економічний університет. Т., 2012. 20 с.
4. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Кисіль Т.В. // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2014. № 1. С. 64–71.
5. Ортіна Г. Моделювання розвитку реального сектора економіки як елемент державної антикризової стратегії / Ортіна Г. // Економіка, 2014. № 2 (128). С. 25–29.
6. Макаров А.Н. Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области) / Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 5. С. 36–40.
7. Семенов А.М. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России / Дис. на стиск. науч. степ. к.е.н. по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность. М.: ФГБОУ ВПО «Российский университет Дружбы народов». – 2014. – 166 с.
8. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: политика инновационного развития: Монография / [под ред. С.Н. Сильвестрова, И.Н. Рыковой]. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2011. 302 с.
9. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. К.: Державна служба статистики України, 2014. 156 с.
10. Mahbubani K. 1998. Can Asians Think? Singapore: Time Books International. P. 51.

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УРОВЕНЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

**Аннотация.** В статье проанализированы особенности положительных и отрицательных сторон импортозамещения в трактовке различных ученых. Исследованы теоретические аспекты государственного регулирования импортозамещения, роль государственной политики импортозамещения. Проанализирован уровень импортозависимости национального хозяйства Украины. Исследованы показатели импортозависимости в разных регионах Украины.

**Ключевые слова:** импортозамещения, теоретические аспекты, уровень импортозависимости, национальное хозяйство Украины.

**THEORETICAL ASPECTS OF IMPORT SUBSTITUTION AND THE LEVEL OF IMPORT DEPENDENCE OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE**

**Summary.** The peculiarities of the positive and negative aspects of import substitution in the treatment of various scholars is analyzed in the article. Theoretic aspects of state regulation of import substitution are investigated. The role of the state policy of import substitution is analyzed. The level of import dependence of the national economy of Ukraine is analyzed. The indexes of the level of import dependence in different regions of Ukraine are investigated.

**Key words:** import substitution, theoretical aspects, level of import dependence, national economy of Ukraine.

УДК 338.242

**Цап М. В.**

*кандидат економічних наук,  
викладач факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Палінчак М. М.**

*доктор політичних наук,  
професор факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Tsap M. V.**

*PhD in Economics,  
Lecturer of the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

**Palinchak M. M.**

*doctor of political sciences, professor  
the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

**СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ  
ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ**

**Анотація.** У статті проаналізовано стратегічні пріоритети державної економічної політики імпортозаміщення. Досліджено послідовність реалізації державної політики імпортозаміщення в Україні. Описано два альтернативні та магістральні напрями державної політики імпортозаміщення: економічний, який стимулює розвиток та зміцнення конкурентних позицій вітчизняного виробництва, та адміністративний – реалізацію протекціоністських заходів із недопущення або обмеження можливостей доступу на внутрішній ринок імпортованих товарів та послуг.

**Ключові слова:** імпортозаміщення, державна економічна політика імпортозаміщення, стратегія, Україна.

**Вступ та постановка проблеми.** Перехід від командно-адміністративної до ринкової системи господарювання за ще недостатньо сформованого інституційного середовища та необхідних структурних співвідношень в системі національного господарства і внутрішнього ринку генерував в Україні низку негативних тенденцій, серед яких особливо загрозливими є випередження темпів приросту імпорту над економічним зростанням і промисловим виробництвом, послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників товарів (послуг), зокрема кінцевого споживання та з високим рівнем доданої вартості. Тому за таких умов важливим є дослідження пріоритетів державної економічної імпортозаміщення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжними і вітчизняними вченими зроблено значний внесок у дослідження проблем державної структурної політики імпортозаміщення. Проблема реалізації державної структурної політики включно з покращенням конкурентних позицій суб'єктів реального сектору економіки приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців – О. Амоші, В. Апопія, Л. Бальцеровіча, У. Вайсенбур-

гера, К. Гіршхаузена, О. Ляш, А. Гальчинського, В. Геєця, Г.ж. Колодка, А. Мельник, Б. Мізюка, О. Мних, Т. Осташко, Ю. Сафонова, Л. Федулової, В. Шевчука, С. Юрія та ін.

**Мета статті** – дослідити стратегічні пріоритети державної економічної політики імпортозаміщення.

**Результати дослідження.**

Наявність імпорту та певна залежність національної економіки і внутрішнього ринку від імпортованих товарів і послуг не є кардинально негативним аспектом і явищем. Все залежить від обсягів, рівня та структури імпорту, який формує попит та реалізується на внутрішньому ринку. Зокрема, присутність якісної та конкурентоспроможної імпортованої продукції створює здорову конкуренцію товарам вітчизняного виробництва і примушує їх виробників до постійної діяльності із планування, управління якістю та вдосконалення базових характеристик товарів, впровадження для цього інновацій. В іншому разі місцевий виробник зникає до т. зв. «парасолькових» умов протекціоністської політики влади з недопущення на ринок товарів і послуг імпортованої продукції та все менше зацікавлений в удосконаленні продукції та раціоналізації бізнес-процесів.



Але визнаємо й інше. Надмірна імпортозалежність – явище ще гірше, оскільки в довгостроковій перспективі пригнічує вітчизняне виробництво, створює все більшу залежність споживачого ринку від імпорту товарів і послуг. Ситуація може ускладнитися до тієї межі, коли цілі сектори і галузі перестають продукувати вітчизняні товари та імпорту починає диктувати цінові і якісні стандарти. Звичайно, ринок може такий стан справ відкоригувати шляхом активізації внутрішнього виробництва, але це може відбуватися в умовах довгого часового ладу [1].

Двома альтернативними та магістральними напрямками державної політики імпортозаміщення є:

(1) економічний – стимулювання розвитку та зміцнення конкурентних позицій вітчизняного виробництва;

(2) адміністративний – реалізація протекціоністських заходів із недопущення або обмеження можливостей доступу на внутрішній ринок імпортованих товарів та послуг.

Як перший варіант, так і другий має низку переваг та недоліків, а відтак і прихильників та противників. Зокрема, представники школи лібералізму наголошують не лише на перевагах економічного підходу до протидії проблемам імпортозалежності, але на жорсткій критиці аж до недопущення жодних протекціоністських дій. Як підтвердження їх правоти наводяться приклади повоєнної Німеччини, яка, зазнавши критичних руйнувань, знищення фізичної інфраструктури та провідних промислових підприємств, не закрила внутрішній ринок, а навпаки – пішла шляхом стимулювання внутрішнього виробництва в умовах здорової зовнішньої конкуренції і порівняно швидко наростила ВВП, раціоналізувавши структуру експорту-імпорту та ставши однією з провідних економік Європи і світу.

Вважаємо за доцільне визначити послідовність державної політики імпортозаміщення (рис. 1). За її дотримання акцент робитиметься на зміцненні конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, а окремі протекціоністські заходи використовуватимуться скоріше для підтримки і швидшого досягнення цілей реформ.

Пропонована нами концептуальна послідовність державної політики складатиметься з трьох принципових етапів. Це, по-перше, аналіз та виявлення на його основі можливостей і потенціалу імпортозаміщення. Для цього слід спочатку виявити товари і товарні групи, за якими імпортозалежність вітчизняної економіки висока та які мають достатній потенціал імпортозаміщення (далі – продукція імпортозаміщення).

Потрібно виключити групи товарів і конкретні товари так званого виправданого імпорту, тобто для виробництва яких у нашій державі об'єктивно відсутні можливості і ресурси, технології і без яких внутрішній споживчий ринок та національне господарство не може функціонувати (дефіцитні енергоресурси, окремі види сировини, високотехнологічне устаткування, передові новітні технології, сільськогосподарська та інша продукція, що непридатна для вирощування чи окупного виробництва в межах держави) [2].

За іншими товарами необхідно детально в історичному аспекті проаналізувати обсяги і тенденції виробництва та збуту відповідної продукції в Україні, а також узгодити ці втрачені можливості з ресурсним потенціалом сьогодення, рівнем укладу наявних технологій і перспективами їх імпортування. За результатами такого аналізу стане можливим виокремлення виробництв, продукція яких має високий потенціал імпортозаміщення в Україні.

Відповідно до ідентифікованих перспектив спеціалізації імпортозамінного виробництва за товарами на наступному етапі послідовності реалізації державної політики

слід діагностувати потенціал та ресурсні можливості відносно нарощування виробничих потужностей, причому не розрізняючи, а в комплексі – за видами економічної діяльності та галузями економіки, в межах кластерів та інших локальних інтегрованих виробничо-промислових систем, секторів малого, середнього і великого бізнесу. Виходом на цьому етапі аналізу є обґрунтування висновків щодо перспективних напрямів, за якими слід розвивати вітчизняне виробництво і відновлювати обсяги діяльності.

Це уможливить складання балансів задіяних та перспективних виробничих потужностей. Їх різниця, власне, і покаже, які конкретні сектори виробництва слід розвивати, та дасть змогу сформувати реєстри інвестиційних проєктів за видами діяльності та суб'єктами господарювання. Ці проєкти мають бути прописаними у цільових державних та регіональних програмах імпортозаміщення. На їх реалізацію слід передбачити джерела ресурсного забезпечення і фінансування, провести справедливі та прозорі конкурси і визначити їх переможців, на базі яких реалізуватимуться проєкти.

Другий принциповий етап реалізації державної політики імпортозаміщення стосується відновлення позицій та покращення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Передусім потрібно забезпечити комплексну і системну підтримку місцевого товаровиробника, особливо тих суб'єктів, що реалізуватимуть інвестиційні проєкти і програми у межах виконання цільових програм імпортозаміщення. Йдеться не лише про фінансово-інвестиційну, але й про організаційну (підтримка під час оформлення прав та здійснення діяльності, організації процесів виробництва і збуту товарів (надання послуг)), економічну (створення сприятливого для виробничої і збутової діяльності економіко-правового середовища), інституційну (удосконалення інфраструктури та законодавства, що регулює та стимулює виробництво як сферу інвестування приватного капіталу, зокрема на засадах високого рівня якості та відповідності міжнародним і європейським стандартам), ресурсну (сприяння розвитку систем постачання і місцевого виробництва сировини, матеріалів, комплектуючих, підготовки кадрів), науково-дослідну (розвиток співпраці і співробітництва підприємств реального сектору та освітніх і науково-дослідних організацій, венчурних та інноваційних фірм) та іншу підтримку [3].

Третій етап, на нашу думку, має стосуватися закріплення, а в подальшому і посилення позицій на внутрішньому ринку продукції вітчизняного виробництва вже більшою мірою силами системи товаропросування та інституційної інфраструктури торгівлі. Більше того, саме посередницька сфера сьогодні продукує більшість причин загострення кризи імпортозалежності. Йдеться про:

– по-перше, монополізацію окремих сегментів ритейлу (до прикладу, товарна спеціалізація продовольчо-господарських супер- і гіпермаркетів значною мірою зорієнтована на продажі товарів з Китаю, Німеччини, Італії, Країн центральної Європи, дискримінуючи таким чином і не даючи достатнього доступу аналогічним вітчизняним товарам до роздрібних торговельних мереж);

– по-друге, недостатній рівень та незбалансованість розвитку об'єктів торгівлі різної товарної спеціалізації (так, за активного розвитку торговельних мереж із продажу продовольчих товарів, в Україні не набули адекватної розбудови торговельні об'єкти із продажу аграрної продукції, товарів промисловості тощо);

– по-третє, низьку активність суб'єктів роздрібної торгівлі з формування та популяризації власних брендів і торгових марок, виробниками продукції яких є вітчизняні підприємства (така практика частково набула по-

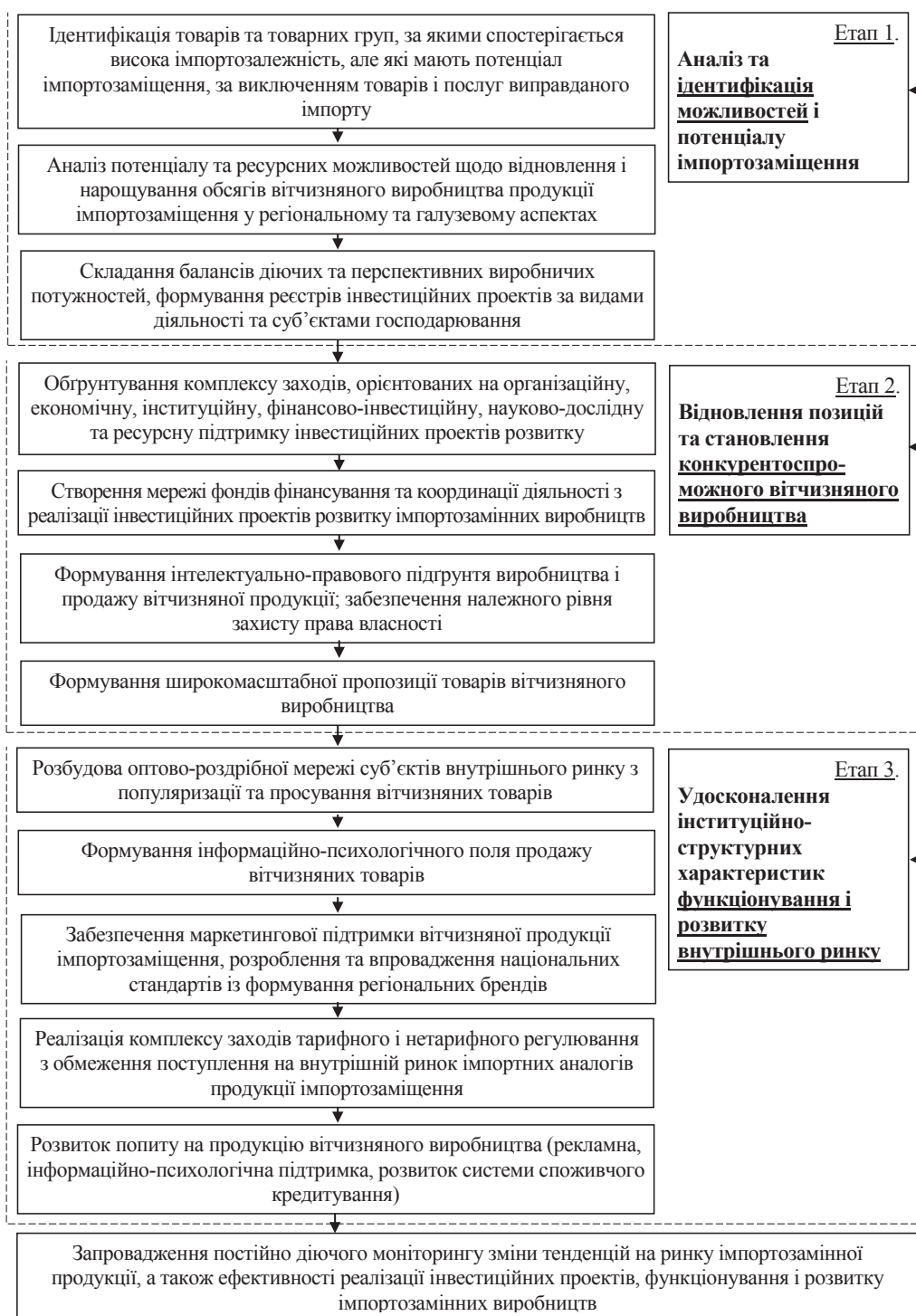


Рис. 1. Принципова послідовність реалізації державної політики імпортозаміщення в Україні

Джерело: авторська розробка

ширення в Україні, але, так і не сягнувши домінуючих тенденцій, суттєво уповільнилася. Натомість у державах з розвинутою роздрібною торгівлею понад 50% товарного асортименту великих магазинів самообслуговування припадає на товари з власним фірмовим найменуванням, для яких це дієвий маркетинговий інструмент, що підвищує привабливість фірмових товарів, адже як виробник, так і продавець дорожать їх якістю задля власної репутації. Таким чином, суттєво збільшується частка продажу товарів, виготовлених на території держави, та певною мірою нівелюється попит на відомі імпортні бренди);

- по-четверте, недостатньо активну участь у спільній маркетинговій, фінансово-інвестиційній та інноваційній діяльності з місцевими суб'єктами реального сектору економіки вітчизняних суб'єктів роздрібною торгівлі, які займають пасивну позицію щодо надання переваги товарам вітчизняного виробництва. Таким чином, не надається достатня підтримка, як ресурсна, так і комерційно-збутова, щодо популяризації продажу вітчизняних товарів та протидії імпорту;
- по-п'яте, недостатньо розвиненість інтернет-торгівлі та залученість у цей канал дистрибуції продукції ві-

тчизняного виробництва. Попри дистанційний продаж, вітчизняні виробники і підприємства торгівлі не зорієнтовані й на підготовку і впровадження спільних проектів у сфері сучасних ІТ-технологій, що полегшують доступність споживача до інформації та безпосередньо до продукції, пришвидшують товарообмінні операції та полегшують процеси доставки і комерційних розрахунків.

Тому доцільно, щоб заходи в межах третього принципового етапу реалізації в Україні політики імпортозаміщення стосувалися розбудови оптово-роздрібною мережі суб'єктів внутрішнього ринку з популяризації і просування вітчизняних товарів. Слід стимулювати та підтримувати мережеві магазини, що спеціалізуються на продажі викняткових товарів місцевих виробників або виготовлені на території нашої держави, а також створення об'єктів заготівель, переробки, складування, зберігання і продажу тих товарів вітчизняного виробництва, які мають труднощі з просуванням на ринок або система дистрибуції яких практично не сформована [4].

На нашу думку, охарактеризована вище сукупність заходів, реалізованих саме в такій послідовності, дасть змогу істотно посилити конкурентні позиції товарів вітчизняних виробників та витіснити зі сфери товарного обігу продукцію некритичного імпорту. Водночас подальші активні дії мають стосуватися і комплексу дій тарифного і нетарифного регулювання з обмеження поступлення на внутрішній споживчий ринок імпортованих товарів. Звичайно, при цьому не можна порушувати норми і принципи СОТ, членом якої є наша держава. Щодо нетарифного регулювання, то слід посилити контроль за якістю і безпечністю продукції, її відповідністю державним стандартам і вимогам.

Під час формування стратегічних пріоритетів та орієнтирів державної політики важливе значення відводиться встановленню її мети та цілей. Відповідно до них визначаються стратегічні пріоритети та заходи, що будуть реалізовані для їх досягнення.

Збільшення обсягів та частки продажу товарів, виготовлених на території держави, доцільно супроводжувати розширенням купівельної спроможності населення та зростанням обсягів придбання товарів та послуг. Але в умовах невисокого рівня оплати праці та відсутності тенденцій і передумов для активного зростання доходів населення розширення купівельних фондів можливе шляхом розвитку систем банківського та іншого споживчого кредитування, підвищення заробітних плат у державному секторі та соціальній сфері. Важливо, щоб такі заходи супроводжувалися рекламною та інформаційно-психологічною підтримкою попиту на продукцію саме вітчизняного виробництва.

Звернімо увагу ще й на такий аспект. Важливо запровадити постійно діючий моніторинг, результати якого відобразять зміни тенденцій на внутрішньому споживчому ринку відносно проблеми імпортозалежності, а також віддачу від реалізованих державою та іншими суб'єктами політики імпортозаміщення заходів та використаних ресурсів, ефективності політики відновлення, становлення та розвитку вітчизняного виробництва імпортозамінної продукції. Висновки моніторингових необхідні для прийняття рішень відносно коригування подальших принципових підходів і конкретних заходів, що реалізуються в їх межах.

На нашу думку, мета державного регулювання імпортозаміщення не повинна зводитися лише до збільшення частки у продажу та споживанні вітчизняних товарів (послуг) і витіснення імпортованої продукції. Вона має бути більш глобальна та пов'язана із незворотними процесами раціональних структурних змін на внутрішньому споживчому ринку із подальшим переходом до відмови

від імпортозаміщення на користь посилення конкурентних позицій і потенціалу експорту. Саме тому вважаємо доцільним визначення такої генеральної мети державної політики імпортозаміщення в Україні: забезпечення необхідних структурних зрушень у співвідношеннях споживання вітчизняної та імпортованої продукції шляхом зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних товарів (послуг), покращення якісних характеристик функціонування і розвитку внутрішнього ринку та перехід до реалізації політики експортоорієнтованого виробництва.

Відповідно до означеної мети стратегічними пріоритетами державної політики імпортозаміщення в Україні, на нашу думку, потрібно визначити (рис. 2): критичне зниження частки імпорту та покращення його структури, зниження монополізації та розвиток конкуренції на внутрішньому ринку, скорочення тіньового сектору та формування прозорого і справедливого конкурентного середовища у виробництві і сфері товарного обігу, розбудову збалансованої системи мережі об'єктів роздрібною торгівлі, збільшення обсягу державних закупівель вітчизняних товарів і послуг [5].

Мабуть, об'єктивно, що першим пріоритетом, на який має бути зорієнтована державна політика в аналізованій сфері, є критичне зниження частки імпорту. Під критичним ми розуміємо зниження частки імпортованих товарів до певного науково обґрунтованого рівня, який визначається такими чинниками, як ресурсні можливості, виробничі потужності та потенціал вітчизняного виробництва, історичний досвід та середньоевропейська практика відносно структури споживання вітчизняних та імпортованих товарів певних груп та видів, ментальність населення, ін.

Державне регулювання імпортозаміщення є складником структурної економічної політики, адже також передбачає здійснення комплексу заходів, якими запроваджуються певні нові умови в системі суспільно-економічних відносин, які не змінюють її основ та звичних масштабів, але реформують співвідношення між окремими елементами в межах цієї системи, забезпечуючи викорінення негативних або небажаних явищ, встановлених за попередніх умов.

Метою структурних реформ є формування сучасних, прогресивних і ефективних співвідношень у межах національного господарства, досягнення нового стану в соціально-економічній системі держави, за якого її елементи збалансовані, а деструктивні чинники і перешкоди, які існували за попереднього становища, в новому стані існувати не можуть. Наслідками реформування є покращення, зміцнення та оновлення параметрів системи, які підлягають реформуванню. У сфері імпортозаміщення це покращення структурних співвідношень:

- пропозиції та продажу на внутрішньому ринку імпортованих і вітчизняних товарів, продукції легального та тіньового чи «сірого» походження, належного і високого рівня якості та такої, що не відповідає державним стандартам і споживацьким вимогам;

- у сфері товарообігу щодо суб'єктів та об'єктів системи товаропросування, видів і форматів торгівлі, їх географічного розташування, інноваційної та технологічної орієнтованості;

- щодо наявних і використовуваних виробничих потужностей, впливу вітчизняних виробників та імпортерів на ринкову кон'юнктуру, перерозподілу капіталу і його відтворення, інвестиційних та інтелектуально-кадрових ресурсів;

- наявності, функціонування та реальних інституційних можливостей суб'єктів інфраструктури товарного ринку, дієвості та міри використання колективного договірної партнерства держави, представників бізнесу та громадськості на зрізі «виробництво-товарообіг-споживання».

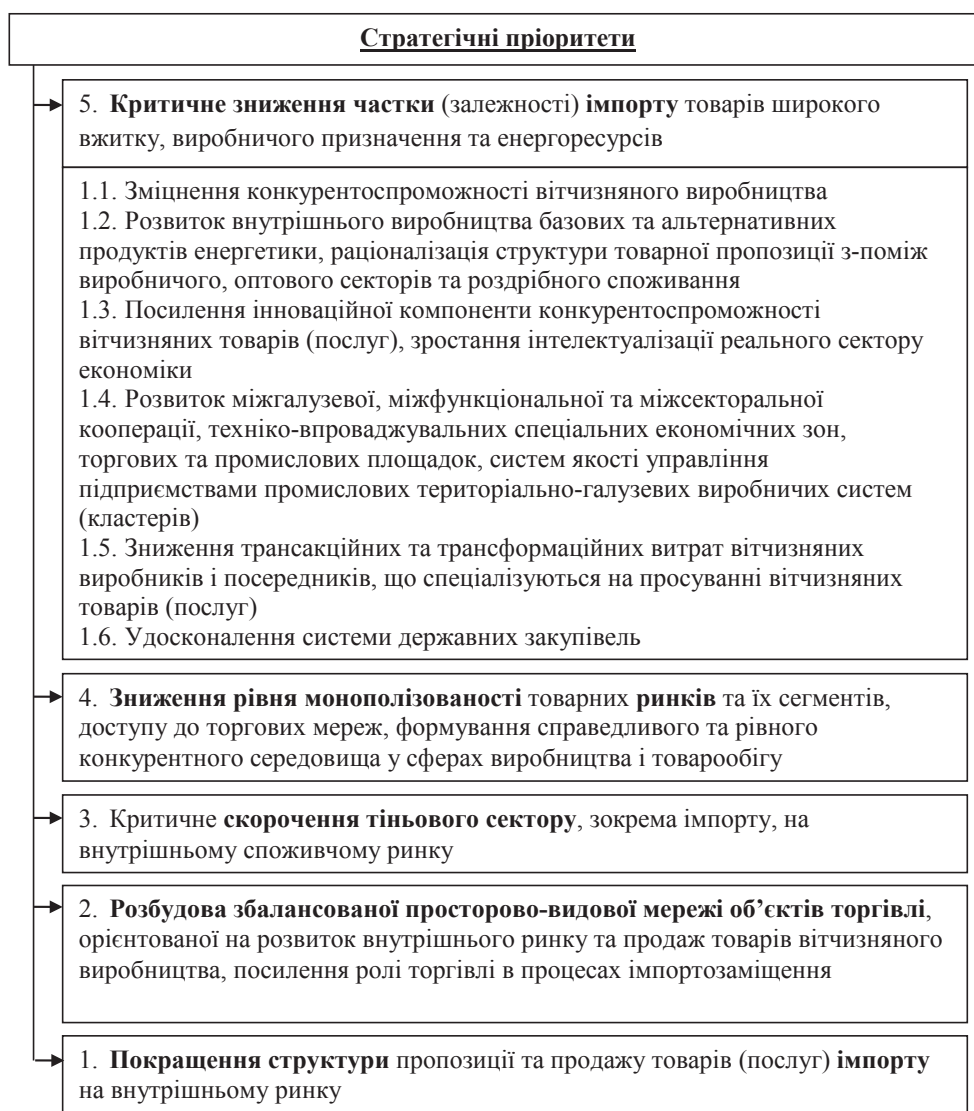


Рис. 2. Стратегічні пріоритети реалізації державної політики імпортозаміщення в Україні

Джерело: авторська розробка

На наше переконання, всі ці та інші структурні зміни, з одного боку, є наслідком і цільовим орієнтиром реформування внутрішнього ринку та регулювання проблем імпортозаміщення, а з іншого – невід'ємною його передумовою. Такий висновок підтверджується світовим досвідом: тенденції зростання головних макроекономічних показників не завжди корелюють із довгостроковим економічним розвитком, який потребує внутрішньосистемних передумов і чинників забезпечення сталого зростання як наслідку суспільно-економічних перетворень, зумовлених структурними змінами у соціально-економічній системі держави.

Отже, метою державного регулювання імпортозаміщення є забезпечення необхідних структурних зрушень у співвідношеннях споживання вітчизняної та імпортової продукції (послуг) шляхом зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних товарів (послуг), покращення якісних характеристик функціонування і розвитку внутрішнього ринку та переходу до реалізації стратегії експортоорієнтованого виробництва.

Передумовою та наслідком ефективного державного регулювання імпортозаміщення є необхідні структурні зміни та співвідношення у сферах виробництва і споживання

товарів (послуг), а також інституціональні реформи, що створюють для цього законодавчу основу та середовище незалежних інституцій. Системні взаємозв'язки імпортозалежності економіки від усіх фаз суспільного відтворення об'єктивно зумовлюють узгодження напрямів і цільових орієнтирів структурних змін та інституціональних реформ із особливостями фаз виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Успішне планування та реалізація довгострокової ефективної державної політики протидії імпортозалежності та розвитку внутрішнього ринку має опиратися на положення Концепції державної політики імпортозаміщення в Україні, базисом якої є основоположні принципи і аспекти системи документів планування державної політики в цій сфері на нижчих рівнях.

**Висновки.** Проблема імпортозалежності національного господарства та внутрішнього ринку складна і системна, формувалася протягом багатьох років та під дією різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Відповідно, її розв'язання не може відбутися в короткостроковій перспективі та не стосується впровадження лише окремих заходів. Результати застосування методів статистичного аналізу,

групувань, логічного аналізу дають підстави стверджувати, що політика усунення імпортозалежності має бути поступовою та комплексною. Її визначальними етапами є: (1) аналіз та ідентифікація можливостей і потенціалу ім-

портозаміщення, (2) відновлення позицій та становлення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва, (3) удосконалення інституційно-структурних характеристик функціонування і розвитку внутрішнього ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Цап М.В. Макроекономічні передумови державної структурної політики імпортозаміщення в Україні / Цап М.В. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 8. Ч. 1. Херсон: ХДУ. 2014. С. 46–50.
2. Цап М.В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку роздрібної торгівлі в контексті державної політики імпортозаміщення в Україні / Цап М.В., Орлик І.О. // Зб. наук. праць «Торгівля. Комерція. Підприємництво». 2014. С. 66–69.
3. Цап М.В. Обґрунтування необхідності та напрямів формування системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки підприємств реального сектору економіки / Цап М.В., Ляш Н.І. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. Донецк: ДонНУ, 2014. С. 145–148.
4. Цап М.В. Інвестиційна політика як інструмент реалізації політики імпортозаміщення на прикордонних територіях / Цап М.В., Васильців Т.Г. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.] ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; редкол. : В.С. Кравців (відп. ред.). Львів, 2014. Вип. 4(108). С. 39–46.
5. Цап М.В. Оцінювання дієвості організаційно-економічного механізму державної структурної політики регулювання імпортозаміщення в Україні / Цап М.В. // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2015. Вип. 23.1. С. 248–254.
6. Чистов С.М. Державне регулювання економіки / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко. 2000. 320 с.
7. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : Навч. посібник / Л.А. Швайка. К.: Знання, 2006. 435 с.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

**Аннотация.** В статье проанализированы стратегические приоритеты государственной экономической политики импортозамещения. Исследована последовательность реализации государственной политики импортозамещения в Украине. Описаны два альтернативных и магистральных направления государственной политики импортозамещения: экономическое, суть которого – в стимулировании развития и укрепления конкурентных позиций отечественного производства, и административное – реализация протекционистских мер по недопущению или ограничению возможностей доступа на внутренний рынок импортных товаров и услуг.

**Ключевые слова:** импортозамещение, государственная экономическая политика импортозамещения, стратегия, Украина.

### STRATEGIC PRIORITIES OF THE STATE ECONOMIC POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION

**Summary.** The article analyzes the strategic priorities of the state economic policy of import substitution. The sequence of realization of the state policy of import substitution in Ukraine is researched. Two alternative and main directions of the state policy of import substitution are described: economic, which stimulates the development and strengthening of competitive positions of domestic production and administrative – implementation of protectionist measures to prevent or limit access to the domestic market of imported goods and services.

**Key words:** import substitution, state economic policy of import substitution, strategy, Ukraine.

**Цап М. В.**

*кандидат економічних наук,  
викладач факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Палінчак М. М.**

*доктор політичних наук, професор  
факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Стебляк Д. М.**

*аспірант кафедри міжнародної політики  
факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Tsap M. V.**

*PhD in Economics,  
Lecturer of the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

**Palinchak M. M.**

*doctor of political sciences, professor  
the Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

**Steblyak D. M.**

*post-graduate student of the Department of International Policy  
Faculty of International Economic Relations  
Uzhgorod National University*

## СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЙОГО РОЛІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність поняття імпортозаміщення. Проаналізовано роль імпортозаміщення в соціально-економічному розвитку. Досліджено процес імпортозаміщення в теоретичних моделях представників неокейнсіанської школи – М. Бруно, Н. Картера, А. Страуга, Х. Венері. Розкрито елементи сутнісної характеристики імпортозаміщення, параметри стратегій імпортозаміщення, послідовність державної політики імпортозаміщення. Охарактеризовано складність проблеми імпортозалежності вітчизняної економіки.

**Ключові слова:** імпортозаміщення, імпорт, елементи імпортозаміщення, неокейнсіанська школа, Україна.

**Вступ і постановка проблеми.** Відкриття внутрішніх ринків дає додаткові переваги у зовнішній торгівлі, але водночас актуалізує проблеми економічної незалежності та безпеки. Адже надходження великої кількості товарів на споживчий ринок, де ще не сформовані конкурентоспроможне внутрішнє виробництво, важелі та регулятори обмеження імпорту і підтримки продукції місцевого виробництва, зменшують конкурентоспроможність вітчизняних товарів перед імпортом.

Процес імпортозаміщення спрямований на те, щоб подолати негативні аспекти імпорту та покращити процес збільшення виробництва і внутрішнього споживання вітчизняних товарів за зниження споживання імпортованих товарів (у фізичному вираженні) [12, с. 39].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес імпортозаміщення досліджувало багато зарубіжних і вітчизняних учених. Так, І.В. Дунаєв досліджував імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України, Н.М. Жилиєва описувала перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України: галузеві і регіональні пріоритети, Т.В. Кисіль – теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах.

**Мета статті** – дослідити сутнісні характеристики процесу імпортозаміщення та його ролі у соціально-економічному розвитку.

**Результати дослідження.** Виникнення значного дисбалансу між попитом і пропозицією може спричинити втрату вітчизняними виробниками сегментів продажу товарів як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку. Такі обставини спонукають до вироблення стратегічного підходу до розв'язання проблеми розширення внутрішнього ринку за рахунок збільшення частки товарів вітчизняного виробництва, а це передбачає розроблення та впровадження процесу імпортозаміщення, роль якого тільки посилюється в сучасних умовах.

Широкомасштабне впровадження процесу імпортозаміщення було однією з основних цілей економічного розвитку в теоретичних моделях представників неокейнсіанської школи – М. Бруно, Н. Картера, А. Страуга, Х. Венері, якими у 60–70-х роках ХХ століття була запропонована модель економічного зростання з «двома дефіцитами» шляхом поступового витіснення імпортованих товарів вітчизняними та заміни зовнішніх джерел фінансування національної економіки внутрішніми. Натомість зменшення дефіциту накопичень і торговельного дефіциту у цій моделі пропонувалося компенсувати зовнішніми запозиченнями.

В економічній теорії термін «імпортозаміщення» не набув єдиновизнаного теоретико-методологічного змісту, не має чіткого інституційно-правового трактування, ши-

роко та доволі вільно використовуючись у політичній лексичі та публіцистиці.

В економічних словниках [7, с. 110; 13; 14] термін «імпортозаміщення» здебільшого трактують як скорочення обсягу імпорту шляхом введення митних обмежень з метою вивільнення внутрішнього ринку для товарів-замінників вітчизняного виробництва. Тобто чітко виділяється товарний аспект проблеми імпортозаміщення.

Політику імпортозаміщення називають також «імпортозамінною індустріалізацією», зважаючи на те, що заміна імпортованих товарів на вітчизняні переважно передбачає розвиток галузей, де виробляються аналоги імпортованих товарів. При цьому деякі з дослідників пропонують розрізняти імпортозаміщення (import substitution) як заміну імпорту товарами, які вже виробляються всередині країни, та імпортозаміну (import replacement) – заміну імпорту товарами, які країна може виробляти для власних потреб [1].

На думку Я. Жаліла та В. Гацька, імпортозаміщення є різновидом державної політики, спрямованим на зменшення потреби національної економіки країни в імпорті певних видів товарів завдяки збільшенню частки реалізації на внутрішньому ринку таких товарів, вироблених на її території [2]. Хоча подане визначення і дає змогу абстрагуватися від конкретних інструментів забезпечення імпортозаміщення, уникаючи дискретності «імпорт / національне виробництво», що впливає із терміна «заміщення», все ж стосується лише товарного імпорту.

На наш погляд, імпортозаміщення потрібно розглядати ширше, зокрема як управління не лише товаропотоками, а всіма матеріальними і нематеріальними активами, цінностями, що мають і не мають уречевленої форми, які можуть імпортуватися або завозитися на територію держави і впливати на обсяги їх внутрішнього виробництва, постачання, створення та, відповідно, споживання.

Виходячи з цього, на нашу думку, є підстави стверджувати, що імпортозаміщення – це окремий напрям державної структурної політики, метою якого є покращення

співвідношень (за обсягами та часткою) вітчизняного виробництва, імпорту та продажу на внутрішньому ринку товарів і послуг, що реалізується шляхом стимулювання розвитку і зміцнення конкурентоспроможності реального сектору економіки, «розумного» стримування імпорту, збільшення обсягів експорту, покращення торговельного балансу країни (рис. 1).

Прямим результатом ефективної політики імпортозаміщення є зростання частки товарів, виготовлених на території країни, в загальному обсязі внутрішнього споживання. Проте його досягнення значною мірою зумовлене імпортозаміщенням у сферах капіталу та фінансів, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу, технологій і ноу-хау, елементів матеріально-технічної бази, інноваційних ресурсів, елементів інституційного середовища. Під елементами інституційного середовища мається на увазі зростання чисельності та частки суб'єктів господарювання – резидентів, що здійснюють виробництво (постачання, зберігання, продаж) товарів на внутрішньому ринку, їх контрагентів, інвесторів, обслуговуючих структур (консалтинг, інжиніринг, маркетингові дослідження), суб'єктів фінансово-кредитного сектору та ділової ринкової інфраструктури.

Економічна і соціальна ефективність реалізації політики імпортозаміщення потребує розуміння параметрів її стратегії. Зокрема, за територіальною локацією, на нашу думку, доцільно розрізняти види стратегій імпортозаміщення, що відображені на рис. 2.

Зазначимо, що стратегія внутрішньоорієнтованого імпортозаміщення спрямована на розширення внутрішнього ринку товарів та послуг; зовнішньоорієнтованого імпортозаміщення – на просування вітчизняної продукції на світовий ринок; комплексного імпортозаміщення – на зростання обсягу та частки реалізації вітчизняних товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Наслідки реалізації політики імпортозаміщення здебільшого позитивні та спрямовані на зростання вітчизняних базових видів економічної діяльності, збільшення



Рис. 1. Елементи сутнісної характеристики імпортозаміщення



Рис. 2. Критеріальні параметри стратегій імпортозаміщення

обсягів ВВП, покращення зайнятості, підвищення економічної ефективності економічних агентів та рівня якості життя населення за допомогою імпортного протекціонізму, тарифних та нетарифних обмежень [3], реалізації політики стимулювання внутрішнього виробництва товарів, що у поточному періоді здебільшого імпортуватимуться [4], реалізації т. зв. імпортозамінної індустріалізації та заміни товарів, що імпортуються, на вітчизняні шляхом розвитку виробничих комплексів, здатних замінити зовнішнє постачання товарів.

Але на початку 70-х років XX ст. політика імпортозаміщення зазнала чи не найбільшої критики через порушення принципу порівняльних переваг. Тобто впровадження штучних прямих чи економічних обмежень імпорту провокує інші держави до протидії і створення аналогічних обмежень для товарів із країни, що обмежує імпорт. Додамо, що вперше на це звернув увагу Дж. Ст. Міль, який сформулював залежність імпорту від експорту, показавши, що країна вигідно торгує на зовнішньому ринку, якщо вона за рахунок експорту покриває свій імпорт. Експортоорієнтована стратегія розвитку була успішно реалізована після Другої світової війни Японією і «азійськими тиграми», а з початку 1980-х років і Китаєм.

Натомість доволі багато прихильників має також і політика протекціонізму. Її не лише переваги, але й взагалі об'єктивна необхідність посилюється на таких етапах економічного циклу, як спад, рецесія та депресія, а також для економік, що розвиваються. Адже кризові явища приводять до погіршення фінансово-економічних можливостей, зменшення обсягів виробництва та втрати конкурентних позицій вітчизняних виробників. За таких умов вони не спроможні самотужки стабілізувати своє внутрішнє і зовнішнє становище та потребують державної підтримки.

Якщо така підтримка селективна, продумана та еластична відповідно до покращення ситуації, місцеве ви-

робництво, як правило, має достатній потенціал для становлення і подальшого розвитку через наявність таких факторних конкурентних переваг, як локальні матеріальні та людські ресурси, дешевші логістичні і транспортні витрати. Таким чином, власне виробництво імпортозамінних товарів може виявитися цілком виправданим. Прикладом переваг такої стратегії був позитивний досвід низки держав Південної Америки. Однак наголосимо на дискреційності адміністративного напрямку політики імпортозаміщення та селективному підході до її реалізації у тих видах економічної діяльності, де наявний природний та набутий потенціал розвитку і використання переваг міжнародного поділу праці. До прикладу, для України це агропромислове виробництво, сільськогосподарське, авіаційне та ракетно-космічне машинобудування, харчова, текстильна, меблева, шкіряна, целюлозна та інші галузі промисловості, транспорт і зв'язок, послуги.

Зараз економіка України перебуває на складному посттрансформаційному та посткризовому етапі відновлення і розвитку, а проникнення товарів та послуг імпорту у більшість сегментів внутрішнього споживчого ринку є надмірним. Це доводить необхідність принаймні часткового адміністративного державного регулювання і вирішення проблеми імпортозалежності. Більше того, підтвердженням гостроти цієї проблеми є тенденції зміни обсягів ВВП та імпорту у нашій державі (рис. 3). Як можемо спостерігати, темпи зростання імпорту практично протягом усього періоду 2000–2013 рр. перевищували темпи зростання ВВП. Виняток становив лише 2009 р., коли фінансово-економічна криза привела до спаду ВВП та погіршення показників ЗЕД. Натомість особливе загострення проблем імпортозалежності вітчизняної економіки спостерігалося у 2003, 2005, 2007–2008 та 2010–2011 рр., коли темпи зростання імпорту перевищували темпи зростання ВВП від 22% до 37%.



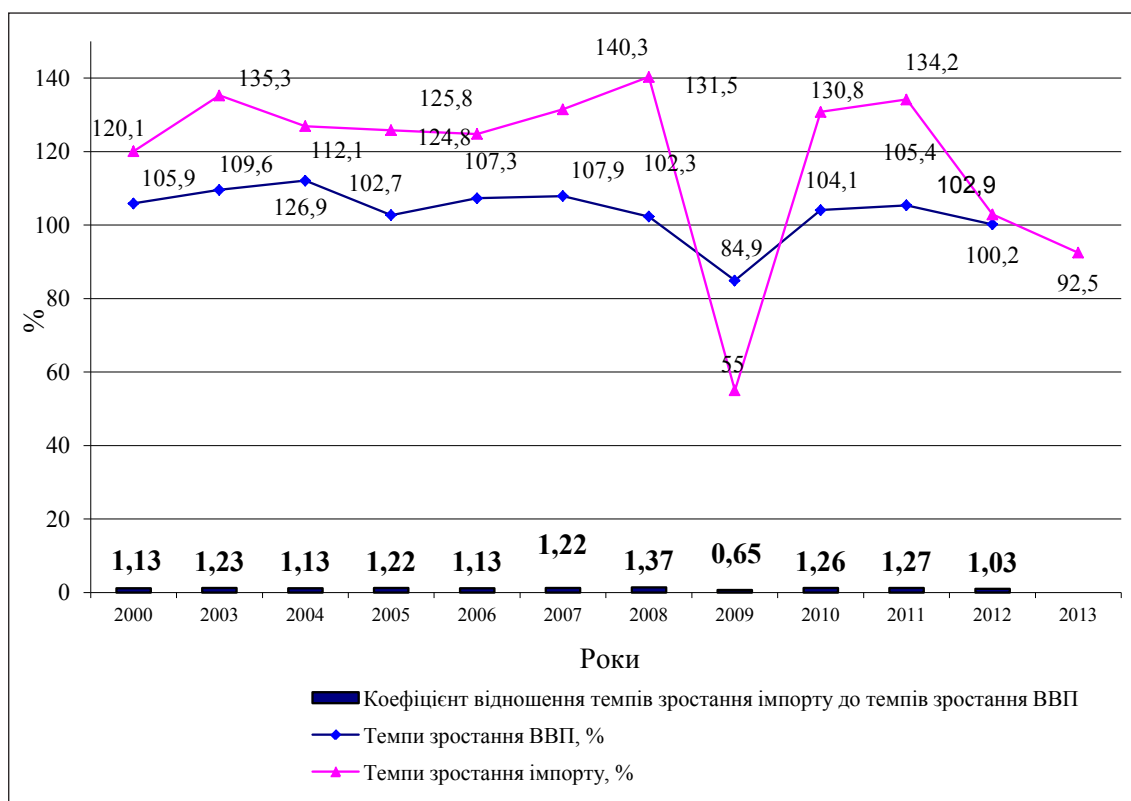


Рис. 3. Співвідношення темпів зростання ВВП та імпорту в Україні у 2000–2013 рр.

Джерело: розраховано за [5, с. 30; 6, с. 12]

На нашу думку, складність проблеми імпортозалежності вітчизняної економіки дає підстави, з одного боку, стверджувати про необхідність реалізації адміністративних заходів політики імпортозаміщення, але світовий досвід, з іншого боку, переконує у вищій ефективності саме заходів економічного характеру. Тому ми вважаємо, що підхід до державного регулювання імпортозаміщення має бути змішаним, принаймні на перших етапах. Тобто йдеться про стримування імпорту окремих товарів та товарних груп, а також активне стимулювання становлення, розвитку і зміцнення конкурентоспроможності місцевого вітчизняного виробництва.

Вважаємо за доцільне визначити послідовність державної політики імпортозаміщення. За її дотримання акцент робитиметься на зміцненні конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, а окремі протекціоністські заходи використовуватимуться скоріше для підтримки і швидшого досягнення цілей реформ.

Пропонована нами концептуальна послідовність державної політики складатиметься з трьох принципових етапів. Це, по-перше, аналіз та виявлення на його основі можливостей і потенціалу імпортозаміщення.

Другий принциповий етап реалізації державної політики імпортозаміщення стосується відновлення позицій та покращення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Третій етап, на нашу думку, має стосуватися закріплення, а в подальшому і посилення позицій на внутрішньому ринку продукції вітчизняного виробництва вже більшою мірою силами системи товаропросування та інституційної інфраструктури торгівлі.

Як наслідок, є дві позиції щодо імпортозаміщення, які роблять акценти на позитивних та негативних наслідках цього явища. До позитивних соціально-економічних наслідків державної політики імпортозаміщення доцільно віднести:

- становлення та розвиток важливих для національного господарства видів економічної діяльності;
- забезпечення захисту слабших за конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств;
- створення умов для переходу до експортно-орієнтованої економіки завдяки запровадженню митних обмежень і стимулюванню експорту імпортозамінної продукції;
- підтримку виробників імпортозамінної продукції, які забезпечують більший соціальний ефект;
- створення інфраструктури фінансово-інвестиційних інститутів для стимулювання інновацій, запровадження нових технологій і регулювання прямих іноземних інвестицій;

– формування кластерів виробничих підприємств, які завойовують стійкі конкурентні позиції на зовнішньому ринку і перетворюються з дотаційних на бюджетонаповнюючі зі значним внутрішньо-економічним соціальним ефектом.

Проте окремі науковці негативно оцінюють роль імпортозаміщення, вважаючи, що універсальним регулятором у відкритих економіках є ринок. Головними негативними наслідками тут зазначаються:

- нижча ефективність імпортозамінного виробництва;
- перетікання більшої частини доходу і прибутку до іноземних компаній, що розгортають всередині країни виробництво власної продукції;
- поглиблення імпортозалежності та відтік іноземної валюти унаслідок використання інвестиційно-технологічного забезпечення та проміжних товарів імпортного походження;
- сповільнення розвитку у тих сегментах реального сектору економіки, де впроваджується імпортозаміщення, оскільки підприємствам не вдається наростити достатній потенціал конкурентоспроможності через надмірне використання митних обмежень.

Отже, економічна роль імпортозаміщення полягає у створенні передумов для економічного прогресу, зростання обсягів ВВП, інвестицій, модернізації матеріально-технічної та технологічної бази вітчизняного виробництва, розвитку його експортного потенціалу, диверсифікації структури національного господарства та раціоналізації споживчого попиту [8]. При цьому створення нових робочих місць, підвищення рівня оплати праці та покращення якості трудового життя населення, посилення соціальної безпеки і захищеності громадян визначають соціальні ефекти імпортозаміщення [9]. Саме тому забезпечення належної ефективності імпортозаміщення в соціально-економічному розвитку держави потребує мінімізації його ризиків, обґрунтування раціональних стратегій, тактики організаційно-економічного механізму реалізації [10].

**Висновки.** Імпортозаміщення є важливим напрямом державної структурної політики, метою якого є покращення співвідношень вітчизняного виробництва, імпорту та продажу на внутрішньому ринку товарів і послуг, що реалізується шляхом стимулювання розвитку і зміцнення конкурентоспроможності реального сектору економіки, «розумного» стримування імпорту, збільшення обсягів експорту товарів і послуг, покращення торговельного балансу країни. Результатом політики імпортозаміщення є зміни в обсягах та частці товарів, виготовлених на території країни, в загальному обсязі внутрішнього споживання, капіталу і фінансів, трудових ресурсів та інтелектуального капіталу, технологій і ноу-хау, елементів матеріально-технічної бази, інноваційних ресурсів, елементів інституційного середовища.

#### Список використаних джерел:

1. Jacobs J. Cities and the Wealth of Nations. New York: Vintage Books, 1985.
2. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама. URL: [http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006\\_1](http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1).
3. Інтернет-ресурс Федерального дослідницького відділу бібліотеки Конгресу США. URL: [countrystudies.us/south-africa/91.htm](http://countrystudies.us/south-africa/91.htm).
4. Інтернет-ресурс Інституту досліджень торгівлі та комерційної дипломатії США. URL: [www.itcdonline.com/introduction/glossary2\\_i-p.html](http://www.itcdonline.com/introduction/glossary2_i-p.html).
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік. К.: Державна служба статистики України, 2014. 534 с.
6. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році. К.: Державна служба статистики України, 2014. 156 с.
7. Завадовський Й.С. Економічний словник. URL: [ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78\\_cd.pdf](ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks/ebooks/KnigiCD/78_cd.pdf).
8. Цап М.В. Обґрунтування необхідності та напрямів формування системи управління інвестиційно-інноваційним забезпеченням економічної безпеки підприємств реального сектору економіки / Цап М.В., Іляш Н.І. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. Донецк: ДонНУ, 2014. С. 145–148.
9. Цап М.В. Узагальнення концептуальних положень організаційно-економічного механізму та інструментів державної структурної політики імпортозаміщення / Цап М.В., Васильців Т.Г. // Науковий журнал «Бізнес-Інформ». № 8 (439). Харків, 2014. С. 40–44.
10. Цап М.В. Сутнісні характеристики процесу імпортозаміщення та його соціально-економічна роль / Цап М.В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 4, Т. 1. С. 206–210.
11. Федеральний дослідницький відділ бібліотеки Конгресу (США). URL: [countrystudies.us/south-africa/91.htm](http://countrystudies.us/south-africa/91.htm).
12. Попова О.И. Импортозамещение как условие развития машиностроительного комплекса региона. Устойчивое развитие территорий, отраслей и производственных комплексов. URL: <http://pdt.vsc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=2111>.
13. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник. URL: <http://cyclop.com.ua/content/view/1497/1/>.
14. Лук'янюк В. Словник економічних термінів. URL: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/mySIS.pl?showSISid=46609864-4749&action=showSIS>.

### СУЩОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЕГО РОЛИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

**Аннотация.** В статье рассмотрено понятие импортозамещения. Проанализирована роль импортозамещения в социально-экономическом развитии. Исследован процесс импортозамещения в теоретических моделях представителей неокейнсианской школы – М. Бруно, Н. Картера, А. Страуга, Х. Венере. Раскрыты элементы сущностной характеристики импортозамещения, параметры стратегий импортозамещения, последовательность государственной политики импортозамещения. Охарактеризована сложность проблемы импортозависимости отечественной экономики.

**Ключевые слова:** импортозамещение, импорт, элементы импортозамещения, неокейнсианская школа, Украина.

### ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF THE PROCESS OF IMPORT SUBSTITUTION AND ITS ROLE IN SOCIO – ECONOMIC DEVELOPMENT

**Summary.** In the article the essence of the concept of import substitution is considered. The role of import substitution in social and economic development is analyzed. The process of import substitution in the theoretical models of the prospects of the New-Keynesian school – M. Bruno, N. Carter, A. Straup, H. Venier – is investigated. Elements of the essential characteristics of import substitution, parameters of import substitution strategies, sequence of state policy of import substitution are researched. The complexity of the import dependence of the domestic economy is described.

**Key words:** import substitution, import, import substitution elements, New-Keynesian schools, Ukraine.

**Чайка Т. Ю.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»*

**Авдєєва Л. В.**

*магістр  
Національного технічного університету  
«Харківський політехнічний інститут»*

**Chaika T. Yu.**

*PhD in Economics,  
Associate Professor of economic analysis and accounting,  
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»*

**Avdeeva L. V.**

*Master of economic analysis and accounting,  
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»*

## **КЛАСИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ІННОВАЦІЙ І СУЧАСНІСТЬ: ЕМПІРИЧНІ ПІДТВЕРДЖЕННЯ ТА КОРИГУВАННЯ. БАЗОВІ ІНДИКАТОРИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ**

**Анотація.** Класичні концепції інновацій містять такі основні положення: інновації мають циклічний характер; найважливішим елементом інноваційного процесу є «творче руйнування»; інноваційна активність схильна до кластеризації. Ретроспективні емпіричні дослідження підтверджують справедливості цих положень.

З огляду на значне збільшення швидкості і щільності інформаційних взаємодій у сучасному суспільстві, є підстави припускати прискорення технологічної дифузії і більш рівномірний розподіл інноваційних вигод у сучасній економічній системі порівняно з попередніми періодами.

Іманентні властивості інновацій дають змогу виділити базові показники економічної діяльності підприємства, які є індикаторами його інноваційної активності. Про залучення в інноваційну діяльність свідчать: 1) стрибкоподібне позитивне зростання економічних показників, що супроводжується значущими структурними змінами; 2) зростання продуктивності праці; 3) зниження капіталомісткості; 4) зниження питомих витрат; 5) зростання показника економічної доданої вартості. Серед провідних способів моніторингу рівня інноваційної активності на макрорівні вважаємо за можливе виділити кластерний аналіз, що дає змогу виявити «точки кристалізації» інновацій з подальшим дослідженням характеру їх дифузії.

**Ключові слова:** інновації; економічні цикли; «творче руйнування»; дифузія інновацій; показники інноваційної активності; інноваційні кластери; структурні зміни; інноваційний вплив; ефективна монополія.

**Постановка проблеми.** Стабільну перевагу підприємства порівняно з конкурентами неможливо забезпечити без залучення інноваційної компоненти. Тільки нові ідеї, технології, процеси, управлінські рішення здатні надати той необхідний ресурс, за рахунок якого можливий скільки-небудь значний відрив від конкурентів. Тому не дивно, що сучасний економічний дискурс приділяє величезну увагу концепції інноваційної діяльності. Водночас серед учених-економістів є істотні неузгодженості щодо природи виникнення і механізму прояву інноваційної активності, і, як наслідок, має місце дискусійність підходів щодо методики оцінки інноваційного потенціалу та інноваційної активності. Спостерігається невмотивоване змішування понять інноваційної та інвестиційної діяльності. Крім того, мінливість проявів інноваційного впливу, його еволюційність не дозволяє механістично переносити на сучасну дійсність висновки і результати, що були отримані в межах класичних концепцій інновацій.

Конкретизація міри відповідності класичних концепцій інновацій сучасному стану світової економіки, уточнення сукупності показників, що відображають іманентні властивості інновацій, дасть змогу підвищити якість аналітичної роботи у сфері управління інноваціями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основними положеннями класичних концепцій інновацій або окремих

їх елементів є М.Д. Кондратьєв, Й. Шумпетер, В. Зомбарт, С. Кузнець.

Дослідженню, порівнянню, аналізу основних характерних рис класичних концепцій інновацій присвятили свої роботи Л. Бернард, А. Геворкян, Т. Паллей, В. Земмлер, А. Цроітору, С. Андерсен, В. Лундвалл, Т. Рейчстайн.

З'ясуванню теоретичних і емпіричних погоджень класичних концепцій інновацій з ретроспективним і сучасним станом економічної системи присвятили свої роботи Р. Кабаллеро, М. Хаммоур, М. Хіроока, Р.Ф. Смоловик, М. Арістізabal-Рамірез, Г. Цанавіре-Бацарреза, Ф. Ріос-Авіла.

Проблемам пошуку найбільш релевантних показників та індикаторів економічного росту в контексті інноваційного розвитку присвятили свої роботи Г. Карліно, В. Керр, В.А. Александрова, Б. Верспаген.

Водночас відсутність статичності, еволюційний характер розвитку економічних систем вимагає уточнення ступеня релевантності класичних концепцій інновацій сучасним економічним умовам. Потребують подальшого уточнення та систематизації основні показники, які здатні найбільш об'єктивно відобразити тенденції й ефективність інноваційної діяльності сучасних суб'єктів фінансово-господарської діяльності.

**Мета статті** – уточнити основні положення класичних концепцій інновацій в контексті їх відповідності ре-

троспективним емпіричним статистичним дослідженням і сучасному стану світової економічної системи; виявити показники фінансово-економічної діяльності підприємства, які найкращим чином відображають рівень його інноваційної активності.

**Методи дослідження.** Під час визначення сутнісних характеристик інновацій, дослідження основних тенденцій інноваційної діяльності, виявлення найбільш релевантних показників залученості підприємств в інноваційну діяльність були використані логіко-аналітичні методи дослідження.

**Результати дослідження.** Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) (OECD, 2005) пропонує таке визначення: «інновації – це впровадження нового або значно поліпшеного продукту (товару або послуги) або процесу, новий метод маркетингу або новий організаційний метод у діловій практиці, на робочому місці організації або зовнішніх зв'язків» [1]. Таким чином, типологічно інновація може являти собою продукт; процес; метод.

Поява в економічній науці терміна «інновації» прямо пов'язана з концепцією економічних циклів (хвиль).

1925 рік – рік опублікування роботи Н.Д. Кондратьєва «До питання про поняття економічної статистики, динаміки та кон'юнктури» (Kondratieff N.D., 1925). З цього часу в ужиток економістів стійко входить уявлення про економічні цикли, циклічність економічного розвитку, хвильовий характер економічного розвитку, економічні хвилі, або, відповідно до визначення Н.Д. Кондратьєва, про великі цикли кон'юнктури (довжина хвилі 48–60 років) [2]. Як попередників Н.Д. Кондратьєв у своїй праці зазначає ранні емпіричні роботи ван Гелдерена (1913), Буніатана (1915) і де Вольфа (1924), які були спрямовані на систематизацію циклічності економічних криз.

Основні положення концепції великих циклів кон'юнктури Н.Д. Кондратьєва:

- початку висхідної хвилі великого циклу передують глибокі зміни виробничих технологій, які стають можливими внаслідок наявності нововведень;

- підвищувальній хвилі великого циклу більшою мірою, ніж знижувальній, притаманні соціальні потрясіння;

- спадаючій хвилі відповідає зниження цін на товари і послуги, рецесія, депресія. Саме в цей період відбувається накопичення «основних капітальних благ», які будуть ресурсною базою фази зростання наступного економічного циклу.

Отже, загальновизнаного терміну «інновації» ще не існувало, але концепція, яка пояснює особливості переходу економіки на новий рівень технічного розвитку, вже з'явилася. За Н.Д. Кондратьєвим, циклічність, відхилення від рівноваги у знижувальній фазі економічної хвилі сприяє накопиченню запасу «основних капітальних благ», які «є матеріальною основою великих циклів кон'юнктури». Відповідно, без наявності періоду економічного занепаду, який характеризується збільшенням частки накопичення за рахунок частки споживання, неможливий подальший ривок, якісний перехід на новий рівень технологій. Слід зазначити важливу особливість концепції Н.Д. Кондратьєва, на яку вказують, зокрема, Л. Бернард, А. Геворкян, Т. Паллей (Bernard L., Gevorgyan A., Palley T., 2014): хоча Кондратьєв визнає важливість технічних нововведень, у своїй концепції він віддає перевагу ендегенному поясненню переходу на новий рівень технічного розвитку, а саме накопиченню ресурсів у попередній період економічного занепаду. «Кондратьєв вказує на великомасштабне «накопичення» інноваційної діяльності (винаходам і удосконаленням потрібно п'ятдесят або більше років, перш ніж потрапити у виробничий процес) в якості важливого ендегенізуючого механізму» [3].

Інноваційна теорія бізнес-циклів Йозефа Шумпетера (1939) [4] трактує практичні застосування науково-технічних винаходів як джерело, причину початку висхідної хвилі економічного циклу. Для Й. Шумпетера є принциповою різниця між винаходами й інноваціями – тільки практичне застосування винаходів (тобто власне інновацій за Й. Шумпетером) здатне бути імпульсом економічного розвитку. При цьому серед основних характеристик інновацій Й. Шумпетер виділяв, по-перше, кластерний принцип інновацій (оскільки вони, як правило, проявляються групами, в точках скупчення); по-друге, їх секторальну схильність, оскільки інновації не розподіляються випадковим чином всередині економічної системи, але, як правило, концентруються в певних секторах [5].

Типологія інновацій за Й. Шумпетером передбачає таке їх угруповання: технічні, організаційні, економічні; управлінські інновації. Цілісність сприйняття шумпетеріанської концепції інноваційних бізнес-циклів вимагає згадки ролі підприємця в економіці. Згідно з Шумпетером, саме підприємець є «агентом інновацій», а підприємницька активність – організуюча ланка, що зв'язує наукові відкриття та винаходи з потребами і можливостями економічної системи. Підприємницька активність приводить до виникнення ефективної конкуренції, результатом якої є ефективна монополія. За Й. Шумпетером, ефективна монополія означає виникнення додаткових переваг від здійснення інноваційних трансформацій.

Ще один органічний елемент концепції інноваційних бізнес-циклів – «творче руйнування».

«Творче руйнування» (або «креативне руйнування») (нім. *Schöpferische Zerstörung*, англ. *Creative Destruction*) – приголомшлива за красою філософська концепція, яка була блискуче підтверджена емпіричними економічними дослідженнями. В економічному дискурсі ідея «творчого руйнування» вперше з'явилася завдяки незрівнянному німецькому економісту Вернеру Зомбарту (Werner Sombart) [6]. Вернер Зомбарт (1913) писав: «від руйнування виникає новий дух творіння; нестача деревини і потреби повсякденного життя змушують відкривати або винаходити заміники деревини, використовувати вугілля для нагрівання, винаходити кокс для виробництва заліза» [7].

Взагалі ж для німецької економічної думки тих часів характерний максимально цілісний світоглядний погляд на економіку як органічну складову частину системи вищого порядку. Згідно із Зомбартом, якісне розуміння (*Verstehen*) сукупності вимагає розуміння структурного зв'язку (*Strukturzusammenhänge*) всієї економіки. Таким чином, у концепції Вернера Зомбарта «творче руйнування» є невід'ємною частиною еволюційного творчого процесу: «*das Werdende, das ewig wirkt und lebt*» (Sombart 1930) («становлення, яке вічно активно і живе») [8]. Без попереднього періоду руйнування неможливий подальший якісний стрибок економічного розвитку, і, не заплативши занепадом і руйнуванням, не можна отримати зліт творчих можливостей.

Згідно із Шумпетером (1942), «творче руйнування» – безперервний інноваційний процес, за допомогою якого нові технології витісняють старі [9]. Шумпетеріанське творче (креативне) руйнування – процес, під час якого виробнича структура руйнує непродуктивні сегменти; модернізує свої технології, процеси й асортимент; пристосовується до еволюціонуючого навколишнього середовища [10].

Таким чином, за Й. Шумпетером, інновації є впливом, здатним порушити рівновагу економічної системи і привести до виникнення нового економічного циклу (його фази росту), причому наступний рівноважний рівень вже не буде збігатися з попереднім; саме інновації лежать в основі еволюції економіки.

Логіка розвитку бізнес-циклу, за Шумпетером, проходить такі стадії: інноваційний вплив – виникнення ефективної монополії – дифузія інновацій – рецесія.

Аналітична схема економічної еволюції Йозефа Шумпетера виглядає таким чином:

– початкова рівновага: аналітична відправна точка; характеризується стійкою рутинною поведінкою і враженням досягнутої рівноваги;

– інновації: початкова рівновага порушується, коли новатори ініціюють свою інноваційну діяльність. Це приводить до економічного зростання, але поступово потік інновацій вичерпується внаслідок виснаження інноваційних навичок і труднощів інноваційної діяльності в непередбачуваних умовах;

– відновлення рівноваги за допомогою «творчого руйнування». Зрештою, інноваційний імпульс стає недостатнім для підтримки підйому. Спадний рух загострює конкурентний процес творчого руйнування; багато старих фірм зникають з економічної системи, тоді як інші виживають, руйнуючи стару рутину;

– економічна еволюція рутинної системи – процес творчого руйнування – складається з повторення рутинної рівноваги й інноваційних впливів, які порушують цю рівновагу [11].

Як видно з вищевикладеного, концепція великих циклів кон'юнктури Н.Д. Кондратьєва, з одного боку, і концепція бізнес-циклів Й. Шумпетера, з іншого боку, демонструють різний підхід до розуміння природи «точок розвороту» і впливу, який ініціює початок нового економічного циклу, його ендогенності або екзогенності. Якщо Н.Д. Кондратьєв причиною виникнення нового економічного циклу називає ендогенне накопичення ресурсів у понижувальній фазі попереднього циклу, то у Й. Шумпетера

це екзогенні інновації. Разом із тим, інтегруючи обидва підходи, вважаємо за можливе подати графічно класичну концепцію інноваційних економічних циклів у такий спосіб (рисунок 1).

При цьому потрібно зробити застереження, що ця модель, природно, дає лише дуже приблизне уявлення про характер інноваційних хвиль. Істотний вплив робить співвідношення довгих інноваційних хвиль із більш короткими економічними циклами, зокрема, з короткими циклами Китчина (3–4 роки) і середніми циклами Юглар (8–10 років).

Емпіричне підтвердження хвильової концепції інновацій міститься в роботах Саймона Кузнеця (1929), який стверджував, що тренд будь-якого з виробничих рядів відображає життєвий цикл домінуючої для кожного з них технічної інновації [12]. Основні характеристики інноваційної діяльності за С. Кузнецем: 1) можливість і бажання інвестувати у нововведення з'являються тільки за особливих умов; 2) ці особливі умови є результатом випадкового екзогенного впливу; 3) тривалий економічний ріст, що не супроводжується інноваціями, приводить до накопичення капіталу застарілого зразка з одночасною відсутністю росту продуктивності праці; 4) умови, описані в п. 3, приводять до зниження ефективності виробництва, зростання капіталомісткості, збільшення питомих витрат і в підсумку приводять спочатку до уповільнення економічного росту, а потім і до падіння основних макроекономічних показників в абсолютному вираженні.

У 1996 році Caballero R., Hammour M. відзначали, що «є зростаюче емпіричне підтвердження того, що творче руйнування, зумовлене експериментуванням і впровадженням нових продуктів і процесів, є основним механізмом розвитку» [13].

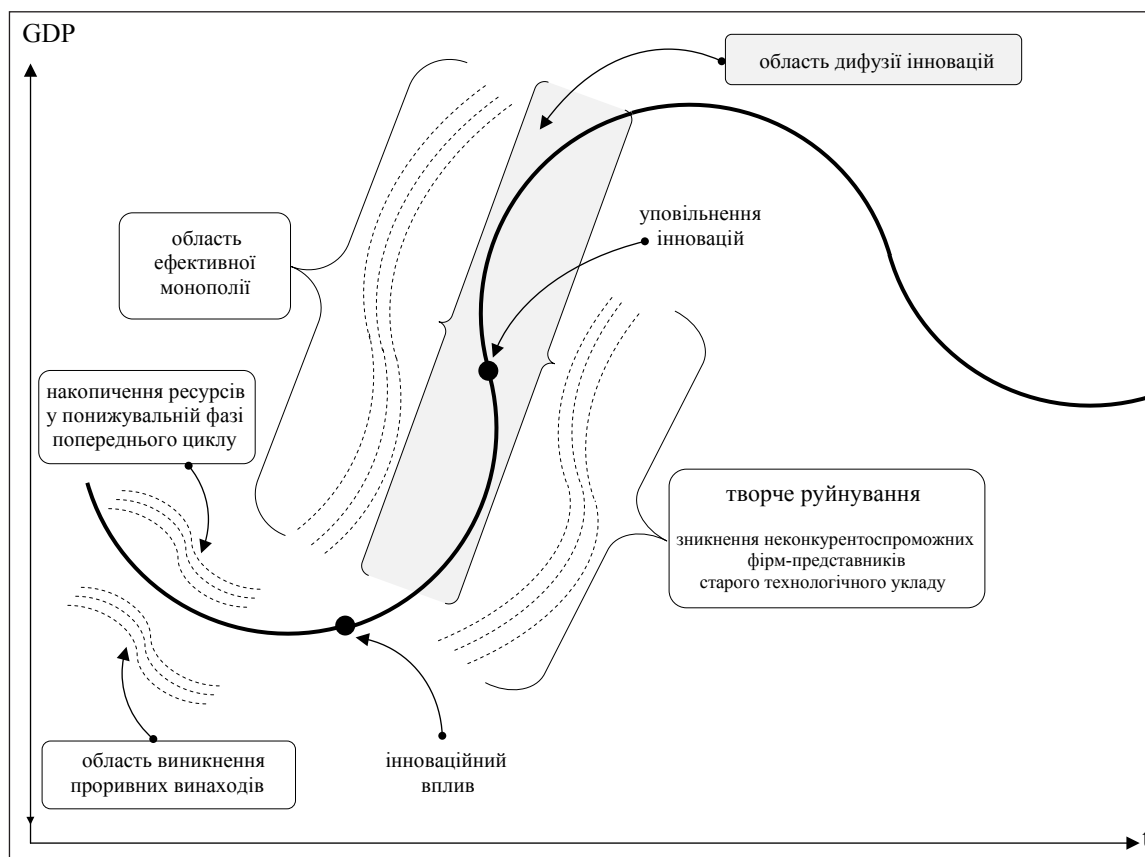


Рис. 1. Класична концепція інноваційних економічних циклів

Ретроспективний багатовимірний аналіз статистичних даних, проведений М. Хіроока (Hiroyoka, 2006), показав справедливість класичної концепції інновацій: проривні винаходи, здійснені на низхідній фазі попереднього економічного циклу (йдеться про довгі цикли Кондратьєва), є точкою виникнення інноваційних кластерів Шумпетера наступного економічного циклу. Дифузія інновацій проявляється на фазі підйому економічного циклу [14].

Водночас, з огляду на значне збільшення швидкості і щільності інформаційних взаємодій в сучасному суспільстві, є підстави припускати прискорення технологічної дифузії і більш рівномірний розподіл інноваційних вигод в сучасній економічній системі в порівнянні з попередніми періодами. Ці міркування приводять до посилення в сучасному економічному дискурсі значущості таких характеристик інноваційного процесу, як постійність і безперервність. Так, наприклад, Р.Ф. Смоліков (2017), враховуючи циклічність інноваційних процесів, водночас відзначає, що «інноваційна діяльність може функціонувати тільки в умовах самоорганізації постійного, безперервного процесу інтелектуальної діяльності за умови обов'язкової практичної реалізації її чинників. Якщо необхідна умова безперервності процесу не дотримується, інноваційна система руйнується» [15].

Сучасна концепція соціально-орієнтованої економіки приділяє першочергову увагу недопущенню економічних криз, рецесій, депресій. Результатом є посилення ступеня рівномірності, згладжування екстремальних значень макроекономічної системи. Ця тенденція істотно впливає і на інноваційний сектор економіки. Штучне нівелювання криз приводить до ослаблення ролі «творчого руйнування», збільшуючи тим самим тривалість перебування на ринку фірм – представників застарілих технологій і методів управління.

Проведений М. Aristizabal-Ramirez, G. Canavire-Bacariza (2015) пороговий аналіз впливу інновацій на економічний ріст виявив досить несподіваний ефект. Всупереч стійкому переконанню про винятково позитивну залежність між інноваціями та економічним ростом, новітні емпіричні дослідження виявили нелінійний характер цього зв'язку. Так, М. Aristizabal-Ramirez, G. Canavire-Bacariza (2015) відзначають: «низький рівень інновацій не вплине на економічне зростання; проте, коли досягається певний поріг, інновації значно сприяють економічному зростанню. Використовуючи панельні дані для 147 країн із 2006 по 2012 рік, ми використовуємо порогові регресії Хансена (Hansen) для перевірки гіпотези про нелінійний взаємозв'язок між інноваціями й економічним ростом. Ми знаходимо докази того, що взаємозв'язок між інноваціями і ростом не є лінійним і що тільки високий рівень інновацій збільшує економічне зростання» [16].

Таким чином, орієнтація на безперервний поступальний економічний ріст, зусилля щодо недопущення входження економіки в область рецесії і кризи мають побічний ефект у вигляді уповільнення оновлення економічної системи на основі інноваційних змін.

Чітке розуміння природи інновацій – необхідна умова їх коректного вивчення. Адаптивний аналіз класичних концепцій інноваційного процесу з урахуванням сучасних тенденцій і корекцій дає змогу виявити ключові індикатори і способи дослідження стану інноваційної діяльності як на макrorівні, так і на мікрорівні.

Інноваційний цикл складається з двох частин: генерації ідей і перетворення цих ідей у корисні комерційні додатки [17]. Відповідно до класичних концепцій інновацій, економічний ефект є невід'ємною характеристикою інновації. За відсутності економічного ефекту інновації не буває за визначенням:

*Інновація = Нововведення + Економічний ефект*

Індикатором інноваційного розвитку є якісні, стрибкоподібні позитивні зміни економічних показників. Під час аналізу інноваційного складника як на макrorівні, так і на мікрорівні вважаємо за необхідне визначати ступінь структурних змін системи показників досліджуваного економічного об'єкта. Істотні структурні відмінності, які супроводжуються значним зростанням ефективності виробництва, свідчать про інноваційну активність. Водночас просте поступальне зростання ефективності, що не супроводжується структурними зрушеннями, може свідчити про звичайну неінноваційну ділову активність.

Систему показників інноваційної активності доцільно будувати на основі концепції інноваційної діяльності Саймона Кузнеца, відповідно до якої базовими індикаторами відсутності інноваційної діяльності є: 1) відсутність зростання продуктивності праці; 2) зростання капіталомісткості; 3) збільшення питомих витрат. Також вважаємо за доцільне доповнити базовий блок системи показників інноваційної активності таким універсальним показником ефективності, як економічна додана вартість (EVA, Economic Value Added). EVA – міра істинного економічного прибутку (залишкового прибутку, residual income); відображає створену протягом певного періоду вартість понад необхідної норми прибутковості. Концептуально ідея показника EVA полягає в тому, що цінність створюється, коли дохід від використовуваного капіталу (власного і позикового) перевищує вартість цього капіталу. Як бачимо, ідеологія конструювання показника EVA найкращим чином відповідає концепції інновацій як вирішальної переваги і основного джерела економічного зростання. У [18] вказується, що «збільшення доданої вартості є стратегічно важливим напрямом інноваційної політики держави, яка полягає в удосконаленні технологій на підприємствах і забезпеченні ними випуску нових сучасних продуктів високої якості. Стратегічне завдання підприємств – збільшити наукоємність і цінність продуктів для підвищення їх конкурентоспроможності щодо західних аналогів. Тому збільшення доданої вартості (в цій інтерпретації) визначає збільшення споживчих властивостей продукту, якість послуг і т. д. Ефективність збільшення доданої вартості є індикатором контролю раціонального збільшення трудових витрат підприємства».

Характерною ознакою інновації є кластеризація. Шумпетеріанська концепція кластерної структури інноваційної діяльності підтверджена емпірично багатьма дослідниками. Так, Carlino G., Kerr W. (2014) відзначають: «інноваційна діяльність має тенденцію бути більш концентрованою, ніж промислова діяльність» [17]. Зв'язок структурних змін, інновацій та технологій емпірично дослідив В. Verspagen (2002). Об'єктом дослідження були інформаційно-комунікаційні технології в економіці США, а як інструментарій були використані потокові матриці. Результат підтвердив висунуту В. Verspagen (2002) гіпотезу про те, що «структурні зміни, економічне зростання і великі технологічні прориви тісно взаємопов'язані і можуть бути проаналізовані тільки спільно» [19].

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне розглядати кластерний аналіз структури економіки і виділення інноваційних агломерацій одним із найбільш логічних і дієвих методів моніторингового аналізу інноваційної активності. При цьому необхідно брати до уваги не тільки величину економічного впливу інновацій, але також їх варіацію і характер розподілу.

**Висновки.** Класичні концепції інновацій містять основні положення, які залишаються актуальними в сучасних економічних реаліях, отримали емпіричні підтвердження і допомагають враховувати іманентні властивості іннова-

ційної діяльності за її подальшого теоретичного та емпіричного вивчення. По-перше, інновації мають циклічний характер. Повноцінний прояв інноваційного впливу неможливий без наявності знижувальної фази попереднього циклу, у процесі якої акумулюються необхідні ресурси (не тільки матеріальні, але й, наприклад, мотиваційні). По-друге, «творче руйнування», яке прибирає з економічної дійсності слабоконкурентних представників застарілих технологій (ідей, процесів, управлінських рішень), є необхідним елементом інноваційного розвитку. По-третє, інноваційна активність має схильність до кластеризації, яка є проявом нерівноважних процесів в економіці. Підсумком є динамічна трансформація і структурна модифікація економічної системи.

Зусилля прихильників соціально-орієнтованої економічної доктрини щодо запобігання економічних криз приводять до усунення з економічної реальності впливу «творчого руйнування», що, в свою чергу, має наслідком невиправдане посилення представників слабоконкурентних застарілих технологій (ідей, процесів, управлінських рішень).

У сучасній економічній системі є як об'єктивні (наприклад, підвищення швидкості поширення інформації), так і суб'єктивні (наприклад, зусилля державних регулюючих структур щодо запобігання криз) фактори, що сприяють посиленню дифузії інновацій, згладжуванню профілю розподілу інноваційних вигод і, як наслідок, зниженню їх медіанного значення. Водночас емпіричними дослідженнями доведена нелінійна природа впливу інновацій на економічне зростання – лише починаючи з певного порогового значення рівень інноваційної активності позитивно впливає на економічне зростання. Таким чином, посилення рівномірності розподілу і «згладжування профілю» інноваційної активності, можливо, здатне зробити негативний вплив на підсумкові показники економічного зростання.

Грунтуючись на іманентних властивостях інноваційної активності, можна виділити базові показники фінансово-господарської діяльності, які є індикаторами ступеня залученості того чи іншого суб'єкта економічної діяльності в інноваційний процес. Про залучення в інноваційну діяльність свідчать: стрибкоподібне позитивне зростання економічних показників, що супроводжується значущими структурними змінами; зростання продуктивності праці; зниження капіталомісткості; зниження питомих витрат; зростання показника економічної доданої вартості. Серед провідних способів моніторингу рівня інноваційної активності на макrorівні вважаємо за можливе виділити кластерний аналіз, який дає змогу виявити «точки кристалізації» інновацій із подальшим дослідженням характеру їх дифузії.

Наукова новизна. Дістало подальший розвиток дослідження особливостей проявів іманентних характеристик інноваційної діяльності в сучасній економічній системі. Уточнено підходи щодо формування максимально релевантної системи індикаторів рівня інноваційної активності підприємства.

Практичне значення. Результати дослідження можуть бути використані в практичній аналітичній та управлінській роботі під час з'ясування рівня інноваційної активності підприємства, а також прийняття управлінських рішень, пов'язаних із формуванням інноваційної стратегії.

Подальші перспективи дослідження можуть бути пов'язані з проведенням емпіричних спостережень, спрямованих на уточнення ступеня відповідності класичних концепцій інновацій сучасному стану економічної системи. Також подальші перспективи дослідження можуть бути пов'язані з проведенням емпіричних спостережень, спрямованих на уточнення коливання значень показників фінансових результатів залежно від рівня і специфіки залученості підприємства в інноваційну діяльність.

#### Список використаних джерел:

- Oslo Manuals. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd edition. (2005). OECD, Paris, available online at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264013100-en>.
- Kondratieff N.D. (1925). The big cycles of conjuncture. The problems of conjuncture 1(1), p. 28–79.
- Bernard L., Gevorkyan A.V., Palley T.I. and Semmler W. 2014. Time scales and mechanisms of economic cycles: a review of theories of long waves. Review of Keynesian Economics 2(1): 87–107, available online at: <http://dx.doi.org/10.4337/roke.2014.01.05>.
- Schumpeter J. (1939). Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. London: McGraw-Hill; Croitoru A. (2008). Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development. An inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle, New Brunswick: Transaction Publishers. A review to a book that is 100 years old, available online at: <http://compaso.eu/wpd/wp-content/uploads/2013/01/Compaso2012-32-Croitoru.pdf>.
- Croitoru Alin (2017). Schumpeter, Joseph Alois, 1939, Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York and London, McGraw – Hill Book Company Inc. Journal of Comparative Research in Anthropology and Sociology, 8(1): 67–80, available online at: <http://compaso.eu/wpd/wp-content/uploads/2017/09/Compaso2016-81-Croitoru.pdf>.
- Дмитриев С.Г. О становлении теории «созидательного разрушения» // Креативная экономика. 2011. Том 5. № 12. С. 46–50. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/4590?download-pdf=999875409>.
- Sombart Werner (1913). Studien zur Entwicklungsgeschichte des modernen Kapitalismus. Zweiter Band. Krieg und Kapitalismus. Verlag von Duncker & Humblot, Mündien und Leipzig.
- Sombart W. (1930). Die drei Nationalökonomien. München & Leipzig: Duncker & Humblot.
- Schumpeter J. (1942). Capitalism, Socialism, and Democracy. New York: Harper & Bros.
- Caballero R.J. and Hammour M.L. (2000). Creative Destruction and Development: Institutions, Crises and Restructuring. National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 7849, available online at: <http://www.nber.org/papers/w7849.pdf>.
- Andersen E.S., Dahl M.S., Lundvall B-Å. & Reichstein T. (2006). Schumpeter's process of creative destruction and the Scandinavian systems: a tale of two effects. Paper presented at DRUID Conference on Knowledge, Innovation and Competitiveness, Copenhagen, Denmark. Available online at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.555.3057&rep=rep1&type=pdf>.
- Kuznets Simon (1929). Retardation of Economic Growth, Journal of Economic and Business History, August, p. 534-560. Reprinted in Kuznets (1953).
- Caballero R. and Hammour M. (1996). On the timing and efficiency of creative destruction. Quarterly Journal of Economics 111, 805–52, available online at: <https://doi.org/10.2307/2946673>.
- Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2006, available online at: <https://www.elgaronline.com/view/1843765780.xml>.

15. Смоловик Р.Ф. Методологические аспекты понятия инновационности в современных условиях развития постиндустриального производства / Р.Ф. Смоловик // Сучасні технології в машинобудуванні = Modern technologies in mechanical engineering : зб. наук. пр. – Харків: НТУ ХПІ, 2017. Вип. 12. С. 148–153. URL: [http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/31390/1/STvMS\\_2017\\_12\\_Smolovik\\_Metodologicheskie.pdf](http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/31390/1/STvMS_2017_12_Smolovik_Metodologicheskie.pdf).
16. Aristizabal-Ramirez M., Canavire-Bacarreza G., Rios-Avila F. (2015). Revisiting the effects of innovation on growth: a threshold analysis. *Applied Economics Letters*, Volume 22, 2015 Issue 18, available online at: <https://doi.org/10.1080/13504851.2015.1039699>.
17. Carlino Gerald and Kerr William. Agglomeration and innovation. *Handbook of Urban and Regional Economics*, volume 6, 349–404 North-Holland, Amsterdam, 2015, available online at: <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-59517-1.00006-4>.
18. Александрова В.А. Методический подход к управлению сквозными бизнес-процессами предприятия на основе использования методов Data Mining / В.А. Александрова // Бизнес Інформ. 2014. № 12. С. 351–358. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/22511>.
19. Verspagen B. (2002) Structural change and technology. a long view. Paper presented at the 2002 DRUID Conference, available online at: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:ein:tuecis:0213>.

### КЛАССИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИЙ И СОВРЕМЕННОСТЬ: ЭМПИРИЧЕСКИЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ И КОРРЕКТИРОВКИ

**Аннотация.** Классические концепции инноваций содержат следующие основные положения: инновации носят циклический характер; важнейшим элементом инновационного процесса является «творческое разрушение»; инновационная активность склонна к кластеризации. Ретроспективные эмпирические исследования подтверждают справедливость этих положений.

Учитывая значительное увеличение скорости и плотности информационных взаимодействий в современном обществе, есть основания предполагать ускорение технологической диффузии и более равномерное распределение инновационных выгод в современной экономической системе в сравнении с предыдущими периодами.

Имманентные свойства инноваций позволяют выделить базовые показатели экономической деятельности предприятия, являющиеся индикаторами его инновационной активности. О вовлеченности в инновационную деятельность свидетельствуют: 1) скачкообразный позитивный рост экономических показателей, сопровождающийся значимыми структурными изменениями; 2) рост производительности труда; 3) снижение капиталоемкости; 4) снижение удельных затрат; 5) рост показателя экономической добавленной стоимости. Среди ведущих способов мониторинга уровня инновационной активности на макроуровне считаем возможным выделить кластерный анализ, позволяющий выявить «точки кристаллизации» инноваций с последующим исследованием характера их диффузии.

**Ключевые слова:** инновации; экономические циклы; «творческое разрушение»; диффузия инноваций; показатели инновационной активности; инновационные кластеры; структурные изменения; инновационное воздействие; эффективная монополия.

### CLASSICAL CONCEPTS OF INNOVATIONS AND MODERNITY: EMPIRICAL CONFIRMATIONS AND ADJUSTMENTS

**Summary.** Classical concepts of innovation contain the following basic assumptions: innovations are cyclical; the most important element of the innovation process is “creative destruction”; innovation activity is prone to clustering. Retrospective empirical studies confirm the validity of these provisions.

Considering a significant increase in the speed and density of information interactions in modern society, there are grounds for assuming the acceleration of technological diffusion and a more even distribution of innovative benefits in the modern economic system in comparison with previous periods.

The immanent properties of innovation allow us to identify the basic indicators of the economic activity of the enterprise, which are indicators of its innovative activity. The involvement in innovation activity is evidenced by: 1) spasmodic positive growth of economic indicators, accompanied by significant structural changes; 2) growth in labour productivity; 3) decrease in capital intensity; 4) reduction of unit costs; 5) growth of the economic added value index. Among the leading ways to monitor the level of innovation activity at the macro level, we consider it possible to single out a cluster analysis that allows us to identify “points of crystallization” of innovations with a subsequent study of the nature of their diffusion.

**Key words:** innovations; economic cycles; “creative destruction”; diffusion of innovation; indicators of innovation activity; innovative clusters; structural changes; innovative impact; effective monopoly.



**Черненко О. В.**

*старший викладач кафедри промислового маркетингу  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Chernenko O. V.**

*Senior Instructor of Industrial Marketing Department  
National Technical University of Ukraine  
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

## **ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ ЕКСПОРТУ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК**

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасний рівень використання нових інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні машинобудівними підприємствами. Доведено значне відставання вітчизняних підприємств від європейських конкурентів. Показано, що за останні п'ять років скоротилася не тільки частка експорту в Російську Федерацію в усьому експорті України, але й частка саме машинобудівної продукції в експорті в Росію. Одночасно зі значним зменшенням питомої ваги Російської Федерації у вітчизняному експорті поступово росте частка експорту в країни Європейського Союзу як товарів загалом, так і машинобудівної продукції. Завоювання на розвинутих ринках стійких конкурентних позицій вітчизняними підприємствами можливе лише за умови термінової реорганізації їх маркетингової інформаційної системи.

**Ключові слова:** інформаційне забезпечення, маркетингова інформаційна система, машинобудівні підприємства, інформаційно-комунікаційні технології, експорт продукції машинобудування

**Вступ і постановка проблеми.** Одним з актуальних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, особливо машинобудівної галузі, що є ключовою в кожній економічно розвиненій країні, є удосконалення інформаційного забезпечення управління підприємством. Сучасне інформаційно-комунікаційне середовище відкриває значні, принципово нові можливості для організації інформаційних процесів як усередині підприємства, так і за його межами. Разом з цим інертність підприємств України в адаптації до нових зовнішніх умов може привести до серйозних ринкових загроз, до ситуації, в якій відставання вітчизняних підприємств від їх закордонних конкурентів буде дуже складно подолати. Актуальність проблеми підвищується в зв'язку зі змінами в зовнішньоекономічній ситуації та переорієнтації як українського експорту загалом, так і експорту продукції машинобудування з російського на європейський ринок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам забезпечення управління маркетинговою інформацією було присвячено багато робіт як зарубіжних класиків маркетингу, таких як Ф. Котлер, Д. Джоббер, Е. Діхтль, Х. Хершген, Н. Малхотра та багато інших, так і вітчизняних науковців: Л.В. Балабанової, І.О. Дейнеги, О.В. Дейнеги, Є.В. Крикавського, С.О. Солнцева, А.В. Федорченка та інших. Серед останніх робіт, у яких досліджується маркетингова інформаційна система підприємства та розглядаються питання ефективності її функціонування, слід відзначити роботи Т.О. Бурцевої, О.М. Фроленко, М.М. Яневича, К.О. Якуніна, І.А. Педько.

Автором було детально проаналізовано основні фактори інформаційно-комунікативного середовища та пов'язані з ними актуальні напрями реорганізації маркетингової інформаційної системи підприємства у статті [1]. При цьому поточний рівень реалізації цих змін на машинобудівних підприємствах України потребує подальшого дослідження.

**Метою статті** є порівняльний аналіз рівня використання нових інформаційно-комунікаційних технологій у маркетинговому управлінні європейськими та вітчизняними підприємствами.

**Результати дослідження.** На сучасному етапі розвитку світової економіки машинобудування є ключовою галуззю в кожній розвиненій країні. Машинобудівна галузь відображає рівень науково-технічного стану держави, забезпечує технічну озброєність, механізацію, автоматизацію виробництва, таким чином, впливає на прогрес в інших сферах господарської діяльності та конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках. Показники діяльності цієї галузі є основними для визначення рівня економічного розвитку країни. У розвинених державах частка машинобудування становить 25–35% усього ВВП країни. В Україні цей показник дорівнює лише 12% [2; 3]. Відновлення машинобудування є пріоритетним напрямом розвитку нашої країни.

Починаючи з 2013 року в машинобудівній галузі, як і в усій економіці України, відбулися кардинальні зміни. Складна політична та економічна ситуація 2014–2015 рр., включаючи анексію АР Крим, бойові дії на Сході України та їх подальшу перманентну ескалацію, одночасно з погіршенням зовнішньоекономічної кон'юнктури ринку спричинили значні проблеми машинобудівного комплексу. Вони були пов'язані зі значною залежністю машинобудування в Україні від російського ринку, насамперед із погляду відсотка випущеної продукції, що експортувалася до Росії (так, у 2013 році експорт у Російську Федерацію становив 23,8% загального експорту України, 35,5% товарів становила продукція машинобудування) [4]. У результаті різких негативних змін у зовнішньому ринковому середовищі перед машинобудівними підприємствами постала проблема пошуку нових ринків збуту, а отже, забезпечення нових надійних конкурентних позицій, зокрема завдяки новим підходам до управління. Крім того, значна частина виробничих потужностей машинобудування знаходиться у східних областях України, які натеper переживають політичні та воєнні потрясіння [5]. Незважаючи на тимчасову втрату частки продукції від підприємств на Сході, з 2016 р. в Україні вже спостерігається ріст виробництва як у всій промисловості, так і в машинобудівній галузі (рис. 1).

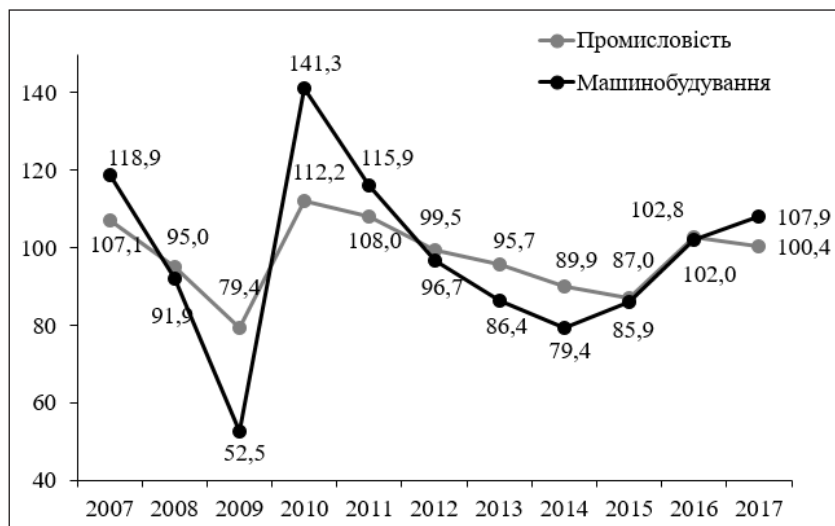


Рис. 1. Порівняння індексів промислової продукції та індексів машинобудування в Україні за 2007–2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [6]

З 2016 року економіка України характеризується ознаками поступового подолання негативних наслідків кризи. Зростання ВВП в 2016 році становило 2,3%, обсяг промислового виробництва збільшився на 2,8% [7]. В умовах тимчасового застосування положень угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та напруги у зовнішньоторговельних відносинах з Російською Федерацією з 2016 р. спостерігається значна географічна переорієнтація експортних товарних потоків. Експорт української продукції до країн Європейського Союзу у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 3,7%, експорт у Російську Федерацію зменшився на 25,6% [6]. Поступова переорієнтація з російського на європейський ринок характерна і для машинобудівної галузі України. Динаміка показників експорту продукції машинобудування в Російську Федерацію наведена в таблиці 1.

З таблиці видно, що за останні п'ять років скоротилася не тільки частка експорту в Російську Федерацію (з 23,8% в 2013 році до 9,1% в 2017 році) в усьому експорті України, але й частка саме машинобудівної продукції в експорті в Росію (з 35,5% в 2013 році до 27,4% в 2017 році). Одночасно зі значним зменшенням питомої ваги Російської Федерації у вітчизняному експорті поступово росте частка експорту в країни Європейського Союзу як товарів загалом, так і машинобудівної продукції [7]. На рис. 2 зображено зміну вартісних обсягів експорту та питому вагу з загальному обсязі експорту в Російську

Федерацію та країни ЄС в 2015–2017 рр. Як бачимо, частка в експорті продукції, що припадає на країни ЄС, зросла з 34,1% у 2015 році до 40,5% у 2017 р. (відповідно, частка машинобудівної продукції збільшилася з 5,1% до 6,1%).

Машинобудування має низку особливостей, які дозволяють стверджувати, що для підприємств цієї галузі забезпечення управління підприємства маркетинговою інформацією, особливо в умовах переорієнтації на європейський ринок, є важливою, актуальною проблемою як із погляду утримання конкурентних позицій на ринку кожного конкретного підприємства, так і галузі загалом. Серед них, зокрема: складність та висока матеріаломісткість продукції, що виготовляється; висока фондомісткість виробництва; взаємопов'язаність підприємств машинобудування та взаємозалежність процесів виробництва їх продукції; висока взаємопов'язаність підприємств підгалузей між собою; тривалі цикли окупності інвестицій; складність маркетингових інформаційних процесів на промисловому ринку; висока залежність розвитку галузі від рівня впровадження інновацій у виробничому, організаційному, управлінському процесах тощо. Зазначені особливості приводять до збільшення рівнів економічних ризиків виробничої та збутової діяльності машинобудівних підприємств, а отже, підвищують значущість якісної маркетингової інформації під час прийняття управлінських рішень.

Нові ринки висувають нові вимоги до конкурентоспроможності підприємств України. Для досягнення відповідності цим вимогам необхідним є застосування нових підходів до управління підприємствами, зокрема нового рівня організації інформаційних процесів. Отже, реорганізація забезпечення управління маркетинговою інформацією, удосконалення функціонування маркетингової інформаційної системи вітчизняних машинобудівних підприємств є невід'ємною складовою частиною процесів відновлення машинобудування в Україні.

На жаль, лише невелика частка українських промислових підприємств використовує нові інформаційно-комунікаційні технології. Підприємства України поки що значно відстають від підприємств розвинутих країн за всіма показниками використання інформаційно-комунікаційних технологій. Порівняння охоплення мережевих каналів промисловими підприємствами в Європі (за даними

Таблиця 1

Показники експорту України в Російську Федерацію за 2013–2017 рр.

| Рік  | Експорт товарів, усього | Експорт товарів у Російську Федерацію |                        | Експорт продукції машинобудування в Російську Федерацію |                                       |
|------|-------------------------|---------------------------------------|------------------------|---|---------------------------------------|
|      | Вартість, тис. дол. США | Вартість, тис. дол. США               | У % до всього експорту | Вартість, тис. дол. США                                 | У % до експорту в Російську Федерацію |
| 2013 | 63 320 700              | 15 077 259                            | 23,8                   | 5 351 993   | 35,5                                  |
| 2014 | 53 901 689              | 9 798 226                             | 18,2                   | 3 157 544   | 32,2                                  |
| 2015 | 38 127 148              | 4 827 718                             | 12,7                   | 1 364 404   | 28,3                                  |
| 2016 | 36 361 711              | 3 592 918                             | 9,9                    | 1 013 149   | 28,2                                  |
| 2017 | 43 266 580              | 3 936 628                             | 9,1                    | 1 078 750   | 27,4                                  |

Джерело: побудовано автором за даними [7]

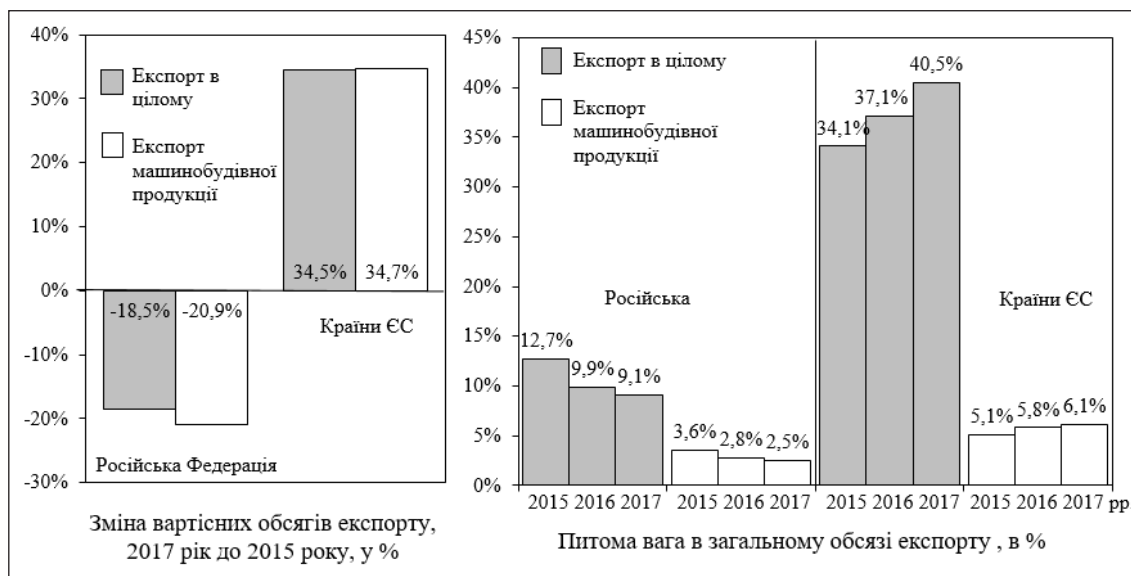


Рис. 2. Зміни в експорті України в Російську Федерацію та країни ЄС у 2015–2017 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [7]

Статистичного бюро Європейського союзу) та в Україні (за результатами державного статистичного спостереження) в 2016 році наведено на рис. 3 [8; 9].

У сучасних умовах цифрового маркетингу веб-сайт є не просто джерелом інформації про підприємство для відвідувачів, а комплексною багатофункціональною системою, потужним двостороннім комунікаційним каналом, що дає змогу не тільки розповсюджувати актуальну інформацію, але й збирати та аналізувати інформацію про потенційних та наявних клієнтів, здійснювати процеси лідогенерації, будувати воронки продажів, уточнювати портрети осіб, що приймають рішення про купівлю, підтримувати постійний зв'язок та забезпечувати зручний доступ до інформації наявним клієнтам, вимірювати ефективність кампаній із просування тощо. Побудова такої системи потребує значних фінансових та часових ресурсів. Зрозуміло, що підприємство, в якого веб-сайт зараз просто відсутній, втрачає значні ринкові можливості. Навіть у разі створення веб-сайту, його ефективної організації та активної роботи з ним підприємство буде ще значний час відставати від конкурентів, які вже декілька років використовували цей комунікаційний канал.

За останні роки соціальні мережі стали ще одним каналом комунікації, функції яких доповнюють і майже не дублюють можливості сайту. Завдяки розміщенню актуального цікавого для споживачів контенту в соціальних мережах збільшується потік відвідувачів на сайт, а отже, росте і кількість потенційних клієнтів, підвищується рівень обізнаності про підприємство, бренд та продукцію, зміцнюється лояльність вже наявних клієнтів.

Використання хмарних сервісів дає змогу підприємству використовувати широкі можливості для збору, аналізу та безпечного зберігання великих обсягів інформації, що було неможливим в умовах організації цих процесів

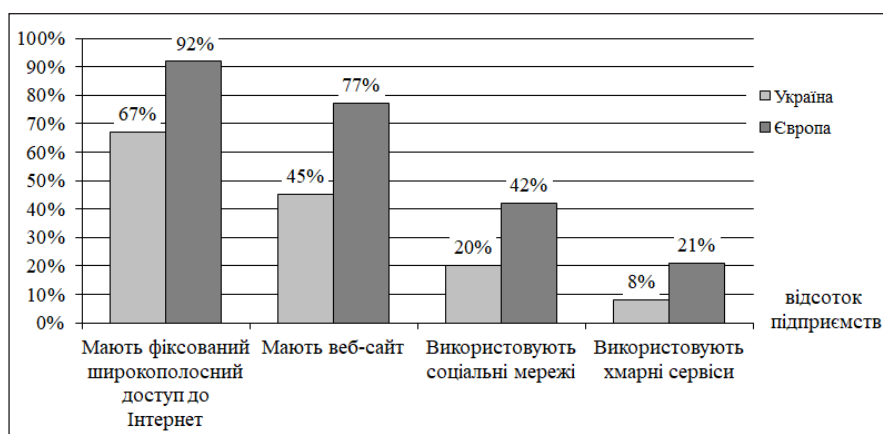


Рис. 3. Порівняння рівнів використання інформаційно-комунікаційних технологій підприємствами України та Європи (2016 р.)

Джерело: побудовано автором на основі даних [9; 10]

у межах підприємства. Разом із цим зовнішні інформаційні процеси дають змогу економити ресурси підприємства, зокрема зберегти кошти на технічне обладнання та програмне забезпечення, що в умовах жорсткої конкуренції є важливим.

Аналіз даних зі звіту з використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України Державної служби статистики України дає змогу дійти висновку, що більша частка підприємств переробної промисловості, які мають веб-сайти, ведуть сторінки в соціальних мережах та застосовують хмарні сервіси, лише частково використовують їх інформаційні можливості (рис. 4).

Серед підприємств, які мають веб-сайти, найчастіше застосовується така функція, як обслуговування клієнтів, але у кількісному вираженні їх частка становить лише 44% від тих, хто має сайт та лише 20% від усіх підприємств. Інші можливості вже використовують не більше 26% підприємств, які мають веб-сайти. Таким чином, веб-сайти підприємств в основному є простими застарілими рішеннями, які не виконують більшість можливих функцій.

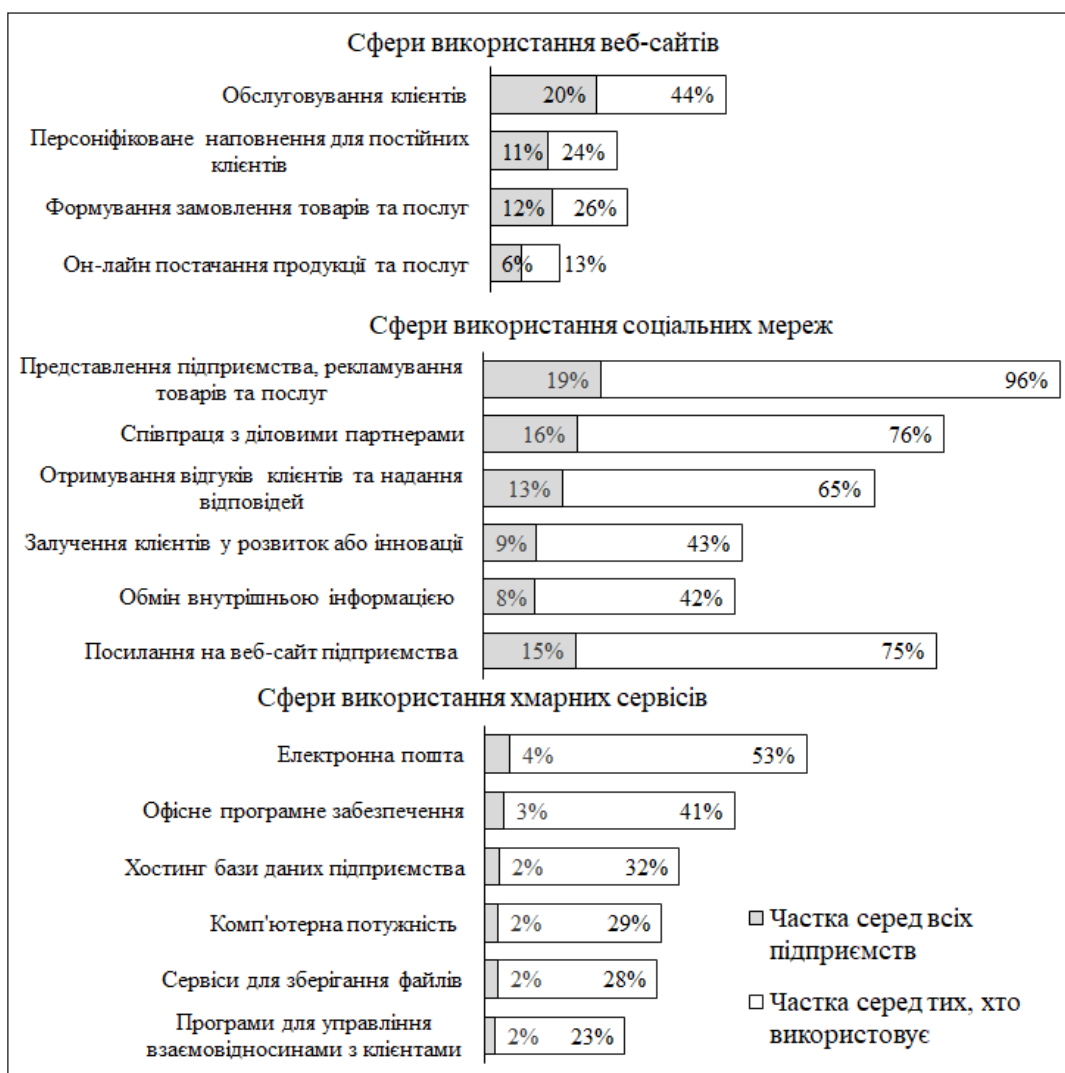


Рис. 4. Частки промислових підприємств України, які використовують нові інформаційно-комунікаційні технології (2016 р.)

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Якщо проаналізувати використання соціальних мереж, бачимо, що підприємства, які з ними працюють, більш широко користуються їх можливостями. Так, представлення підприємства та рекламування товарів та послуг використовують 97% підприємств, можливість співпраці з діловими партнерами – 76%, мають посилання на веб-сайт підприємства – 75%, отримують відгуки від клієнтів та надають відповіді на питання – 65% усіх підприємств, які працюють із соціальними мережами. Але при цьому загальна частка тих, хто використовує SMM, не перевищує 20%.

Аналізувати окремі функції хмарних сервісів взагалі не є доцільним, тому що найбільша частка їх використання серед усіх підприємств переробної галузі не перевищує 4%. Сучасні можливості пошуку, аналізу та збереження інформації, які надають хмарні сервіси, майже не використовуються вітчизняними підприємствами.

**Висновки.** Аналіз рівня використання інформаційно-комунікативних технологій промисловими підприємствами в Україні дав змогу виявити значне відставання від європейських виробників. Актуальність проблеми посилюється з переорієнтацією експорту продукції вітчизняних виробників в країни ЄС та необхідністю завоювання й утримання ринкових позицій на розвинутому європейському ринку.

В умовах глобальних змін інформаційних процесів у суспільстві, в тому числі в економічних відносинах, значно трансформуються методи та інструменти маркетингу, потребують вирішення нові завдання забезпечення управління підприємством маркетинговою інформацією. Стійке становище підприємства на ринку можливе лише за максимально повного використання нових можливостей. Це дозволить знизити вплив неконтрольованих факторів зовнішнього середовища завдяки їх своєчасному виявленню; підвищити точність прогнозування як у сфері продажів, так і щодо ринкових можливостей та поведінки клієнтів; удосконалити процеси формування та підтримки відповідно до поставлених цілей комплексного сприйняття підприємства всіма ринковими суб'єктами.

Використання нового інформаційного потенціалу можливе лише за реконструкції та приведення у відповідність до нових вимог технічного, програмного, кадрового та методичного забезпечення інформаційних процесів. Розроблення організаційно-економічного механізму реорганізації маркетингової інформаційної системи машинобудівних підприємств в умовах нового інформаційно-комунікаційного середовища є актуальним напрямом подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Черненко О.В. Архітектура маркетингової інформаційної системи в умовах інформаційно-комунікативного середовища. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 11. С. 433–440.
2. Леховіцер В.О. Особливості розвитку машинобудівної галузі в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2016. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4974> (дата звернення 20.03.2018).
3. Кальна Т.А. Конкуреноспроможність продукції машинобудівного комплексу України в експортно- імпорتنих операціях. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 1. С. 29–36.
4. Державна служба статистики України. Розділ: Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за січень-грудень 2013 року (уточнені дані). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2013.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/kr_tstr/arh_kr_2013.htm) (дата звернення 16.03.2018).
5. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій Німецька консультативна група Серія консультативних робіт [PP/02/2014]. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією. URL: [http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy\\_papers/German\\_advisory\\_group/PP\\_02\\_2014\\_ukr\\_f.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/PP_02_2014_ukr_f.pdf) (дата звернення 16.03.2018).
6. Державна служба статистики України. Розділ: Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за січень-грудень 2013-2017 року (уточнені дані). URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2017.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/kr_tstr/arh_kr_2017.htm) (дата звернення 16.03.2018).
7. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2018–2020 рр. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=babcc926-f791-4ab6-932c-83d4fda1643c&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2018-2020-Roki> (дата звернення 16.03.2018).
8. Information society statistics – enterprises. Eurostat: [сайт]. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information\\_society\\_statistics\\_-\\_enterprises](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_society_statistics_-_enterprises) (дата звернення 16.03.2018).
9. Державна служба статистики України. Розділ: Інформаційне суспільство. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publinform\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publinform_u.htm) (дата звернення 16.03.2018).
10. Сайт статистичного бюро Європейського Союзу. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information\\_society\\_statistics\\_-\\_enterprises](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Information_society_statistics_-_enterprises) (дата звернення 16.03.2018).

**ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ  
В УСЛОВИЯХ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ ЭКСПОРТА НА ЕВРОПЕЙСКИЙ РЫНОК**

**Аннотация.** В работе проанализирован современный уровень использования новых информационно-коммуникационных технологий в управлении машиностроительных предприятий. Доказано значительное отставание отечественных предприятий от европейских конкурентов. В статье показано, что за последние пять лет сократилась не только доля экспорта в Российскую Федерацию во всем экспорте Украины, но и доля именно машиностроительной продукции в экспорте в Россию. Одновременно со значительным уменьшением удельного веса Российской Федерации в отечественном экспорте постепенно растет доля экспорта в страны Европейского Союза как товаров в целом, так и машиностроительной продукции. Завоевание на развитых рынках устойчивых конкурентных позиций отечественными предприятиями возможно лишь при условии срочной реорганизации их маркетинговой информационной системы.

**Ключевые слова:** информационное обеспечение, маркетинговая информационная система, машиностроительные предприятия, информационно-коммуникационные технологии, экспорт продукции машиностроения

**INFORMATION SUPPORT OF UKRAINIAN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN CONDITIONS  
OF EXPORT REORIENTATION TO THE EUROPEAN MARKET**

**Summary.** The paper analyzes the current level of use of new information and communication technologies in the management of domestic machine-building enterprises. The considerable backlog of domestic enterprises from European competitors is proved. The article shows that during the last five years, not only the share of exports to the Russian Federation in all exports of Ukraine, but also the share of machine-building products in exports to Russia has shrunk. Simultaneously with a significant decrease in the share of the Russian Federation in domestic exports, the share of exports to the countries of the European Union, both goods in general, and machine-building products, is gradually growing. Conquest in the developed markets of stable competitive positions by domestic enterprises is possible only subject to the urgent reorganization of their marketing information system.

**Key words:** information support, marketing information system, machine-building enterprises, information and communication technologies, export of machine-building products.

**Шандрівська О. Є.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу і логістики  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Якимішин Л. Я.**  
доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри промислового маркетингу  
Тернопільського національного технічного університету  
імені Івана Пулюя

**Васильців Н. М.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу і логістики  
Національного університету «Львівська політехніка»

**Shandrivska O. Ye.**  
PhD in Economics  
Associate Professor, Associate Professor, Department of Marketing and Logistics  
National University «Lviv Polytechnic»

**Yakimishin L. Ya.**  
Doctor of Economic Sciences  
Associate Professor, Professor of Industrial Marketing Department  
Ternopil National Technical University  
the name of Ivan Puluy

**Vasyl'tsiv N. M.**  
PhD in Economics  
Assistant Professor of Marketing and Logistics  
National University «Lviv Polytechnic»

## ПЕРСПЕКТИВИ ЛОГІСТИЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РІЧКОВИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

**Анотація.** Окреслено напрями застосування логістичної концепції у процесі трансформації річкових портів у вузлові об'єкти регіональних логістичних систем. Розглянуто переваги застосування державно-приватного партнерства та ідентифіковано проблеми залучення інвестицій у процесі модернізації річкової інфраструктури. Визначено перспективні напрями диверсифікації річкових перевезень на основі аналізу вантажопотоків головними водними артеріями як чинників розвитку економіки річкових портів України. Проаналізовано світовий досвід трансформації річкових портів у вузлові елементи регіональних логістичних кластерів та напрями його імплементації у діяльність вітчизняних річкових портів.

**Ключові слова:** трансформація річкових портів, логістична система регіону, логістичний центр, логістичні послуги, інвестиційна привабливість.

**Вступ та постановка проблеми.** Невід'ємною умовою функціонування економіки України є стабільна робота річкових портів із посиленням конкуренції на ринку вантажних перевезень. Річковий порт як цінний локальний актив, що має змогу брати активну участь у стратегії економічного розвитку регіону, в т. ч. зі створення робочих місць та залучення до перевезень і розвитку промисловості, має значний потенціал розвитку в Україні. В умовах низької ефективності державного регулювання та недосконалого менеджменту, занепаду річкової інфраструктури актуалізується необхідність обґрунтування економічних засад трансформації річкових портів України з метою адаптації до флуктуацій попиту на вантажні перевезення. Відбувається загострення конкурентної боротьби за вантаж та споживача на внутрішньому і міжнародному ринках, наявні різні групи стейкхолдерів та інтереси у галузі. Професійна організація діяльності щодо залучення потоків вантажів у річкові порти передбачає надання якісних та вузькоспеціалізованих послуг з обробки вантажопотоків на засадах аутсорсингу та дотримання схронності вантажів, виваженої тарифної політики з надання конкурентоспроможних послуг, професійного логістичного менеджменту в умовах сприятливого інвестиційного кліма-

ту та стратегічного бачення річкових портів як вузлових об'єктів логістичної системи регіону. Очікується розвиток економіки регіонів, розташованих на транзитних магістралях, із залученням водних артерій країни.

Застосування логістичного підходу в діяльності річкового транспорту дає змогу виокремити річковий порт як центральний елемент в товарному русі, ідентифікувати його як елемент логістичної системи регіону, який призначений сприяти вдосконаленню способів організації логістичної діяльності, що функціонує на засадах інноваційного розвитку, мобільності та охорони навколишнього середовища. Географічне розташування річкових портів, у т. ч. на перетині транспортних коридорів, в умовах розвитку глобалізованого середовища, інтернаціоналізації торгівлі та індивідуалізації попиту, з одного боку, уможливує прикладання положень міжнародної та екологічної логістики, інноваційного, логістичного та соціально-відповідального менеджменту та маркетингу. З іншого – нереалізовані судноплавний потенціал, потенціал вантажних перевезень річковим транспортом, придатний до функціонування потенціал річкового флоту, потенціал пропускної спроможності річкових причалів і портів вимагають пошуку чинників їх прискореного використання

в Україні на засадах логістики, за допомогою якої вдасться отримати синергетичний ефект від реалізації окреслених потенціалів річкових портів та сприяти покращенню функціонування насамперед таких сфер економіки, як агропромисловий сектор, будівельна галузь, транспорт, сфера послуг.

Необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності річкового транспорту засвідчують результати звіту Міжнародного банку реконструкції та розвитку. Зокрема, у [1] визнано, що внутрішні водні шляхи використовуються недостатньо, разом із портами вони потребують додаткових інвестицій у підвищення продуктивності. Нагальними до реформування напрямками в галузі річкових перевезень у звіті визнано [1, с. 18–19]:

- удосконалення системи тарифів на послуги річкових портів;
- реконструкції інфраструктури портів на засадах державно-приватного партнерства;
- встановлення пріоритетності транспортних коридорів із використанням внутрішніх водних шляхів з метою вигідного використання географічного положення країни.

З огляду на викладене, здійснення комплексного аналізу чинників впливу, що зумовлюють необхідність трансформації річкових портів, які виконують навантажувально-розвантажувальні роботи та тимчасове зберігання вантажів на складах, у вузлові об'єкти логістичної системи регіону, які виконують функції типового логістичного центру, видається вельми актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стан та перспективи розвитку річкового транспорту України розглядаються різними науковцями та інституціями. С.М. Боняр [2] у своїх працях вивчала проблеми економічного розвитку судноплавства «ріка-море» в Україні. У працях Є.В. Крикавського [3] висвітлено питання економічного розвитку транспортно-логістичних підприємств на засадах кластеризації. У праці [4] досліджено еволюційну роль сільських річкових портів як суб'єктів стратегічного економічного розвитку. У роботі [5] надано авторське бачення розвитку системи контейнерних портів на прикладі річки Янцзи. У праці [6] проаналізовано хорватську транспортну систему та шляхи інтеграції річкових та морських портів з урахуванням аналізу чинників їх розвитку. Автори [7] дослідили роль та значення внутрішнього водного транспорту в логістичних ланцюгах на прикладі річкового та морського порту в Щецині. У роботі [8] представлено детермінанти трансформації річкових портів у тримодальні логістичні вузли на прикладі портів Нижньої Вісли.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.**

У значній частині публікацій, у яких послугуються терміном «транспортно-логістична система», провідна роль відводиться транспортному складнику як основному, визначальному, що певним чином зводить до другорядного значення логістичний складник, яким дехто вважає складську підсистему. Такий підхід може привести до субоптимальних рішень щодо розвитку логістичної системи країни [9]. Тому автори поставили собі за мету здійснити аналіз чинників сприяння перетворенню річкових портів у вузлові об'єкти у складі логістичної системи країни, приймаючи визначальною логістичну парадигму.

**Метою статті** є представлення результатів аналізу ідентифікації чинників впливу та напрямів трансформації річкових портів України в контексті прикладання до них логістичного підходу.

**Результати дослідження.** Автори пропонують досліджувати місце річкових портів у структурі логістичної системи країни згідно з логістичною концепцією, тобто:

а) річкові порти є рівнозначними поряд з іншими вузловими елементами логістичної системи країни, а відповідно, використовувана ними інфраструктура є складником логістичної інфраструктури країни на засадах загальної доступності;

б) витрати річкових портів є певним складником загальних логістичних витрат, і їх формування має відбуватися у взаємозв'язку із іншими складниками логістичних витрат, такими як витрати утримання запасів, у т. ч. складські витрати, пакувальні витрати, витрати замовлень, витрати ризику;

в) з погляду обслуговування клієнтів та функціонування ланцюгів поставок, окрім критерія витрат, доцільно брати до уваги час поставки, надійність/терміновість поставок, еластичність (у широкому розумінні) поставок, інноваційність, якість та екологічність поставок.

З урахуванням зазначеного вбачається доречним розглядати річкові порти з позиції території та акваторії річкового порту; як суб'єкт господарювання; як центральний вузол регіональних логістичних систем за участю річкового транспорту та як елемент логістичної інфраструктури регіону, який виконує логістичні функції виробництва, переробки, зберігання, складування, консолідації та розукрупнення вантажів та інші логістичні операції, які створюють додану вартість; як транспортний вузол на перетині транспортних коридорів; як центр ініціювання економічного розвитку та активізації продуктивних сил регіону. Відведення річковому порту позиції центру економічного розвитку сприятиме реалізації потенціалу регіонального економічного розвитку відповідних територій завдяки формуванню нових робочих місць у цій та суміжних галузях, збільшенню податкових надходжень, розвантаженню автомобільної та залізничної інфраструктури регіону через перенаправлення вантажних потоків на річку, розвитку галузевої та міжгалузевої конкурентної боротьби, цілеспрямованому впливу зовнішніх сил у формуванні логістичних систем регіону із залученням секторів промисловості та місцевих громад, що дає змогу річковим портам стати активними учасниками та партнерами у процесі економічного розвитку регіону.

Стверджується, що використання такого прогресивного способу підвищення ефективності виконання державою громадських функцій, як державно-приватне партнерство, може суттєво розв'язати проблему модернізації річкової інфраструктури завдяки притоку інвестицій. Відомо, що державно-приватне партнерство розглядається як співпраця девелоперського бізнесу та влади через поєднання ресурсів, досвіду та знань із метою розвитку суспільно-значущих соціальних та управлінських завдань та спрямується на підвищення алокації ресурсів. ДПП дає змогу надати певні преференції учасникам ДПП з боку:

- держави у формі податкових пільг, бюджетних коштів під цільове фінансування інфраструктурних проєктів, спеціальних кредитів, лізингу устаткування під державні гарантії, сприятливого інституційного середовища, зняття бар'єрів входу та доступу до певних сфер економіки щодо фінансування інфраструктурних об'єктів;
- девелоперського бізнесу через фокусування приватних інвестицій на масштабних проєктах зі значним операційним ризиком, схильністю до інновацій, ринкову активність, раціональне використання ресурсів;
- річкової інфраструктури – через володіння кон'юнктурою ринку та доступ до інформації.

Світовий досвід свідчить, що більшість успішних європейських портів працюють за моделлю земельних концесій, яка є основною формою ДПП. Використання цієї моделі передбачає, що у розпорядженні портової ад-

міністрації знаходяться землі в межах акваторій портів, вони несуть відповідальність за стратегічні об'єкти інфраструктури (доки, мости, шлюзи, причали, землі), безпеку судноплавства та навігацію в порту, стимулювання міжнародної торгівлі та маркетингову діяльність. Приватні портові оператори здійснюють стивідорну діяльність на землях і причалах, отриманих у концесію терміном до 40 років із правом її подальшого продовження.

Процесу трансформації річкових портів може сприяти в тому числі перетворення річкових портів у вільний порт, порто-франко з метою користування правом безмитного ввезення і вивозу товарів, що сприятиме залученню вантажів і збільшенню товарообігу на річках. Прикладом може бути сформована вільна економічна зона «Порто-Франко» на території Одеського морського торговельного порту, в якій суб'єкти господарської діяльності мають пільговий режим оподаткування на період 2000–2025 рр.

Відомо, що в окремих нішах ринку вантажних перевезень частка приватних стивідорних компаній є переважною щодо державних, що звужує можливість інвестування в об'єкти інфраструктури річкових портів. Загалом слід відзначити такі складнощі, пов'язані із інвестуванням в інфраструктуру порту, що обмежує його подальший розвиток, систематизовані на основі [12; 13], як:

- потреба у розв'язанні питань цільового призначення земельної ділянки під будівництво інфраструктурних об'єктів порту;

- необхідність сплати пайового внеску, який становить до 10% кошторисної вартості будівництва та для уникнення сплати якого слід класифікувати будівництво у порту як об'єкт інженерної чи транспортної інфраструктури, який звільнений державою від сплати пайового внеску;

- недостатній рівень проведення днопоглиблювальних робіт на Дніпрі, Десні, Південному Бугу, що впливає як на можливість заходу в порти суден великої тоннажності (в іншому разі слід розв'язувати проблеми неповного завантаження суден «ріка-море») так і на інвестиційну привабливість порту;

- наявність вузьких місць у роботі логістичної системи річкових портів, які пов'язані з:

- а) перевищенням перевантажувальних потужностей портів над пропускною спроможністю залізничної інфраструктури, для якої характерною є нестача зерновозів, локомотивів чи низька швидкість просування вантажу;

- б) відносно залізниць низькою вантажопідйомністю автомобільного транспорту та високими питомими витратами на одиницю вантажу, обмеженнями навантаження на вісь, платою за в'їзд у річковий порт;

- необхідність лібералізації обсягів і сум податків і зборів, що веде до зниження вартості перевезень річковим транспортом. Відомо, що у 2015 р. в Україні було скасовано стягування каналного, корабельного і портового збору під час здійснення каботажних перевезень, монополізовано ринок лоцманських послуг у сегменті річкових перевезень;

- потреба в упорядкуванні процедур оформлення суден і вантажів у портах, а саме скасування комісійного контролю на борту судна, процедури під час переходу між портами та хімічного контролю ізольованого баласту; фінансова гарантія доставки вантажу внутрішніми водними шляхами, що сприятиме розвитку річкових перевезень. Очікується, що запровадження спрощених процедур оформлення суден і вантажів у портах заощаджуватиме до 8 млрд. грн. на рік [14], сприятиме підвищенню ефективності роботи портів та задіюванню різних форм інвестування. З метою забезпечення стабільної роботи річкової інфраструктури, яка потребує значних інвестицій, ек-

перти галузі вбачають за необхідне здійснювати перенаправлення частини портових зборів, які стягуються в морських портах України, на підтримку і розвиток річкової інфраструктури за умови, що ці збори будуть звільнені від необхідності спрямування 75% їх обсягів до державного бюджету. До прикладу, у США акцизний збір є джерелом для фінансування та розвитку річкової інфраструктури. Відзначимо, що в Україні з 1 березня 2017 р. введено новий принцип розрахунку акцизного податку на бензин і дизпаливо в розмірі 171,5 євро/куб. м. та встановлена фіксована ставка акцизного податку з кінцевого продажу нафтопродуктів у розмірі 0,042 євро/літр замість раніше діючих 5%. Частина сум із цих податків слід направляти на підтримку транспортної інфраструктури країни, включаючи річкову.

Відомо, що потенційними інвесторами портів можуть виступити портові оператори, власники вантажопотоку або непрофільні інвестори (інвестфонди тощо), лінії перевезення. Стверджується, що портові оператори зацікавлені в отриманні максимального доходу від активів в управлінні; залученні як інвесторів власників вантажу супроводжується ризиком створення преференційних умов для власного функціонування.

Слід відзначити перспективні напрями диверсифікації річкових перевезень як чинників розвитку економіки річкових портів України, а саме:

- створення річкового коридору із Чорного моря в Балтійське – шляху Е-40 – із залученням Дніпра, Прип'яті, Дніпро-Бузького каналу, Західного Бугу і Вісли;

- відновлення коридору річкою Південний Буг для транспортування сільськогосподарської продукції, який пов'язує райони центральних областей України з портом у Миколаєві;

- входження України до Транскаспійського міжнародного транспортного маршруту та зниження комплексної ставки за перевезення з 5559 дол. до 3980 дол. за 40-футовий контейнер від Ізова до кордону з КНР [10];

- зростання тарифів на залізничні перевезення (з 31 жовтня 2017 р.) на 15% [15], що, за оцінками експертів, збільшить перспективний вантажний потенціал Дніпра на 9–10 млн. тонн та посилить конкурентні позиції річкового транспорту на середніх і далеких відстанях за умов транспортування близько 170 контейнерів (наприкладі перевезення одного TEU від Одеського морського порту до Київського річкового порту різними видами транспорту). Очікується, що зростання вантажного потенціалу Дніпра стимулюватиме також притік інвестицій у задіювані річкові порти та зумовить розширення можливостей його перспективного розвитку (табл. 1) [16].

Таблиця 1  
Аналіз динаміки вантажоперевезень річкою Дніпро за 2016–2017 рр. [17]

| Показник                             | 2016  | 2017  | 2017/2016 |
|--------------------------------------|-------|-------|-----------|
| 1                                    | 2     | 3     | 4         |
| Обсяг перевезень вантажів, млн. тонн | 6,4   | 8,095 | 1,26      |
| Контейнерообіг, од.                  | 1711  | 1948  | 1,138     |
| Кількість шлюзувань, р.              | 11865 | 13408 | 1,14      |

Згідно з табл. 1, Дніпром у 2017 році перевезено 8,095 млн тонн вантажів, що на 1,7 млн. тонн (26%) більше проти 2016 р. Контейнерообіг на Дніпрі збільшився на 13,8% проти 2016 р. – у 2017 році було перевезено 1948 контейнерів. Кількість шлюзувань судів річкою Дніпро



за період навігації 2017 р. збільшилося проти 2016 р. на 13% – до 13408. При цьому кількість вантажних суден зросла на 9%. Загалом кількість закордонних суден збільшилася на 20%, суден у каботажному плаванні – на 12%. У 2016 р. по Дніпру було перевезено 6,4 млн. тонн вантажів та 1711 контейнерів. За 2016 рік «Укррчфлот» перевіз внутрішніми водними шляхами України 1,7 млн. тонн вантажів, «Нібулон» – 2 млн. тонн (з них 300 тис. тонн – річкою Південний Буг). Аналіз структури вантажних перевезень Дніпром виявив таке. Основну частку річкових вантажоперевезень Дніпром формують зовнішньоторговельні вантажі. Серед них: експорт зерна із придніпровських областей (до 10 млн. т/рік); експорт металопрокату і феросплавів (сумарно до 5 млн. т/рік); імпорт-експорт контейнерів (до 300 тис. TEU, або 3 млн. т/рік); імпорт марганцевої руди (до 1 млн. т/рік); експорт міндобриव (до 1 млн. т/рік); експорт-імпорт роздрібних вантажів (до 1 млн. т/рік) [19]. Виявлено такі можливості оптимізації перевезень вантажів річковим транспортом р. Дніпро та ініціювання у такий спосіб розвитку портів:

- зниження вартості перевезень на 4–12 дол. США/т та скорочення часу доставки вантажів до борту судна за рахунок зниження логістичних витрат у портах. Ці витрати, до прикладу, на 40% більші, ніж у Німеччині, і на 30% більші, ніж у США;

- оптимізація навантаження вантажів у портах за допомогою контейнерних перевантажувачів і спарених 20-футових контейнерів, за використанням яких норма навантаження становить 16–18 тис. т на добу, що на 12 тис. т більше за попередню;

- оптимізація каналів розподілу продукції та залучення логістичних компаній від збору врожаю зернових до перевалки в портах (наприклад, «Чернігівська молочна індустріальна компанія», група компаній «Укрлендфармінг» (м. Київ), «Транском Україна» (м. Київ));

- інвестування у річкову інфраструктуру, яке дозволить транспортувати до 1 млн. т зерна з Миколаївської та Кіровоградської обл. [18], робить більш привабливим використання саме річкового транспорту Дніпра з рейдовим завантаженням морських суден;

- використання річкового транспорту дозволяє знизити логістичні витрати на експорт металу в сусідні країни. Каботажні перевезення контейнерів по річці Дніпро знижують вартість доставки на 250–350 дол. США/TEU (порівняно з автомобільним і залізничним транспортом [18]) і зменшують навантаження на автодороги і шкідливі викиди в атмосферу.

Аналіз перевезень річкою Дунай виявив таке. У 2016 р. флотом ПрАТ «Українське Дунайське пароплавство» перевезено вантажів 1186,8 тис. т, що більше проти 2015 р. на 93,2 тис. т (або на 8,5%). У 2016 р. проти 2015 р. річкою Дунай зріс експорт таких вантажів: у 1,1 раза (на 25,2 тис. т) – перевезення окатишів у Сербію; у 1,8 раза (на 16,8 тис. т) – перевезення вугілля у Сербію; у 1,6 раза (на 7,9 тис. т) – перевезення металу на Румунію; у 6,0 раза (на 5,5 тис. т) – перевезення металу в Німеччину; у 1,8 раза (на 4,3 тис. т) – перевезення каоліну в Болгарію; у 1,9 раза (на 95,0 тис. т) – перевезення інших вантажів. У 2016 р. проти 2015 р. річкою Дунай зменшився експорт таких вантажів: у 1,6 раза (на 27,0 тис. т) – перевезення міндобриव у Сербію; у 1,6 раза (на 24,2 тис. т) – перевезення вугілля у Болгарію [19]. Виявлено, що у період падіння попиту на перевезення зернових спостерігається загострення внутрішньогалузевої конкуренції між дунайськими судовласниками, що приводить до демпінгу та падіння фрахтових ставок. У структурі експортних перевезень внаслідок перерозподілу вантажопотоків на користь портів нижньо-

го та середнього Дунаю замість портів верхнього Дунаю, зокрема на Румунію, де фрахтові ставки є об'єктивно нижчими, середньозважена ставка зменшилася майже на 20% (дані 2016 р.). На зниження середніх фрахтових ставок вплинуло також зменшення вартості палива на 20,4% (у 2016 р. порівняно з 2015 р.) [19]. Незважаючи на зростання обсягів перевезень вантажів р. Дунай, у структурі перевезень домінують переважають вантажі з низькою доданою вартістю, що свідчить про слабкі можливості та непрофесійний менеджмент річкових портів:

- щодо розширення асортименту надаваних послуг та слабкої адаптаційної здатності до задоволення вузькоспеціалізованих потреб клієнта;

- у конкурентній міжгалузевій боротьбі за залучення споживача та вантаж під час перевезення високо rentабельних контейнерів;

- у пасивній реалізації перспективних програм розвитку за рахунок власних резервів та високій залежності від чинників зовнішнього середовища.

Стверджується необхідність удосконалення системи тарифів на послуги річкових портів. Відомо, що річковий порт як учасник змішаних перевезень вантажів бере участь у складному економічному процесі формування наскрізного тарифу оператором змішаних перевезень з урахуванням усіх альтернатив транспортування і перевалки вантажу, сум витрат, термінів доставки, ризиків, пов'язаних із транспортуванням, показників якості наданих транспортних послуг. Сформульовано висновок, що покладання суб'єктивних чинників у процесі тарифоутворення, відсутність обґрунтованої методики врахування чинників конкуренції та попиту на перевезення, критерію вибору варіанту організації змішаних перевезень вантажів за участю річкових портів та інше вказує на недоліки процесу тарифоутворення та вимагає його удосконалення на основі логістичного підходу з використанням показників надійності, термінів, вартості доставки вантажів та електронного обміну даних для забезпечення інтеграції комп'ютерних систем всіх суб'єктів регіональних логістичних систем країни.

Розвиток глобального середовища, інтернаціоналізація торгівлі та сприятлива економічна кон'юнктура в сегменті річкових вантажних перевезень за умов формування сприятливого інвестиційного середовища розкриває можливості до розширення комплексу послуг річковими портами та виконання ними у перспективі функцій типового логістичного центру, уможливило поступову трансформацію річкових портів у вузлові елементи комплексних логістичних платформ та складники регіональних логістичних кластерів (табл. 2).

Світовий досвід трансформації портів свідчить про розширення асортименту надаваних ними послуг у конкурентній боротьбі за залучення споживача та вантаж, активно використовуючи маркетингово-логістичні технології в умовах поширення четвертої промислової революції. Поширення інфокомунікаційних технологій та маркетингу 4.0. дає змогу річковим портам виступати ланкою, у якій не тільки трансформуються вантажі з набуття доданої вартості, надається комплекс клієнтоорієнтованих послуг, а й здійснюється узгоджена діяльність з іншими елементами регіональних логістичних систем на засадах інноваційно-інтеграційної парадигми розвитку річкових портів в умовах кластеризації, набуття ними ознак порту вищого порядку. Інноваційно-інтеграційна парадигма передбачає концентрацію компаній та організацій у певному економічному регіоні; співпрацю на засадах кооперації і конкуренції між собою (коопетиції), спрямованих на пошук та реалізацію як взаємовигідних,

Світовий досвід трансформації портів (на прикладі морських портів)

| Локалізація  | Приклади надаваних послуг   | Задіяна інфраструктура   | Виконувана роль                                       |
|--|---|--|---|
| 2  | 3   | 4  | 5   |
| Перше покоління (до 1960-х років)  |   |  |   |
| Вузол у процесі стикування водних (річкових) і континентальних вантажів  | Стандартні (навантаження, розвантаження, тимчасове зберігання) послуги  | Перевантажувальне устаткування, складські приміщення, будинки, автотранспорт, портофлот, комп'ютерні системи, засоби зв'язку, які є у приналежності портів   | Центр торгівлі  |
| Друге покоління (протягом 1970-х років)  |   |  |   |
| Суб'єкт коопераційних зв'язків з підприємствами, муніципалітетами міст (через потребу в ресурсах, наземному транспорті та ін.) у процесі індустріалізації економіки  | Стандартні плюс комерційні (сортування, пакування, маркування, переробка вантажів; ремонт та техобслуговування суден тощо) послуги  | Взаємодія інфраструктурних елементів підприємств промисловості, портів (зі спеціалізованим навантажувально-розвантажувальним устаткуванням) та міст у складі індустріальних центрів, які обслуговуються портами  | Перевантажувальний центр                              |
| Третє покоління (протягом 1980-х років)  |   |  |   |
| Вузол виробничо-збутових систем з обслуговування контейнерних та мультимо-дальних перевезень вантажів  | Стандартні плюс комерційні плюс спеціалізовані (митні, брокерські та ін.) послуги, інформаційний супровід   | Взаємодія об'єктів логістичної інфраструктури (термінальних комплексів, складських господарств, підприємств різних видів транспорту) припортової зони з іншими ланками логістичної мережі  | Промисловий центр, ключовий вузол логістичної системи |
| Четверте покоління (протягом 1990-х років)   |   |  |   |
| Географічний пункт стикування, організаційно-технічної і технологічної взаємодії незалежних компаній, які займаються вантажними перевезеннями, підприємств, що їх обслуговують на ключових транспортних вузлах | Стандартні плюс комерційні плюс вузькоспеціалізовані (технологічне доопрацювання товару, комерційний, фінансовий, юридичний та митний консалтинг, ветеринарне оформлення; зважування та вимірювання; доступ та використання ІТ-систем) плюс додаткові (надання в суборенду земельних ділянок, лізинг/продаж складів та офісів) послуги у складі регіональних/міжнародних логістичних систем | Комплекс споруд, оснащених сучасним технологічним обладнанням: вантажні термінали; складські комплекси (склади, великогабаритні склади для логістичної діяльності, склади загального користування, склади із залізничними гілками, склади, що регулюють температуру та ін.); тримодальний транспорт (зв'язок із портом, наявність під'їзних доріг та з'єднань магістралей, залізничного сполучення); адміністративні приміщення для ІТ-послуг та митних операцій; АЗС; склади-готелі; ресторани, бари тощо.  | Логістичний центр                                     |
| П'яте покоління (з 2000 року)  |   |  |   |
| Центральний вузол регіональних/міжнародних логістичних систем з обслуговування контейнерних та мультимодальних перевезень вантажів на основі логістичних платформ  | Розширений (за рахунок інформаційного забезпечення) комплекс клієнтоорієнтованих послуг (переробка, сертифікація, технологічне доопрацювання товару, митні, брокерські, інформаційні та інші види послуг); розподільні функції у глобальному масштабі   | Узгоджена/об'єднана діяльність об'єктів логістичної інфраструктури (вузькоспеціалізованих термінальних комплексів чи мультимодальних логістичних центрів, складських центрів, видів транспорту з центрами управління і розподілу вантажопотоків, митницями з надання логістичного сервісу та інших видів послуг завдяки дигіталізації та «оцифруванню» логістичних ланцюгів, широким використанням інформаційних систем у портах (HAPAG-LLOYD, COAST, DAKOSY, ACTION, ZAPP-ZODIAK, HABIS GEGIS, AGV), контейнерних терміналах (TOS, Gate System, Community System, Corporate System, Engineering System, Ancillary System, OCR) тощо | Мультимодальний центр на основі логістичної платформи |

Джерело: систематизовано з використанням [3; 7-9; 20]

так і індивідуальних можливостей щодо спільного надання конкурентоспроможних послуг. Це вимагає наявності конкурентоспроможних підприємств із суміжних галузей господарства на територіях, які володіють значним транзитним потенціалом, кластерного оператора, за якого пропонується обрати річковий порт під час формування річкового кластера, розвинутого інфокомунікаційного забезпечення. Стверджується, що трансформація річкових портів у вузлові елементи регіональних логістичних систем країни відбудеться завдяки:

- розширенню комплексу вузькоспеціалізованих послуг на засадах аутсорсингу;
- впровадженню ефективних логістичних схем доставки вантажів, модифікуючи наявні ланцюги поставок у бік активного залучення річкового транспорту та річкових портів за умов формування інтегрованої інфокомунікаційної системи управління вантажопотоками;
- лібералізації тарифоутворення в секторі річкових вантажних перевезень з метою залучення потоків вантажів з альтернативних видів транспорту;
- активізації продуктивних сил регіону, зростанню зайнятості та стимулюванню економічної діяльності у ньому;
- формуванню сприятливого інвестиційного клімату (ініційованого з боку приватного сектору у процесі розширення державно-приватного партнерства, у такий спосіб зменшуючи фінансові витрати державного сектору);
- нормативно-правового середовища розвитку економіки регіонів, розміщених на транзитних магістралях за участю річкових портів України.

Завдяки цим трансформаціям очікується покращення позицій України в рейтингу щодо Індексу логістичної ефективності (Logistics Performance Index) з базового рівня 80 зі 160 (LPI-2016 р.) до 70 зі 160 (LPI-2020 р.) [1], що свідчить про підвищення результативності переміщення товарів та налагодження зв'язків із глобальними ланцюгами постачання. Опора на розвиток транспортної (в т. ч. річкової) інфраструктури та підвищення якості логістичних послуг, розв'язання проблем із забезпеченням

надійності ланцюгів поставок, які суттєво залежать від ефективності митної роботи в умовах поширення тенденції світової дезінтеграції, залишаються домінуючими стимулами розвитку річкових портів в Україні.

**Висновки.** У результаті застосування логістичного підходу економічними засадами трансформації річкових портів України визнано:

- доцільність розширення комплексу послуг річковими портами з метою виконання ними у перспективі функцій типового логістичного центру;
- удосконалення менеджменту річкових портів, що в умовах формування сприятливого інвестиційного та нормативно-правового середовища функціонування зумовить їх інвестиційну привабливість та здатність до трансформації у порти вищого порядку. Дотримання річковими портами стратегії диверсифікації послуг дасть змогу виступити у ролі вузлових центрів, що з'єднують магістральні напрями перевезень різними видами транспорту;
- необхідність лібералізації регулювання тарифної політики річкових портів, більшість з яких є у приватній власності (Дніпродзержинського, Дніпропетровського, Нікопольського, Київського, Кременчуцького, Новокаховського, Черкаського та Чернігівського річкових портів), та формування конкурентних ставок на вантажні перевезення, що приведе до збільшення номенклатури обробки вантажів та дасть змогу власникам розвивати ці підприємства;
- доцільність вищленення річкового порту як центру ініціювання економічного розвитку та активізації продуктивних сил регіону. Відведення річковому порту позиції центру економічного розвитку сприятиме реалізації потенціалу регіонального економічного розвитку відповідних територій завдяки формуванню нових робочих місць у цій та суміжних галузях, збільшенню податкових надходжень, розвантаженню автомобільної та залізничної інфраструктури регіону, розвитку галузевої та міжгалузевої конкурентної боротьби, цілеспрямованому впливу зовнішніх сил у формуванні логістичних систем регіону із залученням секторів промисловості та місцевих громад.

#### Список використаних джерел:

1. Україна: концепція партнерства з країною на 2017–2021 фінансові роки. Звіт 114516-UA. Аналіз останніх досліджень і публікацій. // Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Міжнародна асоціація розвитку. Міжнародна фінансова корпорація. Київ 2017. – 96 с. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/501881501141799939/pdf/114516-UKRAINIAN-PUBLIC-WBUkraineCPFUKR.pdf>.
2. Боняр С.М. Економічні основи розвитку судноплавства ріка-море в Україні [Текст]: автореф. дис. д-ра екон. наук, спец.: 08.00.04. / Боняр С.М. О.: Інститут проблем ринку та економічно-екологічних досліджень, 2010. 36 с.
3. Крикавський Є.В. Спеціальні економічні зони та кластерна політика України / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко // Бізнес Інформ. 2011. № 11. С. 4–7.
4. Miller Ch.R. The evolving role of rural river ports as strategic economic development actors. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221260821730013X/> – 09.06.2017 у Title from the screen.
5. Veenstra Al., Notteboom Th. The development of the Yangtze River container port system // a Rotterdam School of Management, Erasmus University, University of Antwerp. URL: <file:///C:/Users/Acer/Downloads/248304.pdf>/ 04.07.2011 у Title from the screen.
6. Krčum M., Plazibat V., Gorana J.M. (2015). Integration Sea and River Ports – the Challenge of the Croatian Transport System for the 21st Century. Naše more, 62(4), 247–255.
7. Strulak-Wójcikiewicz R., Kaupb M. Role and significance of inland waterway transport in container logistic chains, based on example of river-sea port in Szczecin [Electronic resource] / Faculty of Maritime Technology and Transport, West Pomeranian University. URL: <http://www.worldscientificnews.com/wp-content/uploads/2015/10/WSN-48-2016-24-31-1.pdf>/ 18.05.2016.
8. Determinants of River Ports Development Into Logistics Trimodal Nodes, Illustrated by the Ports of the Lower Vistula River [Electronic resource] / Faculty of Transport Engineering and Economics, Maritime University of Szczecin. Access mode: [https://ac.els-cdn.com/S2352146516306688/1-s2.0-S2352146516306688-main.pdf?\\_tid=414bd8ae-cb73-11e7-80b8-00000aacb362&acdnat=1510908333\\_052537018c28f2eca01f26358d42bbe1/](https://ac.els-cdn.com/S2352146516306688/1-s2.0-S2352146516306688-main.pdf?_tid=414bd8ae-cb73-11e7-80b8-00000aacb362&acdnat=1510908333_052537018c28f2eca01f26358d42bbe1/) 10.10.2016 у Title from the screen/ 18.05.2016 у Title from the screen.
9. Крикавський Є.В. Логістика та управління ланцюгами поставок / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко, М. Фергч // Навчальний посібник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівської політехніки», 2017 р. 804 с. (Сер. «Світ маркетингу і логістики». Вип. 12).
10. Бабчук О. Вантажопереvezення новим «Шовковим шляхом» стане дешевшим. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/vantazoperevezenna-novim-sovkovim-slahom-stane-desevsim> 18.05.2016 р.

11. Річкові перевезення. І вигідно, і перспективно. URL: <http://propozitsiya.com/ua/richkovi-perevezennya-i-vygidno-i-perspektyvno>. – 21.10.2016 р. – Загол. з екрану.
12. Монастирський В. Між водою і суходолом: як повернути українські порти до життя. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/05/24/624395/>. – 24.05.2017 р.
13. Акциз і портові збори можуть стати джерелом фінансування річкової інфраструктури. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/akciz-i-portovi-zbori-mozut-stati-dzerelom-finansuvanna-richkovoї-infrastrukturi-ukraini/>. – 18. 05.2016 р.
14. Інфраструктура майбутнього: порти під китайські інвестиції, річкове судноплавство і приватний флот. [https://www.ukrinform.ua/rubric-other\\_news/1864864-infrastruktura\\_maybutnogo\\_porti\\_pid\\_kitayski\\_investitsiii\\_richkove\\_sudnoplavstvo\\_i\\_privatniy\\_flot\\_2075353.html](https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/1864864-infrastruktura_maybutnogo_porti_pid_kitayski_investitsiii_richkove_sudnoplavstvo_i_privatniy_flot_2075353.html).
15. Підвищення залізничних тарифів збільшує потенціал річкових перевезень. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/pidvisenna-zaliznicnih-tarifiv-zbilsue-potencial-richkovich-perevezen>.
16. Окороків А.М., Вернигора Р.В., Цупров П.С. Річковий транспорт України: сучасний стан та перспективи використання. URL: [http://tstt.diit.edu.ua/article/viewfile/85886/pdf\\_97/](http://tstt.diit.edu.ua/article/viewfile/85886/pdf_97/). – Загол. з екрану.
17. Грузоперевозки по Дніпру збільшилися на 26% в 2017 году. URL: [https://cfts.org.ua/news/2018/01/18/gruzoperevozki\\_po\\_dnepru\\_uzvelichilis\\_na\\_26\\_v\\_2017\\_godu\\_45059/](https://cfts.org.ua/news/2018/01/18/gruzoperevozki_po_dnepru_uzvelichilis_na_26_v_2017_godu_45059/).
18. Конкурентоспроможність вантажоперевезень річковим транспортом по Дніпру. Expert.kiev. URL: <http://www.expert.kiev.ua/about-company/news/8-novosti/1216-konkurentosposobnost-gruzoperevozok-rechnym-transportom-po-dnepru/>. Загол. з екрану.
19. Пояснювальна записка про фінансово-господарську діяльність ПрАТ «УДП» за 2016 рік. Mtu.gov. URL: [mtu.gov.ua/files/Poyasnivayna\\_zapiska\\_pro\\_finansovo-gospodarsku\\_diyalnist\\_PrAT\\_U%D%D\\_za\\_2016\\_rik.doc](http://mtu.gov.ua/files/Poyasnivayna_zapiska_pro_finansovo-gospodarsku_diyalnist_PrAT_U%D%D_za_2016_rik.doc).
20. Крикавский Е.В. Логистический центр – это узловой объект логистических сетей [Текст] / Е.В. Крикавский // Международный научно-практический журнал: Логистика: проблемы и решения. 2008. № 5(18). С. 38–39.

### ПЕРСПЕКТИВЫ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕЧНЫХ ПОРТОВ УКРАИНЫ

**Аннотация.** Определены направления применения логистической концепции в процессе трансформации речных портов в узловые объекты региональных логистических систем. Рассмотрены преимущества применения государственно-частного партнерства и идентифицированы проблемы привлечения инвестиций в процессе модернизации речной инфраструктуры. Определены перспективные направления диверсификации речных перевозок на основе анализа грузопотоков главными водными артериями как факторов развития экономики речных портов Украины. Проанализирован мировой опыт трансформации речных портов в узловые элементы региональных логистических кластеров и направления его имплементации в деятельность отечественных речных портов.

**Ключевые слова:** трансформация речных портов, логистическая система региона, кластерный интегратор, инвестиционное обеспечение речного порта.

### PERSPECTIVES OF LOGISTIC TRANSFORMATION OF UKRAINIAN RIVER PORTS

**Summary.** A comprehensive analysis of the identification of the main factors of influence that necessitate the transformation of river ports into the main objects of the country's logistics system is carried out. The river port is represented as a central node in the commodity movement, as an element and cluster integrator of regional logistics systems of the country. Its purpose is to contribute to improving the ways of organizing logistics activities, functioning on the basis of innovative development, mobility and environmental protection. The expediency of expanding the range of services provided by river ports for servicing freight flows on the basis of outsourcing and their fulfillment in the long term as a typical logistics center are justified. The formation of an integrated infocommunication management system for freight flows and the liberalization of tariff formation are recognized as necessary conditions for transformation. Due to such decisions, the investment attractiveness of not only the river port, but also the prospective development of the economy of the regions located on the transit highways with the participation of the river ports of Ukraine. Problems of attracting investments into the industry have been identified. Prospective directions of diversification of river transportations as factors of development of economy of river ports of Ukraine are defined. The dynamics of cargo transportation by the main water arteries of Ukraine is analyzed. The analysis of the world experience in the transformation of river ports into nodal elements of complex logistics platforms and components of regional logistical clusters are analyzed.

**Key words:** transformation of river ports, logistical system of the region, cluster integrator, investment support of the river port.

Шевчук К. Д.  
аспірант кафедри фінансів  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

Shevchuk K. D.  
postgraduate Department of Finance  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## АКТИВІЗАЦІЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ПОДАТКОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

**Анотація.** У статті досліджуються питання удосконалення податкової політики в контексті скорочення обсягів «тіньової» економіки. Визначено інвестиційні пріоритети домогосподарств України на ринку фінансових послуг. Окреслено ключові механізми впливу оподаткування на вибір фінансових послуг на сучасному етапі. Розкрито головні причини «тінізації» вітчизняної економіки. Обґрунтовано шляхи скорочення «тіньової» економіки шляхом податкового стимулювання заощаджень домогосподарств та їх інвестування на ринку фінансових послуг України.

**Ключові слова:** заощадження, домогосподарство, ринок фінансових послуг, податки, податкова політика, «тіньова економіка».

**Вступ та постановка проблеми.** У питанні реформування економіки Україна постійно стикається з різноманітними проблемами. Одні з них повністю чи частково вирішуються, інші – як «естафетна паличка» переходять від одного уряду до іншого. Причини відсутності результату різні – від суто суб'єктивних (у своїй більшості), пов'язаних зі специфікою проведення реформ «по-українськи», до об'єктивних. Беззаперечно, що одним із найскладніших напрямів реформ є вітчизняний фінансовий сектор, зокрема, в частині залучення заощаджень домогосподарств в інвестиційні процеси (тоді як натепер значна частина доходів та заощаджень домогосподарств перебуває в «тіні»). Численні програми та концепції, якими пропонувалися різноманітні заходи у цій сфері, були недостатньо результативними. Як результат – розмір «тіньової економіки» коливається в межах 40%, обсяги заощаджень домогосподарств є мінімальними, а їхня інвестиційна активність на ринку фінансових послуг обмежується переважно банківськими депозитами.

Зарубіжний досвід засвідчує, що в питанні стимулювання індивідуальних інвестицій на ринку фінансових послуг одним із найбільш дієвих інструментів є оподаткування. Тією чи іншою мірою необхідність трансформації підходів до використання податкового інструментарію у цій площині обговорюється і в Україні. Проте доволі часто результати таких наукових дискусій не мають логічного продовження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання податкової політики та оподаткування доволі широко представлені у вітчизняній фаховій літературі. У цьому контексті слід виділити роботи Е. Гагауліної, Т. Кошук, А. Крисоватого, В. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, В. Федосова та ін. Проблематика оподаткування доходів фізичних осіб розкрита в працях С. Бойко, Т. Городецької, М. Кондрагено, М. Лебеди, Е. Романюти, А. Славської та ін. Водночас цілісного підходу до використання податків з метою стимулювання ощадно-інвестиційної активності домогосподарств досі не напрацьовано.

**Мета статті** – обґрунтувати можливості використання податкових інструментів для «детінізації» заощаджень домогосподарств в Україні та спрямування їх на вітчизняний ринок фінансових послуг.

**Результати дослідження.** Загальновідомим та беззаперечним є той факт, що «тіньова» економіка є одним

із ключових дисбалансів сьогодення. Вона деструктивно впливає на економічні тенденції на глобальному рівні і в контексті розвитку окремих національних економік. Отже, перебування частини вітчизняної економіки «в тіні» не є суто українською проблемою, проте саме для нашої держави вирішення завдань у цій сфері є ключовим фактором успіху економічних реформ.

Певною мірою велике значення частки «тіньової» економіки для України зумовлене об'єктивними факторами, пов'язаними з радикальними змінами в економічних відносинах. Але не треба відкидати і того факту, що на протязі усієї доби незалежності успіхи в «детінізації» вітчизняної економіки є надзвичайно скромними. Якщо в перше десятиліття ХХІ ст. відношення «тіньової» економіки до ВВП коливалося біля позначки 26–27%, то починаючи з 2010 року цей показник не опускався нижче 35%, перевищуючи в окремі періоди 40%<sup>1</sup> (рис. 1).

На офіційному рівні в Україні визнається негативний вплив «тіньової економіки на розвиток держави. Проте часто далі декларацій справа не рухається, і серед іншого через те, що сформований в Україні симбіоз влади та бізнесу напряму дає можливість отримувати різні економічні вигоди від такої ситуації головним політичним та економічним гравцям. Окрім того, проблематика «детінізації» охоплює дуже різноманітні напрями економічної політики (зокрема, ринок праці, антикорупційні заходи тощо), що надзвичайно ускладнює пошук консенсусу з цього питання різних груп впливу в політикумі та в економіці.

Одним із напрямів подальших реформ, спрямованих на скорочення розмірів «тіньової» економіки, можна вважати розвиток фінансового сектору за рахунок зміни підходів до оподаткування доходів фізичних осіб, отриманих на ринку фінансових послуг. За рахунок появи на ринку інвестиційно привабливих фінансових інструментів та фінансових послуг держава спроможна не тільки залучити додаткові інвестиційні ресурси в економіку, але і швидко та без створення додаткового адміністративного тиску вивести з «тіні» значні капітали не тільки найбагатших українців, а і представників середнього класу. На цей час

<sup>1</sup> Зауважимо, що сучасні методичні підходи до оцінки розмірів «тіньової» економіки допускають певний рівень «умовності» отриманих результатів, що не знижує гостроту проблеми.

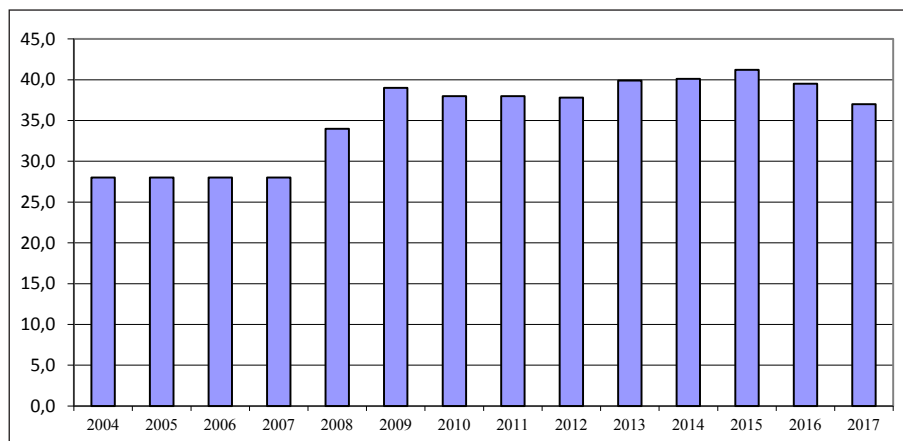


Рис. 1. Відношення «тіньової» економіки до ВВП в Україні у 2004–2017 рр., %

Джерело: складено автором за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [1]

Примітка. 1. Дані за 2017 рік – за I півріччя.

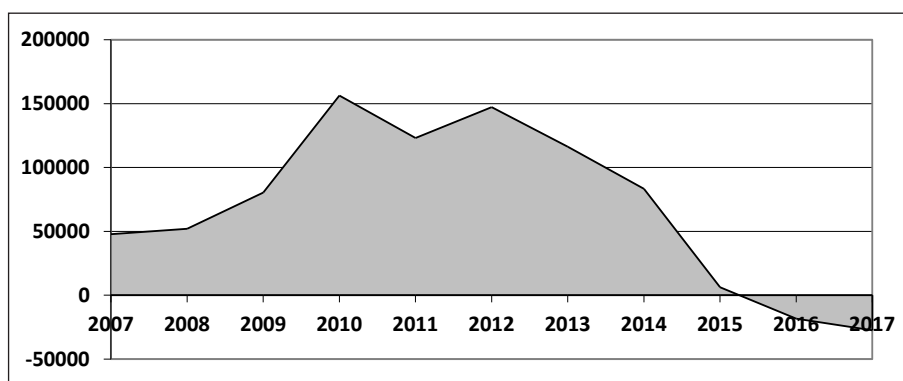


Рис. 2. Заощадження домогосподарств України у 2007–2017 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за даними Держслужби статистики України [2]

Примітка. 1. Дані за 2017 рік – за I півріччя.

офіційна статистика засвідчує існування негативних тенденцій у сфері заощаджень домогосподарств (рис. 2).

З рис. 2 видно, що 2012 рік став останнім періодом, коли спостерігалися позитивні тенденції у сфері формування заощаджень домогосподарств. Надалі обсяг таких заощаджень скорочувався, а різке погіршення рівня доходів населення у 2016–2017 рр. привело до «проїдання» раніше накопичених заощаджень у різних формах.

Деформації в ошадній активності домогосподарств цілком іманентні процесам їх подальшого інвестування у фінансові активи. На протязі десятиліть в Україні було сформовано досить своєрідну структуру інвестиційного портфеля домогосподарств з абсолютним домінуванням банківських депозитів та мізерною часткою інвестицій в інші фінансові інструменти. Нижче наведені обсяги депозитів домогосподарств у банках України в період 2007–2017 рр. (рис. 3):

Найбільш впливовими факторами, що визначали тенденції на ринку депозитів домогосподарств в Україні, були: по-перше, відсутність для більшості населення інших реальних інвестиційних альтернатив; по-друге, беззаперечна, але не завжди виправдана підтримка банківського сектору з боку держави; по-третє, економічні кризи (2008–2009 рр. та 2013–2015 рр.) та пов'язані з ними девальваційні процеси; по-четверте, потужне скорочення кількості банків за останні чотири роки.

Водночас обсяги інвестиційної активності українських домогосподарств на інших сегментах ринку фінансових по-

слуг були надзвичайно скромними [4–5]: валові страхові премії у страхуванні життя за III кв. 2017 року становили 2,02 млрд. грн., або 6,4% від їх загального обсягу за цей період; внески членів кредитних спілок на депозитні рахунки були зафіксовані на рівні 0,9 млрд. грн.; пенсійні внески від фізичних осіб до недержавних пенсійних внесків становили лише 122,3 млн. грн.; фізичні особи (резиденти та нерезиденти) володіють лише 11,05% від вартості чистих активів вітчизняних інститутів спільного інвестування.

Таким чином, є усі підстави для висновку щодо існування певної «тріади» ключових проблем, які суттєво впливають на функціональну спроможність вітчизняного фінансового сектору в питанні трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиційні ресурси (рис. 4).

Усі виділені елементи «тріади» є взаємопов'язаними та підсилюють свій деструктивний вплив на фінансовий сектор. Зокрема, диспропорції в формуванні заощаджень є прямим наслідком перебування значного рівня доходів «у тіні» тощо.

На наш погляд, суттєвого прогресу у цій сфері можна досягти у разі комплексного підходу до вирішення наявних проблем, в тому числі – за рахунок використання податкового інструментарію.

Треба визнати, що на сучасному етапі розвитку держава в Україні віддає перевагу адміністративним заходам у питанні «детінізації» доходів населення та заощаджень.

Саме в цьому ключі слід розглядати, зокрема, значне збільшення контрольних повноважень та рівня штрафів за порушення трудового законодавства, у тому числі – в частині виплати заробітної плати (винагороди) без нарахування та виплати єдиного соціального внеску та податків [6].

Не заперечуючи загалом доцільність упорядкування чинних трудових відносин, зауважимо, що, зважаючи на абсолютне поширення практики приховування доходів, ефективність таких заходів можна поставити під сумнів. Більш доцільним є їх поєднання зі стимулюючими важелями, які, зокрема, спонукатимуть до добровільного (виділено нами – *В.Ш.*) виведення поточних доходів та заощаджень із «тіні» шляхом інвестування у різноманітні фінансові інструменти.

Сьогодні Податковим кодексом України передбачено, що доходи фізичних осіб, отримані на фінансовому ринку, оподатковуються в такому режимі [7]:<sup>2</sup>

– за ставкою 18 % – інвестиційний прибуток від проведення операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах; 60% суми одноразової страхової ви-

<sup>2</sup> Зважаючи на той факт, що у Податковому кодексі України визначено досить широкий спектр доходів, які підлягають оподаткуванню, згрупуємо їх в інший спосіб, ніж представлено в законодавстві

плати за договором довгострокового страхування життя; проценти на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок; проценти або дисконтний дохід за іменним ощадним (депозитним) сертифікатом; проценти на вклад (депозит) у кредитних спілках; дохід, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи; дохід за іпотечними цінними паперами; дохід у вигляді відсотків (дисконту), отриманих власником облігацій; дохід за сертифікатом фонду операцій з нерухомістю;

– за ставкою 5% – дивіденди по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами-платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування);

– за ставкою 9% – дивіденди по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, нарахованих нерезидентами, інститутами спільного інвестування та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток.

Аналіз рівня податкових ставок, їх порівняння з обсягами інвестування в ті чи інші фінансові інструменти показує, що податкові фактори на сучасному етапі є другорядними з погляду формування інвестиційних пріоритетів домогосподарств України. Водночас така теза не заперечує того факту, що податкові інструменти можуть і повинні бути використані для «детінізації» доходів українців та з метою стимулювання інвестицій у фінансові інструменти, емітовані резидентами України.

На наш погляд, в питанні «детінізації» доходів та заощаджень домогосподарств в Україні можна запропонувати покроковий підхід:

1. Чітка ідентифікація доходів та капіталів, що можуть бути амністовані, та таких доходів, які не можуть підпадати під амністію в жодному разі. Слід чітко зрозуміти, що не усі доходи та капітали повинні бути амністовані, особливо в контексті поширення боротьби з доходами, що можуть бути спрямовані на фінансування тероризму.<sup>3</sup>

2. Періодизація амністії капіталу. Досвід зарубіжних країн свідчить, що безпосередньо термін амністії капіталу не повинен перевищувати за своєю тривалістю один рік, проте це не виключає періодичного застосування амністії капіталу, наприклад, раз на п'ять років. Така періодичність дасть можливість: по-перше, врахувати під час наступних етапів амністування попередній досвід; по-друге,

<sup>3</sup> Цей чинник є особливо важливим для України, зважаючи на політичний та економічний складники подій 2013–2017 рр., а також у частині можливості спрямування частини капіталів на підриєв державності та суверенітету України.

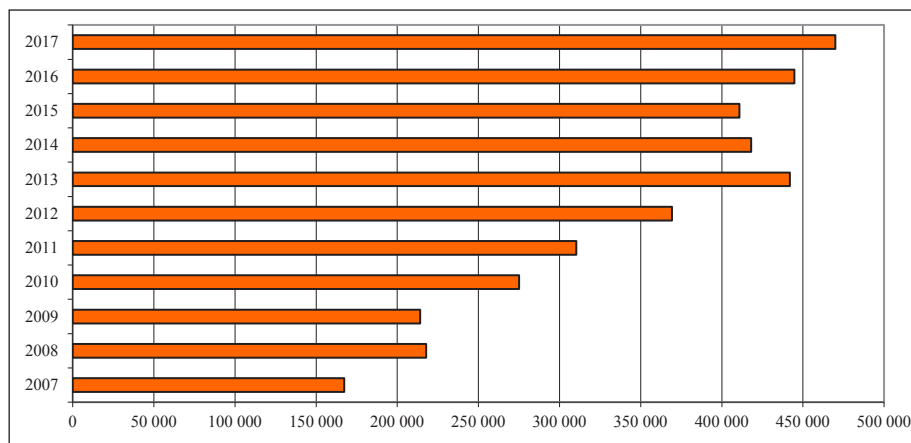


Рис. 3. Депозити домогосподарств у банківських установах України, млн. грн.

Джерело: складено автором за даними Національного банку України [2]

Примітка. 1. Дані за 2017 рік – за січень-листопад.



Рис. 4. «Триада» ключових проблем функціонування домогосподарств на фінансовому ринку

Джерело: розроблено автором

поступово сформувати в суспільстві позитивне усвідомлення ролі амністії капіталу.

3. Інформаційна підтримка кампанії з одночасною анонімністю осіб, які виводять капітал із «тіні». На перший погляд, ці завдання за своєю суттю є антагоністичними, проте лише на перший погляд! Активна інформаційна кампанія необхідна насамперед для залучення до амністування капіталу середнього класу (навіть зважаючи на кількісні параметри цієї цільової аудиторії, саме участь його представників є ключовим фактором забезпечення успіху). Водночас, зважаючи на наявну практику політичної боротьби, амністія капіталу може в українських реаліях перетворитися на один з інструментів здобуття електоральних симпатій та формування компромату на конкурентів.

4. З позиції оподаткування доцільно використати такий механізм амністії в Україні:

– до усього обсягу капіталу, що виводиться з «тіні», не застосовуються жодні штрафні санкції ні на момент виведення, ні в подальшому;

– під час встановлення ставки оподаткування амністованого капіталу слід насамперед переслідувати не фіскальні пріоритети, а регуляторні. За орієнтир можна взяти шкалу 4,5–9%, що відповідає ставкам оподаткуван-

ня в окремих офшорних зонах та «податкових гаванях», які так популярні в нашій країні;

– максимальна ставка 9% (що становить половину чинної на цей момент ставки для більшості доходів фізичних осіб) застосовується до капіталів, що виводяться з «тіні» на загальних підставах. Використання зниженої вдвічі ставки дасть можливість створити передумови для активного сприйняття ідеї амністування (але при цьому державі слід посилити і боротьбу з тіньовим сектором, забезпечивши її «наскрізний» характер);

– ставка 4,5% використовується у разі, якщо особа, яка амністує капітал, придбаває на обчислену суму податків такі фінансові інструменти, як облігації внутрішньої державної позики, облігації підприємств, що емітовані підприємствами державного сектору економіки; ощадні

(депозитні) сертифікати, емітентом яких є державні банки.<sup>4</sup> При цьому термін інвестицій у такі фінансові інструменти для застосування зниженої ставки оподаткування не може бути менше 3 років.

**Висновки.** Гострий дефіцит фінансових ресурсів в Україні спонукає до постійного пошуку шляхів його подолання. Одним із важливих кроків є подолання тенденцій у сфері «тіньової» економіки та залучення отриманих ресурсів у фінансовий сектор. Комплексне вирішення зазначених завдань можливе, на наш погляд, винятково за умови ефективного проведення амністії капіталу, яка базуватиметься на використанні різних пільгових ставок оподаткування до капіталу, що амністуватиметься, та капіталу, який у результаті амністії спрямовуватиметься на купівлю фінансових інструментів.

#### Список використаних джерел:

1. Тенденції «тіньової» економіки Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Офіційний сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>. – Назва з екрана.
2. Статистична інформація. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрана.
4. Огляд ринків фінансових послуг. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.nfp.gov.ua>.
5. Квартальні та річні огляди ринку управління активами. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uaib.com.ua>. – Назва з екрана.
6. Кодекс законів про працю України №322-VIII від 10 грудня 1971 року. Верховна рада України. URL: <http://www.rada.com.ua>. – Назва з екрана.
7. Податковий кодекс України. Верховна рада України. URL: <http://www.rada.com.ua>. – Назва з екрана.

### АКТИВИЗАЦИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ: НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

**Аннотация.** В статье исследуются вопросы усовершенствования налоговой политики в контексте сокращения объемов «теневой» экономики. Определены инвестиционные приоритеты домохозяйств Украины на рынке финансовых услуг. Очерчены ключевые механизмы влияния налогообложения на выбор финансовых услуг на современном этапе. Раскрыты главные причины «тенезации» отечественной экономики. Обоснованы пути сокращения «теневой» экономики путем налогового стимулирования сбережений домохозяйств и их инвестирования на рынке финансовых услуг Украины.

**Ключевые слова:** сбережения, домохозяйство, рынок финансовых услуг, налоги, налоговая политика, «теневая экономика».

### INTENSIFICATION OF INDIVIDUAL INVESTMENTS ON THE FINANCIAL SERVICES' MARKET OF UKRAINE: TAX TOOLS

**Summary.** This article deals with the issues of improving of tax policy in the context of reducing of "shadow" economy's volume. The investment priorities of Ukrainian households at the financial services market are determined. The key mechanisms of taxation influence on the choice of financial services at the present stage are outlined. The main reasons of national economy's "shadowing" are revealed. The ways of reducing of economy's "shadowing" by means of tax stimulation for households' savings and their investment at the financial services market of Ukraine are justified.

**Key words:** savings, households, financial services market, taxes, tax policy, «shadow economy».

<sup>4</sup> Перелік фінансових інструментів може бути розширено у разі створення та функціонування інших фінансових інституцій під контролем держави.



**Шедяков В. Е.**

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,  
независимый исследователь (г. Киев, Украина)*

**Shedyakov V. E.**

*DSc (Sociology), PhD (Econ.)  
Free-lance (Kyiv, Ukraine)*

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ

**Аннотация.** Рассматривается движение к усилению черт общества знаний в социально-экономических отношениях. Изучаются кросскультурные и специфические для культурно-цивилизационных миров аспекты возможностей реформ. Угрозы перехода связываются со стандартами использования ресурсно-методологических баз обществ с культурой Традиции, Модерна и Постмодерна. В частности, попытки навязывания общих решений чреваты нарастанием антагонизма в социально-экономических отношениях. А применение принципа превращенных форм расширяет инструментарий трансформации противоречий реформирования из разрушительных в движущие и выведения их проявлений на поверхность общественной жизнедеятельности.

**Ключевые слова:** социально-экономические отношения, развитие, общество знаний, реформы, управление.

*Я подчас спрашиваю себя, какой может быть толк в том, чтобы обороняться от мнимых внешних опасностей в то время, как признаки внутренней деградации являются столь очевидными.*

*Джордж Кеннан*

**Постановка проблемы.** Основные уровни осуществляемого ныне человечеством общественного дрейфа – технико-технологический, социально-экономический и духовно-культурный – обладают выраженными отличиями, как сущностными, так и функциональными. Соответственно, своеобразны их характеристики и роль, возможности и ресурсно-методологические базы результативного воздействия. Черты среды (общественной и вещественной) и драйверов перемен отпечатываются в избираемой на практике направленности, этапности и очередности изменений, видоизменяя актуальность, соподчиненность и уровни возможностей и угроз, проблем и путей их преодоления.

**Анализ исследований и публикаций.** Критично важными для проведенного анализа представляются исследования, осуществленные И. Алексеенко, А. Аллегом, Ю. Андреевым, Дж. Арриги, Ж. Аттали, А. Ахиезером, В. Багдасаряном, С. Батениным, У. Беком, Н. Бердяевым, Ж. Бодрияром, А. Бузгалиным, В. Букреевым, С. Булгаковым, П. Бьюкененом, В. Вазюлиным, И. Валлерстайном, И. Вагинным, М. Вилисовым, Б. Вышеславцевым, К. Гаджиевым, Ф. Гваттари, М. Гефтером, Дж. Гилдером, Дж. Гэлбрэйтом, А. Гором, Д. Даниловым, А. Девятовым, Ж. Делезом, Ж. Дерридой, Т. Ефременко, П. Ещенко, С. Жирарди, С. Заветным, Д. Зеркаловым, А. Зиновьевым, В. Зомбартом, Э. Ильенковым, И. Ильиным, В. Иноземцевым, Л. Иониным, Р. Ищенко, Д. Калаичем, М. Калашниковым, Э. Канетти, М. Кастельсом, Я. Кедми, Л. Кейсевичем, А. Колгановым, Ю. Красиным, Т. Куном, Дж. Куртом, С. Кьеркегором, А. Левченко, М. Монтенем, Ж.-Ф. Лиотаром, В. Личутиным, Р. Макнамарой, М. Нетесовой, К. Петровым, С. Платоновым, Г. Плиссонье, Н. Поляковой, Г. Померанцем, В. Пякиным, Р. Кравчиком, В. Сагатовским, Т. Сакайей, В. Спиридоновой, Е. Суименко, С. Сулакшиным, Э. Смитом, А. Дж. Тойнби, С. Ураловым, Г. Федотовым, В. Франклом, С. Франком, Э. Фроммом, Ж. Фреско, А. Фурсовым, Ф. Хайком, Й. Хейзинги, А. Хомяковым, А. Чухно, П. Швейцером, У. Эко, Л. Эрхардом, А. Этциони;

отражение украинской специфики Э. Афониним, Е. Головахой, В. Голяном, В. Гриневым, Э. Либановой, В. Лисицким, В. Малинковичем, В. Мещеряковым, Е. Копатько, Е. Кушнаревым, А. Левцуном, Н. Паниной, Г. Сквородой, В. Сусловым и др.

**Целью статьи** является подведение промежуточных итогов в анализе и прогнозировании путей оптимизации реформирования социально-экономических отношений при форсированном движении к обществу знаний, а также создание предпосылок применения сценарного подхода развития.

**Изложение результатов исследования.** Ныне созданы объективные предпосылки и потребность в комплексном очеловечивании общественных отношений как решающем факторе повышения уровня и обеспечения постоянства развития и реализации одаренности каждого в социально значимом направлении. Так, процессы индивидуализации и социализации жизнедеятельности взаиморезонируют и поддерживают друг друга. Формирование в общечеловеческом масштабе оснований перехода к состоянию общества, характеризующемуся как «умное», «знаний» и т.д., с одной стороны, уже ознаменовано кардинальными прорывами в отдельных направлениях, с другой же – сопряжено с растущим отрывом лидерской группы стран от прочих, а также с фиксацией социально-экономических «резерваций» даже и в наиболее преуспевающих государствах. Обострение форм следующих из этих противоречий процессов чревато губительными антагонизмами [1–4].

Соответственно, целенаправленное использование ресурсно-методологических возможностей как новой парадигмы развития, так и переходного периода к ней предполагает применение регулятивного (в частности, социально-экономического) аппарата для оптимизации общественной жизни, снятия искусственных препятствий развращению перспективных закономерностей и предотвращения социально-экономического коллапса, что требует проведения реформ [5–9].

Мера изменений включает как качественные, так и количественные перемены. С точки зрения качества характеристики общественного дрейфа могут быть позитивными, негативными или же безвекторными. С позиций количественных изменений перемены приобретают черты темпа и динамизма. При этом генерализующая общность перспективного направления может включать всеобщие, общие и частные элементы. В частности, как баланс и соотношение форм святого, собственно человеческого и животного в общественной жизни, так и их нормативное восприятие в различных культурно-цивилизационных мирах имеют и кросскультурные, и специфические характеристики. А целенаправленность реформирования при рефлексивности и демократизации управления усиливает массовидность именно человеческой плоскости социокультурного общежития. Вместе с тем, соответственно, динамики среды трансформаций – социально-идеальная, материально-социальная и вещно-предметная – могут быть не только разноскоростными, но и разнонаправленными. Более того, одна из ведущих особенностей постсовременной модернизации связана именно с многообразием путей развития. Все активнее заявляет о себе процесс изменений, предусматривающий сосуществование, перекрещивание и сорезонирование разных тенденций развития, среди которых (в отличие от модерна) ни одна не может претендовать на исключительное значение, позволяющее без вреда для результата абстрагироваться от прочих. Соответственно, понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного экономического роста, оно должно ориентироваться на такие ценности, как свобода выбора, терпимость.

Реформы в среде постмодернизации становятся успешнее при их органичности – причем это касается отнюдь не только отдельных социально-экономических институтов, но и всей культурной среды, отношений, структур. В этой ситуации увеличивается гетерогенность, неопределенность, взаимопроникновение фрагментов разных структур, подвижность пределов, кардинально изменяется соотношение хозяйственных норм и аномалий. При этом ни одна система ценностей во время постмодерна уже не может рассматриваться как единственно оптимальная для человечества. Осуществление реформ в логике постмодерна, в логике свободы является одновременно отказом от единства любого базиса развития. Радикальный характер и размах сдвигов наглядны. В наличии – сложное движение, которое одновременно вмещает в себе разные модели, сценарии и процессы. Речь идет уже не только о политических условиях реализации свободы, но и о значительно более глобальных ее перспективах, связанных с доминантой терпимости и многоукладности. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единственной культуры, стереотипной науки, тогда необходимо признавать право на существование непохожего, особенного и необычного. Полиструктура мирохозяйственных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, определяет вид постмодернистской действительности. В этом контексте важно, что, встречаясь с «исторического масштаба вызовами», каждое государство и регион находят свой вариант ответа на них. Вместе с этим усиливаются возможности осторожного заимствования части моделей трансформации, которые нарабатываются другими народами, что деактуализирует подход, относивший международные отношения ко «вторичным», «производным».

Соответственно, неправомерно сводить логику изменений в социально-экономических отношениях исключительно к определению уровня культуры (в частности, экономической) производительными силами и технологическими инновациями. Напротив, важное значение приобретает влияние именно культурной среды на появление и восприятие нововведений техники и экономики. Гуманизированные технологии постмодерна поэтому не являются социально нейтральными, уже на стадии проектирования в них может и должна закладываться сознательная ориентация на развитие и обогащение культуры, позволяющая использовать социально-идеальный пласт мотивирования и регулирования общественного воспроизводства. Для повышения же реализуемости потенциала хозяйственного механизма и хозяйственных отношений должны быть обеспечены их органичность и целостность. В свою очередь, опора на творческие возможности каждого не только в труде, но и в управлении предполагает при «стабильной нестабильности» постоянство самообучения и переобучения: массового и социализированного, но индивидуального и индивидуализированного.

Изучение институционных и ценностных принципов организации разных типов хозяйственных общностей, альтернативных подходов к оценке систем стимулирования позволяет преодолеть жесткий производственный и технико-технологический детерминизм, отказаться от анализа и оценки хозяйственных ситуаций и процессов развития исключительно с позиций безотлагательной пользы, перейдя к более «богатому» в практико-теоретических аспектах исследованию экономических поведения и отношений с учетом историко-культурных, морально-психологических, религиозно-этических традиций, плюральных моделей персонального и группового выбора. Новый диапазон социально-важных ролей человека в труде и управлении усиливает влияние культуры на восприятие полифункциональности в воспроизводственном процессе. Преодоление монополии «внеморальной» модели регулирования деятельности, рост антропоцентристских тенденций обогащает творческий потенциал: каждый, как правило, умеет и знает больше, чем осознает. В свою очередь, распространение многосложного труда, который «бросает вызов» человеку, необходимость полагаться в решениях на самого себя, самокритичность вообще не локализируются в производственной сфере, а диффузируют в прочие измерения жизни. Тем самым подготовка к трудовому и управленческому творчеству как обязательный компонент входит в формирование гражданской позиции человека в обществе знаний.

Постмодерные подходы к управлению вообще призваны не пытаться перечеркивать (как в контрмодерне), а актуализировать потенциал и созидательный посыл модерна. Но вместе с этим они открывают и новые возможности, связанные с более активным использованием в ситуации синхронного наложения модернизации (домодернизации недомодерна) и постмодернизации (начала тенденции) традиций и обычаев, коллективных отношений и взаимодействий, неформальных коммуникаций и социальных сетей с регулятивным синтезом элементов управляемости, самоуправляемости и неуправляемости. А всеобщность общественных отношений капитала обеспечивает распространенность капитализированной формы богатства, которое и выступает, в частности, капиталом реальным, социокультурным и т.д., проявляясь в процессах очеловечивания-овещивания в общественной жизни и функции личности в социальной структуре. На наш взгляд, постсовременный и постглобальный динамизм соотношения содержания и форм труда для обеспе-

чения гармонии интересов ресурсно-методологическими базами стратегической футуродиагностики и общественного дизайна в актуализации научно-интеллектуального потенциала предполагает, прежде всего, обеспечение конкретности всеобщего труда, расширение использования условия умного общества для реализации конкретно-всеобщего труда, новые грани сорезонирования процессов индивидуализации соответственно одаренности каждого субъекта деятельности, а также социализации/аккультурации – в соответствии с общественными условиями труда. Вместе с тем, поскольку сложный труд в условиях структурирования хозяйствования экономикой знаний имеет потенциал развертывания от прежнего, общественно-случайного, в конкретно-всеобщее положение, имманентные ему структуры стимулирования не просто выходят на передний план, а тоже могут претендовать на уровень конкретно-всеобщих, ориентируя на адекватные изменения в материально-технической базе и социально-политических отношениях. Одновременно место общественной предрасположенности к отчужденному канону и индивидуального порыва к творчеству заняла общественная потребность в творчестве, дополняемая индивидуальной склонностью к бегству от сложностей свободы. И ныне кто-то меняется, разделяя общераспространенные убеждения, кто-то – склонен к самостоятельной интерпретации и (пере)оценке.

Попытки реализации модернистских проектов изменений в социально-экономической сфере с ориентацией на ультралиберальный вариант модели «человека экономического» и сведения применения регулятивного инструментария главным образом к шаблонам рыночного фундаментализма и экономической организации целостности общественных отношений могут нести угрозу усиления тенденций дезинтеграции общества и противостояния социальных групп. Существо «развилки» трансформаций связано с наличием возможностей доминирования характеристик постмодерна как развития или же как срыва и отката. Причем архаизация общественной жизни и появление черт «нового средневековья» могут нарастать наряду с постмодерной атомизацией социума, а вовсе не быть возвратом к сплоченности общества традицией. Ресурсно-методологические базы обеспечения устойчивого развития значимо трансформируются, предрасполагая к осуществлению последовательной децентрализации. В частности, из-за ускорения общественной и хозяйственной жизнедеятельности (например, быстрого устаревания знаний, актуализации требований мелкосерийного производства, вынуждающего к частой переналадке, и т.д.) абсолютной необходимостью становятся и переквалификация, и непрерывное образование, и постоянное самообразование, а научные разработки являются весомой составляющей конечной конкурентоспособности. Знание же, опыт, квалификация, дарования и т.д. рассеяны в обществе.

Вместе с тем, если Модерн приучил к оптимизации развития за счет унификации модели жизнедеятельности, то разнообразие черт постмодерна (соответственно, постглобальности, постиндустриальности и т.д.) ориентирует на принципиальное несоответствие подходов. Усиление черт гиперконкуренции между культурно-цивилизационными мирами предполагает необходимость самому «вытаскивать себя», реализуя эндогенные модели социально-экономического развития. Пересечение условий постиндустриализма, постглобализма и в целом постсовременности требуют решительного отказа от всяческого «секонд-хэнда» (в вещах и идеях) в пользу обеспечения своей самостоятельности, самооценности

и достоинства. Да, необходима модернизация, но отнюдь не в виде заимствования штампов вестернизации: Запад сам погряз в противоречиях и проблемах. Теперь конкуренция культурно-цивилизационных миров – это состязание моделей: чем выше своеобразие модели, тем легче и полнее можно учесть особенности своих условий, среды, ценностно-смысловых комплексов, ментальных матриц, наращивая конкурентные преимущества и сокращая роковые риски. Ойкумена по-прежнему сохраняется и развивается силами нравственной саморегуляции, развивающейся из ментальных матриц народа в процессе обретения исторического опыта и освоения социокультурного наследия. Именно моральные стержни через традиции, устои, обычаи создают, организуют и оберегают общество и его историческую субъектность. Но Модерн предоставил широкие возможности личностному выбору. Советский опыт общественных трансформаций предоставил разные модели обеспечения броска вперед (достижение модернизации экономики и страны, грамотности и медицинского обслуживания населения, защиты от внешней угрозы) с культивированием напряженного труда в команде/коллективе, стремлением к высшим мировым достижениям и широким вовлечением в управление/самоуправление граждан (поощрение добровольчества активистов, народного творчества и контроля). Очевидно, отказ от полученного опыта сопряжен с утратой достигнутого, падением в контрмодерн с фактическим отказом в архаику и утратой возможности самостоятельного принятия решений. Вместе с тем, соотношение аспектов (в т.ч. социальных и индивидуальных) конкурентоспособности для культурно-цивилизационных миров различно и подвижно. Происходят изменения не только отдельных институтов, но и самих комплексных моделей жизнедеятельности и развития, отношений и структур.

Итоговый характер трансформаций во многом предопределяется соотношением внешних и внутренних факторов преобразований, их проявлением в субъектности изменений. Во многом характер кардинального выбора связан с сочетанием или антагонизмом сил модерна и традиции. Ведущим конфликтом проявления проблемности момента стает расхождение интересов общества умного либо олигархического, нацеленного на обеспечение узкокорыстной заинтересованности узких групп – или подъем качества жизни и творчества всего народа [10–12]. При этом механизмы реализации принципа превращенных (преобразованных) форм базируются на введении в межсистемное взаимодействие эталонов, обеспечивающих сопоставление структур, их сведение к сверхструктурному единству с трансформацией энергии их противоречия из разрушительной в развивающую. Тем самым предотвращаются попытки навязать внешнюю волю, сохраняется своеобразие каждого из элементов в предоставленных пределах самореализации и условиях взаимодействия.

**Выводы.** Методология стратегических воздействий значимо трансформируется с изменением общества и его составляющих. Однако природа постсовременности обостряет необходимость поиска организационно-управленческой уникальности при проведении реформ в связи с заведомой рискованностью попыток опоры на усредненные стандарты заимствованных штампов. При этом необходимо как учитывать все прогрессивные наработки человечества, так и преломлять их сквозь призму своих условий, обогащающих ресурсно-методологические базы реформ.

Способность к устойчивости и изменению культурно-цивилизационных миров во многом определяется сплетенностью (в частности, под влиянием исторического опыта, социокультурного наследия и ментальных матриц

народа) объективных и субъективных факторов структурирования, формирующих разнокачественные обратные связи и отношение к творчеству (индивидуальному и массовому, в труде и управлении, etc.). Гибкость структур отрицательной и положительной обратной связи позволяет и гасит вредные импульсы, и усиливает полезные, выливаясь в совершенствование самой меры развития,

выращивая субъектность в рефлексивность и позволяя множить конкретные преимущества соотношения циклично повторяемого и уникально невоспроизводимого. Чем больше оснований у общества, чем более сложная внутренняя структура, тем она более устойчива в периоды относительных стабильности и изменений, тем более способна к дальнейшему развитию.

#### Список использованных источников:

1. Ещенко П.С., Арсеев А.Г. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? коллективная монография. К.: Знання України, 2012. 479 с.
2. Алексеенко И.Р., Кейсевич Л.В. Последняя цивилизация? коллективная монография. К.: Наук. думка, 1997. 411 с.
3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология: коллективная монография. М.: Культурная революция, 2009. 680 с.
4. Шедяков В.Е. Экономическое мышление за пределами либерализма. Содружество. 2016. № 5. С. 90–94.
5. Бжезинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство. М.: Междунар. отношения, 2004. 288 с.
6. Сагатовский В.Н. Есть ли выход у человечества? коллективная монография. СПб.: Петрополис, 2000. 148 с.
7. Шедяков В.Е. Эффективное управление сквозь призму создания умной экономики. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 7(2). С. 18–22.
8. Шедяков В.Є. Стратегія сочетания общественных и частных интересов: региональный уровень. Регіональна економіка та управління. 2015. № 2(5). С. 132–136.
9. Шедяков В.Є. Процеси суспільного розвитку як об'єкт стратегічного управління (на прикладі промислових відносин). Гілея. 2012. Вип. 66. С. 647–653.
10. Новый формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава: колективна монографія / Бондар І.К., Чечетов М.В., Жадан І.О., Дідур С.В. та ін. К.: Корпорація, 2005. 383 с.
11. Соціалізація і гуманізація економічних відносин: навч. посіб. / А.С. Бебело, С.А. Бебело, А.В. Коровський. К.: КНЕУ, 2007. 240 с.
12. Скурятівський В., Палій О., Лібанова Е. Соціальна політика: колективна монографія. К.: Вид-во УАДУ, 2003. 265 с.

#### СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МОЖЛИВОСТІ І ЗАГРОЗИ РЕФОРМУВАННЯ

**Анотація.** Розглядається рух до посилення меж суспільства знань у соціально-економічних відносинах. Вивчаються кроскультурні і специфічні для культурно-цивілізаційних світів аспекти можливостей реформ. Загрози переходу пов'язуються зі стандартами використання ресурсно-методологічних баз суспільств із культурою Традиції, Модерну і Постмодерну. Зокрема, спроби нав'язування загальних рішень загрожують наростанням антагонізму в соціально-економічних відносинах. А застосування принципу перетворених форм розширює інструментарій трансформації протиріч реформування з руйнівних у рушійні і виведення їх проявів на поверхню суспільної життєдіяльності.

**Ключові слова:** соціально-економічні відносини, розвиток, суспільство знань, реформи, управління.

#### SOCIAL AND ECONOMIC OPPORTUNITIES AND THREATS OF REFORMING

**Summary.** The movement towards strengthening the features of the knowledge society in socio-economic relations is considered. Both, cross-cultural and specific for the cultural-civilizational worlds' aspects of opportunities of reforms are explored. The threats of transition are associated with the standards of using the resource-methodological bases of Traditions, Modern and Post-Modern cultures of societies. In particular, attempts to impose common solutions are fraught with the growth of antagonism in socio-economic relations. And the application of the principle of transformed forms expands the toolkit for transforming the contradictions of reform from destructive to driving and bringing their manifestations to the surface of social life.

**Key words:** socio-economic relations, development, knowledge society, reforms, management.

УДК 338.2-044.992(447):338.2(4-660)

**Шинкар В. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Рошко С. М.**

*кандидат філологічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Shynkar V. A.**

*PhD in economics,  
Associate professor of the International Relations Department  
Uzhhorod National University*

**Roshko S. M.**

*Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of International Economic Relations  
Uzhhorod National University*

## РЕФОРМУВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В ПЕРІОД ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

**Анотація.** У статті аналізується сучасний стан відносин України з Європейським Союзом, зокрема, економічний складник процесу інтеграції у контексті набуття чинності у повному обсязі Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Проаналізовані основні проблеми та перспективи подальшої інтеграції нашої країни у європейські структури.

**Ключові слова:** Європейський Союз, митні тарифи, вільна економічна зона, інтеграція, зовнішньоекономічний вектор, Угода про асоціацію між Україною та ЄС.

**Вступ і постановка проблеми.** Європейська інтеграція, задекларована як стратегічний напрям розвитку України, є не лише зовнішньоекономічним вектором, а й орієнтиром цінностей для всього українського суспільства. Інтеграцію України до ЄС сьогодні підтримують усі структури влади та більшість українського населення. Однак у цьому стратегічному напрямі розвитку нашої держави виникає багато труднощів об'єктивного і суб'єктивного характеру. Причому їх подолання залежить не тільки від України, а й від зовнішніх чинників, які знаходяться за її межами. У статті аналізуються стан політико-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом, основні причини політико-економічних проблем, які виникли в ЄС. Особлива увага звернута на макроекономічні проблеми сучасної України. Сформульовано висновки про необхідність проведення виважених як політичних, так і економічних рішень, від яких залежать перспективи інтеграції України до ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Європейська інтеграція і місце у цьому процесі України – надзвичайно складна проблема. Окремі її аспекти аналізували такі відомі економісти, як Богдан Данилишин (формування нової моделі розвитку економіки України) [1], Володимир Устименко (можливості та ризики асоціації України і ЄС) [2], Анатолій Гальчинський (перспективи чинної моделі ЄС і напрямки європейської інтеграції України) [3] та ін.

Реальність європейської інтеграції України вимагає поглибленого аналізу і порівняння законодавчо-правових, економічних, соціальних та інших вимірів нашої країни з партнерами ЄС, а також оцінки їх відповідності євроінтеграційним принципам. Об'єктивний аналіз такої відповідності є однаково актуальним як для України, так і для Європейського співтовариства, оскільки навіть просте фізичне збільшення системи ЄС ускладнює її, вимагаючи нових додаткових регуляторів, кожен з яких має обмеже-

ні можливості. З погляду некерованості системи її розширення повинно мати розумні межі. Адже економічний зміст інтеграції полягає у включенні нових елементів до старої, усталеної системи та в її кооперації з цими елементами для поліпшення її життєдіяльності. З огляду на це, необхідні переконливі докази, які би продемонстрували роль нових кандидатів (у тому числі України) у відповідному процесі, а також міру їх близькості та адаптованості до основних вимірів розвитку країн ЄС.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану відносин України з Європейським Союзом та на його основі коригування позицій України щодо європейських інтеграційних перспектив.

**Результати дослідження.** Початок дії безвізового режиму та набуття чинності у повному обсязі з вересня 2017 року Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом стали найбільшими євроінтеграційними досягненнями за всю незалежну історію нашої країни. За останні роки розуміння євроінтеграції зазнало значних фундаментальних змін.

Принципова зміна полягає у тому, що євроінтеграція стала процесом, який передбачає чіткі зобов'язання України щодо втілення у життя європейських стандартів і норм, синхронізацію законодавства, захисту прав і свобод людини. В Україні, зважаючи на нашу близькість до Європи (географічну, історичну, ментальну), трансформація не може відбуватися без утілення європейських стандартів.

Нашій країні вдалося реформувати низку важливих сфер, які є суттєвою частиною вимог ЄС. Зокрема, ухвалено низку законопроектів із питань енергетики й енергоефективності. У 2018 році передбачена донорська допомога Україні від Євросоюзу в сумі 50 млн. євро в межах дії Угоди про співпрацю в галузі енергетики [4]. Зроблено перший крок до наближення до цифрових стандартів та реформування електронного цифрового підпи-

су в Україні (Закон про електронні довірчі послуги). Має місце значний прогрес у законодавчій частині реформи системи безпечності харчової продукції (два закони про державний контроль у цій сфері), ухвалено важливий закон у сфері впливу на довкілля та інтеграції економічної політики у цій галузі (закон про оцінку впливу на довкілля), сформовано законодавчу базу для впровадження міжнародних стандартів зі сфери бухгалтерського аналізу та фінансової звітності, а також аудиторської діяльності (ухвалено два відповідні закони).

Україна розпочала офіційні переговори про укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА), це є важливим кроком до зменшення технічних бар'єрів для нашого промислового експорту. Для розширення експортних можливостей у 2017 році ухвалено закони про ратифікацію Конвенції про правила походження товарів «Паневромед» та Угоди про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу» (COSME). Схвалено стратегічні документи, які запроваджують європейські принципи у різних сферах: Національну стратегію поведінки з відходами, Національний план скорочення викидів від великих спалювальних установок, Енергетичну стратегію України на період до 2035 року. Україну включено до індикативних карт Європейської транспортної мережі TEN-T – це розвиток транспортного потенціалу країни. Уряд затвердив План заходів з виконання Угоди про асоціацію [2; 5].

Водночас виникають певні складнощі у реалізації євроінтеграційних прагнень України. Просуванню нашої країни в напрямі ЄС заважають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Зовнішні пов'язані з тим, що сучасний стан Європейського Союзу можна охарактеризувати як серйозну кризу кількісного та якісного зростання спільноти. Внутрішні чинники виражаються у протистоянні всередині владних структур, браку кадрового і фінансового забезпечення у проведенні європейської інтеграції. В Україні не створена ефективна ринкова економіка, не ведеться ефективна боротьба з корупцією, не забезпечена незалежність та прозорість судової влади тощо. І все це відбувається в умовах, коли наша країна несе великі матеріальні, людські і моральні втрати, пов'язані з агресією Росії.

У контексті вищевикладеного Україна має великі проблеми в інтеграційному процесі з Європейським Союзом. За роки суверенітету нашої держави її частка в світовій економіці скоротилася втричі. За прогнозами Світового банку, у 2018 році український ВВП збільшиться на 3,5%, а у два наступні – зростатиме по 4% на рік. Це означає, що очікуваного економічного прориву не відбудеться [6]. Зовнішній економічний борг України становить 83% ВВП. Якщо поділити цей борг на кількість населення, то на кожного українця припаде 1,8–1,9 тисячі доларів. Згідно з Маастрихтськими критеріями ЄС, держборг не має становити більш ніж 60% ВВП. Перевищення такого рівня має стати сигналом для держави про існування серйозних макроекономічних дисбалансів [7].

У нашій країні сформувалася деструктивна модель економіки, яка проявляється в тому, що у структурі української економіки зменшується питома вага промисловості і зростає частка вироблених товарів із низькою доданою вартістю. Наприклад, питома вага промисловості у ВВП України у 2008 році становила 33,6%, а у 2016-му – 16,7% [1]. Як наслідок – високий ступінь деіндустріалізації нашої країни, високі валютні ризики та гостра чутливість платіжного балансу до кон'юнктури міжнародних сировинних ринків. Концентрація на експорті сировини, напівфабрикатів і продукції з низькою часткою доданої

вартості сама по собі приводить до зменшення віддачі від масштабів виробництва. Економіка України майже не виробляє сучасного обладнання, яке вітчизняні підприємства змушені купувати переважно за кордоном. Це створює додаткове навантаження на платіжний баланс, хронічне від'ємне сальдо, яке періодично приводить до девальвації національної валюти.

Динаміка та тренд таких процесів спрямовують Україну до так званої пастки бідності. Це парадоксальний феномен, що виникає в країнах (часто багатих на природні ресурси) внаслідок вибору ними неправильної моделі розвитку. Пастка бідності являє собою порочне коло: відсутність надійних прав власності породжує ефект короткостроковості інвестицій, виведення капіталу; злиття бізнесу та влади генерує модель консервації структури слабкої економіки, низьких доходів населення, стиснення внутрішнього ринку і, нарешті, збільшення політичних, економічних і соціальних проблем.

У контексті вищевикладеного Україна має великі проблеми в інтеграційному процесі з Європейським Союзом. Єврокомісар із питань розширення і добросусідства ЄС Йоганес Ган вважає, що країни-кандидати мають бути готові до їх приєднання. Зокрема, він зазначив: «Ми повинні діяти цілеспрямовано, щоб усі розуміли, що новий член – дуже цінний, а не об'єкт додаткових витрат» [8].

Підготовка Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і набуття нею чинності посприяли певним позитивним тенденціям у відносинах між нашою країною та Євросоюзом. Європейський Союз за останні три роки мобілізував 12 млрд. євро допомоги Україні. У цю суму входить 3,4 млрд. євро макрофінансової допомоги, що безпрецедентно для ЄС. Також було мобілізовано 200 млн. євро на грантові програми. Це більше, ніж у будь-якій сусідній країні. Реформування державної служби в Україні здійснюється за рахунок коштів ЄС. Йдеться про 104 млн. євро [9]. Зросли і поглибилися торгові відносини України з країнами ЄС. Частка українського загального експорту в країни Євросоюзу становить 40%, а це 15,9 млрд. дол. із 39,5 млрд. дол. станом на січень-листопад 2017 року [10].

Однак існують певні економіко-правові фактори, які стримують потенціал Угоди про асоціацію «Україна – ЄС». Серед цих факторів можна виокремити:

1. Недостатню активність законодавчої роботи з імплементації правових актів ЄС у законодавство України. Моніторинг виконання Угоди за 2016 рік показує, що у відповідному періоді із запланованих 126 директив ЄС було імплементовано у національне законодавство 36. З погляду взятих на себе зобов'язань Україна повинна імплементувати у національне законодавство близько 350 актів права ЄС, із них 180 актів – до кінця 2017 року [9].

2. Низький рівень відкритості ринків збуту на території Євросоюзу для вітчизняних суб'єктів господарювання, що зумовлено незначними обсягами безмитних квот. Про це можуть свідчити незадовільні показники імпорту та експорту товарів між Україною та Європейським Союзом у бік зростання імпорту. Зокрема, за період із 2014 р. по 2016 р. динаміка дефіциту поточного рахунку платіжного балансу становила: 2014 р. – 4,6 млрд. дол., 2015 р. – 1,7 млрд. дол. у 2016 р. – 5,5 млрд. дол. За січень-вересень 2017 року дефіцит поточного рахунку становив 2,1 млрд. дол. [11].

3. Наявність у тексті Угоди положень, реалізація яких створює певні ризики для національних економічних інтересів. Зокрема, у ст. 4 Резолюції Європейського парламенту зазначено, що якщо товар, який походить з України, імпортується на умовах, що приводять або можуть привести до серйозних труднощів виробників з ЄС, мито на такий продукт може бути знову запроваджене у будь-

який час. Додатково у цій резолюції наголошується, що у разі недостатнього прогресу у протидії корупції, деформації конкуренції, запровадження Україною додаткових мит та інших обмежень для імпорту, неповаги до демократичних принципів, прав людини та основних свобод преференції можуть бути призупинені чи скасовані [2].

4. Потрібно враховувати зміни, що відбулися у соціально-економічному стані України, пов'язані з воєнною агресією з боку Російської Федерації. Зрозуміло, що події останніх чотирьох років негативно вплинули на економіку нашої країни, і вона сьогодні перебуває у більш пригніченому стані, ніж у момент підписання Угоди. Відповідно, взяті Україною зобов'язання мають виконуватися з урахуванням можливостей вітчизняної економіки. Слід виходити з того, що наявність в Угоді розділу про форс-мажорні обставини значно спростить дії договірних сторін у неординарних ситуаціях, які можуть виникати у майбутньому.

Практичне вирішення стартових завдань євроінтеграційної політики України і її фактичне входження в європейський інтеграційний простір, а саме набуття асоційованого членства в його політичній системі та офіційне приєднання до зони вільної торгівлі, яка є складником економічного фундаменту ЄС, потребують аналізу численних викликів, які протягом тривалого часу мають місце в інституційному реформуванні Євросоюзу.

У євроінтеграційних процесах повинно бути усвідомлення того, що існують природні (об'єктивні) суперечності Євросоюзу, прогресивні структурні зміни і ті елементи, що вже відпрацювали свій ресурс і відходять у минуле. Президент Франції Е. Макрон зауважив, що ЄС очікує не тільки Brexit, а і Fexit (французький exit) у разі відсутності реформ [3]. У Європейському Союзі існує офіційне визнання системної кризи об'єднання і невідворотності його глибоких реформ. Сформувався два основні напрями реформування ЄС: 1) прийняття загальноєвропейського конституційного договору та створення на цій основі наддержавного об'єднання – Сполучених Штатів Європи; 2) концептуальна модель реформування ЄС на основі різношвидкісної інтеграції, тобто об'єднання європейських країн, які знаходяться на різних стадіях свого економічного розвитку. Ця модель найбільш адекватна щодо інтересів України.

**Висновки.** Необхідність європейської інтеграції поділяє більшість населення України. Сьогодні надзвичайно важливою є реалізація Угоди про асоціацію «Україна – ЄС». Це актуально у декількох аспектах. По-перше, ре-

алізація Угоди впливає на рівень реформування України. Це важливо для нашої країни, особливо в умовах відсутності чіткої програми дій уряду. Отже, виконання Угоди про асоціацію «Україна – ЄС» є сьогодні важливим інструментом, за допомогою якого можна спостерігати реформи або їх відсутність у динаміці. По-друге, ефективність виконання взятих на себе зобов'язань є важливим аргументом для європейської сторони стосовно реальної зацікавленості України в інтеграції до ЄС, готовності впроваджувати радикальні реформи, а не оперувати лише проєвропейською риторикою. По-третє, виходячи з результатів виконання Угоди про асоціацію, Європейський Союз має можливість надавати або стримувати подальший стимул для України. Цей аспект набуває надзвичайного значення у світлі оптимізації відносин України з ЄС.

Природно, що основні події в Європейському Союзі спонукають Україну скоригувати свої позиції щодо інтеграційних перспектив. Старі стратегії польського зразка не можуть бути ефективними в новій ситуації. Європейська інтеграція має залишатися основним вектором внутрішньої та зовнішньої політики України незалежно від внутрішніх проблем і криз Євросоюзу. Однак на часі усвідомити: євроінтеграційної бліцкризи в Україні не буде. А отже, євроінтеграційні аргументи у внутрішньополітичній боротьбі потрібно використовувати зважено і відповідально, аби не компрометувати і не дискредитувати саму ідею. Зі сказаного випливає, що Україні не слід поспішати з поданням офіційної заявки про вступ до ЄС. Сьогодні зрозуміло, що Європа не дасть Україні чіткої інтеграційної перспективи.

В Україні дедалі частіше висловлюється думка, що інтеграція до Європейського Союзу може бути об'єднаною, загальнонаціональною ідеєю. У принципі це можливо за таких умов: 1) влада повинна здійснювати відкриту, прозору, зрозумілу для громадян європейську інтеграційну політику, жити та управляти країною за європейськими нормами і стандартами; 2) громадяни мають бути добре проінформовані про переваги та ризики приєднання країни до ЄС, а також відчуті конкретні позитивні результати реалізації європейського інтеграційного курсу.

Перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі може бути аналіз можливостей України в умовах перерозподілу впливу центрів економічних інтересів у результаті зміни геополітичної ситуації у Центральній та Східній Європі.

#### Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. Яку економіку ми маємо будувати? / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. 2017. № 36. С. 6.
2. Устименко В. Угода про асоціацію з ЄС: можливості та ризики / В. Устименко // Дзеркало тижня. 2017. № 48. С. 6.
3. Сколотяний Ю., Гальчинський А. Діюча модель ЄС відпрацювала свій конструктивний ресурс і потребує заміни / Ю. Сколотяний, А. Гальчинський // Дзеркало тижня. 2018. № 1. С. 7.
4. Цифра дня // Урядовий кур'єр. 2018. № 4. С. 1.
5. Климпуш-Цинцадзе І. Не так ті вороги, як добрі люди / І. Климпуш-Цинцадзе // Дзеркало тижня. 2018. № 2. С. 2.
6. Ясинчук Л. Наш нещасний ВВП / Л. Ясинчук // Експрес. 2018. № 3. С. 13.
7. Коваленко І.Я. Я винен, і ти винен / І.Я. Коваленко // Експрес. 2018. № 3. С. 12.
8. Тамкова О. Мрій про мене, мрій / О. Тамкова // Експрес. 2015. № 53. С. 11.
9. Мацегора К. Реформу держслужби підтримують європейські інституції / К. Мацегора // Урядовий кур'єр. 2017. № 217. С. 2.
10. Вовк Л. Імпорт не впливатиме на газову ціну / Л.Вовк // Урядовий кур'єр. 2018. № 14. С. 2.
11. Економіка України за січень-вересень 2017 року // Урядовий кур'єр. 2017. № 211. С. 7.

**РЕФОРМИРОВАНИЕ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ  
В ПЕРИОД ЕВРОПЕЙСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

**Аннотация.** В статье анализируется современное состояние отношений Украины с Европейским Союзом, в частности, экономическая составляющая процесса интеграции в контексте вступления в силу в полном объеме Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Проанализированы основные проблемы и перспективы дальнейшей интеграции нашей страны в европейские структуры.

**Ключевые слова:** Европейский Союз, таможенные тарифы, свободная экономическая зона, интеграция, внешнеэкономический вектор, Соглашение об ассоциации между Украиной и ЕС.

**REFORMING OF UKRAINIAN ECONOMY  
IN THE PERIOD OF EUROPEAN TRANSFORMATION POLICY**

**Summary.** The paper under analysis considers the current state of relations between Ukraine and the European Union, and namely, the economic component of the process of integration under the enforcement conditions of the Association Agreement between Ukraine and the EU. The main problems and perspectives of further integration of our country into European structures have been analyzed.

**Key words:** European Union, customs tariffs, free economic zone, integration, foreign economic vector, Association Agreement between Ukraine and the EU.

УДК 330.3

**Юдіна С. В.**

*доктор економічних наук  
професор, завідувач кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету*

**Пірогов С. О.**

*аспірант кафедри фінансів та обліку  
Дніпровського державного технічного університету*

**Yudina S. V.**

*Doctor of Economic Sciences  
Professor, Head of the Department of Finance and Accounting  
Dniprovsky State Technical University*

**Pirogov S. O.**

*post-graduate student of the Department of Finance and Accounting  
Dniprovsky State Technical University*

**ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ**

**Анотація.** Визначено, що притік іноземних інвестицій є важливим для досягнення пріоритетів державної політики. Визначено вплив іноземних інвестицій на економічний розвиток країни. Визначено фактори зниження інвестиційної активності в Україні. Наведено обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України. Наведено розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами та сферами економічної діяльності. Визначено фактори формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

**Ключові слова:** Іноземні інвестиції, інвестиційна активність, залучені інвестиції, країни-інвестори, сфери економічної діяльності, інвестиційний клімат.

**Вступ та постановка проблеми.** Україна у 2016 році посіла 134-те місце в рейтингу МВФ за рівнем валового доходу на душу населення (на одного українця припадало 1854 дол.), потрапивши в групу країн із валовим доходом, нижчим за середній. За цим показником ми є сусідами в списку з Узбекистаном та Соломоновими островами.

Джерелом розширеного відтворення як на рівні підприємства, так і на рівні держави є інвестиції. Натепер, зважаючи на складну економіко-політичну ситуацію в державі, внутрішні джерела інвестиційних ресурсів є досить обмеженими, а тому виникає все більша необхідність у залученні іноземних інвестицій. Події останніх років суттєво дестабілізували економічну систему Украї-

ни, привели до її глибоких структурних деформацій. Тяжкий збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій з країни через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. Тому в сучасних умовах Україна не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу.

Притік іноземних інвестицій, активізація діяльності середнього та малого бізнесу, а також оновлення застарілого обладнання з використанням сучасних технологій на вітчизняних підприємствах є життєво важливими для досягнення короткострокових та довгострокових пріори-



тетів державної політики, виходу із сучасного кризового стану та підйому економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні завжди знаходилася в центрі уваги учених-економістів. Проблемами залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні займалися такі вчені, як А.С. Музиченко, А.В. Філіпенко, В.М. Комаров, В.С. Лановий, І.О. Бланк, М.В. Мельник та інші.

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, питання формування та оцінки інвестиційного клімату, а також розроблення шляхів його покращення в сучасних умовах не втрачають своєї актуальності.

**Метою статті** є визначення підходів щодо залучення іноземних інвестицій в країну у складних соціально-економічних умовах.

**Результати дослідження.** Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема, є одним із найбільших потенційно містких ринків у Європі; володіє багатими природними ресурсами; має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал; володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти); має добре розвинену інфраструктуру. Окрім того, привабливість української економіки для іноземних інвесторів ґрунтується на наявності відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, сформованій законодавчій базі з вирішення питань іноземних інвестицій, яка, зокрема, впроваджує національний режим діяльності для фірм із прямими інвестиціями, посиленні зв'язків з країнами ЄС, членстві в СОТ тощо.

Питання покращення інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу було і залишається найбільш актуальним для будь-якої держави світу, особливо для тих, що розвиваються. Україна не стала винятком. Відсутність стабільного розвитку економіки, низький рівень конкурентоспроможності продукції, зношеність основних фондів на 75% фактично у всіх галузях економіки та низка інших факторів сприяли загостренню питання інвестиційної привабливості держави, особливо в площині євроінтеграційних процесів.

В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки набувають важливості поняття інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату як основні фактори підвищення економічного розвитку країни.

У своїй роботі Н.В. Кисельов, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова [1] пропонують узагальнену формулу інвестиційного клімату, що зображена на рисунку 1.

Отже, як впливає з формули, чим нижчий рівень інвестиційних ризиків, тим повніше може бути задіяний інвестиційний потенціал країни.

Інвестиційний клімат визначає інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики та інвестиційну активність.

Під інвестиційним потенціалом слід розуміти об'єктивні можливості економічного, соціального, природно-ресурсного характеру.

До інвестиційного ризику належать внутрішні та/або зовнішні чинники, що перешкоджають реалізації інвестиційного потенціалу. Структурно зазвичай включають

політичний, правовий, законодавчий, економічний та соціальний складники ризиків [2].

Отже, інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що об'єднує комплекс формалізованих та неформалізованих критеріїв і характеризує доцільність вкладання капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування.

Вищезазначені категорії та параметри, що їх характеризують, окреслюють систему цінностей, на які орієнтуються інвестори. Комплексний аналіз вказаних показників дає можливість не тільки інвестору прийняти рішення про вкладання капіталу в економіку тієї чи іншої країни, а й керівництву держави поглянути на наслідок прийняття окремих управлінських рішень та впроваджених реформ.

Таким чином, категорія «інвестиційний клімат» відображає ступінь сприятливості ситуації, що складається в тій або іншій країні (регіоні, галузі) щодо інвестицій, які можуть бути спрямовані в країну (регіон, галузь).

Відзначимо, що в Україні є правове забезпечення інвестиційної діяльності, за якого іноземним інвесторам гарантується захищеність їхніх коштів, повернення коштів у разі припинення інвестиційної діяльності, стабільні та своєчасні виплати за інвестиційними вкладками, а також іноземним інвесторам надається національний режим, що дозволяє іноземцям вести бізнес нарівні з громадянами України. Водночас несприятливі внутрішні фактори також відлякують інвесторів: рівень компетентності та послідовності дій влади, відповідність норм законодавства міжнародним нормам і рівень його дотримання, високий рівень корупції, недостатній рівень інфраструктури, корпоративного управління та судової системи [3].

Окрім вищезазваного, сьогодні важливим фактором зниження інвестиційної активності є уповільнення темпів зростання світової економіки за рахунок погіршення ситуації в експортних галузях. Поряд із цим негативну роль відіграв і Національний банк, який з метою утримання валютного курсу вдався до жорсткості монетарної політики, що також сприяло зниженню темпів зростання економіки України [4].

За даними Держстату, у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно [5]. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України станом на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн. дол. США. Обсяг залучених та вилучених інвестицій в Україні наведено на рисунку 2.

Отже, до 2013 року щорічно спостерігалось збільшення обсягу залучених інвестицій в українську економіку. Станом на 01.01.2014 р. їх обсяг становив 58 156,9 млн. грн. Після відомих негативних подій в нашій країні впродовж 2014 року було вилучено іноземними інвесторами майже 13 000 млн. дол. США. Щодо прямих інвестицій з України, то їх обсяг майже не змінювався впродовж останніх 10 років і становив приблизно 6200 млн. дол.

Відмітимо, що, на жаль, майже всі інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності (рисунк 3).

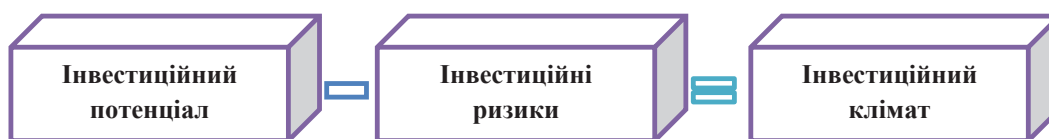


Рис. 1. Формула інвестиційного клімату

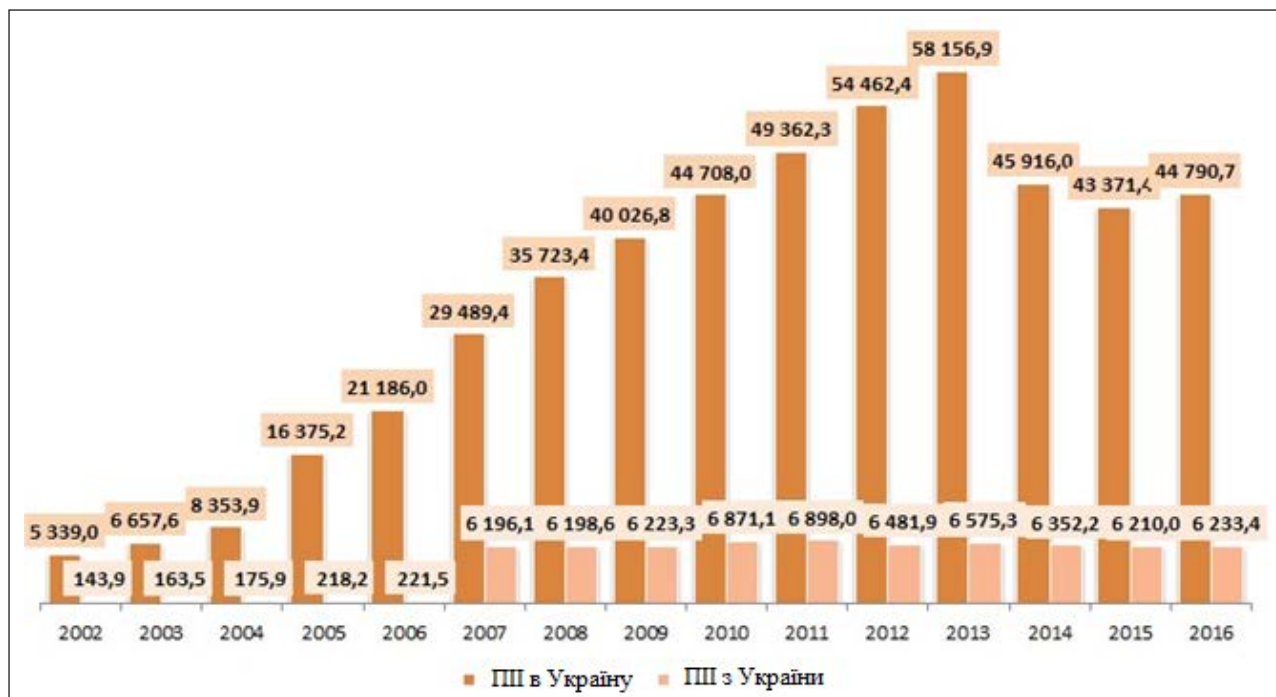


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україні, млн. дол. США

Провідними сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій у січні-червні 2016 р. залишаються: промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов’язкове соціальне страхування – 2,3% [8].

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,5% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Брита-

нія – 1969,0 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США [5] (рисунк 4).

Як видно з рисунку 4, за рік обсяг залучених інвестицій скоротився за всіма головними країнами-інвесторами: найбільше – на 17,51% у% до загального обсягу з Кіпру, на 7,4% – з Німеччини, на 6,2% – з Нідерландів.

Дослідивши перелік основних країн-інвесторів в українську економіку, проаналізуємо його галузеву структуру. Аналізуючи іноземні інвестиції за видами діяльності, треба зазначити, що інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

Протягом 2010–2013 років обсяг інвестицій збільшувався майже за всіма видами економічної діяльності: найбільше у переробній та добувній промисловості, будівництві. Про-

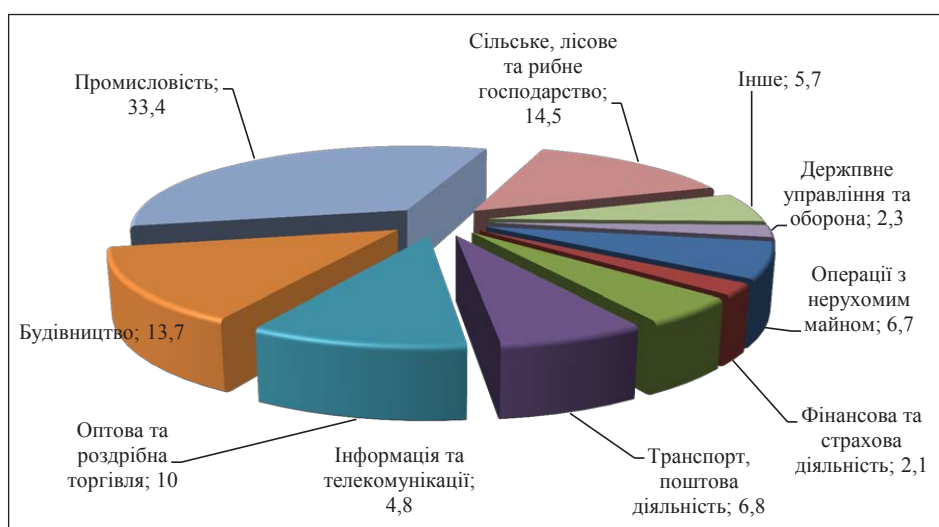


Рис. 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності станом на 01.07.2016 р., (у % до загального обсягу інвестування)

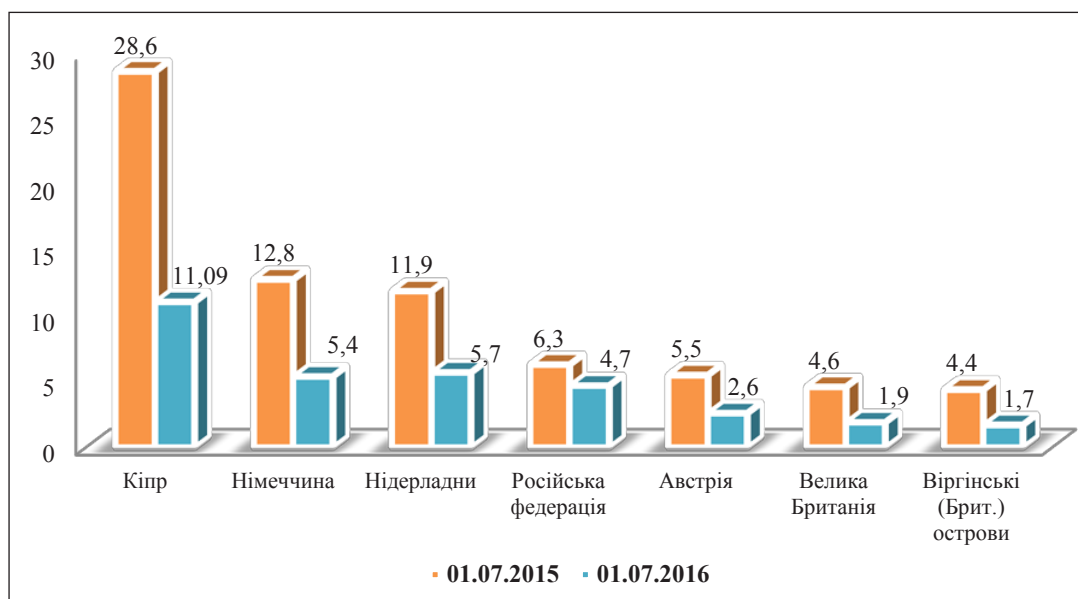


Рис. 4. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами станом на 01.07.2015–01.07.2016 рр. (у % до загального обсягу)

те за 2013–2014 рік із відомих причин за всіма статтями обсяг залучених інвестицій зменшився: у промисловості – на 31,2%; у постачанні газу та електроенергії – на 34,5%; в освіті та держуправлінні – на 40,5% та 46,3% відповідно [5].

Зауважимо, що незадовільна диверсифікація джерел залучення прямих іноземних інвестицій в Україну по країнах-інвесторах може бути ризиком залежності економіки України від політики кількох країн – основних інвесторів.

Однак іноземні інвестори визначають наявні перешкоди для інвестування в українську економіку, які формують несприятливий інвестиційний клімат, такі як нестабільне та надмірне державне регулювання, нечітка правова система, мінливість економічного середовища, корупція, великий податковий тягар, проблеми щодо встановлення чітких прав власності, низький рівень доходів громадян, мінливість політичного середовища, відсутність матеріальної інфраструктури, проблеми виходу.

Зацікавленість в Україні з боку американських і з боку інших іноземних інвесторів – істотна, і причини цього такі: ринок більш ніж сорока мільйонів споживачів; стратегічне в економічному відношенні положення в Європі; найродючіші сільськогосподарські землі у світі та інші природні ресурси; володіння низкою сучасних технологій; кваліфіковані кадри.

Але обсяг іноземних інвестицій в Україну є низьким. Наприклад, іноземні інвестиції у Румунії приблизно в чотири рази вищі на душу населення, ніж в Україні. У Словаччині – у п'ять разів вищі. Американські іноземні інвестиції в Угорщині на душу населення вищі у дванадцять-вісімнадцять разів, ніж в Україні [6].

Серед важливих факторів формування інвестиційного клімату можна назвати:

- вивіз грошей за кордон, що підриває впевненість інвесторів і зменшує їх бажання щодо інвестування;
- трудове законодавство, тобто інвестор, який наймає штат працівників, має знати принципи поведінки з працівниками у разі згорання бізнесу й обсягів своїх зобов'язань;
- непрозорість бізнесу, тобто чимало ділових операцій ґрунтуються на особистих стосунках між керівництвом компанії і банків, і ці операції рідко бувають узаконеними;

– високий рівень злочинності, бо створення безпечно-го середовища для бізнесу є важливим для інвестора;

– втручання уряду у справи бізнесу.

Для збільшення кількості інвесторів Україні насамперед потрібно проаналізувати та усунути перешкоди на шляху іноземного інвестування [3].

Компанії під час інвестування у ту чи іншу країну враховують також і вторинні фактори:

- співробітництво в якомога більшій кількості країн;
- рівень конкуренції;
- рівень ставок ввізного мита або транспортних витрат.

Однак за всіх умов вони не інвестуватимуть, якщо не очікуватимуть на прибуток, до того ж порівняно вищий, ніж у іншій країні.

Крім того, компанії, які інвестують в Україну, враховують ризики. Ризик, з яким стикаються компанії-інвестори, класифікують за трьома групами: комерційний; додатковий (у разі інвестування за кордон); зумовлений особливостями інвестиційного клімату у певній країні (зокрема, в Україні).

На ступінь комерційного ризику впливають такі моменти, як попит на продукт; платоспроможність покупців; поведінка конкурентів; можливість вивезення своєї продукції з України в інші держави.

Спеціальні, додаткові ризики, що виникають під час інвестування в іноземну країну, дуже важко оцінити, але їх обов'язково слід враховувати. Наприклад, відмінності менталітету і культури різних країн. Специфічною економічною проблемою інвестування за кордон є ризик, пов'язаний з коливанням курсів валют.

Інвестори зважають і на ризик, пов'язаний з інвестиційним кліматом, тобто регулятивною структурою і бізнес-кліматом у країні. У цьому аспекті Україна програє країнам Західної Європи, США, Канаді, меншою мірою – країнам Центральної Європи. Саме у цій сфері український уряд і парламент мають поліпшити становище, бо нестабільність правової структури, непередбачуваність податкового тягара – це чинники високого ризику для інвестора, які не сприяють інвестуванню у нашу країну.

Економічні реформи – вагомий фактор формування сприятливого економічного середовища. Тобто, з одного боку, економічні реформи – запорука пом'якшення умов

інвестування клімату, з другого – економічні реформи вимагають інвестицій.

Дослідження впливу іноземних інвестицій на економічний розвиток країни дає змогу підкреслити, що:

- прямі іноземні інвестиції можуть збільшити обсяг сукупного капіталу, а тому сприяти економічному росту. Однак необхідно, щоб іноземні інвестиції не витіснили відповідні суми національних капіталів унаслідок зростання конкуренції на ринках;

- сприяють економічному зростанню, якщо вони більш рентабельні чи прибуткові порівняно з національними капіталовкладеннями;

- внесок іноземних інвестицій у посилення економічного росту можливий тільки за наявності зв'язку між цими інвестиціями і рівнем кваліфікації трудових ресурсів.

Прямі іноземні інвестиції – основний канал передачі передової технології країнам, що розвиваються, і державам із перехідною економікою. Але негативну роль можуть відіграти окремі фактори. Наприклад, в умовах протекціоністської торгової політики прямі іноземні інвестиції можуть бути єдиним шляхом доступу на внутрішній ринок (на відміну від традиційного експорту товарів у приймаючу країну). Аналогічно уряд може запропонувати стимули іноземним інвесторам, щоб заохочувати прямі іноземні інвестиції з метою поповнення валютних резервів і розвитку конкретних галузей, що є стратегічними з погляду промислової політики. Наслідком такої політики може бути приплив прямих іноземних інвестицій.

Ефект впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток залежить від рівня кваліфікації робочої сили в країні. Існує тісний взаємозв'язок між іноземними інвестиціями і рівнем освіти зайнятих осіб, бо передача технологій вимагає відповідного рівня підготовки місцевих кадрів, що могли б ефективно працювати з передовими технологіями [7].

Поряд із позитивним впливом іноземних інвестицій зокрема і капіталу загалом на економічний розвиток і зростання економіки приймаючої країни спостерігаються і потенційні негативні ефекти, серед яких:

- витіснення національних капіталів і компаній;
- відтік капіталу з країни на основі трансфертного ціноутворення.

У цьому сенсі заслуговує на увагу досвід країн ЦСЄ, де роль іноземного капіталу оцінюється зовсім не однозначно. Високі темпи економічного зростання на початковому етапі інтенсивного припливу іноземних інвестицій змінилися їхнім істотним падінням. Важким тягарем стали масштабна дефіцитність платіжного балансу (вона багато в чому перевищує критично припустимий рівень) і зовнішня заборгованість. Це типові явища для країн із високою часткою прямих іноземних інвестицій.

Значні загрози можуть виходити від прямих іноземних інвестицій, насамперед через посилення залежності економіки від іноземного капіталу. Погіршення світової економічної кон'юнктури вестиме до згорання деяких виробництв усередині країни. Небезпечними у цьому сенсі є також виробництва, які повністю забезпечуються імпортними комплектуючими і не мають ні власних технологій, ні можливості диверсифікувати джерела постачання.

Таким чином, важливим складником економічної політики держави щодо іноземних інвестицій є здійснення належного регулювання процесів їх залучення та використання. У разі неефективного регулювання державою вказаних процесів позитивний ефект від іноземних інвестицій може стати незначним, а іноді – і нівелюватися.

Також слід згадати так званий кумулятивний ефект масштабу інвестицій, оскільки рівень та масштаб іно-

земних інвестицій мають здатність самопідтримуватися та ланцюгово зростати після досягнення певного технологічного рівня і розміру. Показовою є така статистика. У світовій економіці майже дві третини валових прямих іноземних інвестицій припадає на розвинені країни, з них більша частина концентрується у високотехнологічних галузях.

Світовий досвід виходить із того, що правове регулювання іноземних інвестицій включає в себе два аспекти: національно-правовий (внутрішньодержавний) і міжнародно-правовий.

Створюючи сприятливі умови для вкладання іноземного капіталу, оголошуючи про національний режим для нього, практично в усіх країнах світу процес залучення іноземних інвестицій в тій чи іншій формі регламентується: їх приплив заохочують в одні галузі виробництва й обмежують в інші. Вочевидь, що для кожної з країн-донорів, які є основними імпортерами капіталів в економіку країни-отримувача, держава повинна напрацьовувати та проводити цілеспрямовану політику щодо залучення іноземних інвестицій, яка має базуватися на принципах загальнодержавних пріоритетів щодо іноземного інвестування та на концептуальному визначенні галузей економіки держави, їх ведучих підприємств, набуття контролю над якими з боку іноземного капіталу загрожуватиме економічній безпеці держави.

Таке визначення дає можливість країні-отримувачу побудувати свої системи захисту від дій недобросовісних іноземних інвесторів та впливу негативних явищ, що супроводжують процес будь-якого іноземного інвестування, та заохочення – з метою залучення іноземних інвесторів до інвестування економіки за пріоритетними напрямками [8].

**Висновки.** Узагальнюючи, доходимо висновку, що сьогодні в умовах глобальних трансформацій неможливо однозначно стверджувати про ефективність залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Динаміка інвестиційних потоків, як внутрішніх, так і зовнішніх, є лише кількісним показником, тоді як відповідно до цільового призначення інвестиції повинні мати економічний або соціальний ефект. Водночас проведений аналіз показав реальний вплив на економічне зростання лише в декількох сферах, що дає змогу висловити припущення про неефективність системи державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Можна простежити формування певних тенденцій, що тією або іншою мірою характеризують розвиток іноземного інвестування в Україні:

- більшість партнерів із країн, що розвиваються (за кількістю інвестицій) і партнерів із промислово розвинутих країн (за обсягом інвестицій);

- орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені, і на сферу послуг;

- обережність західних партнерів щодо збільшення інвестицій, що зумовлено відсутністю надійних гарантій їхнього захисту, наявністю прямого і непрямого контролю за такими інвестиціями, невідпрацьованістю стратегії і тактики виходу на практично невідомий і раніше закритий ринок;

- активність малих закордонних фірм, що орієнтовані на швидке повернення невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, по суті, посередницьких або відверто спекулятивних;

- нерівномірність розподілу інвестицій по галузях і регіонах України, їх зосередженість у промислових центрах України, як-от у Києві;

- переважання частки майнових внесків іноземних інвесторів у загальних обсягах інвестицій, слабе використання механізмів фінансового ринку для інвестування.

Галузева структура іноземних інвестицій формується в основному за рахунок внутрішньої торгівлі, харчової промисловості, машинобудування і металообробки, фінансових послуг. Серед інших галузей відносно вагомі наука, охорона здоров'я, побутове обслуговування, зовнішня торгівля, будівництво, хімічна промисловість.

Аналізуючи галузеву привабливість України, можна дійти висновку, що найбільш інтенсивні інвестиційні процеси повинні спостерігатись у високорентабельних сферах, що не потребують значних вкладень капіталу за забезпечення його швидкої віддачі. Це насамперед сфера внутрішньої торгівлі, переробка сільськогосподарської продукції тощо.

#### Список використаних джерел:

1. Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В.: уч. Пособие. 2-е изд. М., 2006. 432 с.
2. Кубах Т.Г. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект / Т.Г. Кубах // Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2604>.
3. Офіційний сайт «Конференції ООН з торгівлі і розвитку ЮНКТАД». URL: <http://www.un.org/tu/ga/unctad/>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності та інноваційної діяльності» від 2 лютого 2011 р. № 389. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Дацишин М. Конкурентні переваги територій у боротьбі за інвестиції. URL: [http://www.ir.org.ua/docs/Abetka/Abetka\\_v4/Abetka\\_v4.pdf](http://www.ir.org.ua/docs/Abetka/Abetka_v4/Abetka_v4.pdf).
7. Малай А.О. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток приймачої країни / А.О. Малай // Інвестиції: практика та досвід. 2011. № 16. С. 21–24.
8. Крупка І.М. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України: Дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. Л., 2004. 263 с.

### ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

**Аннотация.** Определено, что приток иностранных инвестиций важен для достижения приоритетов государственной политики. Определено влияние иностранных инвестиций на экономическое развитие страны. Определены факторы снижения инвестиционной активности в Украине. Приведен объем привлеченных с начала инвестирования прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Приведено распределение прямых иностранных инвестиций в Украину по основным странам-инвесторам и сферам экономической деятельности. Определены факторы формирования благоприятного инвестиционного климата в стране.

**Ключевые слова:** Иностранные инвестиции, инвестиционная активность, привлеченные инвестиции, страны-инвесторы, сферы экономической деятельности, инвестиционный климат.

### INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENT ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

**Summary.** It is determined that inflows of foreign investments are important for achieving the priorities of state policy. The influence of foreign investments on economic development of the country is determined. The factors of reduction of investment activity in Ukraine are determined. The volume of attracted from the beginning of investment of direct foreign investments into the Ukrainian economy is given. The distribution of direct foreign investments into Ukraine by the main investor countries and spheres of economic activity is presented. The factors of formation of favorable investment climate in the country are determined.

**Key words:** foreign investment, investment activity, attracted investments, investor countries, spheres of economic activity, investment climate.

Юрченко Н. І.  
викладач кафедри маркетингу  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Yurchenko N. I.  
Lecturer of the department of marketing  
Dnipro State Agrarian and Economic University

## СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

**Анотація.** У сучасних умовах господарювання основою стратегічного маркетингового планування в туристичній галузі є стратегія маркетингу. У статті проаналізовано сутність і особливості понять «туризм» та «туристична галузь». Досліджено різноманітні наукові підходи стосовно визначення сутності поняття «стратегія маркетингу». Запропоновано виокремлення характерних ознак вартості туристичного продукту. Проаналізовано динаміку туристичних потоків України. Визначено головну проблематику в забезпеченні ефективності туристичної галузі країни.

**Ключові слова:** маркетинг, туризм, туристична галузь, стратегія маркетингу, туристичний продукт, планування.

**Вступ та постановка проблеми.** На етапі сучасного розвитку туристичної галузі України, яка є важливою та невід'ємною складовою частиною економіки держави, ця галузь відчуває значні кризові перетворення, з якими взаємодіє вся національна економіка. Підприємства туристичної галузі надзвичайно чутливо реагують на різного роду несприятливі перетворення, які мають економічний, політичний, кліматичний та інші характери. У сучасних кризових умовах господарювання значний вплив на діяльність підприємств туристичної галузі мають макроекономічні процеси в країні та світі, а також зниження купівельної спроможності в результаті кризи. У жорстких умовах конкурентної боротьби ефективна робота туристичних фірм не регламентується лише накопиченням обсягу продажів та збільшенням переліку послуг, які надає компанія. Важливою є якість послуг, що надаються, задоволення споживчого попиту, професійна організація отримання та використання інформації щодо зміни вподобань споживачів, уміння швидко реагувати на зміни навколишнього середовища і стратегічне планування, яке досягається шляхом використання маркетингових стратегій у туристичній галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальні питання стосовно маркетингової діяльності підприємств туристичної галузі, а також особливості застосування стратегій маркетингу як фактора підвищення ефективності туристичної галузі досліджували у своїх працях такі вітчизняні науковці, як Н.Є. Кудла, Д.Л. Мельник, О.А. Азарян, Н.Л. Жукова, О.А. Іщенко, Г.О. Ворошилова, Л.П. Дяченко, С.В. Глоба, а також закордонні науковці: І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен та ін.

**Метою статті** є аналіз можливих шляхів застосування маркетингових стратегій як фактора підвищення ефективності туристичної галузі України.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах господарювання маркетинг набуває все більшої актуальності. Маркетинг характеризується переважно як процес, у результаті якого здійснюється розроблення та передача у користування людей товарів, послуг, які покликані забезпечити бажаний рівень життя. Туризм відносять до сфери послуг, а також характеризують його як одну з найбільш динамічних галузей економіки, в якій маркетинг посідає одне із ключових місць. Туристична галузь має найбільший вплив на розвиток економічних, політичних, соціальних, культурних відносин на міжнародній арені, одночас-

но регулюючи міжособистісні стосунки, його визначають змістом і манерою життя мільйонів людей.

Маркетинг послуг у туристичній галузі доцільно описати у вигляді комплексу заходів, які пов'язані з визначенням і розробленням туристичного продукту, а також його просуванням відповідно до психологічних та соціальних факторів, які необхідно враховувати для задоволення потреб індивідуумів і груп людей у відпочинку, розвагах за допомогою надання їм житла, транспортних засобів, харчування, організації дозвілля тощо. Маркетинг у туристичній галузі є системою вивчення туристичного ринку, всебічного впливу на покупця, його запити з метою надання максимальної якості туристичному продукту й одержання прибутку туристичною фірмою [1, с. 221].

Маркетингові елементи в туристичній галузі згруповані на рисунку 1.

Туризм є однією з найбільш стрімко зростаючих галузей у світі. Великий туристично-рекреаційний потенціал України характеризується низьким рівнем соціально-економічного розвитку, деякі регіони країни залишаються покинутими, депресивними, з низьким рівнем ділової активності, але мають значне культурно-історичне та природне значення. Сприяння індустрії туризму в містах та селах повинно розглядатися як інструмент підвищення рівня зайнятості населення, зменшення трудової міграції, відтоку молоді, збільшення ділової активності, поліпшення фінансових показників підприємств, формування позитивного іміджу туриста.

Туристична галузь відповідно до своїх основних характеристик не має принципових відмінностей від інших форм надання послуг, а також господарської діяльності загалом. А отже, ключові положення сучасного маркетингу доцільно використовувати і в діяльності підприємств туристичної галузі.

Ключовим завданням стратегії вважається переведення організації з теперішнього стану в майбутній, більш вигідний [2, с. 214].

Стратегія маркетингу на підприємстві туристичної галузі позиціонується як функціональна стратегія та є незмінним складником основної стратегії діяльності підприємства. Стратегії маркетингу класифікують за такими видами, як:

- базові стратегії, які ґрунтуються на визначених конкурентних перевагах підприємства;
- глобальні стратегії маркетингу, які описують принципові позиції щодо визначення пріоритетного напрямку розвитку підприємства;

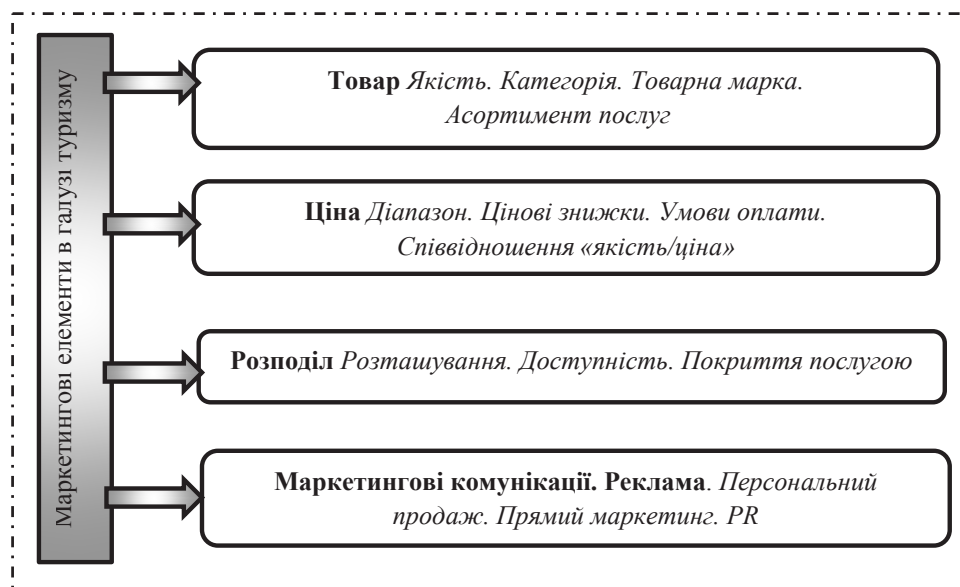


Рис. 1. Маркетингові елементи в туристичній галузі

Джерело: розроблено автором на основі [1]

– стратегії зростання, які характеризують шляхи збільшення розвитку підприємства туристичної галузі.

Стратегії маркетингу ще класифікують за різноманітними ознаками. Отже, залежно від методу обрання цільового ринку визначаються стратегії, які дають змогу охарактеризувати, які товари та для яких сегментів ринку буде виробляти підприємство. Залежно від ступеня сегментування ринку обираються стратегії вибору комплексу маркетингових засобів (маркетинг-міксу) для певних сегментів споживачів [3, с. 92].

У сучасній науковій літературі є велика кількість думок стосовно визначення сутності та необхідності стратегії маркетингу як фактора підвищення ефективності туристичної галузі взагалі. Розглянемо детальніше найактуальніші, на нашу думку, погляди науковців.

І. Ансофф наголошує на тому, що «стратегія є переліком орієнтирів для прийняття рішень, якими фірма користується в своїй діяльності» [4, с. 215].

Ф. Котлер визначав маркетингову стратегію як логічну схему маркетингових заходів, за допомогою яких компанія сподівається виконати свої маркетингові завдання. Вона складається з окремих стратегій для цільових ринків, позиціонування, маркетингового комплексу і рівня витрат на маркетингові заходи. Маркетингова стратегія має уточнити сегменти ринку, на яких компанія планує зосередити свої зусилля [5, с. 124].

Ми підтримуємо позицію І. Ансоффа та Ф. Котлера, адже лише дотримуючись логічних орієнтирів у діяльності можливим стає досягнення визначених орієнтирів та цілей у підвищенні ефективності галузі, в тому числі і туристичної.

Жан-Жак Ламбен стверджує, що стратегічний маркетинг являє собою систематичний та безперервний аналіз потреб та запитів основних груп споживачів, а також розроблення та виробництво товару (надання послуги), що дозволить підприємству обслуговувати обрані групи або сегменти більш ефективно, ніж конкуренти. За досягнення цих цілей компанія забезпечує собі стійку конкурентну перевагу [6, с. 249].

Сутність стратегії маркетингу як фактора підвищення ефективності туристичної галузі полягає у встановленні

продуктів та ринків, насамперед отримання стійких конкурентних переваг за допомогою чіткої координації дій підприємств туристичної галузі.

Реалізація стратегії маркетингу в туристичній галузі вимагає чіткої диференціації і позиціонування туристичних послуг за якістю та ціною (цінністю) туристичного продукту. Кожен вид туристичного продукту має певну собівартість, яка визначається статистичним шляхом та характеризується чітко окресленими ознаками (рис. 2).

Не враховуючи складності визначення споживчої цінності туристичного продукту, для підприємств туристичної галузі вкрай важливим є процес приведення цінової політики у відповідність до наведеної характеристики, і лише після цього доцільно буде використовувати ціну як елемент позиціонування туристичного продукту в програмах маркетингових комунікацій, для підвищення ефективності туристичної галузі.

Стратегія маркетингу дає можливість:

- визначити межі діяльності підприємства туристичної галузі, зорієнтувати підприємство в маркетинговому середовищі, виокремити напрям його розвитку;
- зменшити ймовірність невизначеності та спрогнозувати певні події, ефективно використовуючи ресурси;
- зосередити всі зусилля на отримання бажаного результату.

Відомі концептуальні стратегії маркетингу в туризмі вказують на проблеми управління підприємством, котрі вирішуються в площині внутрішнього маркетингу підприємства туристичної галузі.

Ф. Котлер позиціонує внутрішній маркетинг (internal marketing) у вигляді процесу, котрий складається з:

- запровадження культури обслуговування;
- розвитку маркетингового підходу до управління персоналом;
- поширення маркетингової інформації серед працівників;
- використання системи заохочення і нагородження [5, с. 320].

Вітчизняні підприємства галузі трізму обмежуються діяльністю на одному-двох сегментах ринку, при цьому ігноруючи інші. Ця стратегія є вигідною за обмежених коштів

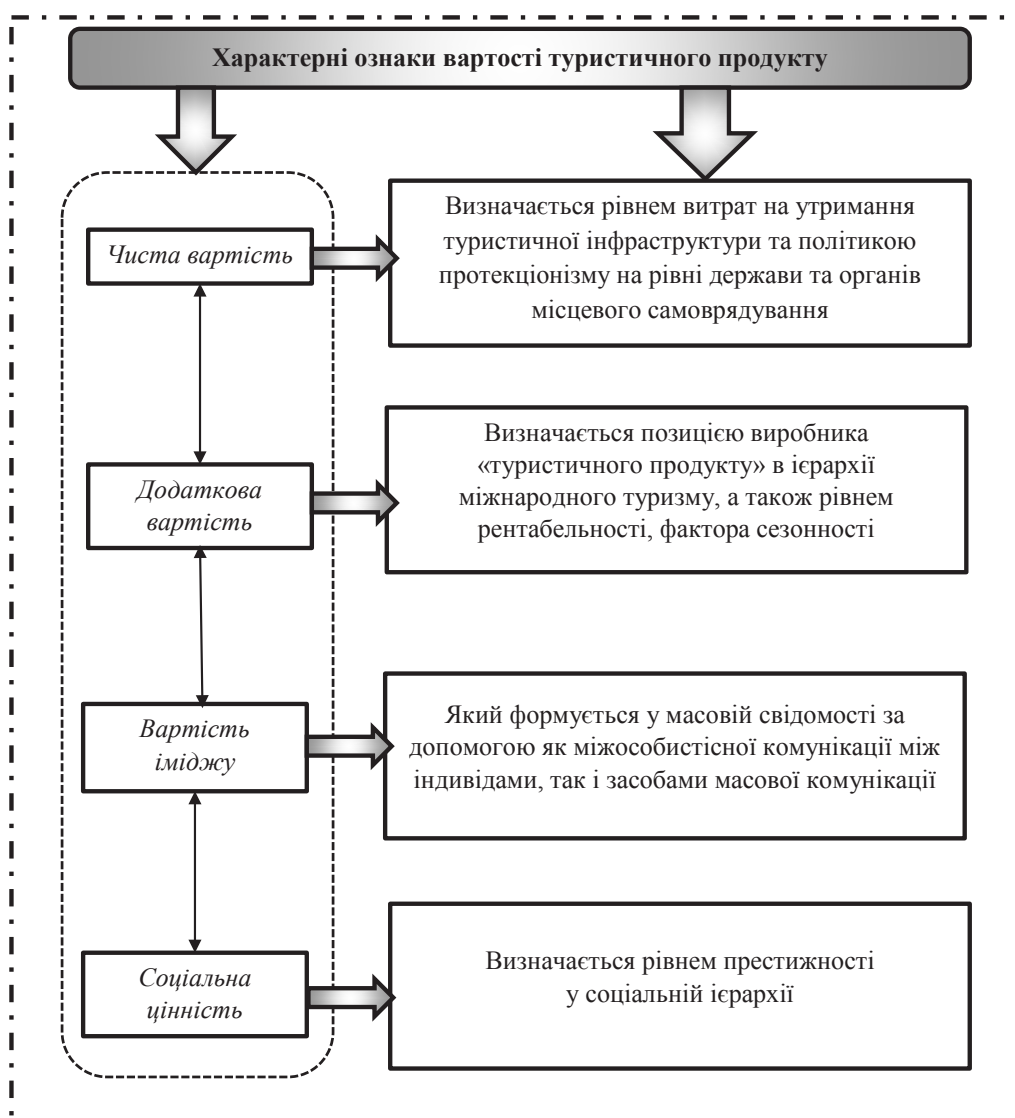


Рис. 2. Характерні ознаки вартості туристичного продукту

Джерело: розроблено автором на основі [7]

і можливостей підприємства. Основні зусилля спрямовуються на досягнення лідируючих позицій на конкретному туристичному ринку. Селективний маркетинг є вигідним через низькі витрати щодо його впровадження і використання. Однак разом із цим така стратегія може зумовлювати високий ступінь ризику, адже обраний сегмент може виявитися слабким, якщо на ринок прийде більш сильний конкурент. Тому з метою зниження ризику та підвищення ефективності туристичної галузі більшість підприємств віддають перевагу декільком ринковим сегментам [7, с. 84].

Досліджуючи сутність ефективності туристичної галузі країни, зауважимо, що її забезпечення залежне від певних визначених факторів, котрі мають вплив на розвиток всієї галузі, виділяють такі фактори, як політичні, соціально-демографічні, економічні, науково-технічні, природно-географічні, історико-культурні, міжнародні тощо. Детальна характеристика наведених факторів згрупована в таблиці 1.

Враховуючи вищенаведене, Л.П. Дяченко зауважив, що туристична галузь є певним міжгалузевим комплексом підприємницьких структур з виробництва та реалізації туристичного продукту для внутрішнього і міжнародного туризму [8, с. 112].

Аналізуючи туристичну галузь України загалом, зазначимо, що вона є не надто перспективною, ключовою причиною такої ситуації є недосконала туристична інфраструктура держави. В умовах сьогодення для українських громадян актуальності набирає відвідування інших держав, таке явище є ключовим моментом недостатнього розвитку туристичної галузі країни. Більшість туристів нашої країни віддають перевагу закордонним туроператорам. Водночас іноземні туристи не досить зацікавлені у подорожах до України, адже туристична галузь України не вирізняється значним розвитком. Використовуючи статистичну інформацію Державної служби статистики України [9], в таблиці 2 проаналізуємо туристичні потоки на протязі 2012–2016 років.

Аналізуючи динаміку туристичних потоків України на протязі 2012–2016 років, зауважимо, що кількість громадян України, які виїжджали за кордон, з 2012 року збільшувалася з кожним досліджуваним роком, що пов'язано зі складною ситуацією в країні. Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну на протязі досліджуваного періоду, зменшується, це пояснюється спадом зацікавленості закордонних туристів. Кількість туристів, обслуگو-



## Характеристика факторів впливу на забезпечення ефективності туристичної галузі

| Фактори                | Визначення фактора  |
|------------------------|---|
| Політичні              | Політична стабільність в країні, участь у міжнародних організаціях, стан торговельного й платіжного балансу   |
| Економічні             | Економічна стабільність, рівень доходів населення, фінансова ситуація в країні, зовнішньоекономічна діяльність держави, ступінь інтегрованості в світову господарську систему   |
| Соціально-демографічні | Чисельність та вік населення, зміна персонального доходу, рівень складності та інтенсивності праці, гнучкий графік робочого часу, рівень туристичної активності   |
| Науково-технічні       | Рівень наукових розробок, сучасні технології обслуговування, технологізація туристичної індустрії, комп'ютеризація туристичної індустрії  |
| Міжнародні             | Пом'якшення міжнародного клімату, перехід від конфронтації між окремими державами до співробітництва і взаєморозуміння, процеси глобалізації, рішення спірних міжнародних питань шляхом переговорного процесу   |
| Історико-культурні     | Розташування на певній території суспільно-історичних ресурсів формує її позитивний туристський імідж, впливає на локалізацію рекреаційних потоків і напрями екскурсійних маршрутів, урізноманітнює рекреаційно-туристичну пропозицію, зменшує сезонність у туризмі |
| Природно-географічні   | Географічне положення, якісна і кількісна характеристика водних, лісових, земельних ресурсів, природно-кліматичні і природно-транспортні умови  |

## Аналіз динаміки туристичних потоків України за 2012–2016 роки

| Роки | Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього | Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього | Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього | У тому числі     |  |                   |
|------|--|--|---|------------------|--|-------------------|
|      |  |  |   | іноземні туристи | Туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон | Внутрішні туристи |
| 2012 | 21432836   | 23012823   | 3000696   | 270064           | 1956662  | 773970            |
| 2013 | 23761287   | 24671227   | 3454316   | 232311           | 2519390  | 702615            |
| 2014 | 22437671   | 12711507   | 2425089   | 17070            | 2085273  | 322746            |
| 2015 | 23141646   | 12428286   | 2019576   | 15159            | 1647390  | 357027            |
| 2016 | 24668233   | 13333096   | 2549606   | 35071            | 2060974  | 453561            |

ваних суб'єктами туристичної діяльності України протягом 2012–2016 років, має тенденцію до зменшення, така ситуація пояснюється тим, що вітчизняні туристи надають перевагу послугам закордонних туристичних фірм.

Отже, вітчизняний ринок туристичних послуг переживає динамічні зміни ринкової кон'юнктури в період складних фінансово-економічних перетворень, зменшення попиту, жорсткої конкуренції, а також в умовах обмеженості ресурсів, що приводить до виникнення труднощів у забезпеченні ефективності туристичної галузі країни.

Проте, незважаючи на кризові стани в економіці, досвід зарубіжних країн доводить, що туристичну індустрію можливо розвивати і в період економічних криз, оскільки витрати на створення одного робочого місця у 22 рази менші, ніж у промисловості, а оборотність інвестиційного капіталу – у 4,2 раза вища, ніж в інших галузях господарства. Яскравим прикладом цього є такі країни, як Мексика, Аргентина, Єгипет, Бразилія, Перу, Туніс та інші [10, с. 112].

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що головною проблематикою у забезпеченні ефективності туристичної галузі країни є:

- важка політична та економічна ситуація в країні;
- відсутність дієвої системи заходів для просування вітчизняного туристичного продукту на світовий ринок;
- відсутність стратегічного планування;
- низький рівень розвитку туристичної інфраструктури та її невідповідність світовим стандартам;

- недостатньо розроблений механізм стимулювання розвитку туристичної галузі на державному рівні;
- невідповідність транспортної системи вимогам закордонних і вітчизняних туристів.

Незважаючи на значний потенціал, туристична галузь України вирізняється сукупністю проблем, термінове розв'язання яких сприятиме підвищенню ефективності туристичної галузі, а застосування стратегій маркетингу виступатиме ефективним фактором її підвищення.

**Висновки.** Таким чином, досліджуючи перспективні шляхи розвитку туристичної галузі України, а також фактори підвищення її ефективності, насамперед наголосимо на тому, що туризм у сучасному розумінні є сферою економіки і життя суспільства, котра поєднує в собі майже всі галузі національного господарства. Формування дієвих стратегій маркетингу, які врахують невизначеність зовнішнього середовища, має ґрунтуватися на розробленні та запровадженні системи стратегій розвитку і функціонування туристичної галузі загалом та туристичних підприємств зокрема. Стратегія маркетингу є фундаментальною стосовно розроблення, запровадження та використання у процесі стратегічного управління підприємствами туристичної галузі, в таких умовах вона найбільше відповідає державній економічній політиці й одночасно забезпечує комерційним структурам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість у результатах праці. Використання стратегій маркетингу як фактора підвищення ефективності туристичної галузі є надзвичайно актуальним та потребує подальших наукових досліджень.

**Список використаних джерел:**

1. Кудла Н.С. Маркетинг туристичних послуг / Н.С. Кудла. К.: Знання, 2011. 351 с.
2. Мельник Д.Л. Маркетингова стратегія підприємства / Д.Л. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3. С. 213–219.
3. Тематичний модуль «Розробка маркетингової стратегії». URL: [www.management.com.ua/marketing](http://www.management.com.ua/marketing).
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. Пер с англ. М.: Прогресс, 1989. 519 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг / Пер. с англ. М.: СПб.; К.: Вильямс, 2001. 1152 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. СПб.: Питер, 2004. 800 с.
7. Азарян О.А. Аналіз комплексу маркетингу на міжнародному ринку туристичних послуг: [монографія] / О.А. Азарян, Н.Л. Жукова, О.А. Іщенко, Г.О. Ворошилова. Донецьк: Дон ДУЕТ, 2005. 135 с.
8. Дяченко Л.П. Економіка туристичного бізнесу // Л.П. Дяченко. К.: Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Глоба С.В. Проблеми розвитку туризму в Україні / Глоба С.В. // Економіка і регіон. 2014. № 4. С. 112–115.

**СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

**Аннотация.** В современных условиях хозяйствования основой стратегического маркетингового планирования в туристической отрасли выступает стратегия маркетинга. В статье проанализированы сущность и особенности понятия «туризм» и «туристическая отрасль». Исследованы различные научные подходы к определению сущности понятия «стратегия маркетинга». Предложено выделение характерных признаков стоимости туристического продукта. Проанализирована динамика туристических потоков Украины. Определена главная проблематику в обеспечении эффективности туристической отрасли страны.

**Ключевые слова:** маркетинг, туризм, туристическая отрасль, стратегия маркетинга, туристический продукт, планирование.

**MARKETING STRATEGY AS THE FACTOR OF INCREASE OF EFFICIENCY  
OF THE TOURISM INDUSTRY**

**Summary.** In today's business environment, the marketing strategy is the basis of strategic marketing planning in the tourism industry. The article analyzes the essence and features of the concept of "tourism" and "tourism industry". Various scientific approaches to the definition of the essence of the concept of «marketing strategy» are investigated. It is proposed to distinguish the characteristic features of the value of a tourist product. The dynamics of tourist flows of Ukraine is analyzed. The main problems in ensuring the efficiency of the tourism industry of the country are determined.

**Key words:** marketing, tourism, tourism industry, marketing strategy, tourist product, planning.

**Яценко О. М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Тананайко Т. С.**

*магістр  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Yatsenko O. M.**

*Doctor of Economy, Professor,  
Department of International Trade and Marketing  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**Tananaiko T. S.**

*Master,  
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

## **АКТУАЛІТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ: ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ**

**Анотація.** Досліджена інституціональна основа торговельної інтеграції країн, зокрема торговельної політики України щодо країн Північної Америки: Генералізована система преференцій США та Угода про вільну торгівлю з Канадою. Розглянуті тарифні (розмір номінальних та зв'язаних ставок мита) та нетарифні (технічні стандарти, фітосанітарні та антидемпінгові заходи, субсидування експорту) методи регулювання торговельного співробітництва країни з державами північноамериканського регіону. Виокремлено проблемні аспекти взаємодії та запропоновано напрями впровадження заходів щодо їх можливого вирішення. Виявлено наявність та характер зв'язку між рівнем ввільнення мита та обсягом імпорту і спрогнозовано його майбутній розмір.

**Ключові слова:** торговельна політика, торговельна інтеграція, політика, неопротекціонізм, тарифне регулювання, нетарифне регулювання, технічні бар'єри в торгівлі.

**Вступ та постановка проблеми.** Необхідність використання торговельно-економічних інтеграційних можливостей та зменшення вірогідного впливу загроз у процесі співробітництва з країнами Північної Америки зумовлює внесення змін до ведення торгової політики України. В умовах торговельно-економічної глобалізації поряд із тарифними методами регулювання виходу на вітчизняні ринки, які є законодавчо визначеними та наявними в публічному доступі, все більшу роль відіграють нетарифні методи, які можуть застосовуватися неявно з протекціоністською метою. Тому на сучасному етапі доцільно впроваджувати зміни в національне законодавство, гармонізуючи міжнародні стандарти, використовуючи досвід розвинених країн та організацій, що значно полегшить вихід українських експортерів на іноземні ринки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців із питань розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин: Л. Антонюк, І. Гужви, С. Андерсона, І. Дюмулена, А. Данільцева, Ф. Ліста, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, А. Поручника, Т. Рубінштейна, Є. Савельєва, В. Сіденка, Я. Столярчук, Т. Фролової, Т. Циганкової, О. Швиданенка, Н. Шміта. Проблеми нетарифного регулювання в міжнародній торгівлі стали об'єктом дослідження таких учених, як С. Андріамананджара, Р. Болдвін, Б. Бора, І. Бураковський, Дж. Вілсон, А. Дірдорф, Д. Дермер, Г. Дугінець, А. Кувахара, А. Кірєєв, С. Лайрд, К. Маскус, Т. Мельник, Н. Науменко, А. Осика, Т. Оцукі та багатьох інших. Проте існує низка питань, які в умовах початку дії зони вільної торгівлі України з Канадою та оновлення

дорожньої карти українсько-американського співробітництва потребують додаткового дослідження.

**Мета дослідження** – ситуаційна оцінка торговельної політики України та країн Північної Америки в контексті визначення торговельно-економічних інтеграційних можливостей та загроз. Зазначена мета зумовила постановку відповідних завдань: обґрунтування та визначення перспектив поліпшення ведення двосторонньої торгівлі між Україною та північноамериканськими країнами на основі оцінки результатів лібералізації митних тарифів, гармонізації міжнародних технічних стандартів та впровадження митних і податкових реформ, виявлення зв'язку між митними ставками та обсягами торгівлі за допомогою кореляційно-регресивного аналізу та методу аналізу часових рядів.

**Результати дослідження.** Глобальна торговельна система являє собою сукупність міжнародних торговельних відносин між економічними суб'єктами, сформованих на основі міжнародного поділу праці і регламентованих відповідними принципами і нормами багаторівневої системи управління товарними потоками [1, с. 13; 21, с. 57]. Окремим складником глобальної торговельної системи є підсистема регулювання міжнародної торгівлі, представлена сукупністю взаємопов'язаних принципів, норм, правил, процедур та органів, що забезпечують регламентацію торговельно-економічних відносин країн на всіх рівнях.

Лібералізація тарифного регулювання з паралельною активізацією нетарифного, поява «посткризового» протекціонізму, активізація регіонального торговельного співробітництва переважно у формі зон вільної торгівлі є одночасно як джерелами проблем багатостороннього пе-

реговірного процесу, так і тригерами модернізації торгових політик країн [2, с. 9], що слід враховувати Україні задля ведення виваженої торгової політики. В умовах зростання ролі нетарифних заходів регулювання імпорту найбільше застосовуються технічні бар'єри, санітарні та фітосанітарні заходи, антидемпінгові заходи. Для нетарифного регулювання експорту найбільшого поширення набули організаційно-технічні заходи сприяння експорту, кредитування, страхування. Значна кількість нетарифних заходів заборонена в межах СОТ, більше половини всіх типів нетарифних заходів не фіксуються у міжнародних статистичних базах, тобто є латентними. Поряд із традиційними нетарифними заходами захисту національного товаровиробника та стимулювання міжнародної торгівлі на практиці інтенсивно застосовуються та диверсифікуються процедурні перешкоди, а саме: високі платежі та збори, суттєві затримки в одержанні дозволів, вимога значної кількості зайвих документів тощо [1, с. 15; 20, с. 263].

Вибір північноамериканського вектору торговельно-економічного співробітництва України не є випадковим, адже нова хвиля актуальності спричинена набуттям чинності Угодою про Зону вільної торгівлі (ЗВТ) України з Канадою [3] з 1 серпня 2017 р. та активною реалізацією заходів згідно з оновленою в 2016 р. Дорожньою картою українсько-американського співробітництва [4]. Тож вважаємо доцільним дослідити аспекти торгової політики України щодо країн Північної Америки та визначити, які серед них несуть економічні інтеграційні можливості, а які – загрози, а отже, потребують введення превентивних заходів.

Підвищенню ефективності торговельного співробітництва сприяє досягнення домовленостей щодо взаємних преференцій або інших тарифних пільг, закономірним наслідком яких стають фінансові вигоди. Відсутність угоди про вільну торгівлю зі США на сучасному етапі компенсує наявність Генералізованої системи преференцій (the U.S. Generalized System of Preference – GSP/ГСП) [5],

призначеної для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, заснованої у 1976 р. відповідно до Закону США «Про торгівлю» 1974 р. Після дворічної перерви (у зв'язку із завершенням строку чинності ГСП у серпні 2013 р. автоматично припинила свою дію) Президент США Б. Обама підписав прийнятий Конгресом Закон «Про розширення торгових преференцій» (Trade Preferences Extension Act 2015), який передбачає відновлення дії ГСП до 31 грудня 2017 р.

Преференції програми ГСП відновлено з липня 2015 р., що дає можливість безмитного ввезення на територію США понад 3500 видів товарів з України (табл. 1).

Під дію ГСП у вересні 2015 р. було повернено такі українські товари: рідкісні гази, крім аргону (обсяг поставок з України до США у 2016 р. становив понад 24,7 млн. дол., ввізне мито – 3,7%), частини до залізничних локомотивів або моторних вагонів трамвая або рухомого складу (обсяг поставок – 954 тис. дол., ввізне мито – 0,4%) та макуха й інші тверді залишки виділення жирів та олій із соняшникового насіння (обсяг поставок – понад 50 тис. дол., ввізне мито – 0,45 центів за кг) [6]. Зазначений крок дозволяє збільшити експорт української продукції до США та надає додаткові конкурентні переваги українській продукції.

У межах ГСП Україна протягом 2012–2016 рр. щорічно експортувала до США товарів на суму від 26 до 70 млн. дол., у тому числі титан, пігменти та заготовки на основі діоксиду титану, сировину для кондитерських виробів, окремі види нафтопродуктів, карбід бору, феромарганець, алюміній, вироби з дерева, вентилятори, бурильні інструменти та обладнання, також окремі види оптики та шоколадної продукції тощо. У 2016 р. у межах цієї програми американськими компаніями імпортовано з України товарів і сировини на суму понад 56 млн. дол. США (9,1% від загального обсягу імпорту з України) [6], а отже, вітчизняному уряду варто досягти зусиль задля продовження дії цього режиму для України після 2017 р.

Таблиця 1

**Перелік товарів, дозволених та не дозволених до ввозу за Генералізованою системою преференцій**

| Підпадають під ГСП  |   | Не підпадають під ГСП         |
|---|---|-------------------------------|
| Сільськогосподарська продукція  | Промислові товари   |                               |
| Шоколад та інші готові харчові продукти із вмістом какао не розфасовані для роздрібного продажу | Пігменти та препарати, виготовлені на основі діоксиду титану    | Більшість текстильних виробів |
| Кондитерські вироби з цукру та цукерки без вмісту какао   | Оксиди титану   |                               |
| Води, включаючи мінеральні та газовані  | Галій   | Годинники                     |
| Томатний сік  | Рідкісні гази, крім аргону                                      |                               |
| Концентрат молочного протеїну   | Лижі, крім бігових  |                               |
| Овочі   | Оптичні телескопи   |                               |
| Консерви  | Столярні вироби з дерева  | Взуття                        |
| Інулін  | Комплектуючі та частини до звукового електрообладнання          |                               |
| Макуха та інші тверді залишки виділення жирів та олій із соняшникового насіння                  | Частини до залізничних локомотивів, вагонів та рухомого складу  |                               |
| Пшеничний та кукурудзяний крохмаль  | Трубки і шланги з пластмас                                      | Шкіряні вироби                |
| Патока (меляса), одержана внаслідок вилучення або рафінування цукру                             | Форми для лиття гуми або пластмас                               |                               |
| Волоські горіхи   | Перемикачі для перемикання або підключення до електричних мереж |                               |
| Крупи і борошно з вівса та кукурудзи та ін.   | Комплекти проводів для свічок запалювання                       |                               |

Джерело: складено авторами на основі [5; 6]

Відповідно до положень Угоди про зону вільної торгівлі Канада скасувала 98% мит для українських товарів (табл. 2). Окремі види сільськогосподарських продуктів Україна зможе постачати до Канади також з 0%-вим тарифом, але в межах квот. Вигідним для України стало використання асиметрії для зниження бар'єрів торгівлі для вітчизняних ринків.

Резюмуючи вищенаведене, слід зазначити, що преференції, про які домовився Уряд у межах угоди про ЗВТ, допоможуть Україні вирівняти торговельний баланс із Канадою, оскільки нині Україна експортує до Канади майже утричі менше, ніж імпортує.

Проте для інших 2% товарів, для яких не скасовані мита в Канаді, та груп товарів, що не підпадають під ГСП,

у Сполучених штатах діють загальні тарифні ставки, розмір яких варто враховувати.

У країнах Північної Америки частка зв'язаних тарифних ставок, тобто ставок, зафіксованих у Розкладах поступок, перевищує 99%. В обох країнах ставка мита закономірно знижується по мірі збільшення обсягу торгівлі, проте канадські тарифи на сільськогосподарську продукцію вищі за американські, а ставки на промислові товари нижчі.

Сполучені Штати встановили найбільші тарифи для молочних продуктів (16%), цукру та кондитерських виробів (13,2%), напоїв та тютюнових виробів (15,0%) та одягу (11,6%) (табл. 5).

Таблиця 2

## Умови доступу до ринків Канади й України в межах Угоди про зону вільної торгівлі

| Сільськогосподарська продукція   |   |
|--|---|
| Зобов'язання України   | Зобов'язання Канади   |
| Повна лібералізація до 0%  |   |
| Риба, морепродукти, зернові, арахіс, олійне насіння, шоколад, хлібобулочні кондитерські вироби, соки фруктові, мінеральна вода, пиво, вино тощо.   | Усі с/г товари за винятком тих, до яких застосовується система тарифних квот.   |
| Поетапне скасування ввізних мит  |   |
| 3 роки: живі вівці та птиця, яловичина, баранина, горіхи, борошно, крупи, соуси;<br>5 років: окремі субпродукти свиней, плоди та насіння олійних культур, інші жири та олія рослинна;<br>7 років: свинина, птиця, субпродукти свіжі або охолоджені; молоко та вершки, яйця птиці, мед, овочі, ковбаси. | —   |
| Часткова лібералізація   |   |
| М'ясо та субпродукти птиці морожені, масло тваринне, сир, маргарин та суміші (ставки на м'ясо птиці знизяться на 20% на 7 років).  | —   |
| Тарифні квоти  |   |
| Морожена свинина та субпродукти, сало.   | Птиця жива (кури свійські, індички), тушки і субпродукти з птиці, жир, молочні продукти (молоко, вершки, йогурт, масло вершкове, молочні пасти), сири, яйця і яєчні продукти, заморожені шоколадні/молочні суміші, цукор (на все 0%). |
| Вилучення з режиму вільної торгівлі  |   |
| Цукор (8 позицій)  | —   |
| Промислові товари  |   |
| Зобов'язання України   | Зобов'язання Канади   |
| Повна лібералізація до 0%  |   |
| Текстиль, вироби із заліза та сталі, обладнання та запчастини до нього, електрична апаратура тощо  | Безмитний доступ для всіх промислових товарів, крім окремих позицій групи 87 (транспортні засоби)   |
| Перехідні періоди до повної лібералізації  |   |
| 3 роки: будматеріали, інструменти ручні, промислове обладнання, частини літальних апаратів;<br>5 років: приймальна, електрична апаратура, променеві трубки, мотоцикли, причепи, судна, фотокамери;<br>7 років: автомобілі, трактори та запчастини до них.  | Автомобілі легкові – перехідні періоди скасування ввізних мит – за 7 років до 0%.   |

Джерело: складено авторами на основі [3; 7, с. 4]

Таблиця 3

## Номинальні та зв'язані ставки мита країн Північної Америки

| Країна | Номинальна ставка (%) | Зв'язана ставка (%) | Частка зв'язаних тарифів (%) |
|--------|-----------------------|---------------------|------------------------------|
| США    | 3,6                   | 3,5                 | 99,9                         |
| Канада | 3,6                   | 5,1                 | 99,7                         |

Джерело: складено авторами на основі [8; 9]

Розподіл митних ставок залежно від обсягу імпорту в Канаді та США

| Розподіл обсягу      |      | Безмитно            | 0<=5 | 5 <= 10 | 10<=15 | 15<=25 | 25<=50 | 50<=100 | > 100 | Неадвалорні |
|----------------------|------|---------------------|------|---------|--------|--------|--------|---------|-------|-------------|
|                      |      | Тарифні лінії (у %) |      |         |        |        |        |         |       |             |
| <b>Канада</b>        |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| С/г продукція        |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| Зв'язана             |      | 46,1                | 16,1 | 20,8    | 7,9    | 1,5    | 2,1    | 0,9     | 4,7   | 19,5        |
| РНС*                 | 2016 | 59,6                | 9,0  | 16,2    | 6,0    | 1,1    | 2,0    | 0,9     | 5,1   | 12,2        |
| Промислова продукція |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| Зв'язана             |      | 38,1                | 7,5  | 39,3    | 7,9    | 6,8    | 0      | 0       | 0     | 0,3         |
| РНС                  | 2016 | 78,5                | 3,2  | 10,7    | 1,3    | 6,3    | 0      | 0       | 0     | 0           |
| <b>США</b>           |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| С/г продукція        |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| Зв'язана             |      | 30,2                | 44,5 | 12,3    | 4,8    | 3,2    | 1,6    | 0,2     | 0,5   | 41,3        |
| РНС                  | 2016 | 30,8                | 46,0 | 11,8    | 4,7    | 3,2    | 1,6    | 0,3     | 0,8   | 41,5        |
| Промислова продукція |      |                     |      |         |        |        |        |         |       |             |
| Зв'язана             |      | 49,0                | 25,2 | 17,0    | 4,8    | 1,9    | 0,5    | 0       | 0     | 3,2         |
| РНС                  | 2016 | 48,4                | 26,3 | 16,7    | 4,8    | 1,8    | 0,4    | 0       | 0     | 3,2         |

\*Режим найбільшого сприяння.

Джерело: складено авторами на основі [8; 9]

Таблиця 5

Митні тарифи США за групами товарів у 2016 р.

| Групи товарів                  | Зв'язана |              |     | РНС  |              |     | Імпорт     |              |
|--------------------------------|----------|--------------|-----|------|--------------|-----|------------|--------------|
|                                | Сер      | Безмитно у % | Мах | Сер  | Безмитно у % | Мах | Частка у % | Безмитно у % |
| Продукти тваринного походження | 2,3      | 30,8         | 26  | 2,2  | 30,8         | 26  | 0,6        | 21,4         |
| Молочні продукти               | 16,0     | 0,3          | 63  | 16,6 | 0,3          | 63  | 0,1        | 13,5         |
| Фрукти, овочі, рослини         | 4,9      | 20,2         | 132 | 4,7  | 21,1         | 132 | 1,5        | 25,8         |
| Кава, чай                      | 3,3      | 53,5         | 48  | 3,3  | 53,5         | 48  | 0,6        | 76,4         |
| Злаки                          | 3,6      | 21,0         | 38  | 3,1  | 20,1         | 38  | 0,7        | 32,8         |
| Олії, жири, масла              | 4,4      | 23,9         | 164 | 7,2  | 25,9         | 164 | 0,4        | 34,7         |
| Цукор та кондитерські вироби   | 13,2     | 2,9          | 64  | 16,4 | 2,7          | 64  | 0,2        | 6,0          |
| Напої та тютюнові вироби       | 15,0     | 27,7         | 350 | 19,1 | 26,2         | 350 | 1,1        | 50,6         |
| Бавовна                        | 4,6      | 38,3         | 16  | 4,6  | 38,3         | 16  | 0          | 79,9         |
| Інші с/г                       | 1,1      | 58,9         | 52  | 1,0  | 61,0         | 52  | 0,4        | 67,8         |
| Риба та рибні продукти         | 1,0      | 82,1         | 35  | 0,8  | 84,6         | 35  | 0,9        | 92,0         |
| Мінерали та метали             | 1,7      | 60,6         | 38  | 1,7  | 60,9         | 38  | 11,3       | 69,3         |
| Нафта                          | 6,5      | 0            | 7   | 6,5  | 0            | 7   | 6,8        | 0            |
| Хімікати                       | 2,8      | 40,7         | 7   | 2,8  | 40,5         | 7   | 10,7       | 67,0         |
| Деревина, папір                | 0,5      | 90,2         | 14  | 0,5  | 89,8         | 16  | 4,0        | 91,6         |
| Текстиль                       | 8,0      | 14,8         | 34  | 7,9  | 15,0         | 34  | 2,1        | 13,2         |
| Одяг                           | 11,6     | 2,9          | 32  | 11,6 | 2,8          | 32  | 4,0        | 0,9          |
| Шкіряні вироби                 | 3,9      | 39,4         | 55  | 3,8  | 39,1         | 55  | 2,8        | 15,0         |
| Неелектричне обладнання        | 1,2      | 66,5         | 10  | 1,2  | 65,2         | 10  | 15,0       | 78,5         |
| Електричні машини              | 1,4      | 57,2         | 15  | 1,7  | 49,0         | 15  | 14,6       | 68,5         |
| Транспортні засоби             | 3,0      | 55,7         | 25  | 3,1  | 55,3         | 25  | 14,8       | 15,7         |
| Інші виробничі товари          | 2,1      | 54,2         | 32  | 2,4  | 44,2         | 32  | 7,5        | 71,7         |

Джерело: складено авторами за даними [9]

Серед канадських товарів найвищі тарифні ставки встановлено для продуктів тваринного походження (сер. 27%), молочних продуктів (218,5%), злаків (17,6%), одягу (10,6%) та текстилю (17,2%).

Поряд із законодавчо визначеними тарифними все частіше використовують нетарифні методи, адже в умовах сьогодення все більше країн приваблює політика неопротекціонізму, яку з успіхом використовують держави північноамериканського регіону, проте вона є загрозою у засто-

суванні для країн, менш розвинутих. Мотиви застосування нетарифних заходів для обох країн є суто економічними (контроль обсягів імпорту, сприяння експорту, обмеження вивозу дефіцитних всередині країни товарів тощо). А США активно застосовує ці методи ще й з політичних мотивів задля підтримання національної системи безпеки, суверенітету, економічної незалежності, престижу, ідеології країни або як відповідні дії на аналогічні заходи іншої держави [1, с. 9], адже завданням номер один для неї є утримати позицію

Митні тарифи Канади за групами товарів у 2016 р.

| Групи товарів                  | Зв'язана |              |     | РНС  |              |     | Імпорт     |              |
|--------------------------------|----------|--------------|-----|------|--------------|-----|------------|--------------|
|                                | Сер      | Безмитно у % | Мах | Сер  | Безмитно у % | Мах | Частка у % | Безмитно у % |
| Продукти тваринного походження | 27,0     | 46,1         | 368 | 23,5 | 66,0         | 368 | 0,8        | 58,9         |
| Молочні продукти               | 218,5    | 0            | 314 | 249  | 0            | 314 | 0,1        | 0            |
| Фрукти, овочі, рослини         | 3,7      | 56,0         | 19  | 3,3  | 60,0         | 19  | 2,4        | 81,2         |
| Кава, чай                      | 7,4      | 55,0         | 265 | 10,4 | 76,4         | 265 | 0,7        | 67,2         |
| Злаки                          | 17,6     | 15,3         | 277 | 20,5 | 36,4         | 277 | 1,6        | 18,2         |
| Олії, жири, масла              | 5,4      | 47,0         | 218 | 3,8  | 62,0         | 218 | 0,4        | 71,4         |
| Цукор та кондитерські вироби   | 4,3      | 7,8          | 13  | 3,5  | 34,3         | 13  | 0,2        | 41,9         |
| Напої та тютюнові вироби       | 6,5      | 26,3         | 256 | 3,8  | 47,9         | 256 | 1,3        | 31,8         |
| Бавовна                        | 0,8      | 90,0         | 8   | 0    | 100,0        | 0   | 0          | 100,0        |
| Інші с/г                       | 3,3      | 65,9         | 206 | 2,9  | 79,9         | 206 | 0,7        | 60,2         |
| Риба та рибні продукти         | 1,0      | 80,0         | 11  | 0,9  | 81,0         | 11  | 0,7        | 78,6         |
| Мінерали та метали             | 2,7      | 50,6         | 16  | 1,0  | 85,0         | 16  | 12,7       | 84,6         |
| Нафта                          | 6,8      | 0            | 8   | 0,9  | 82,8         | 5   | 6,1        | 99,3         |
| Хімікати                       | 4,5      | 27,1         | 16  | 0,8  | 87,6         | 16  | 11,7       | 74,3         |
| Деревина, папір                | 1,5      | 78,4         | 16  | 0,9  | 87,6         | 18  | 4,7        | 81,0         |
| Текстиль                       | 10,6     | 9,1          | 18  | 2,3  | 83,4         | 18  | 1,7        | 45,7         |
| Одяг                           | 17,2     | 0,9          | 18  | 16,5 | 5,4          | 18  | 2,2        | 2,7          |
| Шкіряні вироби                 | 7,2      | 24,0         | 20  | 3,8  | 67,0         | 20  | 2,3        | 26,3         |
| Неелектричне обладнання        | 3,5      | 45,4         | 14  | 0,4  | 93,9         | 9   | 15,5       | 96,7         |
| Електричні машини              | 4,4      | 33,8         | 11  | 1,1  | 83,8         | 9   | 9,7        | 89,1         |
| Транспортні засоби             | 5,6      | 27,4         | 16  | 5,7  | 41,5         | 25  | 18,8       | 16,2         |
| Інші виробничі товари          | 4,4      | 35,9         | 18  | 2,5  | 61,2         | 16  | 5,7        | 76,0         |

Джерело: складено авторами за даними [8]

глобального лідера на світовій арені. Тому США нерідко запроваджують нетарифні обмеження в протекціоністських цілях. Загальновідомими є приклади, коли Сполучені Штати встановили ембарго на імпорту тунцю з Мексики, Панами, Колумбії та Венесуели, пояснюючи це екологічними вимогами – шкодою, що завдається дельфінам під час вилову тунця. Також існувала заборона на імпорту креветок із деяких країн, де за даними США відбувався лов сітками, які можуть завдати шкоди морським черепахам.

Насамперед уваги заслуговують технічні бар'єри, адже в США діє понад 2,7 тисяч різних організацій, що займаються розробленням стандартів. Деякі з них, наприклад Американський інститут чавуну та сталі або Американський інститут нафти, претендують на те, щоб створювані ними стандарти визнавалися їхніми торговими партнерами нарівні із світовими. У Канаді спостерігається схожа ситуація, адже її система стандартизації складається з понад 350 організацій і 15 000 членів, що беруть участь у розробленні стандартів, сертифікації продукції або послуг, тестуванні і реєстрації систем управління, яка створена в межах the Standards Council of Canada Act. Розроблення стандартів здійснюється відповідними організаціями Standards Development Organizations (SDOs) [10]. Наразі є 8 організацій SDOs: the Canadian Standards Association (CSA); the Underwriters' Laboratories of Canada (ULC); the Canadian General Standards Board (CGSB);

the Bureau de normalisation du Québec; Air-Conditioning, Heating & Refrigeration Institute; ASTM International; NSF International; ULC Standards. Хоча ці установи можуть розробляти стандарти в будь-якій сфері, вони зазвичай працюють в узгоджених спеціалізованих областях, що відображають досвід їхніх технічних комітетів.

Іншим проблемним питанням є використання санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ). Найбільш проблемною для торгівлі з США є торгівля продуктами тваринного походження через введення торговельних обмежень на продукти з регіонів, постраждалих від спалахів захворювань. У багатьох ситуаціях адміністрація США використовувала складні та тривалі процедури розроблення правил для відновлення торгівлі, що може тривати кілька років. В Угоді про ЗВТ з Канадою дозволено вживати СФЗ з метою захисту здоров'я громадян за умов їх наукового обґрунтування та відсутності штучних торгових бар'єрів. Канадське агентство з інспекції харчових продуктів впроваджує значні законодавчі та нормативні зміни: The Safe Food for Canadians Act та the Agricultural Growth Bill дозволяють використовувати превентивні СФЗ.

Не менш гостро постає питання субсидування експорту північноамериканськими країнами, особливо в галузі сільського господарства.

Необхідним до розв'язання питанням постає моніторинг антидемпінгових заходів, запроваджених на імпорту

Таблиця 7

Зобов'язання країн Північної Америки щодо скорочення експортних субсидій, млн. дол. США

| Країни-члени | Експортні субсидії |       |              | Розподіл експортних субсидій за окремими товарами |
|--------------|--------------------|-------|--------------|---|
|              | Базов.             | Кінц. | Скорочення % |   |
| США          | 929                | 594   | 36           | Пшениця (61%), сухе незбиране молоко (14%)        |
| Канада       | 567                | 363   | 36           | Пшениця (47%), фуражне зерно (18%)                |

Джерело: складено автором на основі [10; 11]

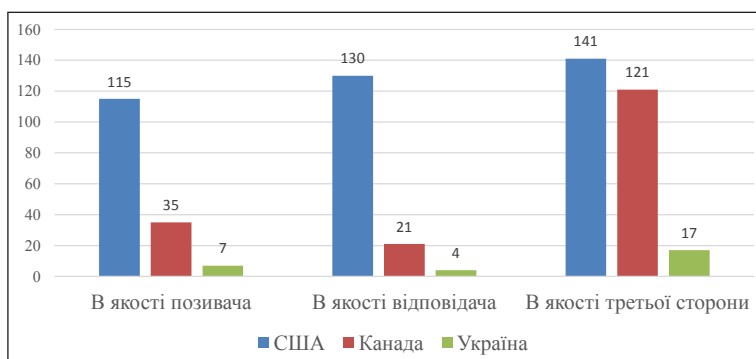


Рис. 1. Участь України та її північноамериканських партнерів у торговельних суперечках

Джерело: побудовано авторами на основі [13]

деяких видів продукції металургійної та хімічної промисловості походженням з України, наприклад, феросиліко-марганцю та карбаміду сухого в США (скасовано в грудні 2016 р.) або індустріальної сталі, зокрема вуглецевих та легованих сталевих прутів (катанки) [12], розслідування щодо яких розпочалося у США у квітні 2017 р.

Сполучені Штати виступають безперечними лідерами за кількістю торговельних суперечок, у яких беруть участь, не тільки серед північноамериканських країн, а й серед усіх країн – членів Світової Організації Торгівлі (рис. 1) протягом усього існування організації.

Слід відзначити також незгармонізованість американських та українських стандартів та процедур сертифікації продукції, а також наявні тарифні та нетарифні обмеження у торгівлі України зі Сполученими Штатами (зокрема, американська неметрична система мір і ваг, відмінна від української номенклатура медикаментів). Відсутність аналогічних проблем у двосторонніх відносинах з Канадою зумовлена детальним погодженням питань використання нетарифних заходів у межах Угоди про зону вільної торгівлі.

Натепер у торговій політиці України є певна кількість проблемних аспектів, задля вирішення яких доцільно використати досвід країн Північної Америки. Наприклад, застосування принципу «єдиного вікна» при митному оформленні товарів, який успішно застосовується в США, Канаді, Німеччині, Швеції, Австралії тощо. Реалізація цього принципу значно підвищить ефективність роботи національної митниці за рахунок збільшення кількості місць митного оформлення, де відбуватиметься митне оформлення за цим принципом, удосконалення нормативно-правової бази, синхронізації часу роботи органів доходів і зборів та контролюючих органів, скорочення кількості документів, необхідних для проведення видів контролю. Крім того, відповід-

но до підписаної в 2015 р. Угоди між Державною фіскальною службою України (ДФС) та Всесвітньою митною організацією (ВМО) триває робота над розгортанням в Україні Системи націлювання по вантажах (WCO CTS) [14].

Ще один напрям усунення перешкод торговельно-економічного співробітництва України з країнами Північної Америки – реформування адміністрування ПДВ [15] та інших податків. Необхідним є створення прозорої та передбачуваної системи автоматичного відшкодування ПДВ задля скорочення кількості кримінальних справ, що відкриті ДФС у зв'язку з ухиленням від оподаткування американськими компаніями в Україні, адже у 2017 р. при сумі, задекларованій до відшкодування, у розмірі 65,4 млрд. грн. з урахуванням заявок минулих періодів така сума становить уже 68,3 млрд. грн. (на 41,5 % перевищує відшкодування за відповідний період минулого року).

Окремим проблемним питанням є захист прав інтелектуальної власності (ПІВ) в Україні, вдосконалення якого потребує вжиття заходів у кількох напрямках (рис. 2).

Це питання є актуальним під час реалізації співробітництва з країнами Північної Америки, адже у 2016 р. загальна вартість закуплених центральними органами виконавчої влади комп'ютерних програм становила 2,82 млн. дол. (з них 36% продукти Microsoft), було сплачено 178 тис. дол. організаціями колективного управління на користь американських правовласників (SONY MUSIC ENTERTAINMENT, ТОВ «ВОРНЕР МЬЮЗІК УКРАЇНА» (як ліцензіат WARNER MUSIC GROUP), ТОВ «УМИГ МЬЮЗІК» (як ліцензіат «SONY MUSIC PUBLISHING»), ПП «Світова музика» (як ліцензіат UNIVERSAL MUSIC PUBLISHING), проте розмір цих сум є предметом дискусій на тему, чи відповідає він реальному стану справ. Тож зараз в Україні розроблюється проект закону, яким було б передбачено правову охорону неоригінальних баз даних, уточнено майнові права на відтворення, публічне сповіщення, кабельну ретрансляцію, майновий найм, комерційний прокат, інтерактивний доступ; встановлено диференційовані ставки винагороди, передбаченої правом слідування, залежно від ціни перепродажу твору мистецтва, можливість надання правовласником електронних ліцензій у вигляді публічної пропозиції [16, с. 3] (поширений вид ліцензування під час розповсюдження цифрового контенту) тощо.

Крім того, вважаємо доцільним використати наявність домовленостей про зони вільної торгівлі країн Північної Америки з Європейським Союзом та України як інтеграційну можливість для полегшення процедури гармонізації нетарифних бар'єрів та інших питань торгової політики, адже історично склалося так, що стандарти ЄС відзнача-

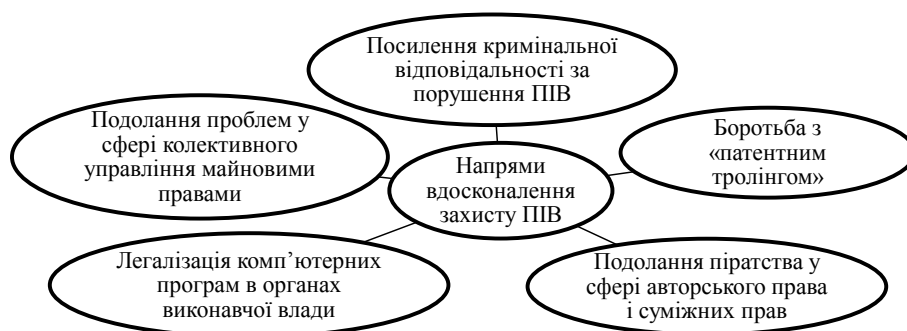


Рис. 2. Напрями вдосконалення захисту прав інтелектуальної власності в Україні

Джерело: побудовано авторами на основі [16, с. 31–37]



Вихідні дані ставок ввізного мита обсягів імпорту в Україну з країн Північної Америки

| Роки                                   | 2002 | 2003 | 2004  | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   |
|--|------|------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Середнє значення ввізного мита, %      | 11,3 | 10,8 | 10,6  | 10,4   | 6,9    | 6,3    | 5,5    | 4,6    | 4,6    | 4,5    | 4,5    | 4,5    | 4,7    | 4,9    | 5,1    |
| Імпорт з країн Північної Америки, млн. | 857  | 1072 | 966,1 | 1265,5 | 1465,3 | 2255,4 | 4190,6 | 2197,9 | 2879,4 | 3913,9 | 4446,7 | 4339,9 | 3021,5 | 2336,6 | 2594,8 |

Джерело: складено авторами на основі [14; 19]

ються вищим рівнем вимогливості. З одного боку, з січня 2016 р. між Україною та ЄС функціонує поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (DCFTA), з серпня 2017 р. почала реалізовуватися угода про зону вільної торгівлі з Канадою (CUFTA) [3], а з іншого – є угода про вільну торгівлю між ЄС та Канадою (CETA), переговори щодо якої тривали цілих сім років (передбачає скасування 99% ввізних мит, полегшує доступ до ринків послуг, державних закупівель та створює кращі умови для інвестування).

Виробництво українських товарів за європейськими стандартами значно полегшить доступ українських товарів до ринку Канади, сприятиме взаємному визнанню результатів оцінки відповідності та зменшить вартість експорту через зменшення витрат на адміністративні процедури. Проблемним аспектом натеper виступають і вимоги щодо походження товарів. Кумуляція при визначенні походження товарів дуже важлива у трикутнику DCFTA – CUFTA – CETA, оскільки Україна може отримати переваги від так званої перехресної кумуляції (cross-cumulation), яка ще більше зменшить бар'єри для руху сировини та товарів [17]. У такому разі, якщо для виробництва кінцевого продукту в Україні використовуватиметься сировина, імпортована з ЄС, то такий одяг все одно вважатиметься українським та зможе експортуватися до Канади без дотримання вимог щодо істотної переробки. Але при цьому мають бути додатково погоджені умови та правила походження товарів між Канадою, Україною та ЄС. На відміну від CETA та Угоди про асоціацію Україна – ЄС, угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою поки не містить положень щодо торгівлі послугами та захисту інвестицій, проте протягом двох років після набуття чинності угода може бути переглянута і доповнена, зокрема, положеннями щодо торгівлі послугами та захисту інвестицій. На нашу думку, такий приклад також варто перейняти, бо отримання вільного доступу на ринок послуг Канади відкриє багато нових можливостей для українських постачальників послуг, адже торгівля послугами є невід'ємною частиною глобальних ланцюгів доданої вартості.

Не менш корисними для України виступають наміри США та ЄС щодо підписання угоди Трансатлантичного партнерства з торгівлі та інвестицій (Transatlantic Trade and Investment Partnership, ТТІР). Переговори ведуться одразу за такими трьома основними напрямками, як доступ на ринки, регуляторна співпраця, правила. Напрямок регуляторної співпраці передбачає переговори щодо зближення регуляторних процесів за рахунок розроблення спільних норм, а також покращення співпраці та обміну інформацією. Питання технічних бар'єрів у торгівлі, захисту здоров'я людей, тварин та рослин, безпечності продуктів харчування, а також питання гармонізації регулювання в окремих сек-

торах становлять важливу частину зусиль переговорних команд щодо зниження нетарифних бар'єрів у торгівлі [18]. Для України ж це матиме позитивний ефект, адже позбавлення економічної активності стимулюватиме попит в ЄС та США на товари, які є частинами виробничих ланцюжків. Нами передбачається, що ТТІР дозволить таким країнам, як Україна, що зараз гармонізує національне законодавство у сфері технічних бар'єрів торгівлі та санітарних й фітосанітарних заходів із нормами ЄС, скористатися перевагами визнання еквівалентності в ЄС під час виходу на ринок США (особливо на продовольчий ринок). Ще однією важливою перевагою ТТІР може стати поява спільних регуляторних норм, що знизить витрати експорту одразу на два ринки для решти світу. Отже, щоб скористатися можливостями, створеними ТТІР, для України зараз важливо прискорити процес реалізації зобов'язань у межах Угоди про асоціацію з ЄС, активізації участі у виробничих ланцюжках ЄС, а також створення своїх унікальних продуктів, котрі зможуть конкурувати у світі в умовах постійного зростання конкуренції.

З метою виявити залежність між рівнем митних ставок та обсягами торгівлі між країнами вважаємо доцільним провести кореляційно-регресійний аналіз. Пропонуємо визначити, чи існує зв'язок між ставками ввізного мита та імпортом із країн Північної Америки на прикладі України (табл. 8).

Коефіцієнт кореляції ( $r$ ) для динамічного ряду терміном п'ятнадцять років становить  $-0,810463427$ . Коефіцієнт кореляції менший за 0, отже, зв'язок зворотний, тобто зі зменшенням ставки ввізного мита в Україну обсяг імпорту з країн Північної Америки буде збільшуватися. Оскільки значення показника кореляції знаходиться в проміжку  $0,7 \leq r \leq 0,9$ , то зв'язок між наведеними показниками можна охарактеризувати як сильний. Тобто можемо дійти висновку, що за умов введення раціональної та зваженої торгової політики обсяги міжнародної торгівлі зростатимуть.

Регресійне рівняння має вигляд:  $y = -379,95x + 5032,9$  (рис. 3), яке за умови, що ми прийняли величину митної

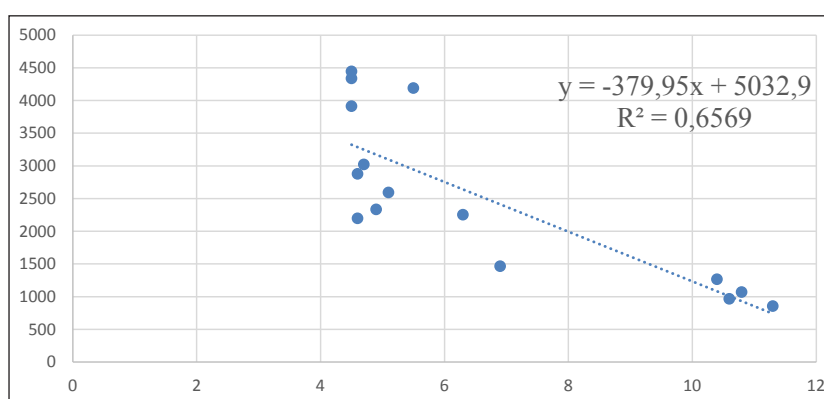


Рис. 3. Регресійне рівняння та коефіцієнт детермінації розмірів митних ставок та обсягів імпорту в Україну з країн Північної Америки

Джерело: побудовано авторами у Microsoft Excel

Прогноз обсягів імпорту в Україну з країн Північної Америки на 2017–2019 рр.

| 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 856,7   | 1072,2  | 966,1   | 1265,5  | 1465,3  | 2255,4  | 4190,6  | 2197,9  | 2879,4  |
| 1       | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       |
| 1188,23 | 1378,51 | 1568,79 | 1759,07 | 1949,35 | 2139,63 | 2329,91 | 2520,19 | 2710,47 |
| 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    | 2016    | 2017    | 2018    | 2019    |
| 3913,9  | 4446,7  | 4339,9  | 3021,5  | 2336,6  | 2594,8  |         |         |         |
| 10      | 11      | 12      | 13      | 14      | 15      | 16      | 17      | 18      |
| 2900,75 | 3091,03 | 3281,31 | 3471,59 | 3661,87 | 3852,15 | 4042,43 | 4232,71 | 4422,99 |

Джерело: розраховано авторами у Microsoft Excel

ставки за  $x$ , а обсяг імпорту – за  $y$ , показує, наскільки збільшиться обсяг імпорту в Україну з країн Північної Америки, якщо митна ставка буде знижена на 1%. За таких умов спрогнозуємо обсяги імпорту в Україну з північноамериканського регіону за допомогою методу аналізу часових рядів (табл. 9).

Прогноз імпорту в Україну з країн Північної Америки на 2017 р. становить 4042,43 млн. дол., на 2018 р. – 4232,71 млн. дол., на 2019 р. – 4422,99 млн. дол. Цей прогноз є реалістичним, адже відхилення дорівнює 0,35%  $((37802,85 - 37802,5) * 100)$ , що становить менше 5%.

**Висновки.** Сучасна торгова політика України щодо країн Північної Америки характеризується скасуванням чи лібералізацією митних тарифів згідно з Генералізованою системою преференцій США, термін дії якої закінчується в грудні 2017 р., а отже, варто докласти зусиль до його подовження, та Угодою про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою, які, безперечно, виступають торговельно-економічними інтеграційними можливостями для збільшення торговельного обороту та освоєння української продукцією нових ринків. Для товарів, які не підпадають під лібералізацію тарифних ставок, застосовуються переважно зв'язані ставки, рівень яких змінюється залежно від обсягу експортованої продукції.

Більш проблемним є застосування нетарифних методів, які на сучасному етапі співробітництва виступають торговельно-економічними інтеграційними загрозами, адже північноамериканські країни в межах реалізації політики неопротекціонізму відомі високими технічними стандартами, що висуваються до імпортованої продукції, що ускладнює вихід українських експортерів на окремі ринки, застосуванням великої кількості фітосанітарних заходів до продукції тваринного походження, а також значною кількістю ініційованих ними антидемпінгових розслідувань щодо товарів металургійної галузі.

Задля більш повного використання інтеграційних можливостей та мінімізації впливу загроз вбачається проведення подальшої гармонізації міжнародних стандартів згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що значно полегшить доступ вітчизняних товарів на північноамериканські ринки, а також електронізація митної системи з метою скорочення часу оформлення, реформування адміністрування ПДВ задля збільшення прозорості процедури та посилення захисту прав інтелектуальної власності в Україні за допомогою розроблення та впровадження нормативно-правових актів, які би більш суворо та диверсифіковано регламентували процедуру, що позитивно вплине на процес двостороннього торговельного співробітництва між країнами.

#### Список використаних джерел:

- Олефіренко В.В. Нетарифні методи міжнародної торгівлі: сутність та класифікація / В.В. Олефіренко // Зовнішня торгівля: право та економіка: науковий журнал. Київ, 2009. № 5(46). С. 15–20.
- Солодковська Г.В. Сучасні тенденції формування зовнішньоторгівельної політики держав / Г.В. Солодковська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 8(29). Частина 3. Луцьк, 2011. С. 111–120.
- Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. URL: [http://sfs.gov.ua/data/material/000/227/303513/Ugoda\\_pro\\_v\\_lnu\\_torg\\_vlyu\\_m\\_zh\\_Ukra\\_noyu\\_ta\\_Kanadoyu.pdf](http://sfs.gov.ua/data/material/000/227/303513/Ugoda_pro_v_lnu_torg_vlyu_m_zh_Ukra_noyu_ta_Kanadoyu.pdf).
- Пріоритети українсько-американського співробітництва (Дорожня карта). URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840\\_132](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840_132).
- Generalized System of Preferences (GSP). URL: <https://ustr.gov/issue-areas/trade-development/preference-programs/generalized-system-preference-gsp>.
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі про ГСП. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=34b43efc-b88e-4f72-bb3c-22998b8bb4fa&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiSsha>.
- Брошура «Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: нові горизонти для українського бізнесу» Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: [http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada\\_Brochure2015\\_v5.pdf](http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada_Brochure2015_v5.pdf).
- Tariff profile of Canada. – World Trade Organization. URL: [http://stat.wto.org/TariffProfiles/CA\\_e.htm](http://stat.wto.org/TariffProfiles/CA_e.htm).
- Tariff profile of United States of America. – World Trade Organization. URL: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=Country=US>.
- Trade policy review – Report by the Secretariat – Canada – Revision/30/09/2015. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_e/tp414\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tp_e/tp414_e.htm).
- United States Barriers to Trade and Investment Report by European Commission. URL: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc\\_144160.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_144160.pdf).
- США мають намір ввести антидемпінгові мита на українську сталь. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ssha-namereny-nalozhit-antidempingovye-poshliny-1509007940.html>.
- Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі. URL: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_by\\_country\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm).
- Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://ch.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-259429.html>.

15. Реформа ПДВ у 2017 році: пропозиції Міністерства фінансів України. URL: <http://taxlink.ua/ua/news/reforma-pdv-u-2017-gosi-propozicii-minfinu.htm>.
16. Національна стратегія розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні на період до 2020 року. URL: <http://uba.ua/documents/ip-strategy28082014.pdf>.
17. Бровко О. Трикутник вільної торгівлі. Що дасть Україні ЗВТ із Канадою. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/11/16/7057420>.
18. Мовчан В. Трансатлантична зона вільної торгівлі. Виклики та можливості для України. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/27/7036267>.
19. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Yatsenko O. Realization of the potential of the Ukraine–EU free trade area in agriculture / Yatsenko O., Nitsenko V., Karasova N., James H.S.Jr. & Parcell J.L. // Journal of International Studies. – 2017. – 10(2). – С. 258–277. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-2/18.
21. Yatsenko O. Trade policy as an instrument of economic development / Olha Yatsenko // The international scientific and analytical, reviewed, printing and electronic journal of Paata Gugushvili Institute of Economics of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University «Economisti». Tbilisi, 2017. № 2. P. 55–71.

#### **АКТУАЛИТЕТЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ И СТРАН СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ: ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ**

**Аннотация.** Исследована институциональная основа торговой интеграции стран, в частности торговой политики Украины по отношению к странам Северной Америки. Рассмотрены тарифные и нетарифные методы регулирования торгового сотрудничества страны с государствами североамериканского региона. Выделены проблемные аспекты взаимодействия и предложены направления внедрения мер по их возможному решению. Определены наличие и характер связи между уровнем ввозной пошлины и объемом импорта и спрогнозирован его будущий размер.

**Ключевые слова:** торговая политика, торговая интеграция, неопротекционизм, тарифное регулирование, нетарифное регулирование, технические барьеры в торговле.

#### **ACTUALITY OF TRADE POLICY OF UKRAINE AND COUNTRIES OF NORTH AMERICA: TRADE AND ECONOMIC INTEGRATION THREATS AND OPPORTUNITIES**

**Summary.** The research focuses on the institutional basis for the trade integration of countries. The article deals with the normative basis of Ukraine's trade policy related to the countries of North America. Tariff and non-tariff methods of regulation of trade cooperation of the country with the members of the North American region are considered. The problematic aspects of interaction are outlined and directions of implementation of measures for their possible solution are proposed. The presence and nature of the link between the level of import duty and the volume of imports and its future size are estimated.

**Key words:** trade policy, trade integration, neoprotectionism, tariff regulation, non-tariff regulation, technical barriers to trade.

*Науковий журнал*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 18**

**Частина 3**

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: [editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](mailto:editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Сторінка наукового журналу: [www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,00.

Підписано до друку 26.03.2018 р. Замов. № 0618/50. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.