

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ, НАЦІОНАЛЬНОЇ
ТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ»**

Колективна монографія

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора О. Л. Гальцової

Том I

**Запоріжжя
2017**

УДК 330.34(477)
ББК 65.9(4Укр)011
Р 64

Рекомендовано до друку Вченою радою
Класичного приватного університету
(протокол № 10 от 26 червня 2017 р.)

Авторський колектив:

Trokhymets O.I., Anisimov V.A., Blagun I.G., Bokevets V.V., Britchenko I.G., Buntova N.V., Voroshilova G.O., Galushko O.I., Gotra V.V., Grubyak S.V., Sleyko V.I., Zablowskiy A.V., Zamkova N.L., Ivanenko L.M., Ignatko M.I., Ilychenko I.I., Kit V.I., Koziy I.S., Krachok L.I., Logoша P.V., Navol's'ka N.V., P'yasec'ka-Ustych S.V., Petruha N.N., Petruha S.V., Pidval'na O.G., Radionov Yu.D., Sverdhan M.M., Stoyka V.S., Tomareva-Patlahova V.V., Cibulyak A.G.

Редакційна колегія:

Гальцова О. Л. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки Класичного приватного університету.

Покатаєва О. В. – перший проректор Класичного приватного університету, д.е.н., професор, професор кафедри обліку та оподаткування.

Салига К. С. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету.

Семенов А. Г. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки Класичного приватного університету.

Стройко Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського Міністерства науки і освіти України.

Косова Т. Д. – д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичного приватного університету.

Метеленко Н. Г. – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Шапошников К. С. – д.е.н., професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Рецензенти:

Сафонов Ю. М. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри макроекономіки та державного управління, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Скидан О. В. – доктор економічних наук, професор, ректор Житомирського національного агроєкологічного університету

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор, завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кочановського в Кельнцах, Польща

Розвиток економіки України: трансформації та інновації : колективна
Р 64 монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової. У 2 томах. – Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2017. – Т. 1. – 324 с.

ISBN 978-966-916-305-9

Монографія присвячена дослідженню методологічних і прикладних питань глобальних трансформаційних процесів та їх впливу на національний і регіональний рівень. Розглянуто концептуальні основи сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції. Розкрито сучасний механізм регулювання трансформацій господарського комплексу України.

Розраховано на наукових працівників, викладачів, аспірантів та студентів, а також усіх тих, хто цікавиться теоретичними розробками в царині економіки і управління та реальними економічними процесами, що розвиваються в Україні та світі.

УДК 330.34(477)
ББК 65.9(4Укр)011

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Боковець В.В., Замкова Н.Л.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ
НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 5

Бунтова Н.В.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ТУРИЗМУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 19

Іваненко Л.М.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ
НА ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК 35

Забловский А.В., Петруха С.В., Петруха Н.Н.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 49

Цибуляк А.Г.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СКЛАДНИКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 68

РОЗДІЛ 2. РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Слейко В.І., Анісімов В.А.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН 83

Благун І.Г., Кіт В.І., Козій І.С.

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ
МАКРОФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 100

Бритченко І.Г., Стойка В.С.

БАНКИ РАЗВИТИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ В УКРАИНЕ..... 115

Ворошилова Г.О.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ
МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ 128

Галушко О.І.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗ ТА
ПОПЕРЕДКРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 142

Готра В.В., Ігнатко М.І.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 160

Грубяк С.В.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МОТИВАЦІЙНИХ І ПРАВОВИХ
МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ .. 174

Крачок Л.І. ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	188
Логоша Р.В., Підвальна О.Г., Ільченко І.І. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОВОЧЕПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	203
Навольська Н.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ОПТИМІЗАЦІЇ ШЛЯХІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ	219
П'ясецька-Устич С.В. КОРУПЦІЙНО-ТІНЬОВІ ВІДНОСИНИ ЯК СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	233
Радіонов Ю.Д. РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ	250
Свердан М.М. ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: ЕКОНОМІКА Й ОПОДАТКУВАННЯ ДОСТАТКУ ТА РОЗКОШІ.....	268
Томарева-Патлахова В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ПАРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	282
Trokhymets O.I. THE BASIS OF THE CONSUMER BASKET FORMATION UNDER ECONOMIC TRANSFORMATION CONDITIONS.....	301
АВТОРИ МОНОГРАФІЇ.....	321

РОЗДІЛ 1. ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Боковець В.В.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Замкова Н.Л.

*доктор філософських наук, доцент,
професор кафедри філософії та економічної теорії,
директор Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПРОГРЕСУ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація

Розглянуто об'єктивні умови для проведення в життя активної державної науково-технічної політики. Вказано на те, що першочергове інвестування наукових досліджень, розроблення прогресивних технологій і нових зразків техніки, розвитку інформаційних систем і комп'ютеризації виробництва в найближчій перспективі зможуть забезпечити значне зростання виробництва, суттєве підвищення якості та конкурентоздатності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Проаналізовано кількість вітчизняних промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. Проаналізовано інноваційно активні регіони України. Зазначено, що ресурсне забезпечення інноваційної діяльності є надзвичайно актуальним в умовах сучасних глобалізаційних викликів. Указано на необхідність нарощування ресурсного потенціалу шляхом упровадження інноваційної моделі розвитку регіонів, зокрема Вінниччини. Загалом описано, що інноваційна продуктивність регіонів в Україні характеризуються переважно низькими показниками та значною територіальною диференціацією.

Вступ. Головною стратегічною метою соціально-економічного розвитку України є утвердження її як високотехнологічної держави, що означає задоволення вітчизняною конкурентоспроможною високотехнологічною продукцією попиту внутрішнього ринку та інтеграцію України у світове господарство. Нині за нових реалій господарського життя та міжнародних економічних відносин, коли основними критеріями ефективного розвитку стають якість і швидкість упровадження нових інформаційно-технологічних

систем та управлінських підходів, аналіз інноваційного потенціалу України є надзвичайно актуальним, оскільки назріла потреба змінити самі підходи до інноваційної політики та навіть до розуміння інновації як категорії.

Головним рушієм інноваційного розвитку України стає глобалізація науково-технічного прогресу, що породжує загрози інноваційній безпеці країни і водночас створює умови для міжнародної науково-технічної кооперації. За цих умов Україна має забезпечити ефективне використання науково-технологічного потенціалу, який включає: наукоємне машинобудування; мікроелектроніку; нанотехнології; інформаційно-телекомунікаційні технології; біотехнології, хімічні технології нових поколінь, виробництво нових матеріалів та ін.

За сучасних умов науково-технічної трансформації господарства успішність створення і впровадження в практику діяльності підприємств інноваційних процесів значною мірою визначається станом використання трудового потенціалу, який є ключовим елементом запоруки успішної роботи підприємства, зміцнення його конкурентних позицій, вибору прогресивного напрямку розвитку під час реалізації стратегічних перетворень.

Проблемам розвитку інноваційної діяльності та результатів НТП присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців: П.С. Друкера, В.Г. Бодрова, В.П. Горшкова, Г.О. Андрощука, О.А. Карлової, Л.І. Федулової та ін. Однак у наукових працях недостатньо приділено уваги створенню умов для переходу на інноваційний шлях розвитку вітчизняних підприємств. Саме таким проблемам присвячене наше дослідження.

1. Науково-технічний прогрес та його вплив на діяльність вітчизняних підприємств

Під науково-технічним прогресом (НТП) розуміється вдосконалення й оновлення знарядь праці, предметів праці і технологічних процесів на основі наукових досягнень (відкриттів, розробок).

На сучасному етапі в Україні є об'єктивні умови для проведення в життя активної державної науково-технічної політики: функціонує потужний потенціал академічної, вузівської і галузевої науки, технічний і виробничий потенціал багатьох передових підприємств, зокрема наукомістких виробництв у промисловому комплексі, який внаслідок конверсії дає змогу виробляти і випускати конкурентоспроможну продукцію [1].

Однак нинішній господарський механізм не забезпечує необхідної сприйнятливості підприємств щодо науково-технічних досягнень, особливо стосовно створення і великого поширення принципово нової техніки, технології і матеріалів, конкурентоспроможних на світовому ринку. Наслідками негативних тенденцій у сфері розвитку науки і техніки є також стагнація і навіть зниження віддачі нагромадженого науково-технічного потенціалу, інноваційний застій. Відсутні чітка стратегія управління розвитку науки і техніки, чіткий механізм її реалізації. На даному перехідному етапі найважливішим завданням є знаходження оптимального співвідношення між

централізацією і децентралізацією в управлінні НТП, між державним регулюванням і самоорганізацією ринкової системи [3].

Україна має досить великий науковий потенціал. На її території працює 1 453 науково-дослідних, проектно-конструкторських й проектно-наукових установ, з яких 660 – самостійні науково-дослідні інститути, 300 конструкторських і 57 проектних та проектно-наукових організацій [5].

Наукові установи України здатні розв'язувати найскладніші науково-технічні проблеми. Багато напрацювань і розробок, особливо в галузі фундаментальної науки, матеріалознавства, літакобудування, кораблебудування, середнього і точного машинобудування, приладобудування та інших, уже в недалекому майбутньому можуть вивести низку галузей економіки України на рівень світових досягнень науково-технічного прогресу. Отже, першочергове інвестування наукових досліджень, розроблення прогресивних технологій і нових зразків техніки, розвитку інформаційних систем і комп'ютеризації виробництва в найближчій перспективі зможуть забезпечити значне зростання виробництва, суттєве підвищення якості продукції та її конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Однак глибока економічна криза, яка охопила все народне господарство, вкрай негативно позначилася на розвитку науки і техніки. Скорочення виробництва валової і товарної продукції, валового внутрішнього продукту і національного доходу створили несприятливі умови і для розвитку науки й техніки.

Науково-технічна діяльність, яка переживає глибокий занепад, не може бути основою науково-технічного прогресу і зростання національної економіки.

Науково-технічний прогрес в Україні та технологічний розвиток її господарства дедалі більше залежать від інтелектуального і розумового потенціалу та розвитку науки і техніки в інших країнах світу. Але вони найменше зацікавлені у розвитку нашої економіки, оскільки хочуть мати великий ринок збуту для своїх товарів, а тому не дуже зацікавлені у передачі найновіших своїх технологій. І хоча наша держава дедалі більше закуповує у них нове обладнання, технології, матеріали і «ноу-хау», значна частина з них уже не відзначається новизною [2].

Доведено, що рівень інноваційності розвитку економіки країни визначає її місце та позиції на світових товарних ринках. Це підтверджується відомою моделлю зовнішньої торгівлі, де перший рівень представлений сировинними та сільськогосподарськими товарами, другий – продукцією обробної промисловості, третій – високотехнологічною та інноваційною продукцією. Проте, як зазначають вітчизняні вчені, сучасні інноваційні процеси в Україні слід охарактеризувати як інноваційну паузу, оскільки в період активної інноваційної нормотворчості та утвердження інноваційної моделі розвитку через відсутність мотиваційного механізму інноваційна діяльність не зазнала прогресуючих тенденцій [4].

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю

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

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях (табл. 2).

Таблиця 2

Інноваційно активні регіони України

	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн	Обсяг реалізованої інноваційної продукції усього, млн. грн
	всього, од	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Україна	824	17,3	13813,7	23050,1
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	63	13,0	7568,9	1145,5
Донецька	28	11,7	827,6	4591,8
Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська	9	11,3	24,3	373,2

Львівська	64	19,3	277,8	1193,9
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	117	28,6	667,0	2742,4
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м. Київ	86	17,3	2169,0	1683,3

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

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (рис. 1) [5].

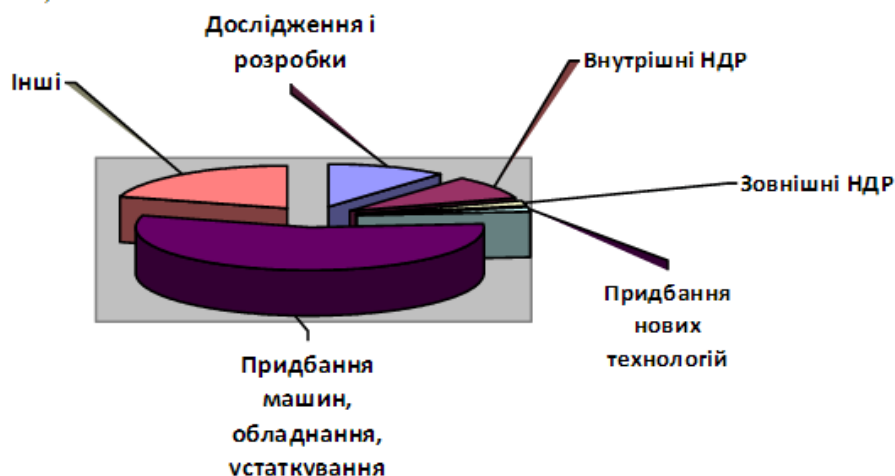


Рис. 1. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності підприємств у 2015 р. [5]

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3 136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2 588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1 217, найбільше з яких упровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах із виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

Серед факторів, що стримують інновації, називають високий рівень ризику, значну вартість нововведень, нестачу власних коштів та фінансової підтримки держави, нестачу інформації про нові технології, ринки збуту та ін. Успіх на ринку інноваційного промислового підприємства значною мірою пов'язаний з його здатністю в конкурентному середовищі вирішувати завдання на високому рівні, своєчасно та кваліфіковано. Крім того, інноваційний продукт повинен відповідати вимогам потенційних споживачів. Саме у цьому проявляється якість інноваційної сфери як комплексного системного фактору, який відображає здатність ефективно генерувати, впроваджувати та розповсюджувати інновації. Його основні складники – організація інноваційної діяльності, кваліфікація персоналу та професійна освіта, технічне оснащення, рівень довірливої і виконавчої дисципліни, ресурси промислового підприємства [4].

Істотним фактором, що стримує інноваційну активність підприємств, на думку науковців, також є відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію. Це викликано, перш за все, невисокими темпами становлення відповідного ринку інноваційної продукції в Україні, неспроможністю більшості вітчизняних підприємств виступати рівноправними партнерами на світовому рівні, оскільки інноваційний продукт західного виробництва має переваги для споживачів.

Успішне здійснення інноваційної діяльності підприємств передбачає об'єднання зусиль держави, бізнесу, наукових організацій та підприємств, перехід до підтримки конкурентоспроможних промислових об'єктів, зниження традиційних ресурсомістких виробництв і зростання ролі наукоємних та інноваційних.

Нині однією з головних проблем України залишається формування фундаменту для ефективної її роботи на міжнародних ринках. Найбільш перспективним варіантом підвищення конкурентоспроможності країни є активізація інноваційної діяльності. Проведено аналіз стану питання інноваційної діяльності в Україні, на підставі чого виявлено деякі проблеми, що перешкоджають економічному розвитку країни. Для того щоб Україна просунулася шляхом інноваційного розвитку, потрібно докласти великі зусилля в різних напрямках. Одним із варіантів розвитку інноваційної системи держави є орієнтація на іноземні інвестиції та імпорту інновацій. Відповідальність за успіх інноваційного бізнесу в країні повинні взяти на себе всі: держава, підприємці, науковці. Інноваційно привабливим можна назвати те підприємство, що може вчасно реагувати на виклики сьогодення та вдосконалювати свій інноваційний потенціал, формувати нову інноваційну інфраструктуру та інноваційну культуру, щоб бути лідером на інноваційному ринку, а також швидко адаптуватися до умов інноваційного клімату, проводити моніторинг інноваційного потенціалу. Саме тому вітчизняним підприємствам варто розпочати процес формування власної інноваційної стратегії, адже в іншому разі вони не зможуть успішно конкурувати з провідними світовими та вітчизняними інноваційними підприємствами [1].

2. Удосконалення ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств України

Тема ресурсного забезпечення інноваційної діяльності є надзвичайно актуальною в умовах сучасних глобалізаційних викликів. Комплекс науково-практичних досліджень, які стосуються даного питання, є недостатнім і вимагає подальшого вивчення основних принципів і засад ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств для підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності. В умовах мінливого середовища важливими умовами економічного зростання будь-якого підприємства та країни зокрема стають інноваційна діяльність та її безперервне ресурсне забезпечення, яке має сприяти стабільному функціонуванню, випуску нової чи модифікованої продукції, впровадженню сучасних технологій виробництва, управління тощо [9].

Побудова ефективної системи ресурсного забезпечення має враховувати триєдність форм ресурсів інноваційної діяльності. Якщо звернутися до традиційної класифікації ресурсів підприємства, то легко побачити, що будь-який вид ресурсу існує одночасно в трьох формах. Як аргументи триєдності форм ресурсу можна навести такі приклади: якщо відсутні вміння щодо користування певним обладнанням (нематеріальна форма), то зникає його вартісна форма; залишається лише мертва матерія, що вже не є ресурсом. Неякісна сировина (наприклад, через велику кількість браку), може виявитися порівняно дешевшою, але її застосування призведе до зростання виробничих витрат і суттєво знизить напрями її можливого ефективного використання. Тобто матеріальна та вартісна форми сировини єдині з нематеріальною – спрямованістю її використання. Таким чином, ми вважаємо, що управління на

основі пріоритетної форми ресурсу є потенційно більш ефективним, аніж традиційне, зорієнтоване на ефективне використання конкретного виду ресурсу [6].

Таким чином, ресурсний потенціал організації кожної галузі характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розроблення та виконання ресурсних стратегій, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку. Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначаються роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси та оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та визначають їх вплив на кінцеві результати діяльності.

Використання інноваційних продуктів і технологій має становити основу конкурентної боротьби як на світовому, так і на вітчизняному ринках. Подальше зміцнення економічного потенціалу України висуває нові вимоги до забезпечення конкурентоспроможності її регіонів як на внутрішньому, так і міжнародних ринках товарів і послуг. Завдання створення стійкої регіональної соціально-економічної системи, зорієнтованої на найповніше задоволення потреб населення, потрібно зважувати на основі нарощування ресурсного потенціалу шляхом упровадження інноваційної моделі розвитку регіонів, зокрема Вінниччини [9].

Вінницька область – регіон високого інноваційного потенціалу. Аграрна спрямованість промисловості області, переважання сільського населення над міським є визначальними особливостями області. Ці фактори повинні бути основними елементами переваги перед іншими регіонами України і мають стати визначальними для створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату. Виходячи із цих природних і соціальних особливостей, такий сценарій розвитку області передбачає надання переваги розвитку агропромислового сектора та залучення у цей сектор новітніх технологій, необхідних для покращання умов праці людини, створення екологічно чистих продуктів, відтворення екологічної рівноваги в біосфері області. Щоб область не стала економічно залежною як сировинний придатак до індустриально розвинених областей залучення інвестицій буде проводитися з урахуванням пріоритетів, які передбачають упровадження нових організаційних форм кооперації в аграрно-промисловому бізнесі.

У табл. 3 надано основні показники інноваційної діяльності у Вінницькій області у фактичних цінах відповідних періодів.

Як видно з табл. 3, упродовж останніх років попередню тенденцію до зниження кількості підприємств, що запроваджують інновації, було порушено. З 2013 р. простежуємо зростання кількості інноваційно активних підприємств. Але в IV кварталі 2016 р. ця кількість значно зменшилася, знизилася і в 2015 р.

Основні показники інноваційної діяльності у Вінницькій області

Показники	Роки					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць	11	18	39	75	50	39
у% до загальної кількості промислових підприємств	2,3	5,6	12,5	23,9	16,2	12,2
Обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	-	-	32	55	44	34
Упроваджено нових технологічних процесів, одиниць, із них ресурсозберігаючих	12 4	14 7	24 9	79 32	58 24	69 21
Освоєно нових видів продукції, одиниць	-	30	37	124	91	82
із них нових видів техніки	-	17	17	33	23	21

Досить позитивним моментом, на перший погляд, є те, що за останні роки значно збільшується обсяг витрат на інноваційні процеси промислових підприємств. Надані вище дані вказують, що на одне підприємство, яке займалося інноваційною діяльністю у Вінницькій області у 2015 р., припало в середньому 2,9 млн. грн., а в 2016 р. – близько 2,1 млн. грн. інноваційних витрат. Така тенденція зумовлена певним скороченням кількості інноваційно активних підприємств, але збільшенням обсягів витрат. Водночас індекс споживчих цін у 2016 р. зростає порівняно з 2015 р. на 5,7%, а порівняно з 2012 р. – на 10,7%. Оперуючи фактичними, не порівняльними цінами відповідних періодів, але враховуючи офіційний рівень інфляції, можна стверджувати, що за останні роки обсяг витрат на інноваційні процеси у Вінницькій області дещо знизився [8].

Незважаючи на певне зростання інноваційної активності промислових підприємств Вінниччини, вона залишилася на рівні, недостатньому для забезпечення інноваційного розвитку промисловості області. Низька інноваційна активність вітчизняних підприємств зумовлена різними чинниками:

- 1) орієнтацією економіки на інвестування розвитку виробництв, а не на активізацію інноваційної діяльності;
- 2) відсутністю розвиненої інноваційної інфраструктури;
- 3) орієнтацією на імпорт високотехнологічного устаткування на шкоду вітчизняним розробкам;
- 4) недостатньою увагою до розвитку власного науково-технічного потенціалу;
- 5) відсутністю кваліфікованого керування інноваційними процесами, спрямованого на підвищення якості продукції, одержання конкурентних переваг;

б) недосконалістю інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності.

Структуру витрат на технологічні інновації у Вінницькій області за напрямками надано в табл. 4.

За даними табл. 4 видно, що основним напрямом інноваційних витрат підприємств залишається придбання і запровадження у виробництво машин, обладнання, устаткування та інших основних засобів. Негативним моментом вважаємо скорочення витрат на дослідження і розробки, від яких безпосередньо залежать подальший розвиток і запровадження результатів інноваційної діяльності. Така ситуація вказує на фінансування процесів упровадження нововведень, які у відносно короткий термін здатні забезпечити окупність вкладених коштів. Придбання нових технологій дає змогу підвищувати конкурентоспроможність продукції, що виготовляється на їх основі, певною мірою задовольнити споживача вітчизняними виробами, замінивши імпорт. Проте значне перевищення цих витрат над власними дослідженнями та підготовкою виробництва шкодить інноваційній діяльності регіону [7].

Таблиця 4

Обсяг інноваційних витрат за напрямками

Напрями використання інноваційних витрат	Роки							
	2011	2012	2013	2014	2015		2016	
	% до загального обсягу				тис. грн.	% до загального обсягу	тис. грн.	% до загального обсягу
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	133751,2	100,0	336997,4	100,0
зокрема, за напрямками								
дослідження і розроблення	-	1,3	0,6	2,4	18832,9	14,1	3080,5	0,9
придбання нових технологій	6,8	21,8	16,3	0,1	326,7	0,2	2865,1	0,8
придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій	71,7	63,0	79,6	96,0	111664,9	83,5	329188,0	97,7
Інші	-	13,9	3,5	1,5	2926,7	2,2	1863,8	0,6

Особливості кількісних та якісних характеристик інноваційних витрат вітчизняної промисловості багато в чому визначаються умовами фінансування інновацій, які сформувалися в Україні. Структуру інноваційних витрат за джерелами фінансування у Вінницькій області наведено в табл. 5.

Як видно із таблиці 4, головним джерелом протягом багатьох років залишаються власні кошти підприємств (336 997,4 тис. грн.), питома вага яких

становила торік 68,5% у загальному обсязі фінансування технологічних інновацій. Незважаючи на те що в більшості країн світу основним джерелом інноваційної діяльності є бюджетні кошти, у Вінницькій області їхня частка впродовж багатьох років була мізерною. Винятком є 0,2% від загального обсягу, що були спрямовані за держпрограмою у виробництво медичної техніки. Частка кредитних коштів, використаних підприємствами, у загальному обсязі фінансування інновацій у 2015 р. зросла до 21 576,5 тис. грн. і становила 16,1%, а в 2016 р. – значно зросла, до 106 173,5 тис. грн. (31,5%). Кредитами на пільгових умовах підприємства не користувалися.

Таблиця 5

Обсяг інноваційних витрат за джерелами фінансування

Джерела фінансування інноваційних витрат	Роки							
	2004	2005	2006	2007	20 08		20 09	
	% до загального обсягу				тис. грн.	% до загального обсягу	тис. грн.	% до загального обсягу
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	133751,2	100,0	336997,4	100,0
зокрема, за рахунок коштів								
власних	80,0	87,1	94,5	47,6	111862,7	83,7	230715,9	68,5
державного бюджету	-	-	1,4	-	312	0,2	108	-
місцевих бюджетів	0,3	4,1	2,0	-	-	-	-	-
вітчизняних інвесторів	0,2	0,5	1,4	-	-	-	-	-
іноземних інвесторів	-	-	-	22,2	-	-	-	-
кредитів	-	8,4	0,7	25,2	21576,5	16,1	106173,5	31,5
інших джерел	-	-	-	5,0	-	-	-	-

За період 2013–2015 рр. частка Вінницької області у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні збільшилася з 1,9% (2013 р.) до 2,3% – (2015 р.), тобто на 0,4 в. п. У 2016 р. частка області у загальному обсязі капітальних інвестицій становила 2,6%, що на 0,3 в. п. більше, ніж у 2015 р.

Обсяг капітальних інвестицій у 2015 р. зріс на 13,0% (по Україні зменшення на 11,1%). У 2016 р. обсяг капітальних інвестицій в області зменшився на 22,3% (по Україні зменшення на 24,1%), що відповідає 11-му місцю серед регіонів України.

В області простежується тенденція до зниження темпів обсягу капітальних інвестицій зі 127,6% (2013 р.) до 113,0% (2015 р.), що відповідало загальній тенденції по Україні – зі 118,8% (2013 р.) до 88,9% (2015 р.). У 2016 р. індекс капітальних інвестицій в області зменшено до 77,7%, що відповідає 18-му місцю серед регіонів України. Відповідно до цього, в області спостерігається тенденція до зменшення індексів будівельної продукції зі 124,0% (2013 р.) до 87,0% (2015 р.). По Україні – зі 118,6% (2013 р.) до 88,9% (2015 р.). У 2016 р.

індекс будівельної продукції становив 72,8%, що відповідає 19-му місцю серед регіонів України [6].

Зменшення обсягів будівництва відбулося переважно за рахунок відсутності фінансування та зменшення замовлень на виконання будівельних робіт. Обсяг капітальних інвестицій на одну особу в 2015 р. становив 3 781,6 грн., що на 194,2 грн. більше, ніж у 2014 р. (3 587,4 грн.), проте на 2 127,3 грн., або в 1,6 рази, менше, ніж у середньому по Україні (5 908,9 грн.).

За зазначений період в області простежується тенденція до зниження темпів обсягу прийняття в експлуатацію житла зі 170,3% (2013 р.) до 109,3% (2015 р.). У 2016 р. обсяги прийнятого в експлуатацію житла становили 81,6% (14-е місце серед регіонів України).

Також зменшуються обсяги капітальних інвестицій у житлове будівництво. Так, за підсумками 2015 р. індекс капітальних інвестицій у житлове будівництво становив 113,8% (по Україні – 104,1%), за 2016 р. показник в області становив 56,4%.

Обсяг залучених із початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області на 31 грудня 2016 р. становив 250,9 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення становить 156,1 дол. США.

Переважна більшість інвестицій (87,4% загального обсягу акціонерного капіталу) надійшла з країн ЄС – 219,3 млн. дол. США, з інших країн світу – 31,6 млн. дол. США (12,6%).

У 2015 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 28,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Зменшення капіталу в 2015 р. відбулося переважно за рахунок курсової різниці – 85,1 млн. дол. США, вилучення грошових внесків – 1,7 млн. дол. США, переходу прямих інвестицій до категорії портфельних – 0,1 млн. дол. США та ін.



Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерне товариство) у Вінницькій області

До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 65,2% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 60,9 млн. дол. США, Австрія – 40,3 млн. дол. США, Франція – 30,6 млн. дол. США, Німеччина – 17,8 млн. дол. США, Польща – 14,0 млн. дол. США.

На підприємствах промисловості зосереджено 150,3 млн. дол. США (59,9%) загального обсягу прямих інвестицій в область, у т. ч. переробної – 124,3 млн. дол. США та добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 24,9 млн. дол. США.

Таблиця 6

Потреба в інвестиціях по Вінницькій області

№ п/п	Назва галузі	Потреба в інвестиціях, тис. грн.
1	Машинобудування	47450.0
2	Транспорт	145000.0
3	Харчова промисловість	1009101.1
4	Добувна промисловість	1433770.0
5	Курортно-туристична діяльність	148033.5
6	Виробництво та постачання електроенергії	2167000.0
7	Легка промисловість	2320.0
8	Фармацевтична промисловість	40700.0
9	Виробництво будматеріалів та гумових виробів	1639250.0
10	Металообробка	500.0
Всього по області		6502624.5

Таблиця 7

Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку області

Показники	2017 р.	Темп, %
Індекси промислової продукції за основними видами діяльності (до відповідного періоду попереднього року), всього по промисловості	105,0%	x
Обсяг капітальних інвестицій у фактичних цінах	6480,0 млн. грн	107,1
Обсяг прямих іноземних інвестицій, нарастаючим підсумком із початку інвестування, всього (станом на кінець року)	191,0 млн. дол. США	101
Обсяг зовнішньоторговельного обороту	1008,0 млн. дол. США	102,0

Вагому частку (49,3%) іноземного капіталу зосереджено у місті Вінниця – 123,8 млн. дол. США. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 30,5 млн. дол. США (12,1%), Немирівському –

14,6 млн. дол. США (5,8%) та Тульчинському – 11,7 млн. дол. США (4,7%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують міста Ладизин, Козятин та Липовецький, Барський та Тиврівський райони.

В області підтримується впровадження 54 довготермінових інвестиційних проектів у промисловості та суміжних галузях, що реалізуються приватними інвесторами. Загальна вартість – близько 23,5 млрд. грн. Завершення реалізації даних проектів дасть змогу створити 4 500 нових робочих місць [10].

Висновок. Із проведеного дослідження можна зробити висновки, що інноваційна продуктивність регіонів України характеризується переважно низькими показниками та значною територіальною диференціацією. Для розвитку інноваційної економіки регіонів першочергово необхідно створення умов для переходу на інноваційний шлях розвитку й мотивації у ринкових суб'єктів для активізації інноваційних процесів.

Відмова від інноваційної політики може призвести до консервації накопичених у країні передумов структурної деградації, оскільки стабілізаційне зростання останніх років (відновлення потенційного ВВП) не є достатнім свідченням позитивних довгострокових перспектив української економіки і підвищення її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Отже, на підставі проведеного аналізу стану інноваційної діяльності в Україні були виявлені деякі проблеми, що перешкоджають економічному розвитку країни. Для того щоб Україна просунулася шляхом інноваційного розвитку, потрібно докласти великі зусилля в різних напрямках. Одним із варіантів розвитку інноваційної системи держави є орієнтація на іноземні інвестиції та імпорт інновацій. Відповідальність за успіх інноваційного бізнесу в країні повинні взяти на себе всі: держава, підприємці, науковці.

Необхідно виділити напрями поліпшення діяльності підприємств на основі вдосконалення управління ресурсним потенціалом: зменшення витрат на ресурсне забезпечення діяльності підприємств шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (недоцільних) напрямів діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів; створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що дасть змогу найбільш повно використовувати внутрішній потенціал розвитку організації.

Список використаних джерел:

1. Замкова Н.Л., Боковець В.В. Управління інноваціями : [навч. посіб.] / Н.Л. Замкова, В.В. Боковець. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2017. – 241 с.
2. Гончаренко Т.П. Научно-технический потенциал предприятия / Т.П. Гончаренко // Потенциал инновационного развития предприятия : [монография] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Н. Козьменко. – Сумы : Деловые перспективы, 2015. – С. 150–226.
3. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід'ємна складова інноваційної діяльності / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, М.М. Кулаєць [та ін.] // Економіка АПК. – 2015. – № 7. – С. 96–98.

4. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nas.gov.ua/scinn.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Держстат України, 2015. – 282 с.
6. Резнік Н.П. Способи активізації інноваційних процесів на промислових підприємствах / Н.П. Резнік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10. – С. 80–82.
7. Сало І.В. Удосконалення бізнес-процесів промисловості України на базі бенчмаркінгу / І.В. Сало // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1–2. – С. 142–145.
8. Управління інноваційним розвитком підприємств на основі реінжинірингу : [монографія] / А.В. Череп [та ін.]. – Запоріжжя : ЗНУ, 2012. – 270 с.
9. Кравчик Л.О. Інноваційний потенціал регіону та його оцінка / Л.О. Кравчик, В.В. Боковець // Економічні проблеми модернізації та інноваційний розвиток регіонів : зб. мат. міжнар. наук.-практ. конф. – О. : ЦЕДР, 2013. – 120 с.
10. Програма економічного і соціального розвитку Вінницької області на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vinrada.gov.ua>.

Бунтова Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Київського університету туризму, економіки і права*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація

Проаналізовано наукові джерела з питань розвитку туристичного бізнесу в умовах глобалізації. Виявлено вплив транснаціоналізації, економічної інтеграції та глобалізації ринків на розвиток міжнародного туристичного бізнесу. Проаналізовано туристичні потоки в розрізі основних світових регіонів. Досліджено регіональні зрушення, що відбуваються у світовій туристичній індустрії. Зазначено основні тренди розвитку світового туризму на найближчі десятиліття. Визначено перспективи розвитку туристичної індустрії України в умовах її зовнішнього конкурентного середовища на глобальному ринку туристичних послуг. Розроблено науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення механізму комплексної інтеграції національної туристичної індустрії до глобального ринку туристичних послуг.

Вступ. У сучасних умовах туризм демонструє постійне покращення макроекономічних показників і нині є одним із найбільш динамічних секторів економіки у світі. Усвідомлення важливості розвитку туризму як стимулу для розвитку соціальної та ринкової інфраструктури зумовило перспективність наукових досліджень у цій сфері. Прогнозується, що туристична галузь стане одним із найважливіших усесвітніх працедавців, тому доцільно проаналізувати,

які соціальні та економічні фактори сприяють розвитку міжнародного туризму та які тенденції його розвитку. Необхідно відзначити, що особливого значення набуває розвиток туризму в Україні в контексті євроінтеграції на світовому та національному рівнях, що є актуальним у наш час.

У всьому світі туристична індустрія є однією з найшвидше зростаючих галузей світової економіки, отже, й однією з найпривабливіших для інвестування. Однак зрозуміло, що привабливість інвестицій розподіляється нерівномірно та напряму залежить від інвестиційного клімату в тій чи іншій державі. Розвиток туристичної інфраструктури в Україні безпосередньо пов'язаний із надходженням та кількістю приватних інвестицій у галузь як від резидентів України, так й іноземних. Актуальним постають питання визначення інвестиційної привабливості України, у тому числі її туристичної галузі, на світовій арені та перспективи її поліпшення.

Створення високорозвиненої, конкурентоспроможної туристичної галузі в нашій країні приверне увагу іноземців, підвищить авторитет держави на світовому рівні, що, своєю чергою, сприятиме залученню іноземних інвестицій в країну.

1. Особливості прояву глобалізації ринку туристичних послуг на світовій арені

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин.

Динамічний розвиток національних ринків у результаті поступового залучення та переплетіння економічних інтересів окремих країн у глобальний світовий ринок призвели до зростання обсягів послуг.

Міжнародна торгівля послугами протягом тривалого часу залишалася поза увагою представників економічної науки у світі. Обіг у цій сфері був незначним, і проблеми, пов'язані з його регулюванням, не були чимось серйозним. Сьогодні міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу. Зазвичай міжнародну торгівлю послугами розглядають невідривно від міжнародної торгівлі товарами, а під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю як товарами, так і послугами. Проте поняття «послуги» є більш багатограним, аніж поняття товару [1].

На думку багатьох авторів [1–5], на активний розвиток сфери послуг у світі вплинули такі фактори:

- політика країн та високий ступінь зрілості їх економік;
- технічна та інформаційна революція, швидке масове освоєння і поширення технічних нововведень;
- структурно-технологічна перебудова матеріального виробництва;
- тенденції ведення сучасного бізнесу;
- розширення міжнародної торгівлі та інтернаціоналізація сфери послуг;
- відсутність протекціоністських заходів під час перетину кордонів;
- перетікання працюючих із виробничої сфери у сферу послуг;

- соціальні зміни та підвищення рівня життя населення.

Сфера послуг як виробничо-економічна система, функціонуючи за законами ринкової економіки в конкурентному середовищі, орієнтує свою діяльність (виробничі, торгово-технологічні, комерційні, організаційно-економічні процеси) на вимоги і потреби сучасного ринку [2] та формує ключові чинники якісного економічного зростання, вимагає вдосконалення ринків і технологій, глобалізації господарської діяльності та вирішення екологічних проблем.

Надання послуг усе сильніше впливає на торгівлю товарами, особливо технічно складними, збут яких вимагає все більш розвиненої мережі товаровиробників, здатних надати фінансові, інформаційні, транспортні та інші послуги [1; 3]. Послуги – динамічна ланка світової торгівлі, а зростаюча кількість їх видів стає ринковим товаром та реєструється на рахунку поточних операцій платіжного балансу багатьох країн [4].

Виходячи з двоїстої особливості послуг як особливого виду діяльності, відмінного від матеріального виробництва, і нематеріального результату даної діяльності з визначеною соціальною та економічною корисністю, різко збільшився і продовжує зростати перелік видів діяльності, результатом яких є надання послуг [1].

Спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг залежить від рівня економічного розвитку національної економіки [4] та особливостей державного регулювання в контексті формування сприятливого підприємницького середовища. Так, у промислово розвинених країнах перевага віддається фінансовим, телекомунікаційним, інформаційним та більшості галузей ділових послуг, а для країн, що розвиваються, характерна спеціалізація на транспортних, туристичних та фінансових послугах [5].

Незважаючи на низькі темпи зростання світової економіки та гостру конкуренцію, в останні шість десятиліть індустрія туризму стала однією з найбільш динамічно розвинутих сфер економіки та ключовим фактором соціально-економічного прогресу [6]. Туризм входить до трійки джерел експортних надходжень майже половини найменш розвинених країн у світі, використовується як один із найбільш ефективних шляхів подолання бідності та розширення можливостей місцевих громад [7].

Туристичний бізнес є досить вигідним напрямом вкладання капіталу, що дає високий і швидкий економічний ефект (окупність витрат у середньому становить два-чотири роки, а витрати на створення одного робочого місця у 20 разів менші, ніж у промисловості). При цьому важливо враховувати, що туристичні послуги не вичерпуються, відтворюються безперервно, існує можливість їх постійного вдосконалення, вони реалізуються за готівку у твердій валюті, а не надаються в кредит.

Нині міжнародний туризм займає в системі світогосподарських зв'язків та загальнолюдських цінностей особливе місце з огляду на свій універсальний вплив на розвиток світової спільноти. Більш ніж 200 країн змагаються у світовому конкурентному туристичному середовищі. У ході дослідження встановлено, що, за статистичними даними UNWTO World Tourism Barometer

[6], внесок від туризму до світового валового внутрішнього продукту натеper становить 2 056 млрд. дол.; у світовому туризмі зайнято понад 101 млн. осіб; інвестиції в галузь туризму становлять 4,7% від загального обсягу світових інвестицій.

Остання чверть ХХ і початок ХХІ ст. пройшли під знаком прискореного розвитку туризму, що перетворило його на глобальне за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку явище. Незважаючи на планетарний розмах, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Туристична індустрія світу, пропонуючи уніфіковані системи відпочинку й обслуговування, експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що здебільшого стає головним мотивом подорожі. У світовій господарській практиці важко знайти ще один вид продуктивної діяльності, який одночасно сприяє глобалізації господарства і розвитку регіонів. Глобалізація і регіоналізація – складники єдиного процесу розвитку міжнародного туризму, що робить його унікальним економічним інструментом, здатним формувати виробничі системи інтернаціонального характеру і зберігати локальну значущість [8].

Глобалізація стала одним з основних факторів структурних змін у міжнародному туризмі, які супроводжуються концентрацією частини ринку, а отже, і впливу у великих компаніях. Для процесів глобалізації на туристичному ринку характерні зміна технологій, модернізація транспортної інфраструктури, інтернаціоналізація ділової активності, створення механізму регулювання міжнародного туризму. У міжнародному туризмі можна спостерігати тенденцію до формування глобального ринку туристичних послуг, на якому інтенсифікуються процеси горизонтальної та вертикальної транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів через загострення конкурентної боротьби між основними агентами.

Міжнародний туризм на початку ХХІ ст. став соціально-економічним і політичним явищем, який відчутно впливає на світове господарство та політику держав у різних регіонах світу. У низці країн в'їзний туризм є основним джерелом доходу. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), туризм входить до п'ятірки найбільших експортних галузей у 83% країн світу, а в 38% посідає перше місце. Наприклад, надходження від туризму в Іспанії становлять близько 25% надходжень від експорту, доходи США – більше 5%, а доходи Туреччини – 20% вартості експорту [7]. Нині міжнародний туризм є не тільки сферою подорожей і відпочинку, але й вагомою галуззю світової економіки.

Глобалізація безпрецедентно скоротила просторові і тимчасові відстані, підсилюючи розвиток індустрії подорожей і туризму. Туристичні потоки сприяють економічному зростанню, створенню робочих місць та можливостей для розвитку, забезпечуючи все більше і більше можливостей для розвитку міжкультурного діалогу.

Незважаючи на геополітичні та економічні проблеми, індустрія туризму та подорожей навіть в умовах світової фінансової кризи демонструє стабільні

позитивні тенденції. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO), чисельність міжнародних туристів на кінець 2015 р. становила майже 1,2 млрд. осіб, тобто приблизно кожен шостий мешканець планети відпочивав і подорожував за межами своєї країни [6]. Окрім цього, за останні 65 років надходження від туристичної діяльності зросли у понад 600 разів – із 2 млрд. дол. США у 1950 р. до 1 245 млрд. дол. США на початок 2015 р. [7].

У 2015 р., вже шостий рік поспіль, починаючи з посткризового 2010-го темпи зростання міжнародних прибуттів перевищували середній рівень, і щороку цей показник зростав на чотири і більше відсотків (табл. 1).

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття за 2000–2015 рр. [6]

	Міжнародні туристичні прибуття, млн. осіб						Частка ринку (%), 2015
	2000	2005	2010	2013	2014	2015	
<i>Усього в світі</i>	674	809	950	1088	1134	1184	100
<i>Європа</i>	386,4	453,2	489,4	566,8	580,3	609,1	51,4
Північна Європа	44,8	59,9	62,8	67,2	70,8	75,3	6,4
Західна Європа	139,7	141,7	154,4	170,8	174,5	180,9	15,3
Центральна/ Східна Європа	69,6	95,3	98,9	127,8	120,1	127,8	10,8
Південна/Середземно- морська Європа	132,6	156,4	173,3	201,0	214,9	225,1	19,0
<i>АТР</i>	110,3	154,0	205,4	249,9	264,4	277,0	23,4
Північно-Східна Азія	58,3	85,9	111,5	127,0	136,3	142,3	12,0
Південно-Східна Азія	36,3	49,0	70,5	94,3	97,3	102,2	8,6
Океанія	9,6	10,9	11,4	12,5	13,2	14,2	1,2
Південна Азія	6,1	8,2	12,1	16,0	17,6	18,3	1,5
<i>Американський регіон</i>	128,2	133,3	150,2	167,6	181,7	190,7	16,1
Північна Америка	91,5	89,9	99,5	110,2	120,9	126,2	10,7
Країни Карибського басейну	17,1	18,8	19,5	21,1	22,2	23,8	2,0
Центральна Америка	4,3	6,3	7,9	9,1	9,6	10,3	0,9
Південна Америка	15,3	18,3	23,2	27,2	29,1	30,3	2,6
<i>Африка</i>	26,2	34,8	50,4	54,7	54,9	53,1	4,5
Північна Африка	10,2	13,9	19,7	20,7	20,4	18,8	1,6
Регіон пустелі Сахара	16,0	20,9	30,8	34,0	34,4	34,2	2,9
<i>Близький Схід</i>	22,4	33,7	54,7	49,1	52,4	54,1	4,6

Експерти відзначають, що в 2015 р. попит на міжнародні подорожі був стабільним навіть на тлі сильних коливань курсів валют, падіння цін на нафту та інші сировинні продукти, а також необхідності введення підвищених заходів безпеки. Обсяг зростання міжнародного туризму в 2015 р. для країн Близького Сходу виріс на 3%, в африканських країнах – знизився на 3%, а найбільші показники зростання спостерігалися в країнах Європи, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Північної та Південної Америки і становили в середньому 5%.

Найбільшим учасником міжнародного туристського обміну є Європейський регіон. За ним слідують регіони Південно-Східної Азії і Тихого океану і Америки (Північна, Центральна і Південна) (рис. 1).

Європейський континент, який західні експерти вважають місцем зародження туризму, і нині залишається провідним на ринку туристичних послуг. Частка Європи у світовому туризмі в 2010–2015 рр. перевищує 50%, що свідчить про значну роль цього регіону на світовому ринку туристичних послуг (хоча в регіоні і спостерігається тенденція до спаду порівняно з 2000 р., коли його частка становила 58%).

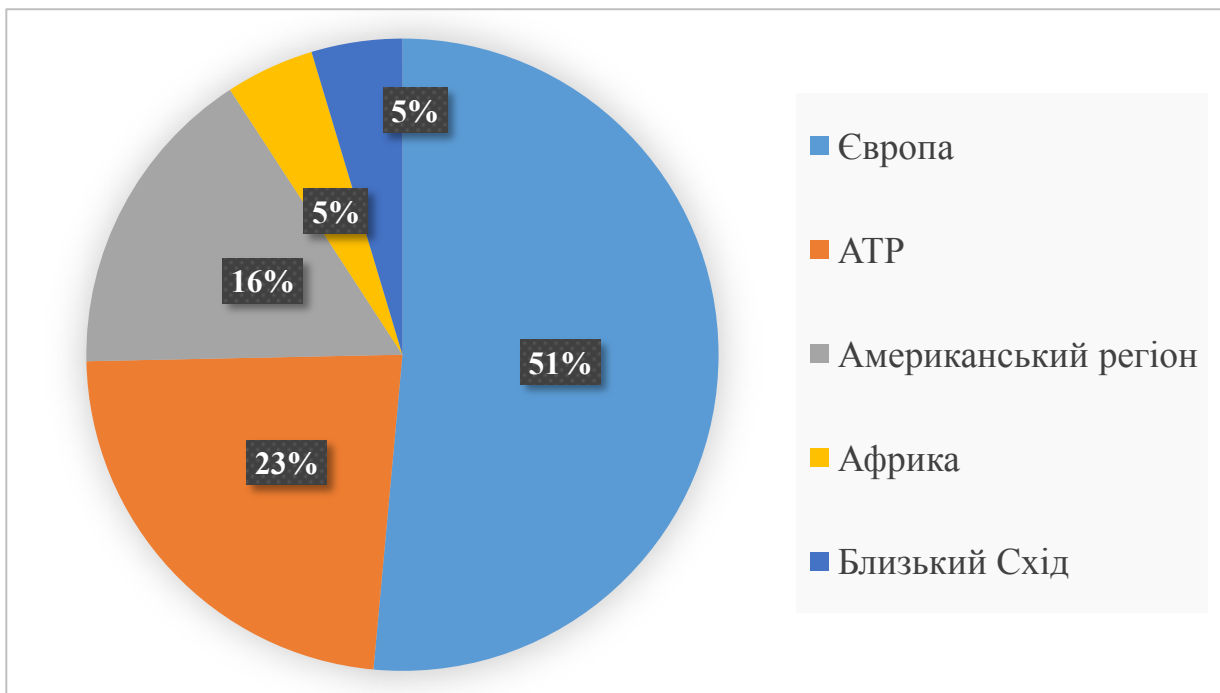


Рис. 1. Структура міжнародних туристичних прибуттів за регіонами [6]

Структурні зрушення, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг, характеризуються збільшенням частки країн Східної Азії та Тихоокеанського регіону у світових туристських прибуттях, яке відбувається внаслідок значного зменшення відповідного показника в країнах американського регіону, а також в Європі.

Відносна втрата домінуючого положення Європи в туризмі зумовлена:

– старінням туристичного продукту південноєвропейських країн (Греція і Італія);

- високими цінами на туристичні продукти в північноєвропейських країнах (Великобританія, Швеція);
- соціально-економічними та етнічними проблемами в східноєвропейських країнах;
- ростом популярності туристичних маршрутів країн Південно-Східної Азії.

Так, згідно з останнім випуском Барометра міжнародного туризму UNWTO (ЮНВТО) [6], із січня по квітень 2016 р. кількість міжнародних туристських прибуттів зросла на 5%. За I півріччя 2016 р. туристичні напрямки по всьому світу прийняли 348 млн. міжнародних туристів, що приблизно на 18 млн. більше, ніж у минулому році (+ 5,3%).

Азіатсько-Тихоокеанський регіон продемонстрував за першу половину 2016 р. найвище зростання міжнародних прибуттів – 9%. У Північній і Південній Америці міжнародні прибуття збільшилися на 4%. У країнах Європи середнє збільшення туристичного потоку становило всього 3%, при цьому помітне зростання в одних містах компенсується більш слабкими результатами в інших.

В Африці загальне зростання туристичного потоку становило 5%, при цьому істотно зросла популярність напрямку на південь від Сахари, тоді як у Північній Африці, зокрема в Єгипті, результати досить слабкі.

Серед країн, що показують найбільше зростання витрат на поїздки, лідирує Китай (плюс 20% у I кварталі 2016 р.). Другий за величиною в світі ринок, США, збільшив витрати на поїздки на 8% у першому півріччі. Німеччина звітувала про збільшення на 4% витрат у січні-червні 2016 р.

Серед інших країн, які показали високий попит на виїзний туризм в першій половині 2016 р., UNWTO називає Іспанію (+ 20%), Норвегію (+ 11%), Австралію (+ 10%) та Японію (+ 6%). Водночас витрати громадян Російської Федерації та Бразилії залишаються низькими, відображаючи економічні обмеження та падіння валют на обох ринках.

Проведені UNWTO дослідження також показали, що тенденції розвитку туристичної діяльності будуть і в подальшому збережені на високому рівні. Так, у період до 2030 р. прогнозується збільшення туристичних прибуттів майже у два рази порівняно з 2010 р., при цьому передбачається розподіл туристичних прибуттів у сфері в'їзного туризму по регіонах, дані яких наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Прогноз розподілу обсягів в'їзного туризму по регіонах світу
(міжнародні туристські прибуття), млн. осіб [7]**

Світовий регіон	Роки		
	2010	2020	2030
Європа	475,3	620	744
Азійсько-Тихоокеанський регіон	204	355	535
Америка	149,7	199	248
Африка	50,3	85	134
Близький Схід	60,9	101	149
Світ	940	1360	1809

Найбільш відвідуваними країнами світу, згідно з прогнозами спеціалістів UNWTO, стануть Китай, Сполучені Штати Америки, Франція, Іспанія.

На підставі аналізу туристичної діяльності у світі експерти UNWTO виділили основні тренди розвитку туризму на найближчі десятиліття [9]. По-перше, подальший бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільш привабливими туристичними дестинаціями будуть Китай, США, Франція, Іспанія, Гонконг, Італія, Великобританія, Мексика, Росія, Чеська Республіка. Найбільшими країнами – постачальниками туристів у 2020 р. будуть: Німеччина (близько 163 млн. поїздок), Японія (141 млн.), США (123 млн.), Китай (100 млн.) і Великобританія (96 млн. поїздок).

По-друге, часткова зміна смаків та пріоритетів подорожуючих. Згідно з висновками фахівців UNWTO, туристи XXI ст. будуть «багаті грошима, але бідні часом». Стануть популярними короткі відпустки і поїздки на вихідні, а основна відпустка року у багатьох людей буде скорочуватися. По-третє, прогнозується подальша диференціація пропозиції туристського продукту, що має на меті все більш широке охоплення споживачів із різноманітними можливостями і потребами. Прогнозуються подальший процес концентрації капіталів, створення великих регіональних та транснаціональних компаній і корпорацій. Збережеться тенденція інтеграційних процесів у сфері туризму як у горизонтальному (наприклад, системи турагентств, франшизні мережі готелів і ресторанів), так і у вертикальному плані, зокрема створення кластерних об'єднань.

Таким чином, беручи до уваги прогнози ЮНВТО та проаналізувавши міжнародний ринок туристичних послуг, можна визначити такі тенденції розвитку туризму до 2020 р.:

- кількість поїздок буде збільшуватися через міжконтинентальні подорожі з Європи в Америку, Азію й Океанію;
- використання повітряного транспорту буде розширюватися швидше завдяки збільшенню кількості зручних прямих рейсів;
- у міру все більш активного впровадження комп'ютерних систем бронювання будуть зменшуватися його строки;
- найбільш активними туристами будуть дві вікові групи: люди літнього віку та молодь;
- продовжуватиме зростати попит на туризм, пов'язаний із відвідуванням визначних пам'яток культури, а також з активним відпочинком;
- стан навколишнього середовища стане одним із головних чинників у притягненні туристів, особливо в сільських і приморських районах;
- географія ж міжнародного туризму буде визначатися пріоритетним для туристів факторами привабливості тих чи інших регіонів, країн. Надалі основним джерелом задоволення туристичних потреб буде природний потенціал;
- відбуватиметься тяжіння до незайманої природи, що асоціюється з поняттям краси, і у зв'язку із цим розвиватиметься насамперед екологічний туризм;

– розвиток нетрадиційних (екстремальних) видів туризму, поширення індивідуальних туристських подорожей, розвиток елітарного (мисливського, наукового, конгресного), космічного туризму [9].

2. Детермінанти розвитку ринку міжнародного туризму в Україні

Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Проте, маючи значні обсяги туристичного обміну, які дають змогу Україні посідати за цими показниками чільні місця в Європі, наша держава має мізерні (навіть порівняно з нашими сусідами) надходження від туризму. Це наочно демонструють основні показники міжнародної туристичної діяльності. В Україні туризм формує менше 1% сукупного ВВП (у країнах Європи – 10%), частка експорту туристичних послуг у структурі експорту товарів та послуг в Україні становить 0,7% (у країнах Європи – 30%) [10]. Незважаючи на високий потенціал туристичних ресурсів, наша держава не входить навіть до рейтингової таблиці, що включає 75 країн світу, які мають найбільші доходи від туризму. За підрахунками експертів, Україна щорічно недоотримає тільки від експорту туристичних послуг до 1 млрд. валютних надходжень.

Нині туризм для України повинен стати важливим чинником соціально-економічного розвитку як у середині держави, так і в зовнішньоекономічній діяльності.

Країна має всі необхідні умови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму. Проте ситуація, що склалася в туристичному господарстві України, практично неконкурентоспроможна на світовому ринку: слабка матеріально-технічна база, яка потребує реконструкції або нового будівництва привабливих для туристів об'єктів, низький рівень сервісу, відсутність необхідної індустрії розваг, поганий стан пам'яток історії та культури, екологічні проблеми тощо. За дослідженнями Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), щорічного звіту про конкурентоспроможність країн у сфері подорожей і туризму в 2013 р. Україна зайняла лише 76-е місце в рейтингу. У 2014 р. наша держава не увійшла до рейтингу за недостатністю даних. У 2013 р. оцінювали 140 країн, у 2010 р. – 139. Україна піднялася на дев'ять позицій порівняно з 2010 р., отримавши індекс 3,98 (максимальний має Швейцарія – 5,66). У європейському регіоні Україна випередила тільки Албанію, Сербію, Вірменію, Боснію і Герцеговину та Молдову.

В Україні сфера туризму нині повноцінно не виконує свої економічні, соціальні і гуманітарні функції, не сприяє наповненню бюджетів усіх рівнів, створенню нових робочих місць та збільшенню питомої ваги сфери послуг у структурі внутрішнього валового продукту. Проблеми туристичної сфери в Україні викликані низкою зовнішніх та внутрішніх чинників, насамперед російською анексією Криму та агресією у східних областях, що відлякує потенційних туристів, а також недосконалим державним управлінням у сфері туризму. Кабінет Міністрів у 2016 р. не виділив жодної гривні на туристичну сферу, у тому числі на промоцію національного туристичного продукту на

міжнародному ринку. У результаті Україна стрімко втрачає свою популярність як туристична держава.

За останні два роки кількість подорожуючих значно скоротилася. Девальвація гривні та скорочення доходів населення істотно знизили частку виїзного туризму, проте стали сприятливим фактором для розвитку внутрішнього туризму.

Так, у 2015 р. виїзний туризм скоротився практично на 40% порівняно з провальним 2014 р., який показав ще більше падіння – 55%. Нині в ситуації, що склалася, у виїзній туристичній галузі опинилися українські курорти узбережжя Чорного моря (Херсонська й Одеська області), де потік відпочиваючих зріс майже на 40%. Переважаюча більшість українських туристів переорієнтувалася з кримського напрямку, а фінансові труднощі змусили багатьох мандрівників відмовитися від відпочинку за кордоном.

За останніми даними, нині за кордон з України виїжджають не більше 2% туристів. У 2015 р. замість 2 млн. українців за кордоном відпочили всього 800 тис. [11].

Скорочення туристичних потоків викликало ланцюгову реакцію на ринку туристичних та суміжних послуг, у тому числі готельного бізнесу: скорочення персоналу, маркетингові витрати, чартерні ланцюжки. Як наслідок, багато туристичних компаній були вимушені припинити свою діяльність. Великі туроператори залишилися на ринку завдяки скороченню своїх обсягів, а ось нові компанії в Україні в 2015 р. так і не з'явилися.

У цілому в Україні весь виїзний туризм ніколи не охоплював понад 10% усього населення. У 2015 р. організовано подорожувати вирушили всього 3% українців, половина з них – це туристи, що відвідали Єгипет, Туреччину та Грузію. З огляду на таке серйозне скорочення попиту, у 2015 р. туроператорам довелося піти на істотне скорочення чартерних авіарейсів. Так, у минулому літньому сезоні кількість чартерів на курорти Туреччини і Греції зменшилася на 50%, Єгипту – на 70%. У результаті в 2015 р., за даними Державної прикордонної служби, Туреччина опинилася на першому місці – її відвідали приблизно 450 тис. українців. Другу позицію по туристичному потоку в 2015 р. зайняв Єгипет, який прийняв 400 тис. відпочиваючих з України. Однак найбільше зменшився європейський напрямок через ускладнення процедури отримання Шенгенської візи.

Ще одна тривожна тенденція нинішнього туристичного сезону – стрімке падіння ринку «палаючих» пропозицій, які нині практично відсутні, оскільки низка авіаперевізників скоротила кількість бортів, особливо в регіонах. Утім, українському ринку вдалося уникнути долі російського, де за останній час закрилося 46 великих туроператорів, які «потягнули» за собою \$200–300 млн. збитків.

Незважаючи на те що український виїзний туризм продовжує скорочуватися, зараз у країні активно розвивається внутрішній туризм, а вітчизняні рекреаційні зони відчули справжній туристичний бум. Утім, внутрішній туризм набирає обертів не тільки через подорожчання вартості зовнішніх турів, а й з патріотичних причин. Патріотизм робить модними

внутрішні напрямки, відпочинок у своїй країні стає навіть предметом гордості для багатьох мандрівників. У зв'язку з популяризацією національної ідеї та моди на українізацію все більшого поширення набули тури вихідного дня по історичних пам'ятках України.

Тільки за перші шість місяців 2015 р. внутрішній туризм у нашій країні збільшився на 30%. На початку літа особливо великий вплив туристів спостерігався у Львові, Одесі та Миколаївській області.

Львів досить давно демонструє позитивну динаміку і по праву вважається туристичною столицею, проте в 2015 р. передав пальму першості Одесі.

Із початку 2015 р. Одеська область отримала майже 2 млн. туристів. Зокрема, безпосередньо в Одесу влітку приїхало на 40–50% туристів більше, ніж у минулому році. На 50–60% збільшилася кількість відпочиваючих у Затоці Одеської області. У Херсонській області найбільше туристів відвідало Арабатську стрілку – понад 250 тис., що на 40–50% більше, ніж у минулому році. Ненабагато відстав і Залізний Порт. Тут побувало близько 130 тис. туристів, перевищивши тим самим минулорічний показник на 30–40%.

Також значною популярністю користуються курорти Закарпаття. Наприклад, у Карпатах туристичний потік під час літнього сезону збільшився на 20–30% порівняно з минулим сезоном і становив близько 450–500 тис. відпочиваючих. На відміну від Одеси ці курорти відрізняються непоганим сервісом, а ось унікальний комплекс Шацьких озер через погано розвинену інфраструктуру поки відстає за популярністю.

Збільшення туристичного потоку поки ніяк не вплинуло на поліпшення якості обслуговування на курортах, тоді як великий туристичний потенціал України за правильного його використання може забезпечити швидкий розвиток ринку туристичних послуг в країні і, як наслідок, отримання значних валютних надходжень, нарощування доходів бюджетів, розвиток виробництва споживчих товарів (сувенірів), підвищення рівня життя населення.

Багато країн намагаються вирішити проблеми платіжного балансу за допомогою міжнародного туризму. Іноземні туристи, які приїжджають, оплачуючи товари і послуги, забезпечують надходження валюти до бюджету країни, що приймає. У зв'язку із цим проблема збільшення активного міжнародного туризму виступає важливим напрямом підвищення економічного зростання як кожного регіону, так і країни у цілому.

За підсумками 2015 р. Україну відвідали 13,1 млн. іноземних туристів із понад 110 країн, що на 49% менше, ніж у 2013 р. (25,7 млн.) [11]. Причина такого істотного скорочення числа гостей України – передусім військово-політичний конфлікт на території нашої держави і, як наслідок, непривабливий для відвідування імідж країни.

У 2015 р. переважна більшість (11,5 млн. гостей, або 93%) приїжджали в особистих справах: до цієї категорії віднесені всі самостійно організовані візити, у тому числі туристичні.

За результатами роботи туристичних агентств Україну відвідали всього 137 тис. організованих туристів (1,1% від загального кількості). Крім того,

понад 700 осіб протягом року приїжджали в Україну заради культурного чи спортивного обміну, а також із релігійною метою.

Найчастіше нашу країну відвідують громадяни з сусідніх держав: на частку першої п'ятірки припадає 78% відвідувачів (9,742 млн.). Серед іноземців, які приїздили в Україну у службових справах, більше 40% становили громадяни Туреччини. А 62% «організованих» туристів до нас приїхали з Білорусі. Лідером за освітніми візитами став Китай (21%). А найбільше гостей в Україну завітало з Росії – чверть від загального числа.

На тлі відчутного падіння кількості подорожуючих з країн Європейського Союзу відпочинок в Україні частіше стали віддавати перевагу громадяни Туреччини та Болгарії. Гривня знецінилася щодо долара настільки, що наші ціни стали для іноземців рекордно дешевими, тому вони охоче їдуть в Одесу, Київ, Львів, і, на думку експертів, їх стає все більше.

Так, у 2015 р. кількість іноземних туристів у Києві збільшилася на 15,7% порівняно з 2014 р. Найбільший приріст мандрівників спостерігався з Ізраїлю, Азербайджану, Туреччини та Білорусі, а перше місце по відвідуванню столиці України все ж таки займають росіяни, незважаючи на те що потік туристів із Росії нині скоротився практично в два рази.

Події в Україні 2013–2014 рр., які істотно змінили національну економічну ситуацію, проблеми в АР Крим та на сході країни (разом зі світовою економічною кризою) стали визначальним фактором дестабілізації всієї економічної системи України, трансформації її зовнішньоекономічної діяльності. Можна констатувати, що ці події стали вагомим чинником значного посилення негативних тенденцій у динаміці в'їзного туризму, зниження рівня життя населення України також негативно вплинуло і на виїзні туристичні потоки, і на внутрішній туризм.

Проте Україна має величезний потенціал та за належної уваги з боку уряду, політичної волі керівництва держави міжнародний туризм може стати вагомим чинником і навіть рушійною силою соціально-економічного розвитку країни. Одним із найбільш перспективних із погляду інвестицій експерти називають розвиток готельного бізнесу в Україні. Наші унікальні культурні та природні об'єкти можуть і повинні стати джерелом фінансових надходжень у бюджет і забезпечити роботою українських громадян.

За даними ресурсу International Business Compass, інвестиційна привабливість нашої держави в 2015 р. збільшилась на цілих 20 пунктів. У рейтингу інвестиційної привабливості Україна за результатами минулого року обіймає 89-е місце, між Філіппінами (88-е місце) та Мальдівами (90-е). Вочевидь, такий прорив пов'язаний зі створенням та початком діяльності антикорупційних органів на кшталт НАБУ та Антикорупційної прокуратури. Можна сподіватися, що позитивна зміна інвестиційної привабливості України вплине й на показник надходження в нашу економіку інвестиційних коштів. Однак за результатами 2015 р. сумарний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України скоротився до 43,5 млрд. дол. США, що на майже 5 млрд. дол. США менше, ніж у 2014 р. Топ-5 лідерів українських регіонів щодо отримання найбільшого обсягу прямих іноземних інвестицій у 2015 р.

очолили Київська, Дніпропетровська, Львівська, Харківська та Одеська області.

Розглянемо рейтинг держав та територій, звідки в Україну приходили іноземні інвестиції (рис. 2).



Рис. 2. Обсяг іноземних інвестицій в Україну (станом на 1 жовтня 2015 р.), млн. дол. США [10]

Якщо досліджувати географію інвестиційних потоків, то тут варто зазначити, що Кіпр та Британські Віргінські Острови є традиційними офшорними зонами, отже, гроші із цих напрямків належать, скоріш за все, вітчизняним або ж російським олігархам. Що ж до самої Росії, то, скоріш за все, у найближчому майбутньому інвестицій звідти різко скоротяться із цілком зрозумілих причин. А от обсяг інвестицій з європейських держав, таких як Німеччина чи Велика Британія, – це вже показник довіри до української економіки з боку серйозних гравців.

Цікаво проаналізувати долю інвестицій у туристичну галузь в Україні порівняно з нашими найближчими сусідами (рис. 3). Тут, на жаль, наша держава досі ще знаходиться не на перших шпальтах – у цьому своєрідному рейтингу нижче за Україну лише сусідня Білорусь.

Будемо сподіватися, що з поліпшенням інвестиційного клімату в туристичній галузі ця частка в Україні збільшуватиметься, тим більше що наша країна має дійсно унікальне поєднання транспортно-логістичних та рекреаційно-туристичних можливостей, а отже, є потенційно привабливою для інвестицій саме в туристичну та суміжні галузі.

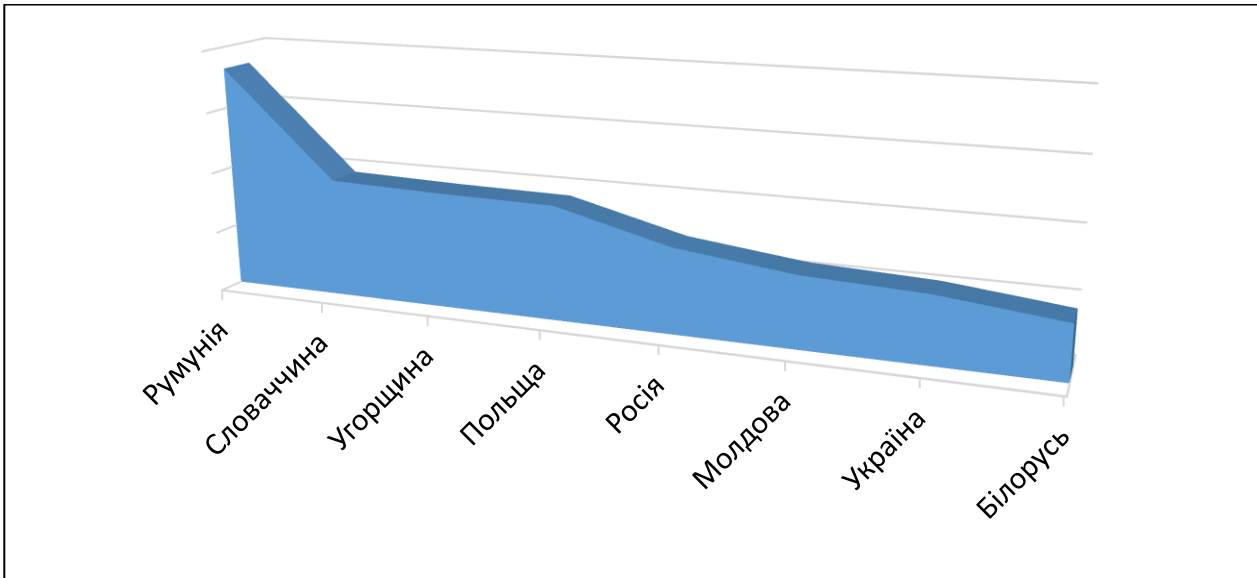


Рис. 3. Питома вага іноземних інвестицій, вкладених у туристичну галузь різних країн у 2015 р., % [10]

Незважаючи на те що в'їзний туризм в Україні проголошений пріоритетним, міжнародний туризм досі не відіграє належної ролі в розвитку країни. Недостатній рівень розвинутої мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам, низький рівень комфортності, технологічна відсталість галузі, низький рівень обслуговування – усе це не дає змоги приймати іноземних туристів у бажаній кількості та на належному рівні. Серед основних проблем засобів розміщення є застарілість матеріальної технічної бази готельних підприємств, високий рівень енергоспоживання, низький рівень завантаженості [10].

У готельному господарстві України на сучасному етапі склалася парадоксальна ситуація: з одного боку – недостатня забезпеченість країни готельними підприємствами, з іншого, як свідчать статистичні дані, – їх неповне використання. Так, якщо в країнах Західної Європи на кожну тисячу осіб населення припадає 20–30 місць у готелях різної категорії, то в столиці України – Києві, цей показник становить більш як шість місць, а в середньому по Україні – лише 3,9 місця на тисячу мешканців. Разом із тим наявна база закладів розміщення завантажена недостатньо, залишається низьким коефіцієнт завантаження номерного фонду (коефіцієнт використання місткості). В європейських готелях середнє завантаження номерного фонду знаходилося на рівні 65–67%, в Україні – 24–35%. Економічні підрахунки свідчать, що рівень завантаження готелів у розмірі 25% є критичною межею та зменшує економічний та інвестиційний потенціал підприємств, обмежує можливості модернізації та підвищення якості обслуговування, подальше зниження завантаження та доходів призводить до банкрутства.

Чинниками, які перешкоджають нормальному функціонуванню туризму в Україні, є законодавча та регуляторна база. Туризм у державі декларативно оголошений, але фактично не визнаний за пріоритетний складник економіки. Для України характерними є нестабільність інституту управління, часті зміни

підходів до управління туристичною сферою, незадовільний науковий супровід розвитку туризму, вкрай низький рівень реалізації його потенціалу. Як правило, орієнтація на туризм у політиці держави обмежується лише декларацією намірів і на практиці реально не позначається. Ускладнюють розвиток галузі відсутність координованості в управлінні туристичною діяльністю та різна відомча підпорядкованість об'єктів туристичної діяльності. У державі відсутнє міжгалузеве співробітництво з питань туризму, не координується робота з розроблення Програми розвитку туризму, а також із формування й просування бренд-меседжу «Україна – держава, приваблива для туризму», відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленої Указом Президента України № 5/2015. Бездіяльність Координаційної ради, незабезпечення нею координації органів виконавчої влади щодо формування і реалізації державної політики не тільки гальмують розвиток конкурентоспроможної туристичної галузі як генератора економічного зростання та стимулювання економіки, зайнятості та валютних надходжень, але й не сприяють виконанню Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у галузі туризму.

З урахуванням процесів децентралізації, дерегуляції, які проходять в Україні, потрібна цілісна система управління, що відповідає сучасним і перспективним вимогам динамічного розвитку та реалізуються на різних рівнях: державному, регіональному, окремого підприємства. Досвід більшості країн, де успішно розвивається туристична галузь, свідчить, що лише окрема структура – національна туристична адміністрація, до того ж наділена відповідними повноваженнями, – може ефективно здійснювати державну політику в туризмі.

Для туристичної галузі України притаманна недостатність державної підтримки та комплексного підходу до позиціонування національного туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках туристичних послуг.

Висновок. Формування глобального ринку відбувається за рахунок транснаціоналізації та зростання рівня взаємозалежності країн. Подібні процеси характерні й для туристичного сектора світового господарства, про що свідчать формування глобального ринку туристичних послуг, «розмивання» національно-державних економічних кордонів, транснаціоналізація міжнародних туристичних відносин, формування яскраво виражених регіональних полюсів впливу на фінансові потоки у даній галузі.

Україна дедалі активніше виходить на світовий туристичний ринок, проте різні сегменти туристичної галузі нашої країни розвиваються нерівномірно. Функціонування основних об'єктів індустрії туризму, які безпосередньо пов'язані з обслуговуванням туристів, залишається ще на низькому рівні. Наша країна володіє дуже значним туристичним потенціалом, але він використовується не повною мірою й часто нераціонально. Актуальність теми дослідження визначається зростаючою потребою розкриття потенціалу найбільш перспективних напрямів розвитку міжнародного туризму та туристського потенціалу окремих регіонів України.

Зміцнення конкурентоспроможності туристичної сфери України та її окремих регіонів на міжнародному та національному туристичних ринках, ефективне розроблення та реалізація державної політики в галузі туризму, створення сприятливого інвестиційного клімату для реконструкції та будівництва об'єктів туристичної інфраструктури забезпечать покращення внутрішньої соціально-економічної ситуації, підвищення міжнародного авторитету нашої країни.

Перспективи отримання масштабних інвестицій у туристичну галузь України виглядають цілком реальними. Проте для досягнення результату необхідне суттєве поглиблення співпраці між владою та бізнесом, поглиблення та подальший розвиток державно-приватного партнерства для поліпшення бізнес-клімату в галузі.

Список використаних джерел:

1. Черненко В.А. Международный рынок услуг : [учебник] / В.А. Черненко. – СПб. : Нестор-История, 2011. – 212 с.
2. Сахно Є.Ю. Менеджмент сервісу / Є.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 328 с.
3. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг : [навч. посіб.] / О.Б. Моргулець. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 384 с.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка / Ю.Г. Козак, В.М. Новацький. – К. : АртЕк, 2002. – 436 с.
5. Козак Ю.Т. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях / Ю.Т. Козак, В.В. Ковалевський, К.І. Ржепішевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 676 с.
6. UNWTO Barometer. – 2016. – Vol. 15 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://mkt.unwto.org/barometer>.
7. UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition [Electronic resource]. – Mode of access : https://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2015.pdf.
8. Зайцева В. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Зайцева, О. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2(8). – С. 55–65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/FViS-2012-2/055-65.pdf>.
9. Tourism Vision 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unwto.org/facts/eng/vision.html>.
10. Компания Socmart [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.socmart.com.ua/>.
11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Іваненко Л.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Маркетинг»
Донецького національного університету імені Василя Стуса

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОСУВАННЯ БРЕНДУ НА ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК

Анотація

В умовах сучасної міжнародної економіки Україна являє собою простір для діяльності глобальних корпорацій та організацій, представників глобальних брендів, метою яких стає поглинання національних брендів, що мають вітчизняне визнання і потужний потенціал розвитку. Це зумовлює важливість розроблення теоретико-методологічних основ та практичного інструментарію просування національних брендів на міжнародні ринки у сфері глобального брендингу. У результаті дослідження визначено роль брендів у формуванні конкурентоспроможності транснаціональних корпорацій та фактори, котрі сприяють розвитку глобальної політики брендингу. Встановлено тенденції та основні особливості сучасного глобального брендингу; роль брендкових портфелів для підвищення конкурентоспроможності ТНК. Виділено передумови успішності брендів на глобальному ринку: функціональні особливості бренда; унікальний маркетинговий інструментарій; сучасна комунікаційна стратегія; гнучкість дій компанії; врахування культурних особливостей країни та її державної символіки. Представлено класифікацію брендкових стратегій за трьома вимірами: шириною, довжиною та глибиною. Запропоновано низку принципів, яких мають дотримуватися країни, що розвиваються, та транзитивні економіки (до яких віднесено й Україну) під час розроблення концепту глобального брендингу.

Вступ. У сучасних складних умовах розвитку міжнародних відносин та економіки Україна поступово стає активним учасником глобальної торгівлі та руху капіталу. Нині перед українським бізнесом стоять важливі завдання: по-перше, утримання національних ринків; по-друге, запозичення світового досвіду просування на глобальні ринки збуту. В Україні функціонує велика кількість брендів, які займають потужні позиції на глобальних ринках, і саме вони детермінують простір формування та розвитку українських брендів. Глобальні бренди формують конкурентне середовище та стимулюють українських виробників боротися за місце на ринку та лояльність споживачів. На жаль, більша частина українських брендів створювалася стихійно. Вони не мають чітко визначеної стратегії брендингу, сучасної та логічної методики формування міжнародних брендів, у тому числі глобальних, що й зумовлює втрачання позицій на ринках. Саме тому українським фірмам необхідно застосовувати методологічні концепції брендингу на практиці та адаптовуватися до мінливого середовища глобальної економіки.

Сучасні процеси всеохоплюючої глобалізації реалізуються за рахунок зростання та розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), конкуренції між ними, стандартизації маркетингового інструментарію та зменшення витрат. Одним з інструментів підвищення конкурентоспроможності ТНК у сучасних умовах є зростання вартості брендів портфелів. За останні два десятиліття глобальний брендинг для ТНК став інструментом формування конкурентних переваг.

Розвиток глобального ринку товарів і послуг та загострення конкуренції між виробниками, посередниками та експортерами сприяють зміні концепції глобального брендингу в стратегіях ТНК з урахуванням тенденцій соціалізації та постіндустріалізації міжнародної економіки та перехід економік, що розвиваються, від стадії виробництва до стадії споживання.

Сфера інтелектуальної власності також характеризується тенденцією підвищення капіталізації глобальних брендів. Таким чином, актуальність даного дослідження зумовлюється необхідністю вивчення досвіду всесвітньовідомих ТНК у сфері формування конкурентоспроможності глобальних брендів. Цінність такого досвіду важко переоцінити, особливо у сфері нарощування капіталізації брендів портфелів, а саме в контексті зростання конкурентоспроможності українських брендів і стимулювання їхньої інтеграції у глобальний економічний простір.

Концепт брендингу не є новим для наукового простору, йому присвячено значну кількість робіт. Необхідно відзначити, що активного розвитку він набув серед зарубіжних науковців. Найвідомішими вченими в даній галузі є Д. Аакер [1], роботи якого присвячено визначенню вартості сили бренду та формуванню його вартості. П. Фелдвік [2] досліджує бренд у розрізі його потенційної капіталоемності, С. Кумберг [3] вивчає теоретичні та концептуальні основи сучасного брендингу.

Серед вітчизняних науковців доцільно відзначити роботи О. Штовби [4], С. Велешука [5] і Т. Кузьменка [6], коло наукових інтересів яких концентрується на ролі брендингу у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних експортоорієнтованих виробників.

На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у розробленні пропозицій щодо формування теоретико-методологічних основ просування брендів на глобальний ринок, визначенні ролі брендів портфелів для підвищення конкурентоспроможності ТНК та формуванні концепту сучасного глобального брендингу.

1. Основи просування бренду на глобальний ринок

Географічне розширення – це обов'язковий розвиток усіх брендів. Від нього залежить зростання бренду і його здатність використовувати інновації і підтримувати свою конкурентну перевагу на основі економії від масштабу і продуктивності.

У 1980-х роках після появи статей Т. Левітта [7], Дж. Квелча і Е. Хоффа [8] спори між прибічниками глобалізації брендів і захисниками ідеї активної адаптації до місцевих ринків перейшли в категорію наукових дискусій. У той

час прийняття рішення про те, чию сторону зайняти, відбувалося майже на ідеологічному рівні. Сьогодні не можна заперечувати існування певних чинників, що об'єднують країни і культури на глобальному рівні.

У другій половині ХХ століття почалася глобальна лібералізація ринків, що дало змогу вийти українському бізнесу на світові ринки. В умовах посилення ролі транснаціональних корпорацій, а також конкуренції між ними одним з ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності компаній на світових ринках і способом швидкої оптимізації матеріально-виробничих активів відповідно до мінливої ринкової ситуації залишається політика злиття і поглинання.

В умовах глобальної конкуренції лідерство компанії забезпечується діяльністю на всіх ринках, але особливо важливо завойовувати лідерство в стратегічно важливих країнах, де ємність ринку найбільша та існує розвинена інфраструктура. Саме на стратегічно важливих ринках конкуренція досягає найбільшої гостроти [9].

Глобалізація робить конкурентне середовище дуже рухливим. За глобальної конкуренції бренди, проникаючи на нові міжнародні ринки, впливають на позиції, що закріпилися за фірмами. Вони приносять із собою конкурентні переваги, розширюючи і комбінуючи декілька джерел диференціації та лідерства у витратах.

Входження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західноєвропейські компанії. При цьому основними мотивами приходу їх на український ринок є: завоювання нового досить великого ринку збуту продукції та послуг, а також транзитивного потенціалу України; використання порівняно дешевих факторів виробництва; реалізація переваг співробітництва із місцевими бізнес-партнерами (статус національного виробника, налагодженість технологічних і управлінських зв'язків тощо). Разом із тим такі інвестори зацікавлені лише у високоприбуткових секторах та галузях економіки, що може негативно позначитися на інших сферах економіки країни [10].

Цей глобально орієнтований бізнес виходить за межі простих стратегій і намагається розвивати численні джерела переваг, використовуючи можливості ведення діяльності по всьому світу.

Таким чином, на певному етапі розвитку міжнародних економічних відносин можна говорити про глобальний бренд-менеджмент, який розглядає світовий простір як єдиний ринок, побудований на одноманітності національних культурних та інших характеристиках світового ринку, а не на визначенні лише національних особливостей.

Сьогодні, в епоху культурної інтеграції, сучасність виражається через інтернаціоналізацію. Відповідно, відчуття глобалізації підвищує прийнятну цінність. Безперечним фактом є те, що в усіх країнах світу улюбленими брендами молоді стають ті, які належать до категорії міжнародних, тоді як для дорослих людей усе навпаки. Одне з досліджень [11] спрямоване на підтвердження цієї гіпотези. Його автори провели кількісне дослідження в

США і Південній Кореї, що показало досить сильний вплив глобалізації на ухвалення рішення про купівлю. Проте всупереч очікуванням цей вплив не був пов'язаний із тим, що сприймана глобальність давала змогу споживачам розділяти глобальну культуру. Насправді вона впливала передусім на сприйману якість бренду, а потім на його сприйману репутацію. При цьому для етноцентричних покупців ці впливи були не на стільки сильними, як для більш сфокусованих на національних цінностях. Ці результати необхідно було розширити на інші країни і включити в них інші критерії для сегментації споживачів.

Це було зроблено у дослідженні, присвяченому меті виявити, як глобальні сприйняття управляють цінністю, використавши для цього вибірку з 1 800 респондентів у 12 країнах. Згідно з результатами цього дослідження, сприймана глобальність впливає на переваги відносно брендів п'ятьма способами [8]:

1. Як індикатор якості (з глобальністю пов'язується більш висока якість). Цей ефект насправді найважливіший і пояснює 34% розбіжностей у вподобаннях, виявлених у ході дослідження.

2. Підвищений статус, який глобальність надає бренду. Це пояснює 12% розбіжностей.

3. Третій випадок пов'язаний з іміджем та особливими характеристиками, що приписуються окремим країнам. Глобальні бренди часто асоціюються з країною походження і, відповідно, стереотипом компетенції, таким як годинник (Швейцарія), високошвидкісні потяги (Франція). Це вважається причиною 10% розбіжностей.

4. Підвищена відповідальність, посилювана глобальністю бренду, що приймається. У зв'язку з тим, що глобальні бренди представлені в усьому світі, вони займають помітнішу позицію і, отже, повинні приділяти більше уваги соціальним проблемам охорони довкілля, чим інші бренди. Більший розмір прирівнюється до володіння більш високою відповідальністю. Цей ефект пояснює 8% розбіжностей. Проте цей момент мав надзвичайно велике значення для 22% респондентів і 41% членів опитуваної групи.

5. Нарешті, низка глобальних брендів асоціюється з американською мрією. Цей ефект не пояснював розбіжності в уподобаннях між брендами, коли споживачів розглядали в загальній сукупності. Проте як тільки було проведено сегментування цих міжнародних споживачів, з'ясувалося, що американський образ є мрією для 39%, що робить його чинником переваги, а для 29% – це негативний чинник і причина для неприйняття. Щоб збільшити ефективність менеджменту брендовими портфелями, провідні корпорації зосереджуються на відомих брендах, що є в довгостроковій перспективі джерелом додаткової вартості бізнесу.

Фактори, що сприяють розвитку глобальної політики брендингу, представлено на рис. 1.



Рис. 1. Фактори розвитку глобальної політики брендингу [12]

Окремі дослідники акцентують увагу на тих або інших факторах розвитку глобального бізнесу та брендингу зокрема. У даній роботі проведено аналіз і запропоновано представлено вище схему сукупності факторів, яка візуально відображає авторське бачення політики розвитку глобального брендингу.

Отже, глобальний брендинг є логічним наслідком еволюції світової економіки у цілому. Без вищезазначених факторів вихід брендів на глобальні ринки був би не можливим, тому ідентифікація та врахування даних факторів під час розроблення стратегій виходу на міжнародні ринки є об'єктивною необхідністю для українського бізнесу.

Аналіз досвіду розвинених країн щодо управління брендом на глобальному рівні дає змогу виділити передумови їхньої успішності: функціональні особливості бренду; унікальний маркетинговий інструментарій; сучасна комунікаційна стратегія; гнучкість дій компанії; врахування культурних особливостей країни та її державної символіки.

Далі представлено загальновідомі брендові стратегії, які мають певні особливості, переваги та недоліки (табл. 1).

У наведеній таблиці класифіковано брендові стратегії за трьома вимірами: шириною, довжиною та глибиною.

За шириною виділено корпоративний, товарний та бренд сімейства. За довжиною – преміальний та класичний і за глибиною – багатонаціональний (локальний) та міжнародний (глобальний) бренди.

У межах даного дослідження особливий інтерес становлять локальний та глобальний бренди. Фірми, що функціонують на міжнародних ринках і застосовують глибоку адаптацію до локальних умов, застосовують стратегію багатонаціонального (локального) бренду.

Ринкова пропозиція, позиціонування бренду та комунікації також ідентичні на всіх міжнародних ринках. Стандартизоване функціонування бренду призводить до значного ефекту від масштабу в тому, що стосується інвестицій у бренд.

Порівняльна характеристика брендovих стратегій

Характеристика бренду	Стратегія бренду	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Ширина	Корпоративний бренд	Найбільш широке та ефективне використання часу, ресурсів та інвестицій у бренд; висока стабільність та менша складність; підкріплює комплексні рішення	Наявність загального профілю бренду; можливість перенесення негативної репутації на всі товари
	Бренд сімейства	Охоплення інвестиціями у бренд усієї товарної лінії; перенесення позитивного іміджу бренду на всі товари компанії; використання взаємозв'язків, що мають відношення до бренду	Можливість розмивання бренду; наявність обмеження для позиціонування окремих товарів
	Товарний бренд	Наявність профілю бренду, що орієнтований на товар; відсутність негативної репутації; створення різноманітних платформ для зростання	Висока вартість створення бренду для конкретного товару; широка різноманітність брендів послабляє сприйняття окремих із них
Довжина	Преміальний бренд	Висококласне, високоякісне позиціонування; висока преміальна ціна	Висока вартість створення бренду; погана сполучуваність з брендом сімейства

1	2	3	4
Довжина	Класичний бренд	Може бути використаний на масовому ринку; формує високу довіру до бренду	Вимагає повсюдної присутності та високого рівня обізнаності про бренд
Глибина	Багатонаціональний (локальний бренд)	Відсутність мовних проблем; адаптація до національних вимог	Може стати некорисним при подальшій інтернаціоналізації та бути занадто дорогим
	Міжнародний (глобальний) бренд	Можливість стандартизації та використання міжнародних засобів інформації; є більш ефективним за витратами	Необхідність відповідності різним законодавчим вимогам; можливість розмивання іміджу; наявність мовних та культурних проблем

Джерело: складено на основі [9]

Більшість промислових компаній відповідає вимогам, що пов'язані зі стратегією глобального бренду і тому часто використовують її на практиці. Саме з урахуванням специфіки та потенціалу виходу на глобальний ринок виділяються певні підходи до глобального брендингу товарів, що мають природню універсальність (сировина, енергоносії); що є результатом виробничої діяльності і котрі не потребують складної стандартизації; що реалізуються в країнах із незадоволеним попитом.

2. Формування концепту глобального брендингу

Глобальна фінансово-економічна криза зумовила необхідність пошуку нових стандартів управління та стала фактором прискорення зростання ринкової капіталізації та інвестиційної привабливості ТНК. Важливим фактором підвищення конкурентоспроможності ТНК визначено портфелі брендів.

Нині бренди виступають цінним нематеріальним активом, а підвищення їхньої ролі в стратегіях корпорацій пов'язане з розвитком інформаційних технологій. Також важливо відзначити формування та розвиток мультибрендових ТНК, які виникли внаслідок транскордонних поглинань та злиттів. Так, визначено роль брендів у формуванні конкурентоспроможності ТНК:

- формування бар'єрів для освоєння конкурентами певної ринкової ніші;
- дистанціювання свого товару від товарів-конкурентів;

- відносна легкість перенесення компаніями глобальної фінансово-економічної кризи без додаткових витрат.

Нематеріальна основа та масштаби функціонування брендів (маються на увазі саме ті, які оперують у масштабах глобальної економіки) зумовлюють складність управління ними та оцінювання їхньої вартості. Незважаючи на величезну кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів [1–16], присвячених дослідженню вартості брендів портфелів, а саме визначенню цінності нематеріального складника, досі не існує єдиного підходу до оцінки вартості глобального бренду.

Далі представлено найуспішніші глобальні бренди та їх вартість у 2016–2017 рр. (табл. 2). Дані, що наведені в таблиці, демонструють зростання вартості глобальних брендів. Найбільший темп приросту вартості демонструє бренд Facebook (82%). Стосовно бренду Apple його вартість у 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшилася на 27% і становила 107,1 млрд. дол.

Таблиця 2

Вартість глобальних брендів у 2016–2017 рр., млрд. дол.

Ранг	Бренд	Вартість бренду в 2016 р., млрд. дол.	Вартість бренду в 2017 р., млрд. дол.	Темп приросту, %
1	Google	88,2	109,5	24
2	Apple	145,9	107,1	- 27
3	Amazon.com	69,6	106,4	53
4	AT&T	59,9	87,0	45
5	Microsoft	67,3	76,3	13
6	Samsung Group	58,6	66,2	13
7	Verizon	63,1	65,9	4
8	Walmart	53,7	62,2	16
9	Facebook	34	62	82
10	ICBC	36,3	47,8	32

Джерело: складено на основі [17]

Незважаючи на зменшення вартості одного бренду, у цілому представлені глобальні бренди демонструють тенденцію щорічного зростання їхньої вартості, що зумовлює необхідність вивчення їхнього досвіду для українських виробників, орієнтованих на глобальний ринок.

Для порівняння наведено вартість найуспішніших українських брендів у 2016 р. (рис. 2).

У 2016 р., за наведеними даними, найдорожчим українським брендом став бренд Morshinska, вартість якого оцінено в 512 млн. дол. Порівняно з глобально відомими брендами його вартість навіть не сягає вартості останнього у наведеному списку найдорожчих брендів. Однак представлені українські бренди є відомими на ринках регіонального масштабу і мають достатньо потужний потенціал для виходу на глобальний ринок.

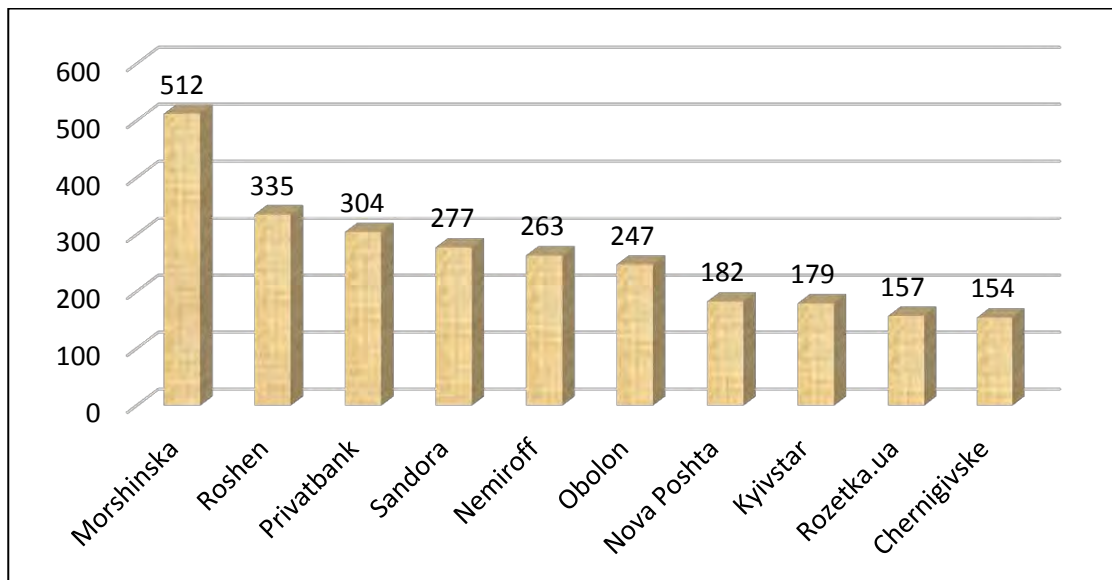


Рис. 2. Вартість українських брендів у 2016 р., млн. дол.

Джерело: складено на основі [18]

Аналіз особливостей глобальних брендів дає можливість зробити такі висновки:

- вартість бренду найчастіше перевищує вартість усіх матеріальних активів ТНК;
- темпи зростання вартості глобальних брендів значно коливаються (про що свідчать дані табл. 2);
- якщо аналізувати вартість брендів у галузевому розрізі, то найдорожчими є бренди високотехнологічних галузей і телекомунікацій.

Стосовно українських брендів, то найуспішнішими є бренди напоїв та кондитерських виробів. Телекомунікаційну сферу представляє лише бренд Kyivstar, який за вартістю посів у 2016 р. восьме місце з показником 179 млн. дол. Присутність на глобальному ринку високотехнологічної продукції, як правило, свідчить про високий рівень конкурентоспроможності економіки певної країни. Але українські бренди цієї категорії продукції не потрапили у топ-10 найуспішніших, що є негативною тенденцією.

Успіх розвинених країн у створенні глобальних брендів зумовлюється тим, що саме вони стали їх засновниками. Крім того, країни-лідери запроваджують успішний ребрендинг, що дає змогу не лише утримувати висококонкурентні позиції на ринках, а й освоювати нові сегменти та регіони. Стосовно країн, що розвиваються, та транзитивних економік (до яких належить і Україна), то вони переважно експортують ресурси, не зосереджуючи увагу на експорті високотехнологічної продукції та створенні в даній сфері конкурентоспроможних брендів. Це певною мірою пояснює невисокий рівень їх глобальної конкурентоспроможності.

Далі представлено рейтинг найбільш конкурентоспроможних країн світу на глобальному рівні (табл. 3).

У табл. 3 наведено першу десятку країн-лідерів за рівнем глобальної конкурентоспроможності і для порівняння відображено місце та індекс

України в даному рейтингу (85-е місце, індекс дорівнює 4,0). У даному дослідженні не аналізується методика розрахунку наведеного показника, а надається кінцевий результат, на основі якого формулюються висновки щодо місця України в глобальному ринковому просторі. Найближчими сусідами в рейтингу є Намібія (84-е місце) та Греція (86-е місце).

Таблиця 3

Індекс глобальної конкурентоспроможності в 2016–2017 рр.

Ранг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	5,8
2	Сінгапур	5,7
3	США	5,7
4	Нідерланди	5,6
5	Німеччина	5,6
6	Швеція	5,5
7	Великобританія	5,5
8	Японія	5,5
9	Гонконг	5,5
10	Фінляндія	5,5
85	Україна	4,0

Джерело: складено на основі [19]

Вище в роботі акцентувалася увага на тому, що українські виробники концентруються на галузях, які не формують значну частку доданої вартості, маються на увазі бренди напоїв та кондитерських виробів, тоді як розвинені країни виходять на глобальний ринок із брендами високотехнологічних галузей.

Можна запропонувати низку принципів, яких мають дотримуватися країни, що розвиваються, та транзитивні економіки під час розроблення концепту глобального брендингу:

- позитивний вплив країни походження бренду на сприйняття споживачами;
- позитивне сприйняття на глобальному ринку товару, котрий має прийнятні для споживачів ціну та високу утилітарність;
- формування альянсів для просування брендів на глобальний ринок.

Підвищена увага ТНК до розширення брендового портфелю зумовлюється об'єктивною необхідністю міжнародного брендинга для деяких ринків, що визначається розвитком глобальних комунікацій та діяльністю ТНК, наявністю однакових сегментів на ринку та зростанням лояльності споживачів до глобальних брендів.

Для створення та ефективного функціонування глобальних брендів ТНК ураховують як локальні особливості, так і глобальні тенденції, що відбуваються у глобальному економічному просторі. Важливо відзначити, що інструментарій просування глобальних та локальних брендів майже не відрізняється. Проте на практиці спостерігаються кон'юнктурні відмінності,

різниця в поведінці споживачів на ринках, національному законодавстві та маркетингових підходах.

Однак слід звернути увагу на низку факторів, які стримують зростання бренду до глобальних масштабів:

- неможливість досягнення повномасштабної економії, тому що локальні програми, як правило, є більш ефективними та менш витратними порівняно з адаптацією та імпортуванням їх глобальних варіантів;
- недостатність ресурсів та інформації для розроблення оптимальної стратегії;
- фундаментальні відмінності між ринками [20].

Таким чином, одним із ключових факторів успішності бренду на глобальному ринку є грамотне та ефективне використання інструментарію оцінки його вартості. За кордоном найбільш широкого використання отримали такі методики прогнозування вартості бренду: Brand Equality Ten, Brand Assets Valuator, Brand Dynamics, Brand Capital. Однак їх недолік полягає в тому, що вони використовують велику кількість нефінансових індикаторів, які складно формалізувати. Більш ефективними є витратні методи (наприклад, розрахунок витрат на заміщення бренду), методики доходів (наприклад, майбутніх доходів по акціям), а також модель оцінки вартості Interbrand [21]. Дана методика враховує такі складники:

- фінансові показники, котрі отримала ТНК у результаті продажу брендової продукції;
- роль бренду в процесі прийняття рішення про покупку;
- внесок бренду в майбутній прибуток, тобто лояльність споживачів.

Для отримання місця в рейтингу ста найуспішніших брендів (за методикою InterBrand), ТНК має відповідати низці вимог:

- бренд має упізнаватися за межами базової цільової аудиторії;
- фінансові результати мають бути у відкритому доступі;
- не менше третини продажів повинні приходитися на міжнародний ринок (країни трьох різних континентів).

Тому не всі успішні бренди локального масштабу потрапляють до рейтингу «Топ 100» (за методикою InterBrand).

Окрім оцінки вартості глобального бренду, важливу роль у формуванні його концепту відіграє позиціювання, метою якого є відображення бренду у свідомості споживачів так, щоб ТНК отримала максимально можливий прибуток. Завдяки позиціюванню бренд завойовує бажані стратегічні позиції на ринку. Для прийняття рішення стосовно позиціювання глобального бренду важливо дослідити конкурентне середовище, тобто визначити приналежність до товарної категорії. Крім того, необхідно визначити конкурентні розбіжності та збіги. Яскравим прикладом у даному разі є шведська фірма ІКЕА, що набула популярності серед молодих, чуттєвих до ціни людей. Ціни даної компанії є нижчими на 20–30% від цін конкурентів.

У цілому грамотно розроблена стратегія глобального брендингу дає змогу прогнозувати розвиток брендівих портфелів ТНК у довгостроковій перспективі, стимулює вихід товарів на нові ринки, сприяє мінімізації часу і

витрат на просування. Правильно розроблена стратегія дає можливість сформулювати концепцію та пропозицію товару, що, своєю чергою допомагає обрати оптимальну систему управління брендом у глобальному масштабі.

Основні відмінності глобальних брендів від українських полягають у такому:

- базуються на специфіці країни-виробника;
- орієнтуються на соціальні проблеми, тоді як українські бренди не концентруються на даних аспектах;
- використовують різні методики просування;
- користуються послугами PR-агенцій, тоді як українські бренди часто не мають таких можливостей;
- орієнтуються на довгострокове використання бренду, бренд-лідерство, розвиток бренду та вдосконалення товару.

Проблема виходу українських брендів на глобальний ринок є достатньо актуальною, тому що для підвищення рівня конкурентоспроможності на глобальному рівні експортоорієнтований бізнес має функціонувати під власним брендом. Установлено, що основними проблемами для вітчизняного бізнесу на глобальному ринку є такі:

- несприйняття зарубіжними споживачами більшості українських брендів;
- відсутність підтримки брендів на споживчому рівні, тому що супровід товару здійснюється лише до рівня дистриб'юторів;
- неготовність деяких брендів до сертифікації та стандартизації;
- відсутність реально діючої підтримки експортерів на державному рівні.

Для успішного подолання зазначених проблем українським компаніям, що реалізують стратегію міжнародної діяльності, пропонується використовувати такі інструменти адаптації до світових тенденцій розвитку: постійне впровадження інноваційних технологій у процеси виробництва, посилення інтересів споживачів, трансформація цінностей організації у напрямі посилення внутрішньої та зовнішньої конкуренції, додержання місії-експансії через створення нових міжнародних структурних підрозділів.

Висновок. Важливим аспектом підвищення конкурентоспроможності ТНК визначено наявність портфелю брендів. Установлено, що роль брендів у формуванні конкурентоспроможності ТНК полягає у створенні бар'єрів для освоєння конкурентами певної ринкової ніші, умов подолання глобальної фінансово-економічної кризи без додаткових витрат та дистанціювання свого товару від товарів-конкурентів.

На основі дослідження особливостей глобальних брендів отримано такі результати: вартість бренду найчастіше перевищує вартість усіх матеріальних активів ТНК; темпи зростання вартості глобальних брендів значно коливаються; найдорожчими в галузевому розрізі є бренди високотехнологічних галузей і телекомунікацій.

Запропоновано низку принципів, яких мають дотримуватися під час розроблення концепту глобального брендингу країни, що розвиваються, та транзитивні економіки (до яких віднесено й Україну):

- позитивний вплив країни походження бренду на сприйняття споживачами;
- позитивне сприйняття на глобальному ринку товару, котрий має прийнятні для споживачів ціну та високу утилітарність;
- формування альянсів для просування брендів на глобальний ринок.

Український ринок являє собою простір діяльності глобальних корпорацій, представників глобальних брендів і, відповідно, сучасних брендингових стратегій, метою яких стає поглинання національних брендів, що мають вітчизняне визнання і потужний потенціал реалізації на міжнародних ринках. Глобальні бренди формують конкурентне середовище та стимулюють українських виробників боротися за місце на ринку та лояльність споживачів.

Автором визначено фактори, які сприяють розвитку глобальної політики брендингу: створення союзів; глобальне конкурентне середовище; інтернаціоналізація; розвиток глобального бізнесу; підвищення ролі глобальної мережі Інтернет; зниження ролі національних традицій; лояльність споживачів до всесвітньо відомих брендів; економічне зростання окремих країн та регіонів.

Виділено передумови успішності брендів на глобальному ринку: функціональні особливості бренда; унікальний маркетинговий інструментарій; сучасна комунікаційна стратегія; гнучкість дій компанії; врахування культурних особливостей країни та її державної символіки.

Представлено класифікацію брендівих стратегій за трьома вимірами: шириною, довжиною та глибиною. За шириною виділено корпоративний, товарний та бренд сімейства, за довжиною – преміальний та класичний і за глибиною – багатонаціональний та міжнародний бренди.

Виділено підходи до глобального брендингу: для товарів, які мають природну універсальність, їх стандартизація відбувається без виробничої участі (сировина, енергоносії); для продукції та послуг, які є результатом виробничої діяльності й які не потребують складної стандартизації; для товарів, що реалізуються в країнах із незадовільним попитом та купуються навіть якщо вони не пристосовані для цього ринку збуту.

Представлені результати дослідження можуть бути використані для формування науково-методичного забезпечення розвитку брендингових стратегій виходу українських виробників на глобальний ринок.

Список використаних джерел:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. – 340 с.
2. Feldwick P. Do we really need brand equity / P. Feldwick // The Journal of brand management, 1996. – Vol. 4(1). – P. 9–28.
3. Кумберг С. Брендинг / С. Кумберг ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 174 с.
4. Штовба О.В. Товарний брендинг підприємств та шляхи забезпечення його ефективності / О.В. Штовба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urla.ru/100009Qc>.
5. Велешук С.С. Бренд-менеджмент в стратегічному розвитку підприємств : автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (легка

промисловість)» / С.С. Велешук ; Київський національний університет технологій та дизайну. – Київ, 2008. – 22 с.

6. Кузьменко Т.С. «Бренд» як складний правовий засіб індивідуалізації учасників цивільного обороту товарів, послуг / Т.С. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://urla.ru/100009Q7>.

7. Levitt T. The globalization of markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org/1983/05/the-globalization-of-markets>.

8. Quelch J., Hoff E.J. Customizing global marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org/1986/05/customizing-global-marketing>.

9. Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Особенности создания и продвижения бренда на мировом рынке / И.В. Грошев, А.А. Краснослободцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-sozdaniya-i-prodvizheniya-brenda-na-mirovom-rynke>.

10. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : [монографія] / За заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д.Г. Лук'яненка та А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2011. – 703 с.

11. Jun S., Lee H., Gentry J.W. Effects of global cultural positioning advertisements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.acrwebsite.org/search/view-conference-proceedings.aspx?Id=11939>.

12. Іваненко Л.М. Теоретико-методологічні основи просування бренду на глобальний ринок / Л.М. Іваненко // Economic and law paradigm of modern society, № 2, Slovakia. – 2016. – С. 39–43.

13. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхолт. – М., 2004. – 174 с.

14. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический операционный маркетинг / Ж. Ламбен. – СПб., 2007. – 407 с.

15. Казнина О.В. Глобальный бренд-менеджмент / О.В. Казнина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dis.ru/library/560/25652/>.

16. Безрукова Н.В. Торгові марки у зовнішньоекономічній стратегії підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / Н.В. Безрукова ; КНЕУ. – К., 2004. – 180 с.

17. The annual report on the world's most valuable brands February 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://brandfinance.com/images/upload/global_500_2017_locked_website.pdf.

18. UkrBrand 2016 – ТОП 100 українських брендів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2016.pdf>.

19. The Global Competitiveness Report 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.

20. Іваненко Л.М. Основи формування концепту глобального брендингу / Л.М. Іваненко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2017. – Вип. 22. – С. 28–31.

21. InterBrand Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/methodology/>.

Забловский А.В.

*кандидат исторических наук, руководитель
Секретариата Совета предпринимателей
при Кабинете Министров Украины*

Петруха С.В.

*заместитель директора
Института последипломного образования
ГУНУ «Академия финансового управления»*

Петруха Н.Н.

*заведующая отделом аспирантуры и докторантуры
Научно-исследовательского финансового института
ГУНУ «Академия финансового управления»*

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В СИСТЕМЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В период возрастающей нестабильности всей мировой экономики, обострения проблем продовольственной безопасности во многих регионах, социальных потрясений наряду с неоспоримыми достижениями в селекции, семеноводстве, племенном деле, в биотехнологии все более актуальными становятся исследования организационно-экономических, институциональных и социальных аспектов реформирования сельского хозяйства в системе устойчивого развития как мировой экономики в целом, так и отдельно взятых регионов. Так как экономический рост является ключевым фактором успеха в деле сокращения масштабов голода (недоедания), он должен быть всеобъемлющим, устойчивым и обеспечивать возможности для улучшения условий жизни, особенно в наименее развитых (по классификации ООН) странах мира. Именно поэтому в данном исследовании применен междисциплинарный подход, который включает изучение социально-экономических, агроэкологических процессов, а также инновационных институциональных и информационных факторов развития сельского хозяйства в условиях глобализации и межстрановой интеграции. Это позволило раскрыть комплекс экономических аспектов, отражающих специфику развития сельского хозяйства как отрасли мировой экономики, особенно в части роли аграрного производства в наименее развитых странах, определить влияние развития сельского хозяйства на уровень жизни соответствующего социума, кластеризировать регионы по их значимости на мировом продовольственном рынке, роли сельского хозяйства в количественных и качественных показателях, характеризующих устойчивость экономического развития региона, достижения им отдельных Целей развития тысячелетия.

Вступление. Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей мировой экономики, оно играет значительную роль в национальных хозяйствах практически всех стран мира, как развитых, так и развивающихся, и выполняет такие необходимые функции, как обеспечение населения продовольствием, промышленного производства сырьевым ресурсом, а сельского населения развитой социальной инфраструктурой и достойно оплачиваемой работой.

По степени развития аграрного сектора можно судить об уровне социально-экономического развития государства в целом, а также о соответствующих структурных изменениях в нем, в частности об уровне его инновационности, его ориентации на достижение Целей устойчивого развития. Чем ниже производительность труда в сельхозпроизводстве и выше удельный вес аграрной сферы в ВВП, тем беднее страна. Для бедных, слаборазвитых стран характерен аграрный уклад экономики, они в большой степени зависят от развития национального сельского хозяйства, имея при этом не просто низкий уровень дохода на душу населения, но зачастую население таких стран не обеспечивается в достаточной мере продуктами питания, другими словами, недоедает или даже голодает.

Таким образом, значение аграрной отрасли для социально-экономического развития в мировом и региональном масштабе невозможно переоценить, поэтому возникает естественная необходимость в проведении критического исследования роли сельского хозяйства в глобальной (мировой) и локальной (региональной) экономике в контексте продовольственной безопасности на фоне критических изменений в культуре потребления продовольствия и его ценовой доступности.

Вопросы аграрной экономики привлекают внимание исследователей издавна, как минимум с начала становления экономической теории, как максимум – со времени появления самого аграрного производства в государствах. К настоящему моменту накопилась обширная теоретическая и практическая база знаний, включающая в себя различные аспекты изучения аграрной отрасли.

Значительное внимание изучению проблем сельского хозяйства и его положения среди других отраслей уделял П. Самуэльсон, а французский исследователь в области народонаселения А. Сови на примере сельскохозяйственного производства описывал один из типов перенаселения – аграрное перенаселение. Важнейшим аспектам экономики сельского хозяйства, ее особенностям на современном этапе посвящены труды Андрю и Пола Баркли.

В Украине к вопросам экономики сельского хозяйства, его роли в мировой и региональной экономике обращались такие видные деятели, как: В. Андрейчук, А. Белорус, А. Бородина, М. Демьяненко, А. Заинчковский, С. Кваша, О. Крисальный, Д. Крисанов, М. Кропивко, Ю. Лупенко, В. Месель-Веселяк, В. Молдаван, Б. Пасхавер, П. Саблук, А. Шпикуляк, Е. Шубравская, В. Юрчишин и многие другие. Этой научной проблематикой очень плотно занимаются и международные организации, входящие в структуру ООН.

В указанных трудах рассмотрены теоретические проблемы аграрной экономики, ряд аспектов развития и реального состояния сельского хозяйства в отдельных странах мира. В последнее время, исходя из принятого политического курса развития страны, исследовательские интересы украинских ученых сместились в сторону стран – членов Европейского Союза, а входящих в состав ООН организаций – в направлении Африки и Азии. Однако научного материала непосредственно о тенденциях развития сельского хозяйства, его проблемах, движущих факторах, а также влиянии на социально-экономическое состояние отдельных стран недостаточно. Имеются лишь отрывочные сведения в отдельных работах, касающихся этой сферы, значительно чаще речь идёт о продовольственной безопасности на континентальном, страновом и региональном уровнях. В связи с этим можно с уверенностью говорить о востребованности разработки темы, которой посвящена эта статья.

Цель настоящей работы заключается в анализе текущего состояния сельского хозяйства с позиций его значимости в социально-экономическом развитии мировой и региональной экономики, выполнении Целей устойчивого развития, в частности обеспечении продовольственной безопасности.

Для ее достижения необходимо решить комплекс взаимосвязанных задач, из которых ключевыми являются следующие: на основе ряда статистических показателей определить роль сельского хозяйства в мировой и региональной экономике, а также обозначить наметившиеся тенденции развития отрасли во взаимосвязи с изменениями в культуре потребления продовольствия, его ценовой доступности, уровне занятости населения в сельском хозяйстве, его доли в общей численности, а также другими экономико-параметризованными показателями, характеризующими качество развития сектора в целом.

В ходе проведения исследования авторы опирались на материалы из различных источников на украинском, русском, английском, французском и немецком языках. В частности, информационная база исследования включает в себя официальные статистические данные о социально-экономическом развитии мира, отдельных стран и территорий, в том числе о состоянии отраслей сельского хозяйства, публикуемые Всемирным банком, Всемирной торговой организацией, Международной организацией труда, Продовольственной и сельскохозяйственной организацией, Международным фондом сельскохозяйственного развития, Всемирной продовольственной программой и др. Также в работе использованы данные периодических изданий, материалы различных авторов, в том числе размещённые на Интернет-ресурсах, посвящённых развитию сельского хозяйства в целом и отдельных регионов в частности.

Методологической основой исследования явились как общенаучные, так и специальные методы научного познания. Из числа общенаучных в работе использовались такие методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, сравнение и обобщение, единство исторического и логического.

К специальным методам, использованным в работе, можно отнести системно-аналитический, математико-статистический, графической и табличной интерпретации.

1. Глобальные трансформации в сельском хозяйстве и мировой продовольственной торговле

Аграрная отрасль является важнейшей частью системы жизнеобеспечения любого общества и фигурирует практически во всех странах мира. По словам античного философа Ксенофонта, «сельское хозяйство является матерью и кормильцем всех других ремесел: когда сельское хозяйство хорошо управляется, все другие ремесла процветают; когда на сельское хозяйство не обращают внимания, все другие ремесла приходят в упадок на земле и на море» [1]. Эти слова верны и в современном мире, аграрная сфера является важным источником дохода, занятости, внешней торговли, важнейшим инструментом развития, необходимым для достижения провозглашенных Целей устойчивого развития, в частности ликвидации голода, обеспечения продовольственной безопасности и улучшения питания, содействия устойчивому развитию сельского хозяйства. Ещё в 2008 г. в Докладе о мировом развитии Всемирного банка «Сельское хозяйство на службе развития» подчеркивалось, что «...одним из условий успеха будут и согласованные действия по решению стоящих перед нами проблем со стороны международного сообщества, содействующего процессу развития. Нам необходимо выработать единые правила игры в области международной торговли, обеспечить глобальные общественные блага – такие, как технологии производства основных продуктов питания в тропическом поясе, – помочь развивающимся странам в решении проблем, вызываемых изменением климата, и отвести от мира нависшую над ним угрозу глобальных эпидемий болезней растений, животных и человека. Ставка здесь – это благосостояние 900 миллионов бедных жителей сёл, которые также заслуживают своей доли выгод от устойчивого процесса глобализации в интересах всех слоёв населения» [2].

Интересно, что со времени публикации этого доклада прошло уже девять лет, а первого Доклада о мировом развитии по проблемам сельского хозяйства – 34 года, и, учитывая произошедшее за это время кардинальное изменение глобального контекста, «...в связи с появлением новых возможностей и вызовов, настало время вновь сделать сельское хозяйство основным пунктом повестки дня в области развития» [2]. Удалось ли достичь этого – вопрос, который требует проведения глубокого исследования количественных и качественных значений системы социально-экономических показателей, ключевой среди которых – валовый внутренний продукт (ВВП). Доля той или иной отрасли в структуре ВВП достаточно полно характеризует ее значение в национальном, региональном и мировом хозяйстве.

По данным известных международных статистических институций, удельный вес сельского хозяйства в мировом ВВП в последнее десятилетие чуть выше 3% (рис. 1). Если же сравнить, например, 1950 и 2000 гг.,

сокращение показателя составило более чем в два раза, в последующем периоде (2000–2005 гг.) произошло ещё одно критическое сокращение уровня доли сельского хозяйства в мировом ВВП – до 3,3%, далее наблюдается линейная тенденция на уровне в среднем 3,1%. Она свидетельствует о том, что сельское хозяйство постепенно уступает свои позиции другим отраслям экономики, структура которой меняется благодаря новым технологическим укладам с фокусировкой точек роста на нано- и биотехнологиях, наноэнергетике, молекулярной, клеточной и ядерной технологиях, нанобиотехнологиях, биомиметике, нанобионике, нанотронике, а также других наноразмерных отраслях [3].

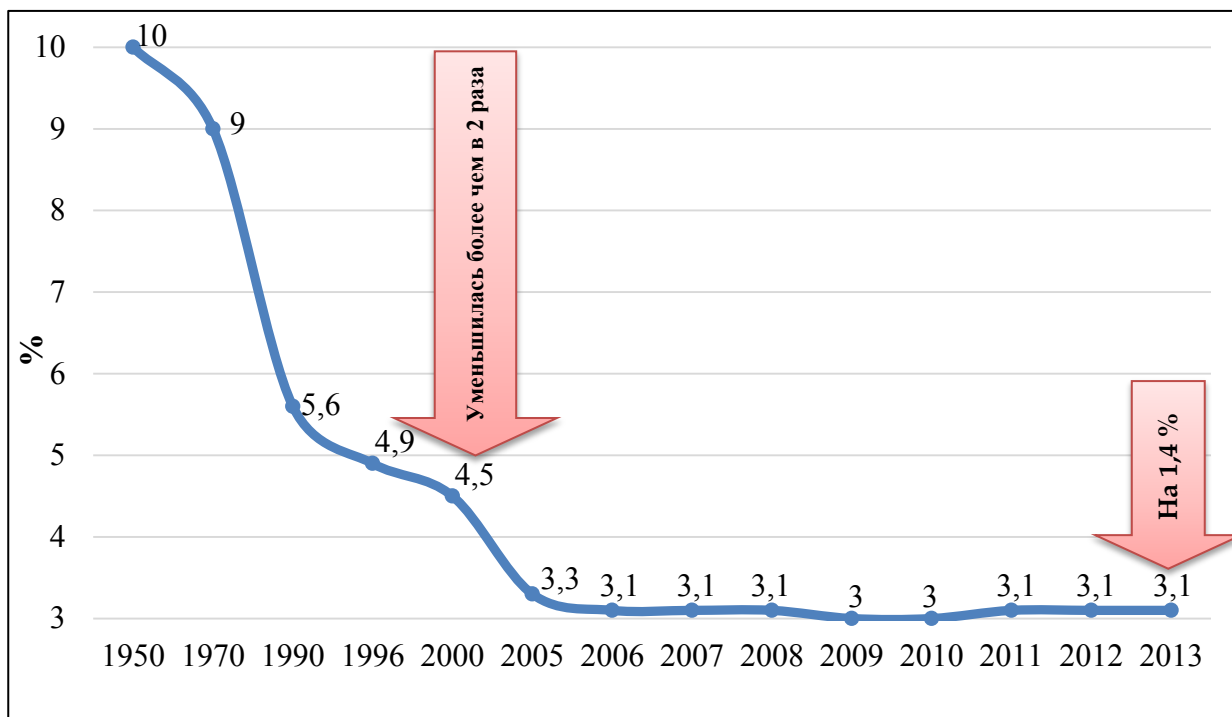
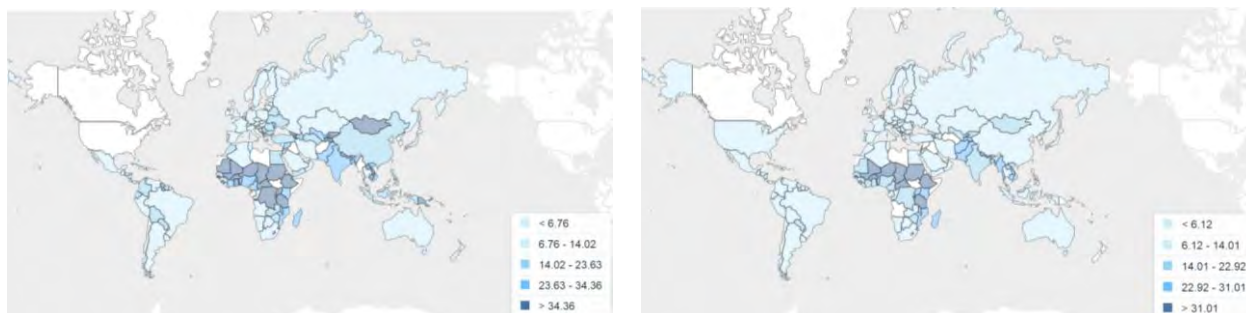


Рис. 1. Динамика доли сельского хозяйства в мировом ВВП

Источник: составлено авторами на основе данных [4–7]

Хотелось бы также отметить тот факт, что высокая интенсивность внедрения в сельское хозяйство достижений науки и техники в период 2005–2013 гг. не позволила ему достичь уровня показателей в мировом ВВП даже значений 2000 г. Именно это вместе с ограниченными факторами производства и внешней среды обосновывает отказ модели развития сельского хозяйства от принципов теории экономического роста и переход к концепции устойчивого развития – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способности будущих поколений удовлетворять свои потребности [8].

Далее рассмотрим показатель доли сельского хозяйства в ВВП в региональном разрезе (рис. 2).



Геолокация значения сельского хозяйства в 1995 г.

Геолокация значения сельского хозяйства в 2014 г.

Рис. 2. Динамика доли сельского хозяйства в региональном ВВП, %
 Источник: составлено авторами на основе данных [4]

Необходимо отметить, что особенность визуализации данных, в частности построения картограмм, в статистически-информационной системе Всемирного банка заключается в том, что за основу берутся самые последние статистические данные по стране, то есть для большинства стран на карте отражены данные 2014 г., за исключением которых отражаются последние имеющиеся в системе данные. По странам, выделенным белым цветом, сведения за исследуемый нами период отсутствуют.

Отображение показателя на карте явно демонстрирует страны и регионы, в которых сельское хозяйство играет значительную роль, так как составляет существенную долю в общем объеме ВВП (чем темнее синий цвет, тем выше доля). Это, бесспорно, африканский континент, частично азиатские и латиноамериканские государства. Самый высокий, а именно почти 54%, удельный вес аграрного производства в ВВП в 2014 г. у западноафриканского государства Сьерра-Леоне (в 1995 г. – практически 43%), самый низкий – 0,1% – в специальном административном районе Китайской Народной Республики Гонконг (в 1995 г. эту позицию со значением в 0,2% занимал Сингапур).

Логическим дополнением использованного выше показателя являются объем и доля сельскохозяйственной продукции в мировой торговле товарами. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), объем экспорта сельскохозяйственной продукции за период 2005–2014 гг. вырос на 916 млрд. долларов США, или более чем в два раза, составив в 2015 г. практически 1,6 трлн. долларов США (рис. 3).

Вся долларовая стоимость торговли товарами снизилась в 2015 г. на 13%, что было в основном обусловлено падением стоимости мирового экспорта топлива и продукции горнодобывающей промышленности, при этом экспорт сельскохозяйственной продукции снизился на 11%, что с учётом снижения цен на продовольствие примерно на 22% (с июня 2014 г. по декабрь 2015 г.) привело к негативной тенденции в количественных показателях экспорта сельскохозяйственной продукции в ведущих странах-экспортерах (рис. 4).

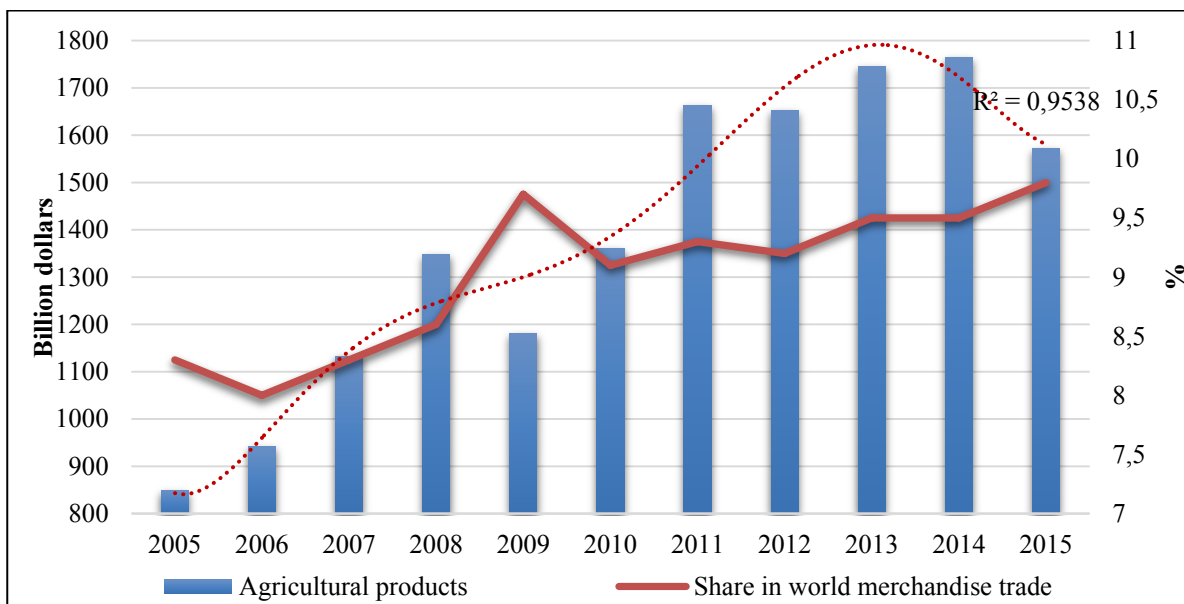


Рис. 3. Динамика объема и доли сельскохозяйственной продукции в мировой торговле товарами

Источник: составлено авторами на основе данных [9]

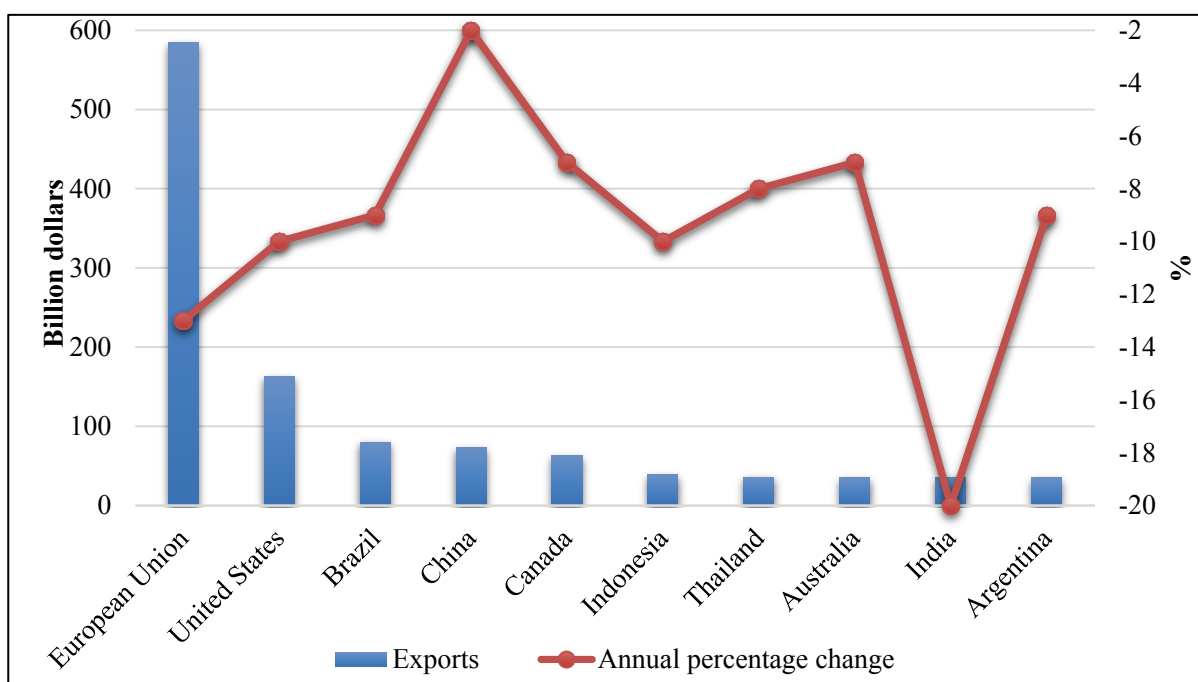


Рис. 4. Тенденции экспорта сельскохозяйственной продукции ведущими мировыми агроэкспортерами в 2015 г.

Источник: составлено авторами на основе данных [9]

Темпы снижения удельного веса сельскохозяйственной продукции в товарном экспорте за указанный период были ниже на 2 п. п. по отношению к соответствующему показателю в целом по мировой торговле, что свидетельствует о некотором кратковременном повышении в ней роли сельского хозяйства. Если сравнить данный показатель с уровнем 1970 г., когда он составлял около 12% [10], станет очевидным, что на мировом уровне продолжается процесс балансировки отраслей и формирование экономики

знаний, в которой и сельскому хозяйству отводится роль, связанная с повышением качества человеческого капитала, уровня жизни сельского населения, ресурсного обеспечения производства пищевой продукции с использованием вновь приобретённых знаний, технологических и высокотехнологических производственно-экологических решений.

На рис. 4 представлена первая десятка экспортеров, которая охватывает практически 73% мирового экспорта сельскохозяйственной продукции в 2015 г. Этот рейтинг остался неизменным по сравнению с предыдущим годом, и только их совокупная часть уменьшилась на 0,2%. Вместе с этим происходил процесс внутрирангового перегруппирования отдельных стран. Так, Индия снизила свои позиции на два места, заняв девятую строку, в то время как Таиланд и Австралия улучшили свои рейтинговые позиции, а Аргентина осталась по-прежнему на 10-м месте. Следует отметить, что у всех указанных выше экспортеров сельскохозяйственной продукции произошло снижение объемов экспорта в 2015 г.: в Индии самое большое падение на уровне -19%, а в Китае – наименьшее, -2%.

Далее структурируем объёмы торговли сельскохозяйственной продукцией в разрезе регионов мира. Такая структуризация отдельно по экспорту и импорту дает довольно интересные результаты (рис. 5). При низкой доле сельского хозяйства в ВВП Европа является основным экспортером сельскохозяйственной продукции (40,7%), при этом данный регион относится к разряду «чистых» сельхозэкспортеров, так как объем импорта на 1,7 п. п. меньше экспорта. К чистым экспортерам относятся также оба американских континента.

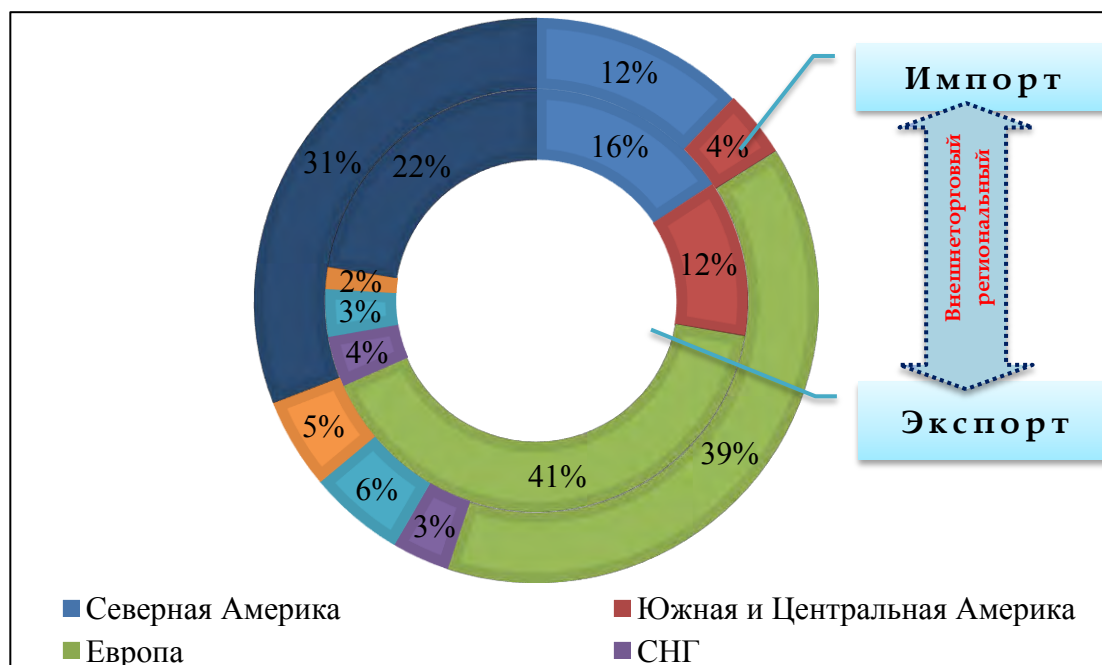


Рис. 5. Региональная структура экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции

Источник: составлено авторами на основе данных [9]

Напротив, те регионы, которые по доле сельского хозяйства в ВВП определились как аграрные – Азия, Ближний Восток, Африка, – вместе взятые поставляют в другие страны мира лишь 27,7% сельскохозяйственной продукции, покупая при этом 41,6% ее объемов, то есть являются «чистыми» сельхозимпортерами. Если учесть, что по методологии ВТО в состав Азии включены такие страны – «чистые» экспортеры, как Индия, Индонезия, Австралия, Новая Зеландия, Таиланд, Вьетнам, Малайзия, становится понятным, что импорт остальных азиатских стран очень велик. Что касается Африканского континента, который по доле аграрного производства в ВВП выделялся на картограмме больше остальных, то его позиция в экспорте сельхозпродукции очень скромная – 3,6%, при том что аграрный импорт превышает экспорт в 1,6 раза.

2. Человеческий капитал как фактор устойчивого развития мирового сельского хозяйства

Еще один показатель, который можно использовать в качестве определения значения сельского хозяйства в мире, – число занятых в нем и их доля в общей структуре занятости.

Мировая занятость в аграрной отрасли составляет примерно 1,1 млрд. человек. В развитых странах доля занятых в сельхозпроизводстве колеблется от 2% до 3%, в развивающихся (Эфиопия, Камбоджа, Вьетнам и др.) – находится в пределах 60–75% [11; 12].

Данные Всемирного банка, Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, других открытых статистических источников по этому показателю очень скудны (более полный учет ведется в разрезе мужчин и женщин в качестве критериальной базы мониторинга гендерного равенства, а агрегированный показатель имеет очень выборочные региональные данные), и их оказалось недостаточно для построения репрезентативной картограммы. Именно поэтому мы обратились к современным источникам обмена научной информацией, в которых особое место занимают так называемые «блоги», в частности в статистике сельского хозяйства хотелось бы отметить блог Actualitix.

Из имеющихся открытых статистических источников известно, что в 2000 г. доля занятых в сельском хозяйстве составляла 36,1%, к 2010 г. она сократилась практически вдвое, до 19,8%. Если соотнести этот факт с сокращением доли сельского хозяйства в ВВП, можно смело говорить об аналогичной тенденции сокращения роли аграрного сектора экономики в сфере занятости населения, вызванной, с одной стороны, увеличением производительности труда вследствие использования современных технологий земледелия, а с другой – изменением ортодоксальной сельской ментальности, продиктованным структурными преобразованиями в социально-экономической среде конкретного региона и мира в целом, устранением гендерного разрыва в интересах устойчивого развития сельского хозяйства и сельских территорий.

В разрезе стран картограмма (рис. 6) свидетельствует, что азиатские страны имеют высокую занятость в сельскохозяйственном производстве, особенно выделяются Индия (49,7% занятых в сельском хозяйстве) и Пакистан (43,5%). Менее видны на карте в силу небольшой территории, но обладают высоким уровнем занятости в аграрной сфере такие азиатские страны, как Бутан (56,3% – самый высокий показатель на континенте), Камбоджа и Восточный Тимор (54,1% и 50,6% соответственно), Вьетнам (46,8%), Таиланд (41,9%), Шри-Ланка (30,4%), Индонезия (34,3%) и Филиппины (30,4%).

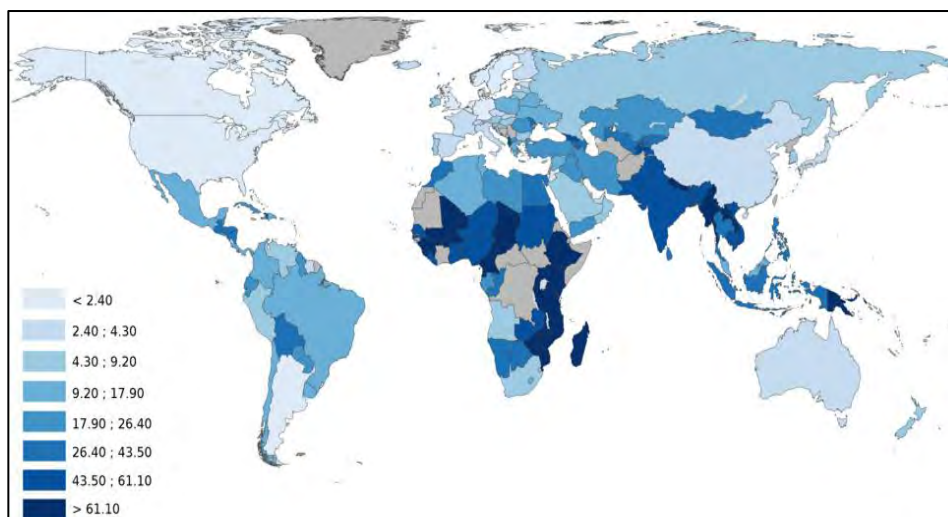


Рис. 6. Доля занятых в сельском хозяйстве в 2014 г., %

Источник: составлено авторами на основе данных [13]

Среди европейских стран заметно выделяются Албания и Молдова, удельный вес занятых в сельском хозяйстве в них составляет 44,1% и 28,8% соответственно. По африканским странам следует отметить Бурунди (92,2% – самый высокий показатель на континенте), Чад (83%), Мозамбик (80,5%), Мадагаскар и Руанду (по 75,3%), Гвинею (74,8%), Эфиопию (72,7%), Уганду (71,9%), самые низкие показатели имеют ЮАР (4,6%) и Ангола (5,1%). На Американском континенте относительно высоким уровнем занятости в аграрной сфере обладают Гаити (50,5%), Гондурас (35,8%), Гватемала, Никарагуа и Боливия (чуть больше 32% каждая), Эквадор (25,3%) и Парагвай (22,8%), а самые низкие показатели в Аргентине (0,5%), США (1,6%) и Канаде (2,1%).

Для соблюдения канонической экономической логики этот показатель (доля занятых в сельском хозяйстве) необходимо дополнить показателем доли сельского населения в общей численности населения конкретного региона, поскольку он косвенно, но все же отражает значимость сельского хозяйства в развитии региональной экономики, необходимость формирования в ней основы устойчивого развития сельских территорий и сельского хозяйства в целом. Всемирный банк представляет данный показатель или в целом по миру или в разрезе конкретных регионов без возможности картографической группировки стран, как это было сделано нами выше. Поэтому с использованием данных Всемирного банка на рис. 7 проведем соответствующее региональное группирование.

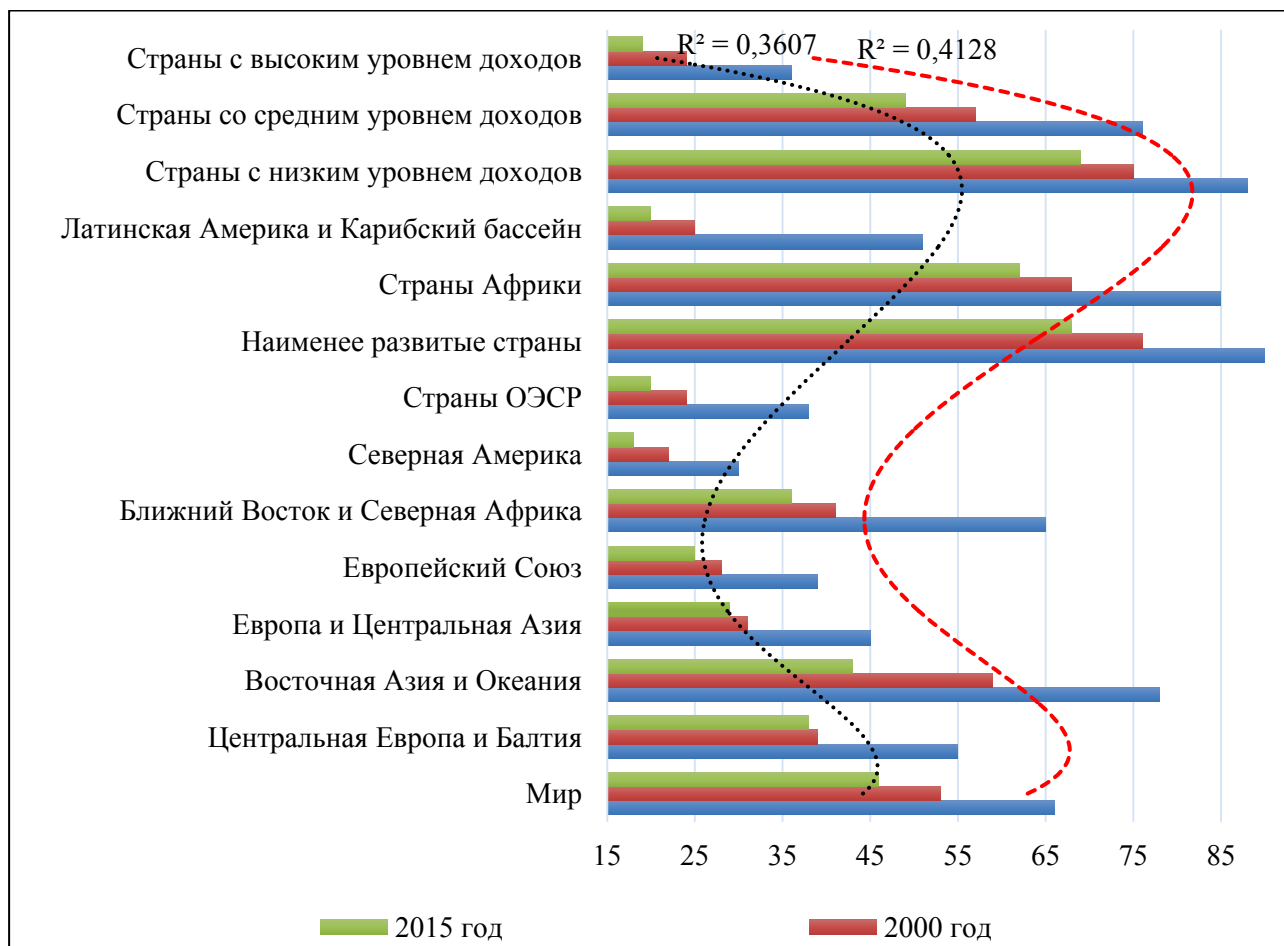


Рис. 7. Доля сельского населения в общей численности регионального населения в 2014 г., %

Источник: составлено авторами на основе данных [4]

По мнению авторов, построенная линейчатая диаграмма как нельзя лучше отражает региональное и экономическое распределение роли сельского хозяйства в мире, влияние структурных изменений в социо-экономической сфере на объём сельского населения, перспективы будущего экономического развития региона, формирование так называемых территорий депрессивного сельскохозяйственного развития. Под экономическим распределением в данном случае понимается степень развитости государств. По данному признаку выявилось два очевидных полюса – наименее развитые страны (по классификации ООН) с самой высокой долей сельского населения – 68% (в 1960 г. этот показатель был на уровне 90%) и наиболее развитые страны – страны – члены Организации экономического сотрудничества и развития с самой низкой долей, составляющей 20% (в 1960 г. – 38%).

Региональное распределение тоже вполне ожидаемо. К территориям с долей сельского населения выше мирового уровня (46% в 2015 г.) относятся страны только Тропической Африки (их еще называют страны к югу от Сахары, или Черная Африка), у которых этот показатель за исследуемый период в среднем составлял 62%. Если сравнивать со среднемировым значением, полученным нами за исследуемый период на уровне 55%, то в эту категорию попадают также страны Восточной и Южной Азии, Океании (60%) и малые

страны Карибского региона (62%). Опираясь также на рассмотренные выше данные по занятости населения в сельском хозяйстве, можно с уверенностью сказать, что эти регионы действительно являются глубоко сельскохозяйственными территориями мира, в которых аграрная сфера имеет первостепенное значение в социально-экономическом развитии.

К регионам, которые можно отнести к условной категории «средняки» (со средним уровнем роли сельского хозяйства в региональной экономике), можно отнести Ближний Восток и Северную Африку (36% в 2015 г.) Центральную Азию (Узбекистан – 64%, Туркменистан – 50%, Таджикистан – 73%, Кыргызстан – 64% и Казахстан – 47%), Центральную Европу и страны Балтии (38%), некоторые арабские страны Восточной Африки.

Регионы с низкой долей сельского населения – это США (18% в 2015 г.), Канада (18%), Австралия (11%), Япония (7%) и развитые страны Западной Европы. В них сельское хозяйство имеет меньшее значение по сравнению со слаборазвитыми странами. Под меньшим значением понимается, что сельское хозяйство в таких странах не первостепенно, в них одинаково высоко развиты как аграрная сфера, так и многие другие секторы экономики. И вовсе не имеется в виду, что в развитых странах рассматриваемый сектор экономики (сельское хозяйство) не считается важным и ему не уделяется должное внимания. Напротив, именно в развитых странах государственное субсидирование сельского хозяйства достигает самых высоких уровней. Как отмечается в докладе ОЭСР OECD Agricultural Policy: Monitoring and Evaluation 2013, «государственная поддержка фермеров составляет в среднем примерно одну шестую валовых фермерских поступлений в 47 странах. В прошлом году объем поддержки достиг 17% валовых фермерских поступлений, увеличившись на 2% по сравнению с уровнем субсидий в 2011 г. В странах – членах ОЭСР поддержка фермеров составила 258,6 млрд. дол. США, или 19% фермерских поступлений (18% в 2011 г.). В то время как дотации увеличиваются в тех странах, которые предоставляют высокий уровень субсидий (Япония – 56%, Корея – 54%, Норвегия – 63% и Швейцария – 57%), господдержка продолжает снижаться в тех странах, которые предоставляют относительно низкий уровень субсидий (Израиль – 11%, Мексика – 12%, США – 7%). Низкий уровень сельскохозяйственной поддержки отмечается в Австралии (3%), Чили (3%), Украине (1,3%) и Новой Зеландии (1%)» [14].

Об уровне развития сельского хозяйства лучше всего судить по показателям производительности труда. Одним из таких, по сути, является отношение величины валовой добавленной стоимости, производимой в сельском хозяйстве, к численности работников в этой сфере (рис. 8).

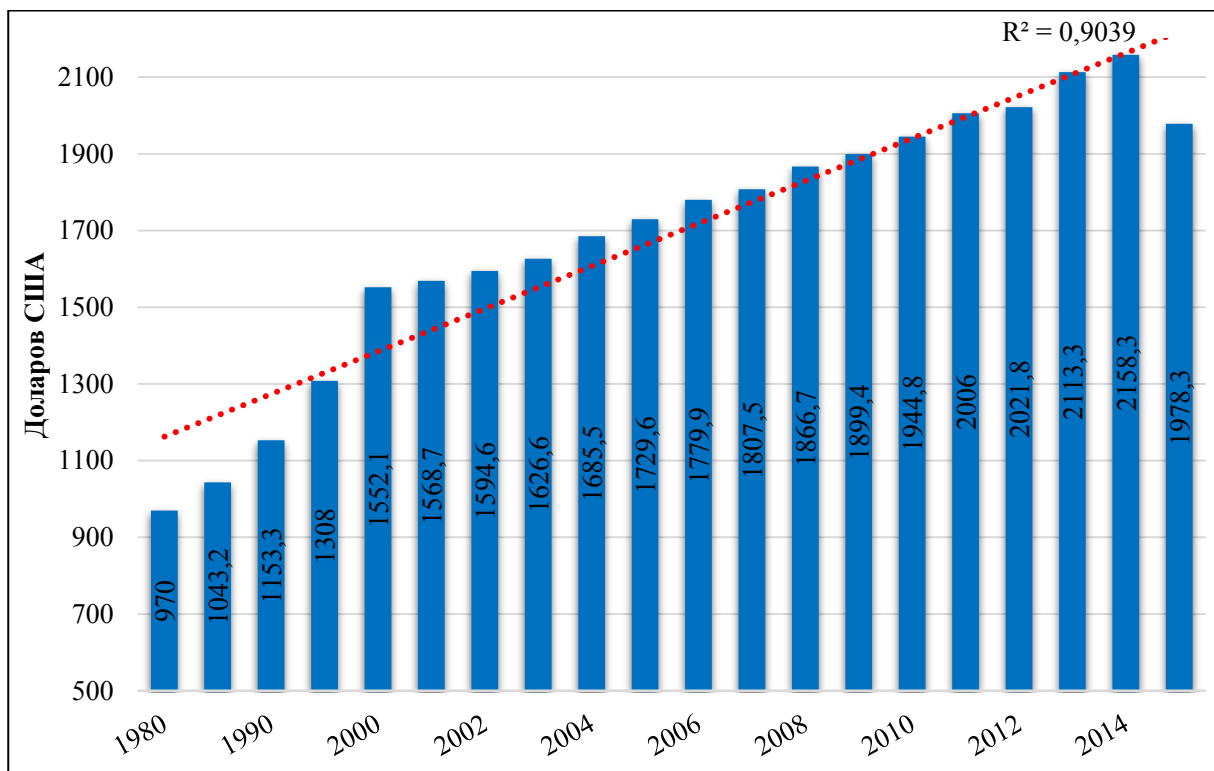


Рис. 8. Динамика добавленной стоимости мирового сельского хозяйства на одного работника, занятого в этой отрасли (в ценах 2010 г., дол. США)

Источник: составлено авторами на основе данных [4]

Мировая производительность труда в сельском хозяйстве неуклонно растет, о чем свидетельствует линия тренда на рисунке (выделена красным цветом). При этом прирост за период 1980–2010 гг. этого показателя составил более чем в два раза. Если в 2010 г. на одного работника, занятого в сельском хозяйстве, приходилось 1 945 дол. США, то в 2014 г., в сопоставимой оценке, – уже 2 158 дол. США, то есть рост за пять лет составил практически 11%. В 2015 г. данный показатель за 35-летнюю историю наблюдения резко сократился до уровня в 1 978 долларов США, приблизившись к соответствующему уровню 2010 г. Такое падение в первую очередь связано с происходящими кризисными явлениями в мировой экономике, что вызвало негативную волатильность цен на продовольствие. Так, согласно данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН [15], индекс реальных цен (под которым необходимо понимать индекс реальных цен, дефлятированный с использованием индекса удельной стоимости промышленных товаров Всемирного банка) в постоянных ценах 2002–2004 гг. в 2015 г. составил 123,2 п. п., в то время как в 2014 г. этот показатель составлял 152 п. п., а в 2013 г. – 158,5 п. п. Справедливости ради отметим, что в 2016 г. показатель упал до критической отметки в 119,5 п. п.

В региональном разрезе самым высокопроизводительным сельским хозяйством обладают такие страны, как Словения (251 573 дол. США генерированной добавленной стоимости на одного работника), Сингапур (103 264 дол. США; в 1980 г. – 16 696 дол. США), Норвегия (97 879 дол. США; в 1980 г. – 19 081 дол. США), Франция (95 420 дол. США; в 1980 г. –

12 980 дол. США), Канада (82 512 дол. США), Финляндия (82 017 дол. США; в 1980 г. – 18 356 дол. США), Нидерланды (79 612 дол. США; в 1980 г. – 20 582 дол. США) и др. Самым низкопроизводительными являются развивающиеся страны (за классификацией ООН это наименее развитые страны), в которых соответствующий показатель находится на уровне 657 дол. США, прирост этого показателя по отношению к 1986 г. составил всего лишь 47,6%, и это практически за 30 лет (рис. 9).



Рис. 9. Добавленная стоимость сельского хозяйства на одного работника в разрезе регионов (в ценах 2010 г., дол. США)

Источник: составлено авторами на основе данных [4]

Производительность труда в сельском хозяйстве – не просто критерий оценки степени развития отрасли, это один из важнейших факторов социально-экономического развития страны в целом. Взаимосвязь этих категорий прослеживается через функционал аграрной сферы. Как уже отмечалось, основная роль сельского хозяйства, безусловно, заключается в обеспечении населения продовольствием, производство которого год от года растет. Так, за период 1980–2013 гг. производство пищевых продуктов в мире (в ценах 2005 г.) выросло более чем в 2,3 раза за счет внедрения передовых современных технологий в растениеводство и животноводство, обработку, производство и хранение продовольствия (рис. 10). Более того, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН [16], в мире производится в два раза больше продовольствия, чем нужно, но только 60% доходит до конечного потребителя, и при этом в глобальном масштабе существуют такие явления, как недоедание, голод, в том числе и скрытый, присущий в большей степени развивающимся странам. Следовательно, причины неравного доступа населения планеты к продовольственным ресурсам следует искать в других – социо-экономических, политических, экологических и пр. – сферах.

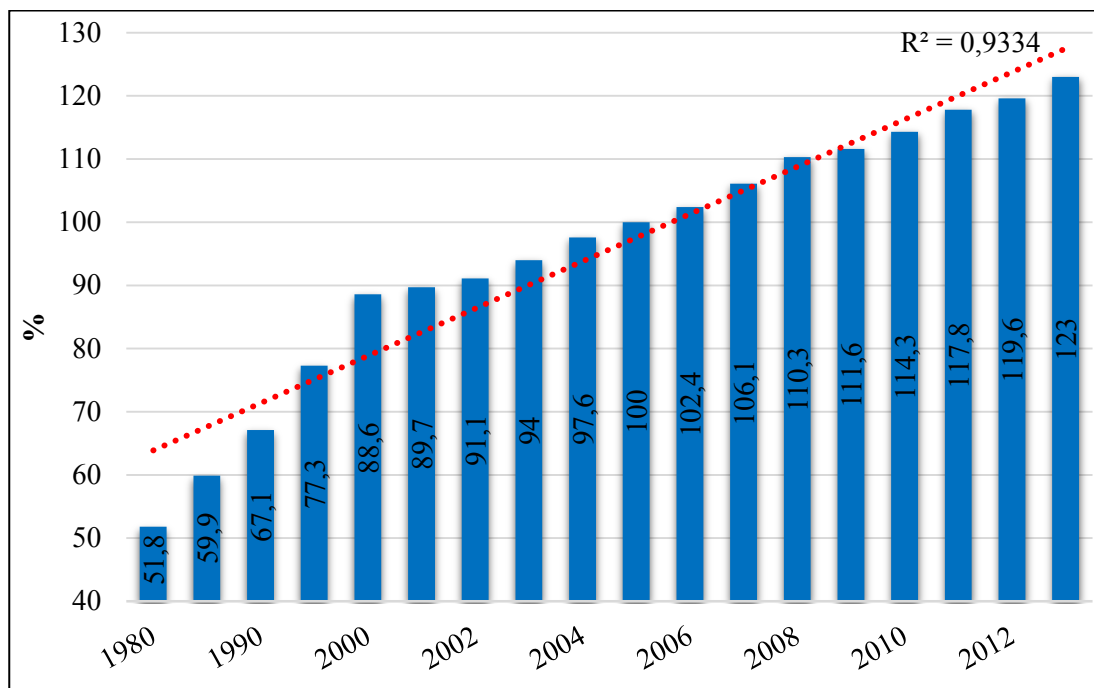


Рис. 10. Динамика индекса производства пищевых продуктов (в ценах 2005 г.), %

Источник: составлено авторами на основе данных [17]

3. Глобальный контекст продовольственной безопасности и экологически ориентированного развития сельского хозяйства

Вопросами недоедания и голода в наименее развитых странах занимаются специальные подразделения ООН (наряду с Продовольственной и сельскохозяйственной организацией это Международный фонд сельскохозяйственного развития, Всемирная продовольственная программа), организуя и проводя мониторинг и соответствующие мероприятия по сокращению масштабов данных нежелательных явлений. Важность и глобальный характер проблемы продовольственной безопасности отражены, в частности, и в Декларации тысячелетия, в которой была поставлена очень масштабная задача – «сократить вдвое к 2015 г. долю населения Земного шара, имеющего доход менее одного доллара в день, и долю населения, страдающего от голода, а также сократить вдвое к тому же сроку долю населения Земного шара, не имеющего доступа к безопасной питьевой воде, в том числе из-за нехватки средств» [18].

Можно представить данные последнего мониторинга о числе недоедающих в мире в разрезе критериально сгруппированных регионов (рис. 11). Всего, по оценкам, в 2014–2016 гг. около 795 млн. человек страдали от недоедания. Это означает, что почти каждый девятый человек употреблял продуктов питания в количестве, не соответствующем энергетическим затратам его организма, которые определяются видом трудовой деятельности.

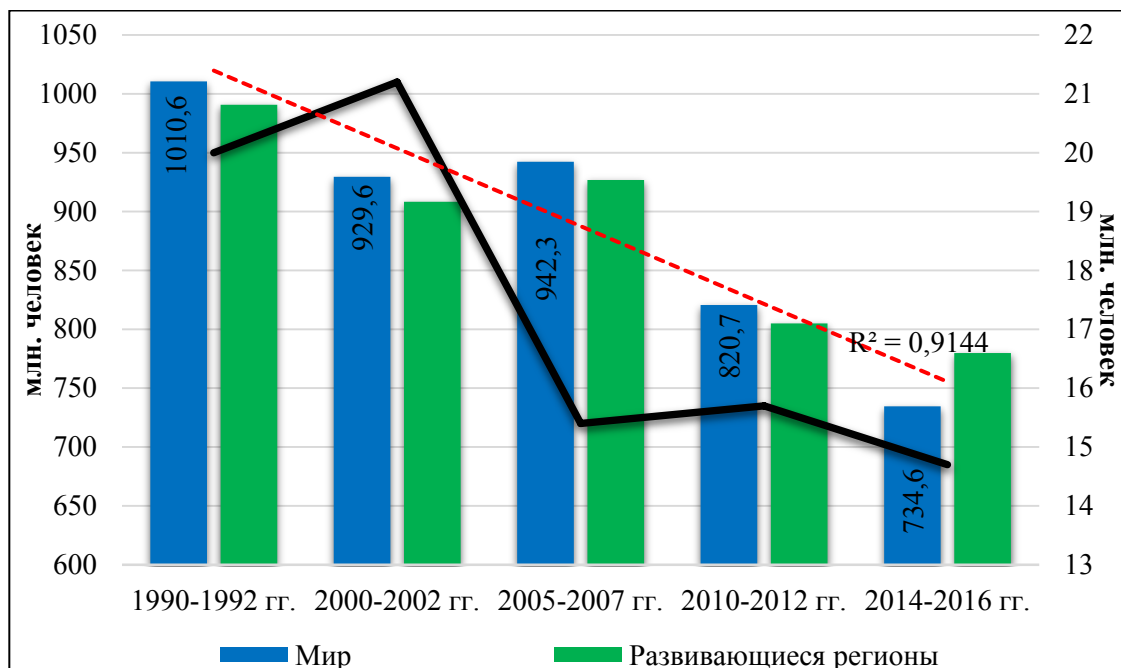


Рис. 11. Динамика численности недоедающего населения по регионам мира

Источник: составлено авторами на основе данных [19]

Львиная доля, почти две трети (64,4%), недоедающих проживает в азиатских странах, однако в связи с мерами, принимаемыми организациями ООН и правительствами соответствующих азиатских стран уже на протяжении четверти века, в них наблюдается прогресс: по сравнению с периодом 1990–1992 гг. численность недоедающих в странах Азии сократилась более чем на 230 млн. человек, или на треть (31%), доля в мировой структуре упала на 9 п. п. Сокращение наблюдается и в развитых регионах, и в странах Латинской Америки, Карибского бассейна и Океании. В противовес в странах Африки за 25 лет произошел существенный рост численности недоедающих – почти на 51 млн. человек, или 28%, соответственно доля Африканского континента в общемировой численности недоедающих выросла с 18% до 29,3%.

Таким образом, проблемы продовольственной безопасности и в перспективе остаются чрезвычайно насущными, и основной путь их искоренения видится в устранении аграрного перенаселения бедных развивающихся стран, особенно это касается государств Африки. Причина же аграрной перенаселенности и, соответственно, продовольственной небезопасности в развивающихся странах кроется в низкой производительности труда в аграрной сфере. В результате в этих странах слабо развиты и сельское хозяйство, и другие отрасли экономик.

Как говорится в общем обзоре ФАО, МФСР и ВПП «Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире 2015», ключевым фактором успеха в деле сокращения масштабов недоедания является «...всеобъемлющий экономический рост, который должен обеспечивать возможности улучшения условий жизни бедных слоев населения. Рост

производительности и доходов мелких семейных фермерских хозяйств является ключом к достижению прогресса» [19].

А. Сови еще в 1977 г. утверждал, что «любая форма перенаселения может быть преодолена с помощью инвестирования капитала в производство недостающей продукции, ресурса» [20]. Однако он же позже отметил, что вложение капитала не приведет к положительному результату без вложений в человеческий ресурс, то есть без подготовки людей – «... самые совершенные машины не приносят ничего, кроме жестокого разочарования, если они доверяются неопытным работникам» [20].

В странах с развитым аграрным сектором экономики уделяется огромное внимание вопросу опережающей подготовки кадров. Так, в Голландии, США, Японии, Германии будущие специалисты в области сельского хозяйства получают первичные знания об этой отрасли еще в старших классах общеобразовательной школы, в которых происходит, кроме всего прочего, современная ориентация сначала потребителя продовольствия, а в будущем или работника сельского хозяйства, или фермера на экологические каноны земледелия, прививается экологически ориентированная культура выращивания и потребления продуктов питания.

Вопросы об экологическом факторе сельского хозяйства в последнее время поднимаются все чаще, так как в этой ипостаси развитие аграрного производства все больше приобретает резко негативную окраску. Как показали результаты многочисленных исследований, сегодня аграрный сектор «ответствен» за 13,5% выбросов парниковых газов в атмосферу, что равноценно выбросам транспорта. Значительная их часть связана с интенсивным использованием азотных удобрений. Одним из следствий стали зафиксированные ООН 150 «мертвых зон» в Мировом океане.

Одна из самых больших «мертвых зон» ежегодно образуется в Мексиканском заливе, куда впадает Миссисипи. Ее воды наполняются азотистыми соединениями, поступающими с американских полей, где применяется более 20 млн. т азотных удобрений. Правительство США разработало подробную программу сокращения площади зоны к 2015 г. почти в шесть раз, однако пока эта программа практически не финансируется: даже для такой богатой страны в условиях экономической турбулентности трудно расходовать средства на восстановление экологического баланса.

По сведениям ученых, существует немало примеров того, как частный выигрыш от внедрения методов интенсивного сельского хозяйства через какое-то время перекрывается потерями. Например, из-за пестицидов гибнут опылители по всей планете: колибри в Южной Америке, шмели в Британии и Германии, пчелы в США и некоторых европейских странах, бабочки в Европе. Между тем вклад опыления в экосистемы составляет сотни миллиардов долларов.

Особую тревогу вызывает сокращение разновидностей возделываемых человечеством культур и выращиваемых видов скота. По оценке Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, в XX веке с полей исчезло 90% видов культурных растений. В итоге развитие

современного сельского хозяйства зависит от генетического здоровья горстки культур [19]. Так, Национальная академия наук США еще в 1970-х годах забила тревогу по поводу того, что на 60–70% площадей, занятых в стране фасолью, культивируется всего две-три ее разновидности; на 72% площадей под картофелем выращивается четыре его разновидности, а 53% хлопковых полей заняты тремя разновидностями этого растения. С тех пор положение принципиально не изменилось [21].

По данным ООН, за столетие плодородие почв снизилось в Северной Америке на 85%, в Южной Америке и Азии – на 76%, в Африке – на 74%, в Европе – на 72%, а в Австралии – на 55%. Глобальное ухудшение почв происходило на фоне масштабного применения минеральных удобрений под предлогом повышения урожайности и в какой-то мере защиты почвы от деградации.

Мало того, основной аргумент в пользу индустриального пути развития сельского хозяйства – обеспечение глобальной продовольственной безопасности, то есть искоренение голода и недоедания на планете – довольно спорный. Его реализация без соответствующих стратегий реформирования сельского хозяйства только ухудшает питательные свойства выращиваемых культур, что приводит к изменению модели питания человека – есть стали намного больше, но качество пищи стало хуже.

Ученые в США, проанализировав статистику о питательной ценности 43 видов овощей и фруктов за 50 лет, пришли к заключению, что «при прочих равных в них значительно снизилось содержание белков, кальция, железа, витамина Р, рибофлавина, аскорбиновой кислоты» [21]. Аналогичные результаты показало исследование [22], независимо проведенное в Великобритании по 20 видам овощей. На основании этого можно сделать вывод, что в рационе человека возникают предпосылки к его дисбалансу, а затраты семей на питание растут в прогрессии с необходимостью дополнительной витаминизации и улучшения качества пищи, что выгодно сельскохозяйственным транснациональным корпорациям, производителям искусственных витаминов и БАДов.

Ещё одну проблему представляет так называемое явление *transition nutritionnelle*, то есть изменения в питании, связанные с ценовой доступностью продуктов с повышенным содержанием калорий и жиров. Эти изменения происходили сначала в развитых странах, а теперь наблюдаются в развивающихся, таких как Индия и Китай. По оценкам [23], на планете переедает столько же людей, сколько недоедает.

Вывод. В качестве итога можно отметить, что сельское хозяйство как традиционная составляющая мировой экономики выполняет исключительную функцию в процессах жизнеобеспечения самого существования человечества. Однако значение отрасли неравномерно распределено по регионам и странам мира в зависимости от социально-экономической развитости территории, тесно взаимосвязанной с интенсивностью сельскохозяйственного производства и производительностью труда в аграрной сфере. Вместе с тем, процессы индустриальной интенсификации привели к тому, что в настоящее

время при производстве продуктов питания в объеме, в два раза превышающем необходимый, глобальная продовольственная безопасность не обеспечивается в полной мере. Особенно тяжелые проявления наблюдаются в слаборазвитых странах. Мало того, деятельность сельскохозяйственных производителей наносит значительный урон экологии планеты и отдельно взятого социума. В связи с этим назрела необходимость регулирования функционирования продовольственных систем на мировом уровне для консолидации усилий правительств, частного сектора, гражданского общества во имя исполнения государствами – членами ООН Повестки дня в области устойчивого развития до 2030 г., которой предусмотрен ряд целей, направленных на ликвидацию нищеты, сохранение ресурсов планеты и обеспечение благополучия жителей Земли.

Список использованных источников:

1. Скржинська М.В. Ксенофонт // Енциклопедія історії України : у 10 т. / редкол.: В. А. Смолій (голова) [та ін.] ; Інститут історії України НАН України. – К. : Наук. думка, 2009. – Т. 5 : Кон–Кю. – С. 432.
2. Доклад о мировом развитии 2008: Сельское хозяйство на службе развития / Всемирный банк ; пер. с англ. – М. : Весь Мир, 2008. – 424 с.
3. Международный форум технологического развития. Инфографика о технологических укладах 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forumtechnoprom.com/page/121>.
4. The World Bank. Bank Open Data 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org>.
5. An Economic History of Europe. From Expansion to Development / Edited by A. D. Vittorio. Routledge, 2006.
6. Anderson K. Globalization's Effects on World Agricultural Trade, 1960-2050 // Philosophical Transactions of The Royal Society (Biological Science). – 2010. – Vol. 365. – P. 3008–3009.
7. FAO. FAOStat. 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://faostat.fao.org>.
8. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) ; пер. с англ. / Под ред. и с послесл. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. – М. : Прогресс, 1989. – 386 с.
9. WTO. World Trade Statistical Review 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2016_e.pdf.
10. World Trade Organization. Official site. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.wto.org> (01.03.2017).
11. FAO. Agri-Gender Statistics Toolkit [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/documents/card/en/c/fcb94b8e-9a19-4275-bd7d-1e5e4d6aa180/>.
12. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики / С.В. Петруха, Н.М. Петруха, К.С. Куницький // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 158–169.
13. Employment in agriculture (% of total employment) 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.actualitix.com/country/wld/ru-employment-in-agriculture.php>.
14. OECD. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2013_agr_pol-2013-en.
15. FAO. FAO Food Price Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>.
16. FAO. Global food losses and food waste [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/docrep/014/mb060e/mb060e00.pdf>.

17. The World Bank. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org> (02.03.2017).
18. The United Nation. The Millennium Declaration [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summ_itdecl.shtml.
19. FAO. The State of Food Insecurity in the World [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/3/a-i4646e.pdf>.
20. Сови А. Общая теория населения / А. Сови ; пер. с франц. Ф.Р. Окуновой. – М. : Прогресс, 1977. – 519 с.
21. National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. Genetically Engineered Crops: Experiences and Prospects, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.nap.edu/catalog/23395/genetically-engineered-crops-experiences-and-prospects>.
22. The Department of Health. Nutrient analysis of fruit and vegetables: Analytical report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/167944/Nutrient_analysis_of_fruit_and_vegetables_-_Analytical_Report.pdf.
- 23 Роль животноводства в устойчивом развитии сельского хозяйства в интересах продовольственной безопасности и питания. Доклад Группы экспертов высокого уровня по вопросам продовольственной безопасности и питания Комитета по всемирной продовольственной безопасности – Рим, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/hlpe/hlpe_documents/HLPE_Reports/HLPE-Report-10_RU.pdf.

Цибуляк А.Г.

*кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СКЛАДНИКА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація

Дослідження присвячене аналізу напрямів трансформації екологічного складника економіки України в умовах глобалізації. Розглянуто пріоритети екологізаційного розвитку України та передумови формування екологічного складника у забезпеченні ефективності зовнішньоекономічних відносин України. Доведено, що трансформація господарської системи у напрямі сталого природокористування вимагає, насамперед, вирішення проблемних аспектів, які здійснюють вплив на процес екологізації економіки. Виокремлено пріоритетні напрями міжнародної співпраці України в екологічній сфері. Досліджено позитивні зміни, що зумовлені трансформацією екологічної політики та механізмів природокористування в Україні з урахуванням міжнародних вимог. Визначено специфіку міжнародного фінансування екологічних програм в Україні. Обґрунтовано економічні заходи, необхідні для узгодження екологічних та господарських пріоритетів розвитку національної економіки.

Вступ. Для сучасного етапу розвитку світового господарства закономірним та об'єктивним є вплив глобалізаційних процесів, що охоплюють усі складники його функціонування. Наслідком цього є не тільки взаємне переплетення економічних, політичних, культурних та інших інтересів його суб'єктів, а й виокремлення спільних для них проблемних аспектів розвитку, що потребують об'єднання зусиль на міжнародному рівні. Серед них суттєве значення мають екологічні проблеми розширення міжнародної економічної взаємодії, що є визначальною домінантою сталого розвитку глобальної економічної системи у цілому та національних господарських механізмів зокрема.

Розвиток вітчизняної економіки здійснюється в умовах впливу взаємопов'язаних процесів, зумовлених специфікою сучасного стану функціонування національного господарства, політико-правовими факторами його формування, інтеграцією України у глобальний економічний простір. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває питання екологізації, що у широкому розумінні пов'язане, передусім, із переходом країни до моделі сталого розвитку як основи функціонування сучасного світу з урахуванням екологічно безпечних домінант розвитку всіх складників національних господарств держав світової спільноти. Це викликає необхідність трансформації екологічного складника економіки України у напрямі забезпечення відповідності національної господарської системи екологічно зумовленим викликам глобального економічного простору.

Формування екологізаційних засад розвитку національного господарства повинно здійснюватися на основі наявних ресурсів та можливостей з урахуванням перспектив зовнішньоекономічної співпраці в контексті вирішення глобальних проблем розвитку світового співтовариства. Розширення міжнародного співробітництва в екологічній сфері є підґрунтям ефективної інтеграції країни у світовий екологізаційний простір. Окрім того, зазначена взаємодія розширює можливості щодо застосування зовнішніх джерел фінансування екологічних ініціатив.

1. Пріоритети екологізаційного розвитку економіки України

Сучасний етап екологізаційного розвитку економіки України характеризується трансформаційним характером його спрямованості. Причини цього слід убачати, по-перше, у поступовому формуванні механізмів переходу основних складників національного господарства до функціонування на засадах екологічно безпечного розвитку; по-друге, у наявності разом із цим низки невирішених проблем, пов'язаних із новими вимогами до організації економічної діяльності; по-третє, у розширенні співпраці України в зазначеній сфері на міжнародному рівні. Трансформація господарської системи у напрямі сталого природокористування вимагає, насамперед, вирішення проблемних аспектів, які здійснюють вплив на процес екологізації економіки [1, с. 243]. Серед них слід відзначити такі. Володіючи значними запасами природних ресурсів, наша країна недостатньо ефективно їх використовує. Інтеграція України у глобальний економічний простір,

розширення її участі в міжнародних екологічних ініціативах вимагають приведення зазначених показників у відповідність до міжнародних стандартів та вимог. Варто відзначити, у першу чергу, необхідність зменшення шкідливих викидів в атмосферне повітря. У цілому за останнє десятиліття (2005–2015 рр.) спостерігається зниження обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря на 32% [2]. Поряд із цим розподіл джерел забруднення є нерівномірним, із переважанням таких галузей, як добувна, переробна промисловість та постачання електроенергії (рис. 1):

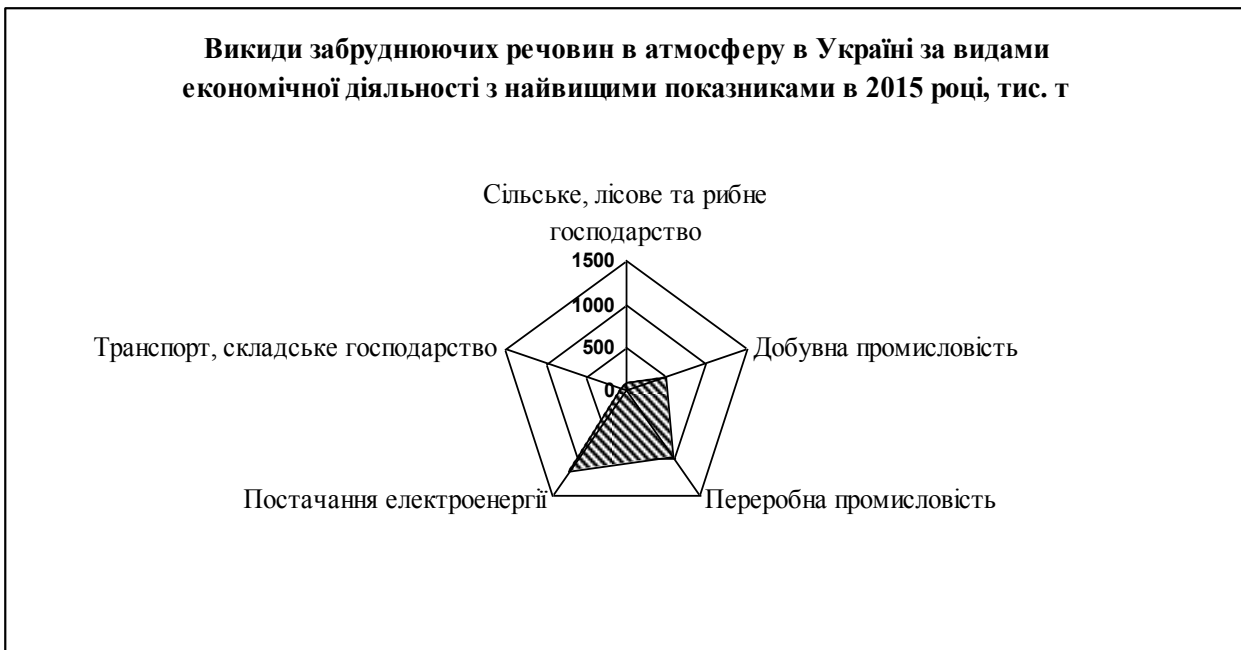


Рис. 1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферу в Україні за видами економічної діяльності з найвищими показниками в 2015 р., тис. т [2; 3]

Така ситуація потребує приділення особливої уваги з боку держави реалізації комплексу заходів щодо зниження негативного навантаження саме в зазначених галузях. Засобами досягнення такої мети можуть стати, передусім, збільшення обсягів фінансування природоохоронних заходів, використання новітніх підходів та інноваційних методів у забезпеченні екологічно орієнтованого функціонування галузей. Фінансові ресурси мають спрямовуватися переважно на реалізацію інновацій у сфері енергозбереження та енергоефективності, утилізації та вторинного використання ресурсів, що відповідає сучасним міжнародним орієнтирам розвитку екологічно безпечного економічного розвитку.

Наступним проблемним складником слід уважати механізм поводження з відходами (рис. 2).

Зазначені показники дають змогу зробити висновок про поступове зниження рівня утворення відходів в Україні від економічної діяльності підприємств і в домогосподарствах протягом аналізованого періоду, проте залишаються недостатньо врегульованими питання їх розміщення та утилізації [4].

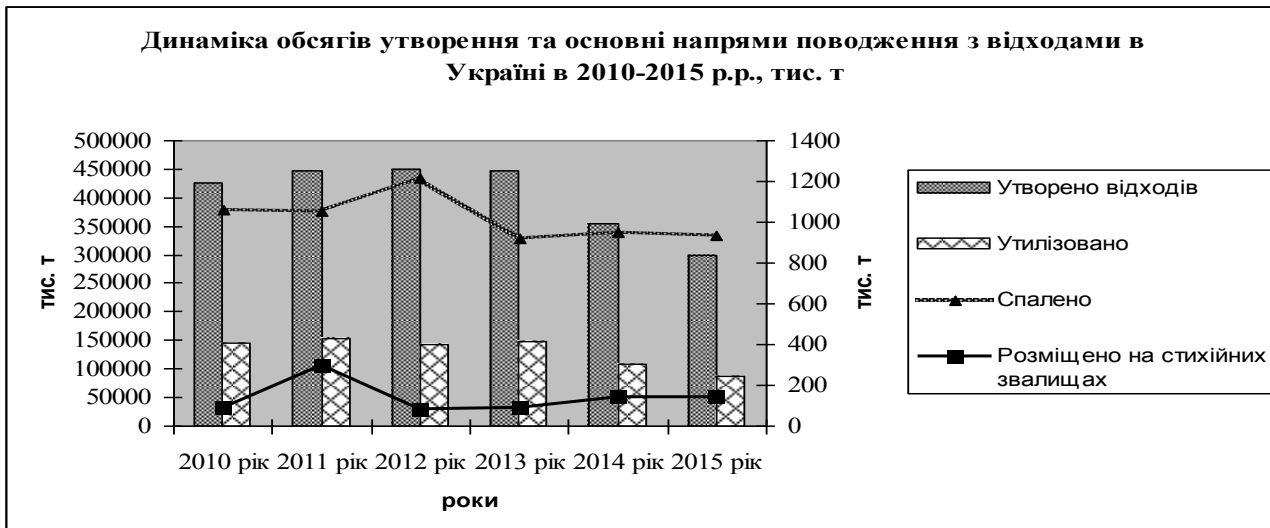


Рис. 2. Динаміка обсягів утворення та основні напрями поводження з відходами в Україні в 2010–2015 рр., тис. т [2; 3]

Позитивним є той факт, що обсяги спалювання відходів мають тенденцію до зниження, проте зростає кількість відходів, розміщених на стихійних звалищах. Цей аспект потребує втручання на державному рівні, зокрема у напрямі побудови достатньої кількості спеціально обладнаних звалищ та розроблення системи знищення та утилізації відходів із мінімально шкідливими наслідками для навколишнього середовища. Відзначимо, що питання поводження з відходами є важливою проблемою для України. У структурі витрат на охорону та використання природних ресурсів на цей напрям припадає найбільша частка фінансування (рис. 3).

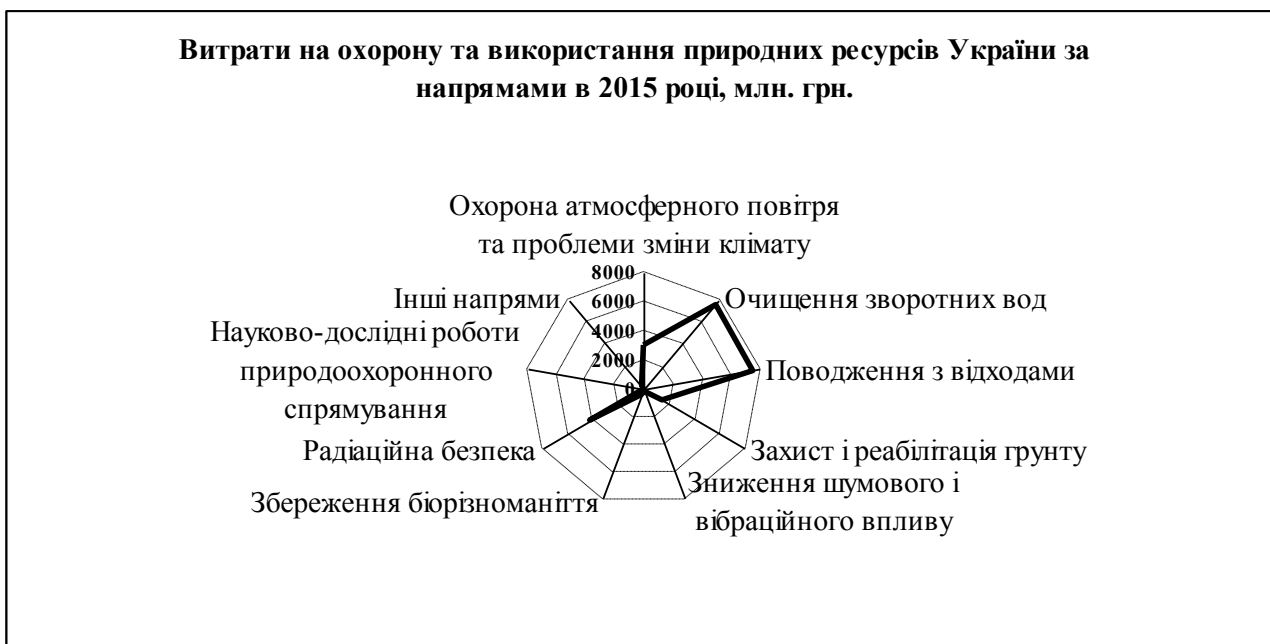


Рис. 3. Витрати на охорону та використання природних ресурсів України за напрямами в 2015 р., тис. грн. [2]

Наступною проблемою є викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Слід зауважити, що за період з 2004 по 2015 р. в Україні спостерігається тенденція до зменшення викидів основного парникового газу, який впливає на зміну клімату, – діоксиду вуглецю [2] (рис. 4).

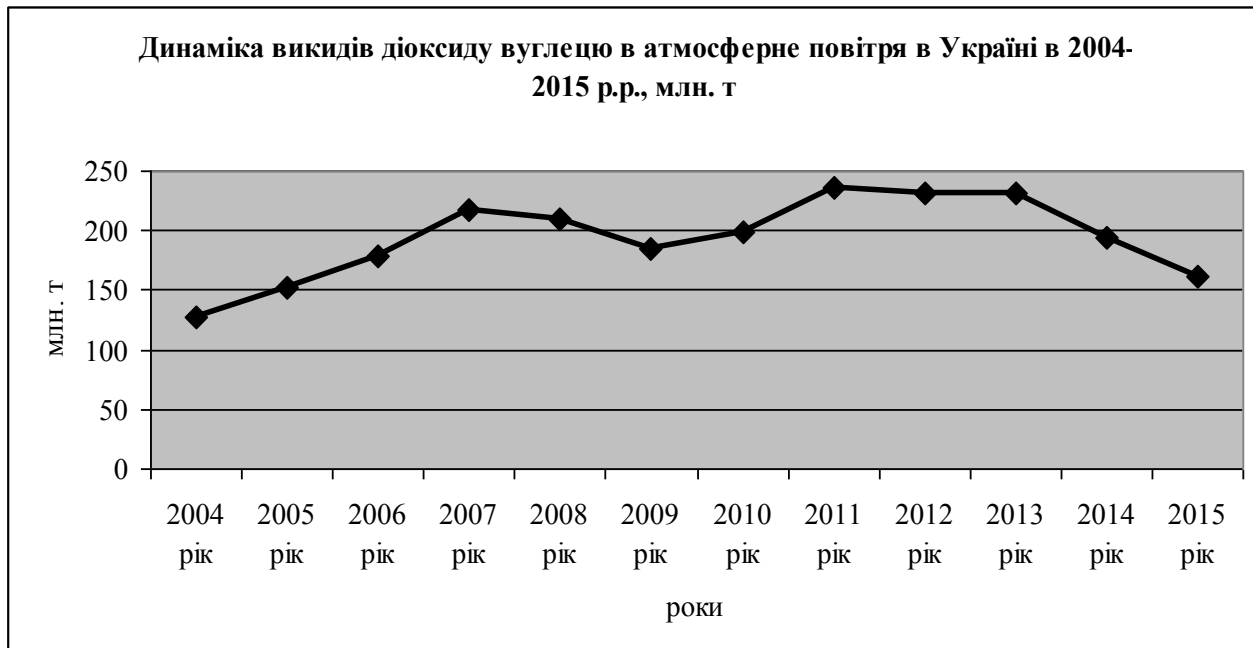


Рис. 4. Динаміка викидів діоксиду вуглецю в атмосферне повітря в Україні в 2004-2015 рр., млн. т [2]

Важливою також залишається проблема забруднення водних ресурсів. Варто відзначити, що саме цей складник екологічної системи є предметом занепокоєння для багатьох країн світу. Нині в Україні спостерігається поступове зменшення обсягів скидання зворотних вод у поверхневі водні об'єкти (майже на 25% за період 2010–2015 рр.) [2]. Поряд із цим обсяги скидання забруднених зворотних вод скоротилися майже вдвічі, що має вплив на забезпечення потреб населення у зазначеному ресурсі.

Суттєве значення має також подальша екологізація земельних ресурсів. У Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» підкреслюється, що стан земельних ресурсів у країні близький до критичного [5]. Серед ключових передумов виникнення екологічних проблем виділено, зокрема, такі: успадкована структура економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов; зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктур; наявна система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів, відсутність чіткого розмежування природоохоронних та господарських функцій; недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства; недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку; недотримання

природоохоронного законодавства. Інтеграція екологічної політики до галузевих політик, обов'язкове врахування екологічного складника під час складання стратегій, планів і програм розвитку України, впровадження екологічного управління на підприємствах, екологізація господарської діяльності розглядаються як важливий шлях до сучасної секторальної екологічної політики.

Основними напрямками екологізації сільського господарства в Україні мають стати: виведення частини угідь з інтенсивної сільськогосподарської обробки; забезпечення пріоритетності вимог екологічної безпеки у використанні земельних ресурсів над економічними інтересами; впровадження агротехнічних заходів, спрямованих на поліпшення родючості й відновлення ґрунту; збільшення обсягів інвестицій у сільське господарство; використання ресурсозберігаючих технологій, зокрема запропонованої у рослинництві ресурсозберігаючої технології No-Till, яка дає змогу знизити енергоємність, збільшувати утримання вологи в ґрунті, покращувати доступність води, знижувати ерозію ґрунтів; розвиток органічного сільського господарства [6].

Слід зазначити, що Україна є одним із провідних виробників органічних продуктів. Площа сільськогосподарських угідь, зайнятих під органічне виробництво, становить більше 270 тис. га, завдяки чому Україна займає перше місце серед країн Східної Європи. Основні форми органічного виробництва в Україні включають зернові, зернобобові та олійні культури. Близько 70% органічних продуктів ідуть на експорт, але їх частка на внутрішньому ринку зростає. У цьому зв'язку велике значення має прийняття в 2013 р. Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [7]. Основним його завданням є регулювання органічного сільського господарства, переробки та торгівля.

Значний вплив на екологізацію мають також лісові ресурси. Основною їх характеристикою є здатність до природного поновлення. Динаміка відновлення лісових площ в Україні в 2010–2015 рр. представлена на рис. 5.

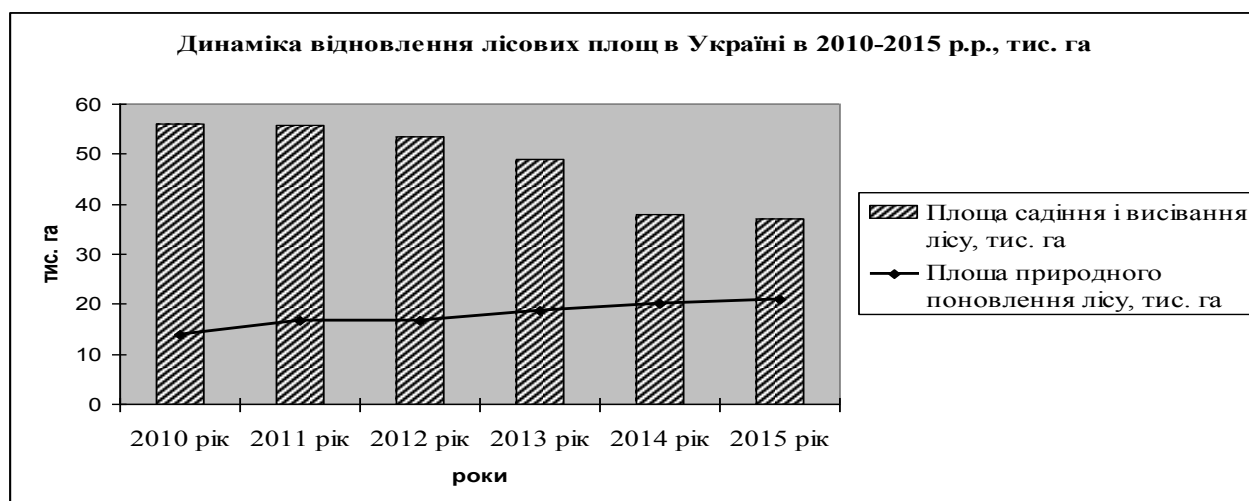


Рис. 5. Динаміка відновлення лісових площ в Україні в 2010–2015 рр., тис. га [2]

Зазначена динаміка характеризується зниженням площ садіння та висівання лісу, поступовим збільшенням площ його природного поновлення за розглянутий період. Негативний вплив на розвиток галузі лісового господарства має виникнення пожеж. Так, площа лісових земель, пройдених пожежами в 2014 р., становила 13,8 тис. га. Лісове господарство є суттєвим джерелом надходжень доходів для держави за рахунок реалізації продукції галузі як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Обсяги продукції лісозаготівель за період 2010–2015 рр. збільшилися більше ніж у два рази. Зважаючи на вищезазначене, управління діяльністю у цій сфері вимагає розроблення виваженої політики з боку держави.

У цілому необхідність вирішення зазначених екологічно орієнтованих проблем визначено стратегічним орієнтиром розвитку сфери природокористування згідно зі Стратегією державної екологічної політики України на період до 2020 р. До перспектив її реалізації, зокрема, віднесено скорочення обсягів викидів в атмосферне повітря та водне середовище; зниження обсягів викидів діоксиду вуглецю; збільшення рівня заліснення території; підвищення енергоефективності виробництва; збільшення обсягів використання альтернативних джерел енергії; тісна співпраця з громадськими організаціями; реалізація засад «зеленої» економіки в усіх галузях господарювання. Фінансовий складник реалізації зазначених заходів формується за рахунок капітальних інвестицій, поточних витрат та зовнішніх джерел фінансування. Слід зауважити, що обсяги капітальних інвестицій на охорону та раціональне використання природних ресурсів в Україні за період із 2010 р. зросли майже втричі. Це свідчить про пріоритетність екологічного складника для розвитку національного господарства.

2. Екологічний складник зовнішньоекономічної співпраці України

Велике значення для формування в Україні екологічних засад економічного зростання має також розширення співпраці з міжнародними організаціями та інтеграційними об'єднаннями. Зважаючи на це, особливого значення для нашої країни набуває її участь у міжнародних, регіональних та двосторонніх угодах у сфері забезпечення екологічного розвитку та його інвестиційної підтримки. Так, провівши серію консультацій протягом 2010 р., установи Організації Об'єднаних Націй та уряд України домовилися про підписання Рамкової програми партнерства уряду України та Організації Об'єднаних Націй на 2012–2016 рр. Серед основних тематичних сфер співпраці слід виділити, зокрема, охорону навколишнього середовища та подолання наслідків зміни клімату. Крім того, Україна приєдналася до підсумкового документу Конференції ООН «Ріо+20» «Майбутнє, якого ми прагнемо» та до «Зеленої» промислової платформи Організації ООН із промислового розвитку. Також питання сталого розвитку включені до Основних засад (стратегії) державної екологічної політики на період до 2020 р., Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 рр., Стратегії залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної

допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013–2016 рр.

Серед проектів та програм міжнародної технічної допомоги в природоохоронній сфері, які в останні роки реалізувалися в Україні, такі: програма додаткової підтримки Міністерства екології та природних ресурсів України в реалізації секторальної бюджетної підтримки у сфері охорони навколишнього природного середовища з боку ЄС; програма захисту довкілля міжнародних річкових басейнів для покращення якості води в транскордонних басейнах річок, фінансована ЄС; програма трансформації ринку в напрямі енергоефективного освітлення, покликана, зокрема, сприяти вирішенню проблеми скорочення викидів парникових газів в Україні (ініціатор – Глобальний екологічний фонд); проект щодо включення питань зміни клімату в управління вразливими екосистемами, започаткований у співпраці з ЄС; програма ЄС щодо допомоги країнам-партнерам у плануванні та реалізації більш цілісних та стратегічних підходів до управління відходами; проект підвищення енергоефективності та розширення використання поновлюваної енергії в агропродовольчій сфері та інших малих і середніх підприємствах, виконавцем якого є ЮНІДО, проект трансформації ринку для просування енергоефективного освітлення, започаткований ПРООН.

Одним із важливих напрямів співробітництва Міністерства екології та природних ресурсів України та НАТО є участь України в ініціативі «Навколишнє середовище та безпека» (ENVSEC). Основними напрямками співпраці з ЄБРР виступають забезпечення захисту довкілля в зоні відчуження в Чорнобилі, співпраця з ЄБРР у межах програми «FINTECC Україна», спрямованої на підтримку виробництва та впровадження технологій енергоефективності та поновлюваних джерел енергії [8]. У контексті реалізації положень Конвенції Еспо, що стосується оцінки впливу на навколишнє середовище в транскордонному напрямі, велике значення має відстрочення в 2014 р. вирішення питання щодо експлуатації енергоблоків Рівненської АЕС, що дає змогу уникнути значних збитків. Поряд із цим інтенсивно розвивається співпраця України з Регіональним екологічним центром Центральної та Східної Європи, міжнародною організацією, метою якої є сприяння вирішення проблем навколишнього середовища. Це дає доступ до нових технологій та досвіду оптимізації екологічного розвитку на національному рівні.

Варто також відзначити розвиток транскордонної співпраці в межах Програми прикордонного співробітництва «Україна – Польща – Білорусь» Європейського інструменту сусідства та партнерства. Реалізація проектів у межах цієї програми забезпечується фінансуванням у розмірі понад 180 млн. євро і триватиме до кінця 2016 р. Для України вирішальне значення у цьому зв'язку має співпраця в контексті використання та охорони транскордонних вод.

Суттєве значення має також розвиток співробітництва на двосторонній основі з такими країнами, як США, Японія, Швеція, Чехія, Білорусь, Словаччина, Литва та ін. Це дає можливість обміну досвідом у вирішенні екологічних проблем, визначення спільних орієнтирів співпраці, отримання

додаткового фінансування [4]. У напрямі двосторонньої співпраці слід відзначити проведення в 2014 р. низки зустрічей із представниками Організації промислового розвитку Японії щодо реалізації проектів за схемою зелених інвестицій, розвитку співробітництва у сфері відновлювальної енергетики. Останній аспект має вирішальне значення також у сфері екологічної взаємодії з Литвою. Співробітництво з Угорщиною та Словаччиною в досліджуваній сфері спрямовано, передусім, на оптимізацію використання спільних водних ресурсів, зокрема на вирішення проблеми поверхневих вод та захисту від повеней.

Пріоритетним напрямом інтеграції нашої країни у світовий економічний простір є європейський вектор розвитку. У контексті підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС суттєвого значення набуває узгодження основних складників співпраці у цьому напрямі. Європейський Союз висуває для учасників високі екологічні вимоги, він є ініціатором укладання і реалізації домовленостей за рішенням найбільш масштабної глобальної проблеми – зміни клімату, а також низки інших екологічних проблем [9]. Зважаючи на це, слід виокремити напрями перспективної взаємодії України з ЄС у цій сфері та позитивні зміни, що зумовлені трансформацією екологічної політики та механізмів природокористування в нашій країні. Йдеться передусім про приведення у відповідність до вимог ЄС в екологічній сфері нормативно-правових актів України та забезпечення використання альтернативних джерел енергії згідно з європейськими тенденціями [10]. Незворотне виснаження світових вуглеводневих запасів, зростаюча ціна на енергоносії, проблеми екологічного забруднення навколишнього середовища змушують більшість розвинених країн формувати свої енергетичні стратегії, спрямовані на розвиток альтернативної енергетики.

За даними Міжнародного енергетичного агентства, до 2030 р. частка електроенергії, видобутої за допомогою альтернативних джерел, збільшиться вдвічі порівняно з нинішнім показниками. Європейська комісія вважає, що в 2020 р. в Європі п'ята частина енергії вироблятиметься з екологічно безпечних джерел. Тому питання використання відновлювальних джерел енергії є важливим складником інтеграції України в європейський екологічний простір. В Україні до 2020 р. заплановано довести частку відновлювальної енергетики в енергоспоживанні до 11%. Значні перспективи у цій сфері пов'язані з використанням енергії Сонця, вітру та біоенергетики. Так, в Україні планується побудувати 34 нових сонячних електростанції за рахунок коштів вітчизняних та іноземних інвесторів. Експерти ЄБРР відзначають, що в Україні створено сприятливі умови для інвестицій і реальні можливості для окупності проектів розвитку цієї сфери.

Одним із пріоритетних для нашої країни видів відновлювальних джерел енергії є вітряна. Вітчизняний кліматичний потенціал дає змогу побудувати в країні вітрові енергостанції сумарною потужністю близько 15 ГВт. Нині загальна встановлена потужність всієї енергосистеми України – 55 ГВт, з яких використовується приблизно половина. Особлива перспективність використання потужностей вітру спостерігається, зокрема, у Херсонській

області, де рівень потужності вітрогенерації становить 42%. Перспективи використання біоенергетики пов'язані, насамперед, із наявністю розвиненого агропромислового комплексу, продукцію та відходи якого використовує даний сектор. За 2014 р. у секторі вироблення енергії з біопалива та відходів було продуковано на 25% більше енергії, ніж у попередньому році [11].

Суттєву роль у розвитку відновлювальних джерел енергії відіграє також прийняття у червні 2015 р. Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел» [12]. Основною його перевагою слід уважати створення привабливого для інвесторів законодавчого клімату у сфері відновлюваної енергетики, який відповідає європейським стандартам.

Варто також відзначити співробітництво України з Європейським товариством дикої природи. Україна має значні переваги з погляду володіння фрагментами дикої природи, зокрема в Карпатах. В європейських країнах, таких як Німеччина, Австрія, Словаччина, цей вид лісів переважно зник, а відновлення природних процесів може зайняти близько 100 років. Натомість Україна вже володіє зазначеними ресурсами. Своєю чергою, Європейське товариство дикої природи намагається підтримувати такі території і надавати їм міжнародний статус та значення. Три нові території – природний заповідник «Горгани», Карпатський національний природний парк та НПП «Синевир» – планують вступити до Європейської системи збереження дикої природи. Представники товариства вже дослідили нові потенційні території згідно з Європейським стандартом якості дикої природи. Першим українським членом Європейської системи збереження дикої природи в 2015 р. став Національний природний парк «Зачарований край». У цілому в межах Угоди про Асоціацію суттєвого значення набуває реалізація таких заходів екологічного спрямування: створення умов якісного управління у сфері навколишнього середовища із залученням громадськості; запобігання погіршенню стану навколишнього середовища, раціональне використання природних ресурсів відповідно до зобов'язань Йоханесбурзького саміту на основі розроблення національних планів та програм відповідних дій у цьому напрямі, приведення законодавства у відповідність до європейських вимог; розширення співробітництва у сфері навколишнього середовища.

Основними напрямками розширення міжнародної співпраці України в екологічній сфері мають стати впровадження положень та висновків конференції в Парижі зі зміни клімату; участь в Ініціативі ЄС із захисту водних ресурсів у Східній Європі, на Кавказі та у Центральній Азії; участь у певних видах діяльності Європейського агентства з охорони навколишнього середовища та в діяльності спільної Робочої групи Україна – ЄС із питань змін клімату.

3. Міжнародне фінансування екологічних ініціатив в Україні

Питання залучення іноземних інвестицій для реалізації екологічних програм є важливим складником природозбережного розвитку всіх країн світу і, зокрема, України. Для нашої країни важливим напрямом удосконалення

державної політики залучення іноземних інвестицій для фінансування екологічних програм є подальший розвиток співпраці з міжнародними організаціями у цій сфері. Це вимагає розгляду основних напрямів їх діяльності та прикладів уже реалізованих проектів. Слід зауважити, що переважна частка програм спрямована на підвищення енергетичної ефективності виробництва як вагомого складника забезпечення екологічних засад господарювання [2]. Так, ЄБРР є міжнародною фінансовою установою, яка фінансує проекти у 29 країнах від Центральної Європи до Центральної Азії й є найбільшим одноосібним інвестором у цьому регіоні. Основними формами прямого фінансування, які можуть надаватися ЄБРР, є кредити, фінансування шляхом випуску акцій та надання гарантій. Діяльність ЄБРР у рамках Східного партнерства здійснюється в тісному співробітництві з Європейським інвестиційним банком та у співпраці з Європейською Комісією. Загальний обсяг інвестицій ЄБРР в Україні становить близько 750 млн. євро, з яких до 20–30% вкладено у проекти, спрямовані на підвищення енергоефективності. ЄБРР здійснює Програму фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF) та реалізує Українську програму підвищення енергоефективності 2 (UKEEP-2).

Європейський інвестиційний банк є фінансовою установою Європейського Союзу. За останні п'ять років банк інвестував в Україну понад 5 млрд. євро. Діяльність банку в рамках Східного партнерства здійснюється в тісному співробітництві з Європейським банком реконструкції та розвитку й у співпраці з Європейською Комісією. Інвестиції в Україну здійснюються через інструмент фінансування проектів у рамках Східного партнерства. У 2010 р. Європейський інвестиційний банк схвалив кредит на суму 200 млн. євро для реалізації проекту з оновлення устаткування та модернізації 21 енергоблоку звичайних та гідроакумуючих електростанцій на річці Дніпро у Центральній Україні, що дає змогу підвищити їх надійність та зменшити експлуатаційні витрати.

Глобальний екологічний фонд об'єднує зусилля урядів 182 держав-членів у партнерстві з міжнародними організаціями і приватним сектором для вирішення глобальних екологічних проблем. У даний час фондом виділяються найбільші кошти на фінансування проектів із глобального покращення стану навколишнього середовища. Партнерство Фонду складається з 10 установ, у тому числі Європейського банку реконструкції та розвитку, Програми розвитку ООН, Програми Організації Об'єднаних Націй із навколишнього середовища, Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку, Африканського банку розвитку та Світового банку. На даний момент в Україні за сприяння Фонду було реалізовано велику кількість проектів, спрямованих на боротьбу зі змінами клімату та збереження біорізноманіття, наприклад проект на суму 2 млн. доларів зі зменшення викидів парникових газів завдяки великомасштабному підвищенню енергоефективності комунального теплопостачання в місті Рівне.

Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО) – міжнародна фінансова установа, заснована в 1990 р. п'ятьма країнами Північної Європи:

Данією, Фінляндією, Ісландією, Норвегією і Швецією – фінансує широке коло екологічних проектів у країнах Центральної та Східної Європи, включаючи Україну, зосереджуючись на програмах, що забезпечують економічно ефективно покращення стану навколишнього середовища в регіоні. Своєю чергою, Північний інвестиційний банк здійснює кредитування як у своїх країнах-членах – Данії, Естонії, Фінляндії, Ісландії, Латвії, Литві, Норвегії та Швеції, – так і на ринках, що розвиваються, у тому числі в Україні. Екологічні кредити надаються, зокрема, через спеціальні засоби кредитування: Фонд для фінансування проектів, пов'язаних зі зміною клімату, енергозбереженням і використанням відновлюваних джерел енергії (CLEERE), та Природоохоронний кредит, орієнтовані на країни Східної Європи. Велике значення в напрямі фінансування екологічних програм має також Е5Р – багатосторонній донорський фонд під керівництвом ЄБРР, який було створено з ініціативи уряду Швеції під час головування цієї країни у Європейському Союзі (угода про створення Е5Р була ратифікована українським парламентом у липні 2011 р.). Фонд покликаний сприяти інвестиціям в енергоефективність, у тому числі в Україні.

У контексті інвестиційної співпраці особливе значення має підписання в 2016 р. міністром екології та природних ресурсів України чотиристороннього Меморандуму щодо співпраці у побудові ефективної системи поводження з відходами. Основною метою його реалізації є вирішення проблем із переробкою та утилізацією відходів, оцінка поточного стану ресурсів України в поводженні з відходами. Підписання цього документу є підґрунтям для здійснення реформи у системі поводження з відходами та розроблення Національної стратегії поводження з відходами. До нього долучилися також Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Німецька федеральна компанія Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, яка реалізує Програму підтримки зеленої модернізації української економіки, та Європейський банк реконструкції та розвитку щодо підтримки інвестицій у систему сталого управління твердими побутовими відходами. У рамках цього Меморандуму сторони об'єднують зусилля для розроблення Національної стратегії поводження з відходами, яка відповідатиме вимогам ЄС. Варто зауважити, що фінансування охорони природних ресурсів здійснюється нерівномірно. Незначна частка витрат припадає на науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування, що гальмує розроблення інноваційних підходів до екологізації економічного розвитку.

У сфері міжнародного фінансування екологічних проектів в Україні слід особливо виділити два напрями співпраці, які мають вирішальне значення. По-перше, співпраця України з організаціями структури Світового банку [13, с. 30]. Варто відзначити, що Світовий банк є одним із найважливіших продуцентів фінансової і технічної допомоги країнам, що розвиваються. У травні 2011 р. Світовий банк схвалив фінансування Програми підвищення енергоефективності в сумі 200 млн. дол. для сприяння підвищенню енергоефективності. У контексті співпраці України з Міжнародним банком реконструкції та розвитку У сфері фінансування екологічно орієнтованих

програм слід відзначити низку проектів, які спрямовані на реконструкцію та модернізацію сектору енергетики для підтримки безпеки, надійності та якості постачання енергоносіїв, зменшення забруднення довкілля. Йдеться про проект із передачі електроенергії (2007–2014 рр., 238 млн. дол.); проект реабілітації гідроелектростанцій (2005–2014 рр., 440,5 млн. дол.) та проект із підвищення енергоефективності (2011–2016 рр., 200 млн. дол.) [13, с. 8].

По-друге, співпраця в контексті Угоди про асоціацію України з ЄС. Питання залучення іноземних інвестицій для реалізації екологічних програм є важливим складником природозбережного розвитку всіх країн світу, зокрема й України, особливо в контексті підписання нею Угоди про асоціацію з ЄС. Європейський Союз висуває для учасників високі екологічні вимоги. У цьому зв'язку питання іноземної фінансової підтримки для нашої держави набуває особливого значення. У межах цього напрямку суттєве значення має підписання в березні 2015 р. Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі ЄС із наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Для України доступ до програми «Горизонт 2020» означає доступ до всього спектру, який фінансується у рамках цієї програми. Україна може приєднатися до декількох завдань стратегії Європи, серед яких велике значення для розвитку екологічного складника має напрям sustainable growth, що включає в себе складники сталого розвитку, ефективне використання ресурсів тощо [14].

Для покращення фінансування науково-дослідної сфери програма передбачає використання 3% від ВВП країн-учасниць. Рамкова програма «Горизонт-2020» передбачає зосередження фінансування на взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС, що відповідають пріоритетам, визначеним у програмі «Європа 2020» та Інноваційним союзом. Особлива увага буде приділятися інформаційно-комунікаційним технологіям, нанотехнологіям, біотехнологіям тощо. На реалізацію вказаних у Рамковій програмі завдань передбачаються такі витрати (рис. 6).



Рис. 6. Напрями фінансування під час реалізації програми «Горизонт-2020»

Велике значення має програма секторальної бюджетної підтримки, спрямованої на впровадження Стратегії державної екологічної політики України на період до 2020 р. Програма зосереджується на чотирьох підгалузевих пріоритетах (стабілізації викидів у повітря електростанціями, поліпшенні якості поверхневих вод, збільшенні кількості переробленого побутового сміття і відходів, збільшенні площі природоохоронних територій) і передбачає декілька етапів реалізації. Слід зауважити, що в рамках першого етапу Європейський Союз виділив 35 млн. євро на впровадження зазначеної стратегії для допомоги у формуванні нової екологічної політики, наближенні екологічного законодавства України до норм ЄС [4].

Інтенсифікація співпраці з міжнародними організаціями, інтеграційними об'єднаннями, громадськими ініціативами у сфері розроблення та впровадження спільних екологічних проектів та програм значною мірою залежить від покращення інвестиційного клімату України. Низку позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено. По-перше, на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. По-друге, для підвищення захисту іноземних інвестицій ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами. По-третє, підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу. Зокрема, у 2015 р. підписано Угоду між Україною та Японією про сприяння та захист інвестицій. По-четверте, урядом та Президентом України здійснюються кроки щодо створення якісно нових умов ведення бізнесу, що мають забезпечити відбудову економіки України, сприятимуть її стабільному розвитку та активізації інвестиційної діяльності. По-п'яте, забезпечено медіа-підтримку формування позитивного інвестиційного іміджу України.

Зважаючи на вищезазначене, міжнародне фінансування екологічних проектів є важливим інструментом забезпечення еколого-економічного розвитку нашої країни. Реалізація таких інвестицій дасть змогу вирішити низку важливих проблем та забезпечити отримання позитивного результату щодо збереження навколишнього середовища.

Висновок. Сучасний етап трансформації екологічного складника економіки України характеризується переходом нашої держави до функціонування на засадах екологічно орієнтованого господарювання. Серед економічних заходів, необхідних для подальшого узгодження екологічних та господарських пріоритетів розвитку національної економіки, слід виділити оптимізацію потенціалу виробництва екологічно чистих товарів та послуг на основі використання наявних природних, інноваційних та виробничих потужностей; запровадження державної підтримки для виробників екологічної продукції; подальше розширення участі України в реалізації міжнародних екологічних проектів та програм; запровадження змін у структурі виробництва на користь використання маловідходних та безвідходних технологій, екологічно чистої сировини у виробництві;

реалізацію системи заходів щодо зниження негативного впливу потенційно загрозливих для навколишнього середовища напрямів економічної діяльності на екологічний складник розвитку господарської системи. Велике значення у цьому зв'язку має міжнародне фінансування екологічних програм. Його позитивні наслідки мають свій прояв у зростанні продуктивності виробництва за рахунок застосування екологічних технологій; підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання за рахунок зниження витрат виробництва з урахуванням вищого рівня енергоефективності; зменшенні загального негативного впливу на навколишнє середовище.

Подальша екологічно спрямована трансформація економічних пріоритетів розвитку України сприятиме формуванню екологічно орієнтованих засад господарювання, що відповідає вимогам сучасного світового еколого-економічного простору в контексті його функціонування на основі сталих екологізаційних пріоритетів.

Список використаних джерел:

1. Daly H. Ecological economics : Principles and applications / H. Daly, J. Farley. – N.Y., 2010. – 544 p.
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Довкілля України у 2014 році. Статистичний збірник. – К., 2015. – 223 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2014 році. – К., 2016. – 350 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua/dopovidi>.
5. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року : Закон України № 2818-VI від 21.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
6. Ходаківська О.В. Екологізація сільськогосподарських земель: сучасний вимір та перспективи розвитку / О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 23–30.
7. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України № 425-VII від 03.09.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
8. Програма ЄБРР для підприємств приватного сектора FINTECC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uabio.org/bioenergy-news/2230-inquirer-fintecc>.
9. Писаренко С.М. Механізм регулювання еколого-економічного розвитку країн-членів ЄС / С.М. Писаренко // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3(4). – С. 119–120.
10. Інформація щодо стану відповідності законодавства України вимогам права ЄС у сфері охорони довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/media/files/Dodatok2571_261211_030112.pdf.
11. Україна і альтернативна енергетика: аналіз і прогнози до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://alternative-energy.com.ua/blog/2016/05/01>.
12. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел : Закон України № 514-VIII від 04.06.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-19>.
13. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм для країни. – Квітень, 2014. – 42 с.
14. Оцінка екологічної складової двостороннього співробітництва між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eap-csf.eu/assets/files/Documents/EU_Ukraine_Monitoring_2013_FINAL.pdf.

РОЗДІЛ 2. РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Слейко В.І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Львівського торговельно-економічного університету*

Анісімов В.А.

*аспірант кафедри менеджменту
Львівського торговельно-економічного університету*

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Анотація

Висвітлено економіко-організаційні, правові, фінансові передумови та критерії фінансової незалежності місцевого самоврядування. Окреслено основні фактори виникнення територіальних фіскальних дисбалансів. Деталізовано причини незначної ролі неподаткових надходжень, доходів від операцій із капіталом, цільових фондів місцевого самоврядування у структурі доходів місцевих бюджетів. Узагальнено притаманний децентралізаційним процесам формат організації бюджетних відносин. Проаналізовано локальні моделі управління місцевими фінансами в зарубіжних країнах. Визначено сферу емпіричного застосування концептуальних засад управління фінансовими відносинами і фінансовими ресурсами на місцевому рівні в зарубіжних країнах у вітчизняному територіальному фінансовому менеджменті. Обґрунтовано можливі шляхи і тенденції економічного зростання територій в Україні.

Вступ. В умовах макроекономічної фінансової нестабільності, військової агресії з боку Російської Федерації, інших геополітичних викликів, а також з огляду на необхідність реформування вітчизняної бюджетної моделі в контексті євроінтеграційного вибору українського суспільства та пов'язаної із цим бюджетно-податкової гармонізації постає складне завдання проведення на зразок розвинених західних країн політики фіскальної консолідації, яка передбачає підвищення доходів бюджету за відповідного зниження його видатків. Водночас повноцінне застосування сучасного світового досвіду антициклічного регулювання розвитку ринкової економіки шляхом використання бюджетно-податкових важелів фінансового механізму держави, з огляду на українські реалії, є достатньо проблематичним. Це пов'язано з низкою чинників, серед яких – і відсутність стратегічних пріоритетів бюджетної політики, і нереформованість бюджетного процесу, і недостатньо

ефективне управління бюджетними потоками, і нераціональний перерозподіл бюджетних коштів між державним та місцевими бюджетами України тощо. Отже, можна констатувати, що важливим напрямом модернізації системи розподільчих та перерозподільчих бюджетних відносин є вироблення якісно нових критеріїв територіального фінансового вирівнювання як у частині перезакріплення доходних і видаткових повноважень за різними ланками зведеного бюджету, так і шляхом запровадження прозорої схеми організації міжбюджетних відносин.

Проблематика горизонтального фінансового вирівнювання широко висвітлюється у спеціальній науковій літературі, є предметом публічних парламентських дискусій. Набуває особливої актуальності в періоди структурних змін у системі економічних відносин, виступаючи при цьому не лише як інструмент реалізації фінансової політики, але й як багатогранне (економічне, політичне, соціальне, військово-оборонне, природоохоронне, управлінське, міжнародно-стратегічне тощо) суспільне явище забезпечення виконання конституційно задекларованих функцій і завдань держави та місцевого самоврядування на різних рівнях управління.

Незважаючи на вагомий науковий інтерес до питання перерозподілу бюджетних коштів у територіальному розрізі та велику кількість напрацювань у цьому напрямі досліджень, нового імпульсу набувають як теоретичні проблеми, так і прагматичні завдання формування та реалізації стратегії й тактики бюджетної децентралізації з огляду на зміни орієнтирів соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Ефективність бюджетної політики органів місцевого самоврядування визначається передусім повнотою реалізації функцій місцевих бюджетів. Водночас доцільно зазначити, що вирішальний вплив на якість конкретних бюджетних рішень у сфері місцевих доходів і видатків справляє суб'єктивний чинник – наявність відповідних повноважень і компетенції місцевої влади. Отже, проблема самостійності місцевих бюджетів є первинною передумовою проведення ефективної політики формування та використання фінансових ресурсів місцевого самоврядування, запорукою досягнення фінансових пріоритетів територіальних громад та їх об'єднань.

Метою проведеного наукового дослідження є комплексний аналіз фінансових, організаційно-економічних, правових передумов здійснення бюджетної децентралізації в Україні, а також оцінка світового досвіду локалізації бюджетних відносин в умовах демократизації бюджетного процесу.

1. Теоретико-методологічні основи здійснення бюджетної децентралізації в Україні

З удосконаленням форм і методів державного управління змінюються критерії локалізації бюджетних правовідносин. Передумовою самостійності місцевих бюджетів є їх реальна фінансова незалежність від бюджету центрального уряду у форматі фінансування програм соціально-економічного розвитку територій, реалізації права фіскальної ініціативи, здійснення низки

інших конституційних повноважень у галузі управління і розпорядження ресурсним потенціалом території. На думку О. Кириленко, матеріально-фінансова самостійність є необхідною умовою втілення всіх інших принципів місцевого самоврядування. Від фінансових можливостей залежить виконання реальних владних функцій органами місцевого самоврядування. Самостійність буде завжди лише формальною, якщо залишатиметься фінансова залежність [1, с. 138]. Чинним законодавством фінансова незалежність органів місцевого самоврядування визначається як незалежність останніх від загальнодержавних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і забезпечення відповідними коштами для їх вирішення [2]. Конституцією України визначено матеріальну й фінансову основу органів місцевого самоврядування: рухоме та нерухоме майно, що перебуває у комунальній власності; доходи місцевих бюджетів; позабюджетні фонди (у тому числі валютні)*; інші кошти; земля та інші природні ресурси, що є в комунальній власності; об'єкти спільної власності територіальних громад, що перебувають в управлінні районних та обласних рад [3].

Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 з наступними змінами і доповненнями окреслена фінансова компетенція місцевого самоврядування: самостійне розроблення, розгляд, затвердження і виконання місцевих бюджетів, внесення змін до місцевих бюджетів; встановлення місцевих податків і зборів та рівня їх ставок у межах чинного податкового законодавства; надання пільг зі сплати місцевих податків і зборів; випуск місцевих позик, лотерей, інших цінних паперів; отримання позик від інших місцевих бюджетів та з інших джерел; передача коштів з одного місцевого бюджету до інших місцевих бюджетів; розміщення належних органам місцевого самоврядування коштів у банках, отримання відсотків від їх доходів із зарахуванням до доходів місцевих бюджетів; формування цільових фондів органів місцевого самоврядування; розпорядження, володіння, управління комунальним майном; встановлення цін і тарифів на комунальні послуги в межах наданих повноважень; право на створення комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ [2].

У процесі реалізації повноважень місцевого самоврядування доцільно дотримуватися принципів: народовладдя; законності; гласності; колегіальності; поєднання державних та місцевих інтересів; виборності; правової, організаційної, матеріально-фінансової самостійності в межах, визначених чинним законодавством; підзвітності і відповідальності перед територіальними громадами їх органів та посадових осіб; державної підтримки та гарантій місцевому самоврядуванню; судового захисту прав місцевого самоврядування.

Чинним законодавством також визначено ієрархічну систему органів місцевого самоврядування (рис. 1), на які покладено функціонально-правові обов'язки забезпечення життєдіяльності територіальних колективів.

* Зазначене положення Закону втратило чинність з огляду на прийняття 21.06.2001 Бюджетного кодексу України. Не знайшло воно відображення і в новій редакції Бюджетного кодексу від 08.07.2010.

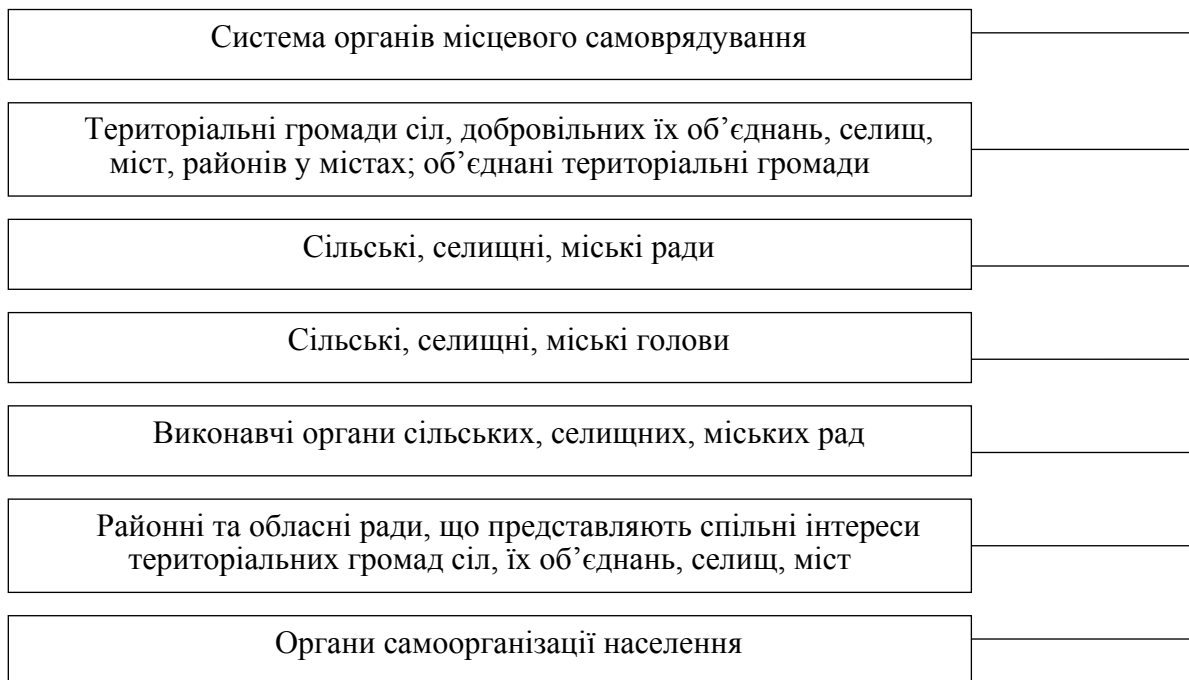


Рис. 1. Система та органи місцевого самоврядування в Україні

Джерело: складено на основі [3]

Таким чином, органи місцевої влади і місцевого самоврядування формально наділені необхідною ресурсною базою, володіють низкою повноважень у частині розпорядження наявними коштами, земельними ділянками, іншими об'єктами комунальної власності. Водночас фінансові можливості територіальних громад є істотно обмеженими, не відповідають установленим нормам забезпечення соціальних гарантій, зумовлюють значні касові розриви під час виконання місцевих бюджетів. При цьому найвагомим джерелом фінансових ресурсів місцевого самоврядування й надалі залишаються доходи місцевих бюджетів. Структурний поділ останніх на податкові, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом, міжбюджетні трансферти, цільові фонди [4], хоча й є безальтернативним у контексті організації бюджетного процесу, проте жодним чином не вирішує проблему фінансової незалежності територій, адже всі окреслені бюджетні надходження є наслідком прямої дії державного законодавства, яким регламентуються механізми нарахування й сплати окремих податкових платежів. Природно, що органи представницької влади не мають навіть опосередкованого впливу на формування фіскальної політики держави за винятком хіба що місцевих податків і зборів (і то лише в допустимих державою межах).

Окрім того, нерівномірність розподілу податкової бази в міжтериторіальному розрізі викликає територіальні фіскальні дисбаланси, вирівнювання яких за допомогою міжбюджетних трансфертів суттєво централізує процедури бюджетування, перетворюючи їх у складний, бюрократичний, непрозорий, перерозподільчий процес. Особливої гостроти проблема недофінансування видаткових бюджетних призначень та асигнувань місцевих бюджетів набуває в періоди економічних спадів, коли суттєво

скорочуються обсяги та величина податкової бази внаслідок зменшення виробництва ВВП, передусім створеної валової доданої вартості.

Традиційно незначну частку у структурі доходів бюджетів місцевого самоврядування посідають неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом, цільові фонди. У більшості місцевих бюджетів практично відсутні місцеві запозичення. Все це зумовлено дією низки чинників.

По-перше, об'єкти комунальної власності, а також об'єкти, що перебувають у спільному використанні обласних і районних рад, у своїй переважній більшості є неприбутковими або ж безпосередньо фінансуються за рахунок бюджетних джерел. Як наслідок, фіскально-доходна віддача вказаного різновиду неподаткових надходжень є мінімальною, а в багатьох випадках і бюджетно-збитковою (за умови зростання бюджетних джерел фінансових ресурсів у структурі капіталу таких установ).

По-друге, надходження від продажу основного капіталу, землі, нематеріальних активів не можуть відігравати відповідної фінансово-стабілізуючої функції, оскільки:

1) земля, угіддя, лісовий і водний фонд, інші природні ресурси, що знаходяться на території самоврядної адміністративної одиниці, згідно з чинним законодавством, не вважаються об'єктами комунальної власності, а тому лише формально можуть зараховуватися до носіїв матеріальної бази органів місцевого самоврядування;

2) невизначеність та непослідовність юридичних норм щодо набуття власності на землю чи інші природні ресурси фактично нівелюють юрисдикцію територіальних громад як власників чи розпорядників іпотеки;

3) разові доходи у вигляді приватизації комунального майна, а також постійні, що надходять у вигляді орендної плати, надходжень від володіння корпоративними правами є не лише нестабільними з огляду на юридично-фінансові процедури їх мобілізації, але й надто обмеженими через їх екстенсивне походження.

По-третє, місцеве самоврядування наділене повноваженнями формувати у складі спеціального фонду місцевого бюджету цільові фонди. Однак, як свідчить практичний досвід, зреалізувати зазначене право на місцевому рівні досить складно, тому що бюджетних надходжень не вистачає навіть на фінансування тих бюджетних призначень та асигнувань, які впливають із діяльності територіального колективу. З іншого боку, частина цільових фондів формується та використовується за чітко визначеною схемою, встановленою державним законодавством: наприклад, фонд охорони навколишнього природного середовища формується за рахунок сплати обов'язкових зборів зі стаціонарних і пересувних джерел забруднення (екологічний податок). Водночас розширити компетенцію місцевих органів, надавши їм право створювати власні позабюджетні та валютні фонди, видається безперспективним за відсутності правового механізму їх запровадження, функціонування, казначейського обслуговування, а також з огляду на недовершеність адміністративно-територіальної реформи.

По-четверте, практично недієздатним в Україні був і залишається інститут комунального кредиту, що спричинено як відсутністю відповідної інфраструктури для забезпечення випуску і погашення місцевих позик, так і нерозвиненістю фінансового ринку загалом.

Підсумовуючи викладене вище, необхідно наголосити, що в унітарних державах, до яких належить і Україна, фінансова автономія місцевого самоврядування завжди має певні обмеження, які є наслідком конституційної доктрини держави. При цьому дуже важливо провести оптимальне розмежування повноважень між центральною та місцевою владою, забезпечивши ефективний перерозподіл бюджетних ресурсів між різними ланками зведеного бюджету. Крім того, недосконалість правової бази функціонування територіальних колективів базової ланки місцевого самоврядування істотно звужує дієздатність органів управління територіальних громад, обмежує сферу функціональних повноважень останніх. Нестабільність дохідної бази місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжтериторіального перерозподілу державних доходів, значні відмінності в рівнях економічного розвитку регіонів із властивими їм умовами проживання потенційно ведуть до соціальних конфліктів і політичної нестабільності. Як наслідок, тягар нагромаджених проблем негативно позначається на розвитку регіонів.

2. Зарубіжний досвід бюджетної децентралізації в умовах демократизації бюджетних відносин

За умов світової фінансової глобалізації, що супроводжується конвергенцією національних фінансових систем, бюджетно-податковою гармонізацією, євроінтеграційного вибору розвитку України, особливого значення набувають процеси наближення основних засад територіальної організації влади до стандартів, запроваджених Радою Європи, які, своєю чергою, впливають на формування принципів реалізації фінансової політики на локальному рівні управління. Прийняття у 1985 р. Європейської хартії про місцеве самоврядування [5] стало логічно послідовним кроком на шляху офіційного закріплення процесів децентралізації державної влади на основі проведення системно-послідовних змін у політичній, адміністративній, фінансовій, ринковій концепціях державного управління. У широкому розумінні децентралізація означає передачу частини компетенції та відповідальності у сфері виконання загальнодержавних функцій і завдань від центрального уряду до підпорядкованих йому органів державної влади чи квазінезалежних субнаціональних урядів або до приватного сектора.

Вивчення та узагальнення світового досвіду організації місцевого самоврядування як у розвинених країнах із ринковою економікою, так і в країнах, що розвиваються, дають підстави зробити такі висновки:

1) розширення кола повноважень місцевого самоврядування має історичний характер і походження, оскільки управління на місцевому рівні передувало виникненню держави, сформованої за національною ознакою з притаманною їй конституційною доктриною;

2) децентралізаційні процеси зберігають лише зовнішню схожість, проте за методами запровадження мають істотні національні особливості. Так, нині розроблені й успішно функціонують 10 альтернативних моделей управління на місцевому рівні із властивою для них системою відносин між центральними і місцевими органами влади;

3) локалізація частини адміністративно-управлінської компетенції швидкими темпами проходить у країнах, де відбуваються трансформаційні ринкові процеси.

Для глибшого розуміння динамічних трансформацій у сфері місцевого самоврядування, що є визначальним чинником організації фінансових відносин на місцевому рівні управління, доцільно ґрунтовно проаналізувати згадані вище моделі локального управління в зарубіжних країнах:

1. Скандинавська. Притаманна Данії, Норвегії, Швеції. Створена у цих країнах економічна система добробуту, зорієнтована на громадян, передбачає фінансування більшої частини загальнодержавних функцій, передусім у галузі соціального захисту і соціального забезпечення населення. Державі при цьому відведено більше офіційно-церемоніальну роль, а також відносини з іншими країнами.

У скандинавській моделі переважають дрібні самоврядні органи, розміри юрисдикції яких не перевищують 10 тис. населення. Основним джерелом надходжень місцевих бюджетів виступають податки з фізичних осіб (понад 90% надходжень). За рахунок власних доходів фінансується близько 2/3 видаткових повноважень (Швеція – 75%, Норвегія – 64%), що дає змогу місцевому самоврядуванню здійснювати свою діяльність на засадах самофінансування.

2. Швейцарська. Швейцарія складається із 26 кантонів і 2 842 комун. Кожний кантон має власну Конституцію, парламент, уряд і суд. Створені кантонами комуни виконують окремі делеговані їм повноваження, а саме: реєстрацію населення і цивільну оборону, освіту, соціальне забезпечення, енергозабезпечення, будівництво доріг, місцеве планування, місцеве оподаткування.

Традиція сильного місцевого самоврядування має історичні корені, адже до моменту створення у 1291 р. кантонами Урі, Швіц, Унтервальден оборонного союзу швейцарська територія була підвідомчою незалежним місцевим урядам (кантонам). Домінування місцевого самоврядування продовжується і в сучасній системі державного управління у Швейцарії: місцеві самоврядні органи володіють автономією не лише у фінансній сфері, а й у питаннях імміграцій, громадянства, державної мови, міжнародних економічних відносин.

3. Французька. У центрі управлінської ієрархії знаходиться національний уряд із мережею підвідомчих йому установ. Владна вертикаль виходить від префектів регіонів і департаментів і спрямовується на представників виконавчої влади і мерів комун, які знаходяться на найнижчому рівні місцевого управління. Подібна організаційно-управлінська схема запроваджена й на рівні галузевих і функціональних міністерств, що формує відповідні передумови для подвійного контролю над діяльністю територіальних колективів. Середній розмір

юрисдикції є незначним (близько 10 тис. мешканців), а повноваження місцевої влади в частині надання населенню громадських послуг є автономно обмеженими. Місцеве самоврядування широко використовує низку інструментів щодо мобілізації місцевих доходів за одночасно значної частки фінансування локальних функцій і програм із державного бюджету. Зазначена модель розрахована, головним чином, на централізоване фінансування власних і делегованих видатків місцевого значення за наявності подвійного адміністративно-відомчого контролю. В історичній ретроспективі широко застосовувалася в колоніальних режимах Франції, Іспанії, Португалії, а за сучасних умов є атрибутом міжтериторіального фінансового регулювання в країнах, що розвиваються.

4. Німецька. Розподіл повноважень між центральною і місцевою владою здійснюється на засадах субсидіарності, кооперування, адміністративної ефективності. У контексті реалізації зазначених принципів компетенції політичного характеру є винятковою прерогативою федерального рівня влади, тоді як зобов'язання з надання громадських послуг закріплені за органами управління землями та місцевими самоврядними формуваннями. Високий рівень автономії місцевого самоврядування базується на фінансуванні місцевими доходами значної частини переданих (за критерієм субсидіарності) суспільних послуг, а також на всеохоплюючому забезпеченні власної громадсько-господарської діяльності первинних ланок адміністративно-територіальної управлінської ієрархії. На зазначені цілі щорічно використовується близько 10% ВВП, отриманих у результаті складних перерозподільчих процесів на стадіях первинного розподілу та перерозподілу новоствореної в масштабах суспільства вартості.

5. Британська. Британській моделі притаманні основні елементи французької моделі подвійного контролю. Проміжною ланкою в управлінській вертикалі «центр – регіони» є так звані «представники із центру», а також галузеві й функціональні міністерства. Місцеве самоврядування відіграє провідну роль у виконанні суто локальних функцій, пов'язаних з утриманням та обслуговуванням об'єктів власності: утримання та експлуатація доріг, збір та утилізація сміття й побутових відходів, водовідведення та каналізація. Водночас незначним є внесок територій у виконання завдань, спрямованих на досягнення добробуту населення, особливо в частині фінансового забезпечення діяльності установ охорони здоров'я, освіти, соціального захисту. У структурі власних бюджетних надходжень переважають податки на власність. Проте лівову частку територіального фінансового потенціалу формують кошти, що надходять у порядку перерозподілу у вигляді централізованих бюджетних трансфертів (близько 2/3 доходів місцевих бюджетів). Особливістю британської моделі є відсутність у складі доходних джерел бюджетів територіальних громад подоходного податку з фізичних осіб, що повністю вилучається до центрального бюджету.

6. Індійська. У домонгольський період індійську систему державного управління можна охарактеризувати як ієрархічну вертикаль влади з

усталеними традиціями місцевого самоврядування. Виконання функцій Верховного інституту місцевого самоврядування покладалося на панчаяти, які були відповідальними за дотримання законності й порядку, надання послуг місцевого характеру, управління земельними ресурсами, застосування норм права, забезпечення базових потреб, формування місцевих доходів. Наявність указаних місцевих інститутів у кожному селі та місті забезпечували їх гармонійне співіснування. У період монгольських і британських завоювань автономія місцевого самоврядування формально зберігалася, хоча управління на місцевому рівні було суттєво послаблене. Поштовхом для цього стало створення класу феодальної аристократії за одночасної бюрократизації процесу прийняття управлінських рішень. Окреслена проблема в Індії була вирішена внаслідок проведення земельної реформи, однак залишається актуальною для окремих районів Пакистану, де й надалі домінуючою залишається роль місцевих еліт – класу великих землевласників.

7. Китайська. За цієї системи менеджмент на провінційному та місцевому рівнях є невід'ємною частиною національного управління. Практично застосовуються два шляхи досягнення цього конституційного-доктринального положення: по-перше, на основі проведення політики демократичного централізму, яка передбачає інтегрування місцевих зборів народних представників із усекуитайськими зборами народних представників через виборчу систему; по-друге, запровадженням подвійного підпорядкування місцевого державного управління як на рівні відомчої, так і на рівні функціональної підзвітності центральному уряду та відповідним його департаментам. При цьому значною є частка видаткових повноважень субпровінційних органів управління, яка перевищує 50% призначень консолідованого бюджету. Крім того, існує проблема досягнення оптимальних пропорцій фінансового вирівнювання в міжтериторіальному розрізі. Як наслідок, рівень фінансової автономії безпосередньо залежить від фіскальних можливостей місцевого самоврядування, що дає можливість багатим юрисдикціям вести відносно самостійну економічну політику, тоді як фінансово бідніші юрисдикції стають ще більш залежними від централізованих джерел фінансування.

8. Японська. Запроваджена у 1890 р. за правління Мейдзі система управління на місцевому рівні містила елементи французької та німецької моделей. Зокрема, на зразок Франції запроваджувалася чітка ієрархічна вертикаль державного управління, за якою на місцеве самоврядування покладалися функції реалізації політики центрального уряду. Практично це виявлялося у призначенні міністерством внутрішніх справ губернаторів префектур, що контролювали на місцях райони й муніципалітети. Після Другої світової війни вказана схема адміністрування була суттєво переформатована шляхом запровадження прямих виборів губернаторів, мерів, представницьких органів влади, а також збільшенням обсягів делегованих повноважень. Таким чином, до місцевого самоврядування ставилися вимоги щодо виконання низки завдань, переданих на засадах субсидіарності центральним урядом або його агенціями, що, своєю чергою, можна вважати елементом німецької моделі взаємовідносин державної

та місцевої влади. Водночас у 1960 р. було створено Міністерство внутрішніх справ, на яке покладається основна роль у підтримці місцевого самоврядування. Структура місцевих надходжень має такий вигляд: податки становлять близько 60% власних доходів; податки на власність – 30%, податки з продажу – 10%.

9. Північноамериканська. На ранніх етапах формування американського суспільства місцеві комуни функціонували як громадянські республіки, управління якими проводилося за взаємною згодою громадян. Громадянська війна призвела до централізації влади у США. Формально інститути місцевого самоврядування створювалися на рівні штатів. Статус місцевих громад юридично закріплювався рішенням Діллона, згідно з яким місцева влада може виконувати лише ті повноваження, які безпосередньо впливають із наданих їм прав законодавством штату. Із 1990 р. набуло чинності положення про автономію (гомрулу), що чітко окреслювало коло функцій і завдань, у частині виконання яких місцевому самоврядуванню надавалася відповідна автономія.

За схожим сценарієм розвивалося місцеве самоврядування і в Канаді. Отже, північноамериканська модель визнає місцеве самоврядування як систему, створену за рішенням кожного штату або провінції за одночасного надання місцевим самоврядним органам певної незалежності (право гомрулу) в наперед установлених сферах та обсягах (переважно це галузі та напрями діяльності, пов'язані з наданням послуг для забезпечення власності). Юрисдикція місцевого самоврядування у США включає чисельність населення близько 10 тис. осіб, а в Канаді – близько 6 тис. осіб. Найважливішим джерелом власних доходів виступають податки на власність. При цьому частка видатків місцевих бюджетів є порівняно невисокою і становить близько 7% ВВП.

10. Австралійська. Конституція Австралії не визнає місцеве самоврядування, однак надає штатам повноваження в частині створення системи управління на місцевому рівні на підвідомчій території. Користуючись зазначеним правом, більшість штатів виділила місцевому самоврядуванню незначний перелік функцій, а саме: надання інженерних послуг (дороги, мости, дренажні споруди, узбіччя); соціальне забезпечення (утримання престарілих, дітей, пожежна охорона); служби, пов'язані з охороною навколишнього середовища (організація прибирання сміття та заходи із захисту навколишнього природного середовища); регуляторні послуги (зонування, управління житловим фондом, будівництво, ресторани, охорона тварин); послуги у сфері культури (бібліотеки, художні галереї, музеї).

Частка податкових доходів місцевих бюджетів не перевищує 3% надходжень консолідованого бюджету. Водночас місцеве самоврядування є відповідальним за перерозподіл 6% обсягів консолідованих видатків державного сектору. Це зумовлює значний обсяг фінансових субсидій із центрального бюджету і бюджетів штатів, якими покривається, крім делегованих видаткових повноважень, ще й близько 20% видатків місцевого значення. Загалом асигнування на транспорт, комунальні послуги, рекреацію, культуру перевищують 2/3 місцевих видатків. Основними доходними

джерелами виступають податки на власність і збори зі споживачів, що формують близько 70% локальних бюджетних надходжень [6, с. 52–58].

Історичний розвиток і практичний досвід організації управління на місцевому рівні в розвинених країнах світу набувають емпіричної актуальності для країн, що здійснюють реформування адміністративно-територіального устрою як вагомого чинника стабілізації соціально-економічного розвитку суспільства. Діяльність місцевих інститутів має свої національні особливості, що впливають з інституційної основи державотворення, якій притаманний тривалий період становлення, у процесі якого вирішуються різноманітні завдання організації взаємовідносин місцевого самоврядування із центральною владою. Наприклад, у Скандинавських країнах місцеві органи влади забезпечують виконання широкого кола функцій з обслуговування населення як потенційного споживача бюджетних послуг, тоді як в Австралії виконання зазначених повноважень покладено на органи управління штатами, а компетенція місцевого самоврядування зведена до мінімуму і торкається лише надання найнеобхідніших послуг базовій ланці територіальної ієрархії.

Більше того, не існує жодної моделі для оцінки обсягів юрисдикції місцевого органу влади, структури, ієрархії, переліку функцій в усіх країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Водночас можна відстежити й спільні закономірності розвитку локального менеджменту в процесі реалізації конституційної доктрини держави. По-перше, основною передумовою ефективного виконання місцевим самоврядуванням своїх повноважень у країнах ОЕСР вважається наявність необхідного обсягу фінансових ресурсів, які використовуються на забезпечення виконання програм місцевого значення. По-друге, якість управлінської діяльності визначається високим ступенем довіри громадян до органів місцевої влади і місцевого самоврядування. З огляду на зазначене, особливої актуальності набувають питання автономії в оподаткуванні, здійсненні видатків, регуляторній діяльності, а кадрова політика має виступати інструментом реалізації успішного менеджменту в інтересах територіального колективу і бути незалежною від рішень органів державної влади та управління.

Дотримання зазначених вище вимог, як свідчить світовий досвід, суттєво активізує роль управління на місцевому рівні, забезпечуючи здійснення низки заходів: запровадження звітності на підставі отриманих результатів; підвищення якості надання локальних послуг шляхом розвитку альтернативних схем виділення коштів на конкурентній основі, організації підрядних робіт, залучення по можливості додаткових джерел фінансових ресурсів та розвиток місцевої інфраструктури; підзвітність населенню органів управління адміністративно-територіальної одиниці. Така підзвітність регламентується процедурами демократичного вибору, співучасті, прозорості, орієнтованим на результат бюджетуванням, дотриманням громадянських прав та обов'язків, системою правових і фінансових норм, спрямованих на демократизацію бюджетних відносин і локалізацію бюджетного процесу.

3. Бюджетна децентралізація в Україні в парадигмі світового досвіду бюджетування

Відповідно до підписаних та ратифікованих Верховною Радою угод про міжнародне співробітництво і співпрацю (передусім Європейської хартії про місцеве самоврядування), Україна стала на шлях адміністративно-територіальної реформи, яка хоча й є об'єктивною необхідністю, проте немає адекватного фінансового наповнення. З одного боку, це зумовлено низкою проблем, пов'язаних із формуванням фінансових ресурсів місцевого самоврядування; з іншого – нерозвиненістю місцевих фінансових інститутів як суб'єктів територіального управління в контексті їх адаптації на міжнародні стандарти розбудови місцевого самоврядування з урахуванням глобалізаційних чинників соціально-економічного розвитку (табл. 1). Усе це вимагає проведення виваженої політики фінансової децентралізації, яка визначає роль інститутів місцевого самоврядування в системі органів публічної влади, характеризує якісний рівень розвитку економічної демократії в країні.

Таблиця 1

Критерії організації управління на місцевому рівні в країнах ОЕСР

XX ст. (попередні погляди)	XXI ст. (нові погляди)
1. Залишковий принцип фінансування місцевих громад, органи управління якими, як правило, мали регламентоване підпорядкування державним та регіональним урядам.	1. Субсидіарність та автономність у фінансуванні діяльності територіальних колективів
2. Фактор «неперевищення влади»	2. Фактор управління комуною
3. Пріоритет адміністративного складника управлінського процесу	3. Управління з огляду на інтереси та потреби населення як споживача локальних послуг
4. Місцеве самоврядування розглядається як агент центрального уряду	4. Місцеве самоврядування виконує роль основного агента громадян, лідера і диспетчера за спільного управління об'єктами власності
5. Управління здійснюється ззовні; забезпечується пряма ієрархічна підпорядкованість	5. Органи місцевої влади і місцевого самоврядування несуть відповідальність перед місцевими виборцями; відповідають за покращення рівня управління на місцевому рівні
6. Місцеве самоврядування є безпосереднім постачальником місцевих послуг	6. Місцеве самоврядування є покупцем місцевих послуг
7. Діяльність місцевих органів влади та управління концентрується на вирішенні проблем внутрішньогосподарського забезпечення	7. Місцеві органи є організаторами управлінської мережі на локальному рівні, координаторами державних постачальників та організацій, що не підвідомчі державному управлінню, посередником у конфліктах, виробником громадського капіталу

8. Сконцентрованість на таємності	8. Сконцентрованість на гласності та практиці прозорого управління
9. Притаманний вхідний контроль	9. Визнається значення результатів
10. Внутрішня залежність	10. Конкурентоспроможність, урахування зовнішніх чинників, використання альтернативних можливостей надання послуг
11. Замкнутість і низька оперативність	11. Відкритість, гнучкість, оперативність
12. Незахищеність від ризику	12. Прогресивність, допустимість ризику у встановлених межах
13. Залежність від директив із центру	13. Автономія в питаннях оподаткування, здійснення видатків, регуляторній діяльності, сфері прийняття адміністративних рішень
14. Обов'язкове дотримання визначених правил	14. Управлінська гнучкість і відповідальність за результати діяльності
15. Бюрократія і технократія	15. Активне залучення громадськості, запровадження положень прямої демократичної дій, складання бюджетів за результативними показниками діяльності
16. Примусовий характер	16. Довіра громадянам, створення простору для громадянського діалогу, покращення соціальних результатів
17. Фінансова безвідповідальність	17. Відповідальність за фінансові операції, мінімізація витрат, спрямована на підвищення ефективності
18. Політична замкнутість, що супроводжується захопленням влади елітою	18. Відкритість, активне залучення громадян до вирішення місцевих питань
19. Ліквідація помилок ринкового механізму	19. Ліквідація помилок державного і ринкового механізмів
20. Вмонтованість у централізовану систему	20. Взаємозв'язок із глобалізованим світом та його локальними структурами на всіх рівнях

Джерело: складено на основі [6, с. 69–70]

Розбудова економічної системи добробуту висуває на перший план питання про ефективність надання суспільних благ його безпосереднім споживачам – населенню регіонів. Ураховуючи важливість цієї проблематики як стратегічного складника національного розвитку, доцільно всебічно оцінити основні аспекти її прояву в децентралізаційній моделі державного управління. На нашу думку, слід виділяти виробничий, алокаційний, видатковий, забезпечуючий процедурні складники організації процесу формування та

надання бюджетного запиту. Ефективність виробництва (створення) суспільних благ досягається за рахунок мінімізації витрат унаслідок конкуренції між юрисдикціями на ринку суспільних послуг; алокаційна ефективність є результатом кращого поєднання набору суспільних послуг з уподобаннями і потребами мешканців певної юрисдикції внаслідок отримання місцевою владою оперативно-досконалої інформації; ефективність у фінансуванні суспільних послуг впливає з того, що платники податків із більшою готовністю сплачують їх до бюджету, якщо гранична корисність певного суспільного блага відповідає граничній величині сплаченого податку (іншими словами, рівень фіскальної достатності прямо пропорційно залежить від обсягів та якості суспільних послуг, що вимірюється певним еквівалентом бюджетних призначень).

Додатковими аргументами, що свідчать про користь фінансової децентралізації, виступають теоретично достатні можливості стимулювання експериментів та інновацій у секторі громадського обслуговування, поліпшення процедури адміністрування окремих видів податкових платежів, посилення підзвітності та зменшення корупції в органах місцевої влади.

З іншого боку, непослідовність і невваженість у здійсненні стратегії фіскальної децентралізації може призводити до небажаних соціально-економічних наслідків, серед яких: виникнення макроекономічної дестабілізації, зростання міжтериторіальних фінансових дисбалансів, поширення квазіфіскальних методів регулювання й бар'єрів у внутрішній торгівлі, непродуктивне дублювання видаткових і податкових компетенцій, зниження якісного рівня надання суспільних благ і послуг тощо.

На нашу думку, створення інституту самодостатніх територіальних колективів на базі наявних у своїй переважній більшості депресивних територій має базуватися на оптимальному поєднанні фінансових, матеріальних, організаційних чинників і супроводжуватися проведенням таких заходів: укрупненням територіальних громад із доведенням чисельності населення до нормативних показників, за яких досягається необхідний рівень кількісного та якісного наповнення локальних повноважень; зміцненням матеріально-фінансової основи низових ланок територіальної вертикальної ієрархії шляхом закріплення за бюджетами місцевого самоврядування, районними й обласними бюджетами стабільних і достатніх джерел їхнього формування, а також запровадженням прозорої системи фінансового вирівнювання на рівні об'єднаних територіальних громад для забезпечення рівних умов розвитку громадян у різних територіальних колективах.

У контексті зазначеного функціональні повноваження територіальних громад слід суттєво розширити, доповнивши їх компетенцію в галузі управління комунальним комплексом і місцевими фінансами низкою повноважень, спрямованих на вирішення таких проблем, як підвищення рівня та умов життя населення, створення нових робочих місць і скорочення внаслідок цього масштабів безробіття, збільшення обсягів та підвищення ефективності виробництва на території громади.

Вивчення та аналіз емпіричного досвіду організації управлінської діяльності на місцевому рівні дають певні підстави окреслити можливі шляхи вирішення проблем економічного зростання територій, які нині широко обговорюються як у наукових колах, так і в практичній площині державного управління і знайшли своє відображення у низці практичних пропозицій і рекомендацій: залучення інвестицій на територію громади за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату; надання фінансової та матеріальної допомоги малому і середньому бізнесу (до компетенції місцевого самоврядування належить розпорядження та управління комунальним майном, регулювання земельних відносин, фіскальна ініціатива щодо встановлення місцевих податків і зборів згідно з положеннями і вимогами Податкового кодексу України, що, відповідно, дає можливість місцевим радам приймати рішення, а відділам та управлінням виконавчих комітетів запроваджувати їх, стосовно надання малому бізнесу преференцій у сфері орендних відносин, землекористування, пільгового оподаткування на основі оптимізації рівня ставок єдиного податку в розрізі окремих видів підприємницької діяльності); пільгове кредитування, організація пожертвувань і добровільних внесків для створення підприємств з обслуговування соціально-економічної інфраструктури; формування ділової інфраструктури з наданням якісних інформаційних, аудиторських, юридичних, контролінгових послуг; покращення якісного стану об'єктів технічної інфраструктури, а саме: доріг загального користування, мереж водо-, тепло-, енерго-, газопостачання, телекомунікацій, транспортних шляхів, інших об'єктів стратегічного значення, що перебувають у комунальній власності чи спільному користуванні районних та обласних рад; широке залучення громадськості до участі в бюджетному процесі для визначення пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів в інтересах безпосередніх споживачів соціальних послуг; створення кредитних спілок на базі ресурсів та фінансового капіталу територіальних громад; організаційне оформлення інституту спеціальних позабюджетних фондів, які б не лише доповнювали фінансові можливості місцевих бюджетів та підприємств комунальної форми власності, а й забезпечували повномасштабну реалізацію окремих програм соціально-економічного розвитку регіонів (створення таких фондів хоча й є важливим, проте досить проблематичним завданням, оскільки бюджетні джерела на такі цілі заборонено використовувати Бюджетним кодексом України, а процедура добровільної участі громадян не лише не визначена, а й відсутній механізм касового обслуговування позабюджетних централізованих коштів); виділення в окрему групу тих підприємств комунальної форми власності, діяльність яких безпосередньо пов'язана з обслуговуванням громадських потреб; мотивація громадської підтримки інтересів функціонування та розвитку територіальних колективів у взаємовідносинах із центральними органами державної влади й управління та їх підвідомчими галузевими й територіальними структурами.

Весь попередній досвід територіального розвитку на засадах децентралізації переконливо свідчить на користь синергетичного підходу у

використанні потенціалу території, тому узгодженість дій та спільні інтереси членів громади відіграють важливу позитивну роль у процесі розроблення та реалізації на базі територіального корпоративного інтересу узгодженої стратегії розвитку території, сприяючи концентрації потенціалу територіального колективу, організаційних і фінансових ресурсів на виконанні місцевих програм і завдань; урегулюванню й раціоналізації використання територіальних ресурсів; максимально ефективному використанню потенційних можливостей території.

З огляду на обмеженість бюджетних ресурсів (за нашими розрахунками, у короткостроковій перспективі суттєвих зрушень у показниках доходів місцевих бюджетів не передбачається у зв'язку з макрофінансовою нестабільністю та російською агресією на сході України), головним ресурсом територій у найближчій перспективі вважатиметься їх потенціал (рис. 2), реалізація якого потребує здійснення низки виважених, логічно послідовних дій: вивчення наявного потенціалу, його структуризація, аналіз та визначення акцентів майбутнього розвитку; розроблення стратегії розвитку території в межах сформованого потенціалу; реалізація прийнятої стратегії на базі залучення місцевих і зовнішніх ресурсів.

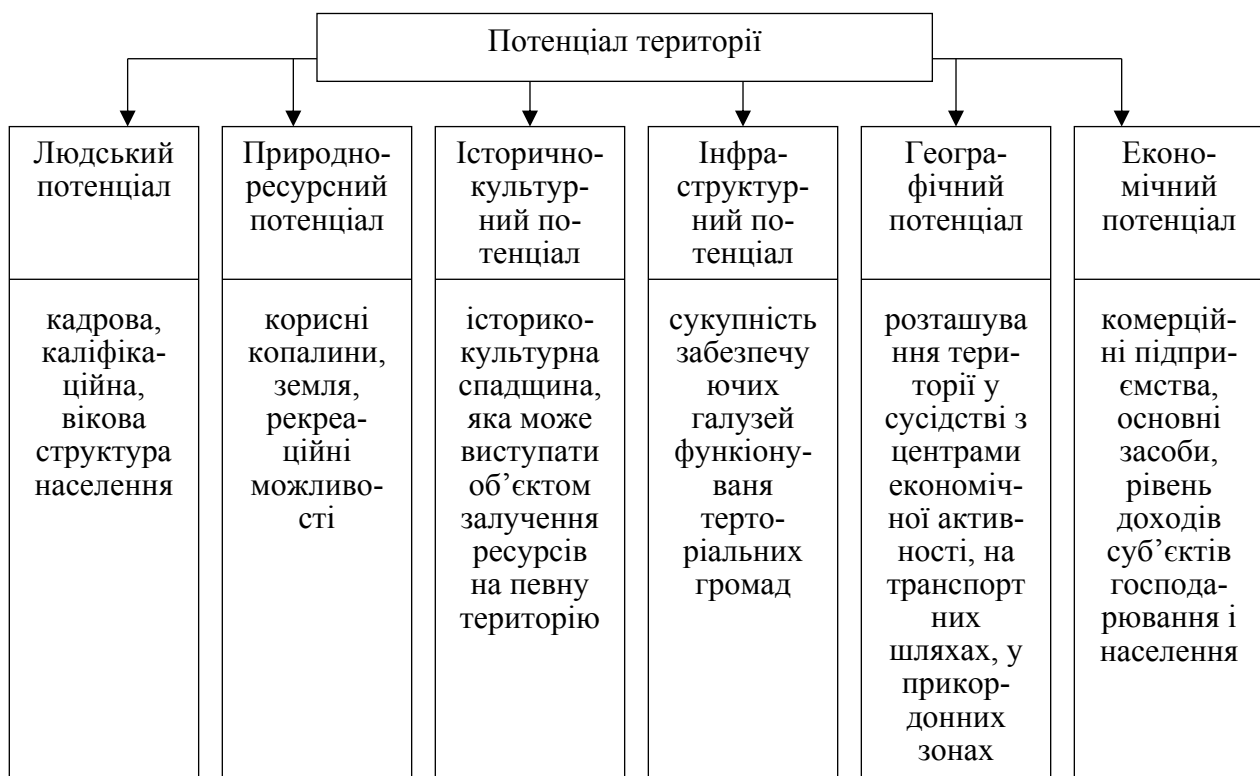


Рис. 2. Характеристика потенціалу територіальних громад

Джерело: складено авторами

В юридичній площині повноцінне використання територіального потенціалу означатиме розширення повноважень органів місцевого самоврядування на основі закріплення за ними низки функцій, які впливають із необхідності захисту місцевих інтересів, що нині перебувають у

компетенції районних і обласних рад; конкретизацію спільних функцій територіальних громад, які знаходяться у віданні централізованих органів місцевої влади; законодавче врегулювання, розширення прав асоціацій територіальних одиниць базової ланки.

Висновок. Прагматика реформування бюджетної форми розподілу та перерозподілу ВВП як на загальнодержавному рівні, так і в розрізі регіонів в умовах децентралізації всього комплексу бюджетних відносин передбачає не лише підвищення рівня фіскальної віддачі мобілізаційного складника перерозподільчого процесу, але й забезпечення ефективного використання бюджетних коштів шляхом досягнення максимальної стійкості та достовірності затверджених бюджетних призначень у міжтериторіальному вимірі. Запорукою вирішення цього завдання передусім має стати запровадження якісно нового, спрямованого на результат механізму планування бюджетних призначень головним розпорядникам бюджетних коштів під час затвердження бюджетів, бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів нижчого рівня під час формування планів асигнувань із загального фонду бюджету та уточнених єдиних кошторисів доходів і видатків бюджетних установ, що переважно утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Водночас дедалі більшого значення набуває використання всіх складників економічного потенціалу територій для забезпечення їх економічного зростання, підвищення ефективності надання локальних суспільних послуг, як власних, так і делегованих місцевому самоврядуванню, за одночасного перезакріплення доходних і видаткових повноважень між центральним і місцевими бюджетами.

Таким чином, бюджетна політика нині лише формально обмежується сферою бюджетних відносин. Нові виклики та вимоги, що виходять на порядок денний, з огляду на необхідність активізації державного управління на засадах децентралізації усього комплексу фінансових повноважень, істотно розширюють бюджетну діяльність органів місцевого самоврядування. На нашу думку, раціональне використання всіх складників потенціалу території стане об'єктивною передумовою нарощування доходів місцевих бюджетів шляхом здійснення їх реструктуризації відповідно до реальних об'єктів і джерел бюджетного перерозподілу, а також початком створення результативного механізму здійснення асигнувань із локальних рівнів бюджетної системи.

Список використаних джерел:

1. Місцеві фінанси : [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.2010 № 28/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 379–423.
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96 – ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542 – III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.

5. Європейська хартія місцевого самоврядування. м. Страсбург, 15 жовтня 1985 року. Офіційний переклад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

6. Управление на местном уровне в индустриально развитых странах / Под ред. А. Шаха ; пер. с англ. – М. : Весь мир, 2010. – С. 52–58.

Благун І.Г.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ*

Кіт В.І.

*старший викладач кафедри харчування,
екології і безпеки туризму
Львівського інституту економіки і туризму*

Козій І.С.

*старший викладач кафедри фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ*

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ МАКРОФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

Здійснюється огляд вітчизняних наукових і навчальних літературних джерел із проблематики сутності, призначення, функцій, кількісного та якісного наповнення видаткових бюджетних повноважень. Обґрунтовується нормативно-правова сутність видатково-перерозподільчої бюджетної термінології. Характеризується взаємозв'язок видатків бюджетів України із конституційним вибором суспільства. Проводяться аналіз та оцінка виконання соціальних видатків за основними розділами їх функціональної класифікації. Висвітлюються форми участі бюджетних видатків у процесі реалізації перерозподільчої, стабілізаційної, алокаційної функцій суспільних фінансів. Окреслюються основні тенденції структурних зрушень у системі бюджетного фінансування видаткових повноважень на соціальну сферу і соціальний захист населення. Визначаються тенденції співвідношення видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, соціальний захист населення у розрізі державного та місцевих бюджетів. Зроблені відповідні узагальнення щодо подальшої реструктуризації видатків соціального спрямування відповідно до пріоритетів соціально-економічного розвитку України.

Вступ. В умовах ринкової економічної трансформації відбуваються адекватні зміни в системі вартісного перерозподілу ВВП і національного доходу, одним із напрямів якого є бюджетне фінансування видаткових

повноважень на виконання загальнодержавних функцій і завдань. Видатки бюджету потрібно розглядати в діалектичній єдності з обсягом бюджетних надходжень. При цьому якщо останні безпосередньо відображають результати масштабів економічної діяльності держави, що вимірюється вартісним еквівалентом реальної величини національного продукту, то механізм здійснення перших залежить від конституційної доктрини, яка формується під впливом особливостей соціально-економічного розвитку держави, державного устрою, а також специфіки історичного етапу розвитку кожної країни. Нині бюджетні видатки відіграють роль важливого забезпечуючого складника виконання функцій суспільних фінансів

Сучасний соціально-економічний розвиток суспільства безпосередньо пов'язаний із розширенням кола функцій і завдань держави, передусім у галузі забезпечення соціальних гарантій населенню. Це потребує активізації розвитку освіти, медицини, інших галузей соціальної сфери, запровадження прогресивних форм соціальної підтримки низькодоходних верств населення. З іншого боку, реалізація вказаних завдань потребує значних витрат фінансових ресурсів, що в умовах сьогодення є досить проблематичним. Як наслідок, виникає потреба в пошуку альтернативних джерел фінансування соціальних проектів, модернізації всієї системи функціонування мережі установ соціальної сфери та удосконалення форм надання соціальних бюджетних допомог як у прямій, так і в опосередкованій формах.

У науковій літературі висвітленню проблематики бюджетного фінансування видатків на утримання галузей соціальної сфери і соціального захисту населення приділяється значна увага. Зокрема, висвітлюються питання, пов'язані з організацією планування, виконання, управління видатковими повноваженнями на соціальні потреби. Водночас в умовах переорієнтації на європейський досвід бюджетування, локалізацію бюджетних відносин окреслені питання потребують подальшого вивчення, наукового опрацювання та узагальнення.

Метою проведеного наукового дослідження є аналіз соціально-економічної природи, динаміки складу і структури видатків на соціальну сферу і соціальний захист населення державного та місцевих бюджетів, оцінка їх місця та ролі в системі фінансового забезпечення здійснення соціальних програм на різних рівнях управління та визначення основних напрямів удосконалення в організаційно-фінансовому форматі.

1. Теоретичні аспекти організації бюджетного фінансування

Розглядаючи теоретичний складник окресленої наукової парадигми, передусім доцільно звернути значну увагу на певні дефініційні відмінності в термінологічній базі для проведення наукових досліджень. Найуживанішими в науковій і навчально-методичній літературі є поняття «бюджетні видатки», «витрати бюджету», «бюджетне фінансування». При цьому термін «видатки» використовується для найменування тих розподільчих відносин, які пов'язані з використанням централізованого грошового фонду, здійснюються на стадії розподілу ВВП, характеризуються одностороннім рухом грошових коштів, не

обмінюються на відповідні еквіваленти. Навпаки, витрати бюджету проводяться відповідними суб'єктами на стадії обміну, їм притаманний двосторонній рух вартості. Проведення витрат виходить за межі сфери бюджетних відносин і стосується кінцевого використання бюджетних ресурсів держави. Як наслідок, видатки бюджету за певних умов перетворюються на витрати, такі як: виплата заробітної плати, оплата вартості товарно-матеріальних цінностей, комунальних послуг та енергоносіїв тощо. Водночас окремі видатки можуть не набувати форм витрат, а виділені бюджетні кошти продовжуватимуть свій рух у загальному грошовому обігу: виплата стипендій, соціальних допомог, погашення позик тощо [1, с. 165].

Наведені вище положення, які знайшли своє всебічне обґрунтування в підручнику з дисципліни «Фінанси» за загальною редакцією С.І. Юрія та В.М. Федосова [2], тенденційно відображають основні напрацювання сучасної вітчизняної економічної думки не лише в галузі фінансової теорії, але й у практиці макроекономічного бюджетування. Не виходячи за рамки формату чинної науково-термінологічної концептуалізації фінансових потоків на вторинній стадії бюджетного перерозподільчого процесу, окремі вітчизняні науковці істотно її доповнюють, оцінюють як динамічне явище, що піддається впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. Так, В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова наголошують на необхідності виокремлення кількісних та якісних характеристик видатків бюджету. Перші, на їхню думку, пов'язані з величиною виділених бюджетних коштів, а другі дають уявлення про природу і суспільне призначення кожного виду бюджетних видатків [2, с. 75].

Акцентуючи увагу на кількісній та якісній природі видатків бюджету, О. Василик вагомого значення надає необхідності дотримання принципів цільового фінансування задоволення найважливіших потреб суспільства у розвитку економіки, соціальної сфери, державного управління, оборони, забезпечення громадського порядку, безпеки держави тощо [3, с. 123]. Прагматизмом відрізняється позиція Ю. Пасічника, який убачає основне призначення видаткових повноважень у виконанні загальнодержавних функцій і завдань на всіх рівнях адміністративно-територіальної управлінської вертикалі [4, с. 368]. С.О. Булгакова та очолюваний нею колектив авторів навчального посібника «Бюджетна система України» проілюстрували відмінність між видатками та витратами бюджету в контексті прийнятого у червні 2001 р. Бюджетного кодексу. Зазначена відмінність полягає в тому, що витрати бюджету мають ширшу сферу застосування і включають як власне видатки на здійснення передбачених відповідним бюджетом програм і заходів, так і кошти на погашення основної суми державного боргу [5, с. 59].

Отже, не викликає жодних сумнівів, що нині визначальними чинниками формування системи загальнодержавних видатків є фінансова доктрина держави із властивим їй набором соціальних благ і послуг, а також потреби подальшого суспільного розвитку.

Практичне спрямування видатків відповідно до затвердженого бюджету здійснюється за допомогою бюджетного фінансування, яке можна розглядати з двох позицій: по-перше, як елемент бюджетного механізму; по-друге, як

форму фінансового забезпечення суб'єктів бюджетних відносин. У сучасних умовах використовуються такі форми бюджетного фінансування: кошторисне фінансування, бюджетне інвестування, надання державних трансфертів у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, а єдиним і безальтернативним методом перерахування бюджетних призначень на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів та розподілу бюджетних асигнувань у розрізі поточних рахунків розпорядників бюджетних коштів другого і третього ступенів залишається метод єдиного казначейського рахунку [1, с. 170–173].

У процесі розвитку та вдосконалення діючих форм бюджетного фінансування, на думку провідних вітчизняних учених-економістів у галузі державних фінансів, має застосовуватися диференційований підхід, а перспективи розвитку кожної з форм повинні пов'язуватися з тими цілями, досягнення яких вона повинна забезпечити. Цілі управління поділяються на загальні та спеціальні. Загальні цілі реалізуються через ті форми фінансування, які відповідають системі управління економікою у цілому. Такими формами є фінансування інвестиційних проектів, кошторисне фінансування, за допомогою яких формуються галузеві й територіальні пропорції, здійснюються структурні зміни в економіці. Спеціальні цілі пов'язані з особливими умовами господарювання, що визначаються економічною політикою держави на певному етапі її розвитку. Звідси виникає необхідність використання таких форм, як державні субсидії, субвенції, дотації, бюджетні кредити [2, с. 77].

На окрему увагу заслуговують вивчення та аналітичне опрацювання термінологічних характеристик організації фінансового забезпечення видаткових повноважень із місцевих бюджетів. О. Василик стверджує, що видатки місцевих бюджетів включають бюджетні призначення, встановлені рішенням про місцевий бюджет, на конкретні цілі, які пов'язані з реалізацією програм, перелік яких визначено Бюджетним кодексом [3, с. 180]. Ю. Пасічник висловлює думку, що видатки місцевих бюджетів відображають ті самі соціально-економічні відносини, що й видатки державного бюджету, але на місцевому рівні й з урахуванням регіональних особливостей [4, с. 384]. На важливій ролі видатків для становлення самостійних місцевих бюджетів наголошує С. Булгакова [5, с. 178]. Один з основоположників сучасної науки про місцеві фінанси В. Кравченко головну увагу акцентує на відповідальності місцевого самоврядування за надання громадських послуг, передусім в частині фінансування видатків на соціальну сферу та соціальний захист [6, с. 63–64].

Розглядаючи теоретичні засади бюджетних видатків, О. Кириленко доповнює їх принципами формування видаткової частини місцевих бюджетів. Це такі принципи:

1) відповідності – закріплення видаткових зобов'язань за місцевими бюджетами має відповідати наданим органам місцевого самоврядування повноваженням визначати обсяг і структуру видатків;

2) безперервності – бюджетні видатки потрібно розглядати як безперервний процес руху фінансових потоків;

- 3) раціональності – ефективне використання коштів місцевих бюджетів;
- 4) соціальності – спрямування коштів на вирішення безпосередніх потреб населення;
- 5) повноти – відображення всіх видатків органів місцевого самоврядування у видатковій частині відповідних місцевих бюджетів;
- 6) адекватності – заплановані бюджетні видатки мають бути адекватними пріоритетам, які визначені в прогнозі соціально-економічного розвитку регіону;
- 7) збалансованості – обсяг видатків має дорівнювати доходам місцевого бюджету, а також надходженням із джерел фінансування його дефіциту [7, с. 209–210].

Підсумовуючи викладені вище погляди сучасних українських науковців на сутність бюджетних видатків, необхідно наголосити на їх багатогранності, що впливає з повноти об'єкта та масштабності охоплення предмету досліджень. На нашу думку, поняття «видатки місцевих бюджетів» доцільно розглядати в двох аспектах:

- 1) як складник економічної категорії «бюджет» – це система фінансових відносин, що виникають між місцевим самоврядуванням та розпорядниками бюджетних коштів щодо фінансового забезпечення видаткових повноважень;

- 2) за матеріальним змістом – це норми і напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до Бюджетного кодексу, рішень про місцеві бюджети, інших нормативно-правових документів.

Натомість у Бюджетному кодексі проведено чітке розмежування термінологічних понять, які прямо чи опосередковано пов'язані з процедурою бюджетного фінансування. Так, у ст. 2 «Визначення основних термінів» наведені поняття вживаються у такому значенні:

- 1) бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження;

- 2) бюджетне зобов'язання – будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, згідно з яким необхідно здійснити платежі протягом цього ж періоду або в майбутньому;

- 3) бюджетне призначення – повноваження головного розпорядника бюджетних коштів, надане Бюджетним кодексом, законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет), яке має кількісні, часові і цільові обмеження та дає змогу надавати бюджетні асигнування;

- 4) бюджетний запит – документ, підготовлений головним розпорядником бюджетних коштів, що містить пропозиції з відповідним обґрунтуванням щодо обсягу бюджетних коштів, необхідних для його діяльності на наступні бюджетні періоди;

- 5) бюджетні кошти (кошти бюджету) – належні відповідно до законодавства надходження бюджету та витрати бюджету;

б) видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів із бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування;

7) витрати бюджету – видатки бюджету, надання кредитів із бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів;

8) платіж – виконання бюджетних, боргових чи податкових зобов'язань, що виникли в поточному або попередніх бюджетних періодах;

9) фінансування бюджету – надходження та витрати бюджету, пов'язані зі зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету [8].

Коментуючи наведені вище законодавчі визначення, необхідно зосередити увагу на таких аспектах. По-перше, не викликає жодного сумніву універсальне трактування терміну «бюджетні кошти» як величина бюджетних надходжень і видатків, які виникають і послідовно реалізуються на різних стадіях фінансового розподілу. Водночас суперечливим, на нашу думку, є твердження, що розподіляються кошти бюджету через дохідну його частину (ст. 9 Кодексу), а перерозподіляються – через видаткову (ст. 10 Кодексу), оскільки розподільча функція бюджету переважно пов'язана з одержавленням частини первинних доходів тих суб'єктів економічної діяльності, які брали безпосередню участь у створенні ВВП. У переважній більшості як доходи, так і видатки є носіями перерозподільчої фінансової природи за винятком тих випадків, коли держава є первинною ланкою в системі розширеного відтворення, виступаючи на правах власника, надаючи суспільні послуги тощо.

По-друге, саме поняття «видатки бюджету» тісно ув'язується з бюджетним запитом – первинним документом, що визначає потребу у фінансуванні у відомчому розрізі. Процедура бюджетного запиту проходить складну двосторонню ієрархію схвалення (спочатку знизу-доверху, а надалі – навпаки). За наслідками парламентських (на рівні держави) чи представницьких (на місцевому й регіональному рівні) слухань бюджетні запити трансформуються в бюджетні призначення, які в межах відомств, міністерств, відділів та управлінь місцевих адміністрацій і виконкомів, інших головних розпорядників бюджетних коштів розподіляються між розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня як бюджетні асигнування.

По-третє, бюджетні асигнування потрібно розглядати не лише як матеріальні носії перерозподільчої бюджетної природи, але й як механізм забезпечення бюджетних зобов'язань, тобто визнаних законом дій, що передбачають здійснення розпорядниками бюджетних коштів платежів для здійснення власних функцій та поставлених завдань, пов'язаних із

функціонуванням бюджетних установ. В юридичній площині саме бюджетні асигнування (як повноваження розпорядників бюджетних коштів) є підставою для затвердження кошторисів установ та організацій, що утримуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

По-четверте, витрати бюджету є ширшим поняттям, ніж видатки бюджету, оскільки, крім безпосередньо видатків, включають надання кредитів із бюджету, погашення боргу, розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів.

По-п'яте, фінансування бюджету – це рух грошових коштів у бюджетній системі для покриття дефіциту бюджету й напрямів використання фінансових ресурсів, що утворилися в результаті профіциту бюджету. Крім того, фінансування бюджету включає витрати на погашення боргу. Це означає, що видаткові функції бюджету пов'язані з виконанням конкретних бюджетних програм, забезпечуються реальними податковими, неподатковими, іншими бюджетними надходженнями, тоді як фінансування бюджетного дефіциту у своїй основі покликане вирівняти фінансові дисбаланси на макрорівні шляхом застосування специфічних джерел, яким переважно притаманне боргове походження.

2. Фінансове забезпечення видаткових повноважень державного та місцевих бюджетів України

Визначальним чинником формування системи видатків державного та місцевих бюджетів є конституційна доктрина держави. Відповідно до ст. 1 чинної Конституції України [9], а також з огляду на євроінтеграційний вибір, Українська держава взяла курс на розбудову соціально-орієнтованої економіки ринкового типу, що, своєю чергою, передбачає значні обсяги фінансування галузей соціальної сфери і соціального захисту населення. З іншого боку, Україна є унітарною державою, якій притаманна дворівнева бюджетна система з чітким розподілом повноважень між центральною і місцевою владою. Закріплення видатків за різними рівнями зведеного бюджету проводиться відповідно до принципу субсидіарності. Внаслідок цього фінансування видатків на охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, освіту, соціальний захист і соціальне забезпечення здійснюється здебільшого за рахунок коштів місцевих бюджетів (рис. 1).

Ураховуючи важливість дотримання принципів відомчої підпорядкованості та територіального розташування в процесі бюджетного фінансування, доцільно наголосити на необхідності створення стабільної фінансової бази для здійснення видатків, сформованої за рахунок податкових, неподаткових, інших реальних джерел доходів. Водночас значні обсяги міжбюджетних трансфертів із державного бюджету місцевим не сприяють покращенню фінансової бази місцевих самоврядних колективів, певним чином узалежнюють їх функціонування від центральних органів управління, ускладнюють систему фінансових відносин на стадії бюджетного перерозподілу, пов'язаного з використанням бюджетного фонду на виконання загальнодержавних функцій і завдань, передусім соціальних.

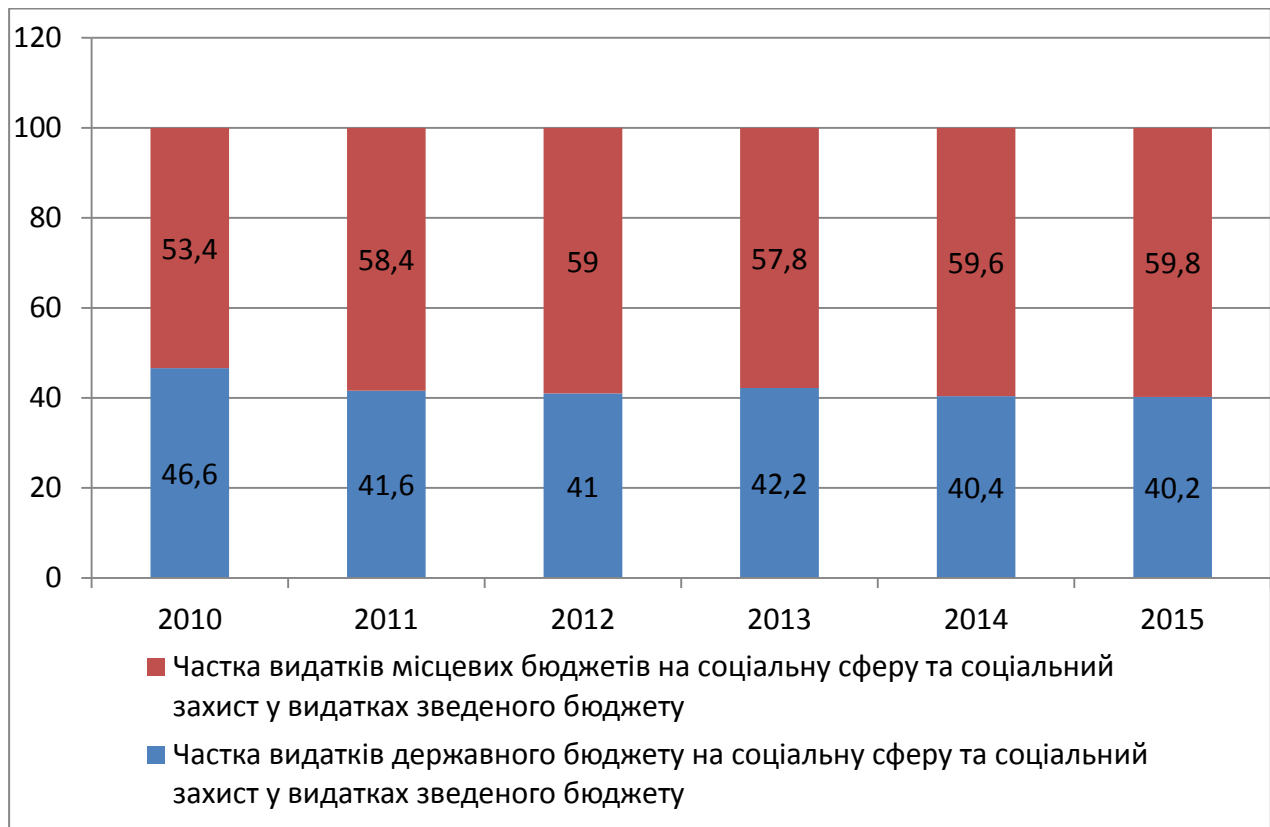


Рис. 1. Динаміка частки видатків державного та місцевих бюджетів на соціальну сферу і соціальний захист у соціальних видатках зведеного бюджету

Джерело: складено авторами на основі [10]

Наочніше дані рис. 1 відображені в табл. 1, з якої випливає, що лише видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення з державного бюджету переважають аналогічні видатки з місцевих бюджетів. Це цілком природно, оскільки саме прерогативою держави є соціальний захист пенсіонерів, ветеранів війни і праці, безробітних, інших соціально вразливих верств населення. Стосовно інших галузей соціальної сфери спостерігається істотне перевищення видаткових повноважень місцевих бюджетів, яке в розрізі років у разях склало:

1) охорона здоров'я: 2010 р. – 4; 2011 р. – 3,8; 2012 р. – 4; 2013 р. – 3,8; 2014 р. – 4,4; 2015 р. – 5,2;

2) духовний і фізичний розвиток: 2010 р. – 1,3; 2011р. – 1,8; 2012 р. – 1,5; 2013 р. – 1,7; 2014 р. – 1,8; 2015 р. – 1,5;

3) освіта: 2010 р. – 1,8; 2011 р. – 2,2; 2012 р. – 2,3; 2013 р. – 2,4; 2014 р. – 2,5; 2015 р. – 2,8.

Динамічне зростання окреслених розривів у процесі фінансування охорони здоров'я та освіти передусім зумовлюється бюджетною децентралізацією з притаманним їй перерозподілом видаткових функцій між центром і територіями країни.

Макрофінансова нестабільність, військова загроза з боку Російської Федерації, інші геополітичні виклики, зниження рівня життя населення,

зростання безробіття тощо прямо чи опосередковано впливають на структуру видатків соціального блоку (табл. 2).

Дані табл. 2 загалом підтверджують окреслені в табл. 1 тенденції. Так, із державного бюджету переважно фінансуються видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, частка яких динамічно зростає в періоди економічних спадів і падіння платоспроможного попиту населення, передусім найбільш соціально незахищених його верств. Частка цих видатків у структурі соціальних видатків зростає з 61,47% у 2012 р. до 64,41% у 2013 р., 64,58% у 2014 р., 68,22% у 2015 р. Ураховуючи складну фінансово-економічну ситуацію в країні, можна спрогнозувати подальше зростання бюджетних призначень на дотримання соціальних гарантій і стандартів. У складі видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення істотно переважають інші напрями фінансування видатків на соціальний захист пенсіонерів – понад 15% від загальної суми бюджетних видатків. Значно нижчими є обсяги виділених коштів на соціальний захист інших малозабезпечених категорій громадян – близько 1%, на випадок безробіття – понад 0,20%, виплати ветеранам війни і праці – трохи більше 15%, допомогу під час вирішення житлового питання – на рівні 0,25% від підсумкової величини видатків державного бюджету [10].

Задекларовані на загальнодержавному рівні управління соціальні стандарти для населення не мають стійкого фінансового підґрунтя, відсутня єдина цілісна методологія їх бюджетування, забюрократизованим і недовершеним є механізм субсидювання малозабезпечених громадян. Усе це вимагає комплексних, системних, поетапних змін у системі соціального захисту в частині надання адресності соціальним допомогам, підвищення якості послуг із соціального забезпечення, формування відповідних реєстрів соціально незахищених і матеріально незабезпечених домогосподарств, заміни натуральних трансфертів грошовими виплатами, реформування системи солідарного, накопичувального, недержавного пенсійного страхування, вдосконалення міграційної, житлової політики, оптимального поєднання соціальної політики з політикою зайнятості в контексті чинних механізмів і джерел формування первинних і вторинних доходів населення.

Другим за обсягом і питомою вагою напрямом видатків соціального блоку з державного бюджету є видатки на освіту. Їх частка з 9,49% у 2010 р. зменшилася майже наполовину і в 2015 р. становила 5,23%. На загальнодержавному рівні переважно проводиться фінансування вищої освіти, видатки на яку, відповідно до загальної тенденції, знизилися з 7,51% у 2010 р. до 4,5% у 2015 р. Частково з державного бюджету виділяються кошти на функціонування післядипломної освіти, відносна величина яких за досліджуваній період коливалася в межах 0,10–0,16% від загальної суми видатків. Водночас прерогативою держави є фінансове забезпечення фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері освіти, що також характеризуються спадною динамікою з 0,18% у 2012 р. до 0,17% у 2013 р., 0,14% у 2014 р. та 0,12% у 2015 р.

Таблиця 1

**Динаміка частки соціальних витратків державного та місцевих бюджетів
у галузевому розрізі в соціальних видатках зведеного бюджету**

	Роки												
	2010		2011		2012		2013		2014		2015		
	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	
Галузі соціальної сфери і соціального захисту													
1. Охорона здоров'я	3,66	14,97	4,06	15,39	3,81	15,75	3,96	14,94	3,43	15,07	3,04	15,75	
2. Духовний і фізичний розвиток	2,12	2,66	1,51	2,74	1,84	2,74	1,56	2,61	1,58	2,91	1,75	2,54	
3. Освіта	11,98	21,21	10,82	23,46	10,13	23,8	9,48	22,89	9,28	23,09	8,00	22,24	
4. Соціальний захист і соціальне забезпечення	28,81	14,64	25,25	16,30	25,18	16,76	27,16	17,34	26,07	18,50	27,46	19,22	

Джерело: складено авторами на основі [10]

Динаміка структури видатків України на соціальну сферу і соціальний захист

Галузі соціальної сфери і соціального захисту	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	%
Зведений бюджет України							
1. Охорона здоров'я	18,59	19,48	19,57	18,90	18,50	18,80	
2. Духовний і фізичний розвиток	4,78	4,29	4,55	4,20	4,50	4,29	
3. Освіта	33,18	34,13	33,98	32,37	32,37	30,24	
4. Соціальний захист і соціальне забезпечення	43,45	41,91	41,91	44,52	44,63	46,68	
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Державний бюджет України							
1. Охорона здоров'я	7,86	9,74	9,31	9,39	8,49	7,57	
2. Духовний і фізичний розвиток	4,55	3,63	4,49	3,71	3,93	4,34	
3. Освіта	25,71	25,98	24,73	22,49	23,00	19,87	
4. Соціальний захист і соціальне забезпечення	61,88	60,65	61,47	64,41	64,58	68,22	
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Місцеві бюджети України							
1. Охорона здоров'я	27,99	26,42	26,66	25,86	25,27	26,36	
2. Духовний і фізичний розвиток	4,98	4,71	4,64	4,51	4,88	4,25	
3. Освіта	39,66	40,27	40,35	39,62	38,72	37,22	
4. Соціальний захист і соціальне забезпечення	27,37	28,60	28,35	30,00	31,13	32,17	
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [10]

Видатки на дошкільну, загальну середню, професійно-технічну, позашкільну освіту є надто низькими, оскільки за чинним бюджетним законодавством майже повністю передані на місцевий рівень управління [8]. Те ж саме стосується і видатків на охорону здоров'я та духовний і фізичний розвиток, питома вага яких у 2015 р. відповідно становила близько 2% та 1,14% від загальних видатків державного бюджету України [10]. Очевидно, що недофінансування вказаних галузей соціальної сфери негативно позначається на якості освітніх та інших соціальних послуг, оскільки призводить до комерціалізації вищих навчальних закладів, погіршення рівня медичного обслуговування населення, закриття державних спортивних шкіл, театрів, інших культосвітніх установ, відтоку висококваліфікованих працівників за кордон, зниження інтелектуального потенціалу українського суспільства.

Звітність Міністерства фінансів про виконання державного та місцевих бюджетів України [10] свідчить, що за рахунок коштів бюджетів місцевого самоврядування, районних бюджетів, бюджетів міст обласного підпорядкування, обласних бюджетів фінансується понад 20% від загальної суми бюджетних призначень видатків на охорону здоров'я, серед яких переважають видатки на утримання лікарень і санаторно-курортних закладів (близько 15%), функціонування поліклінік, амбулаторій, швидкої та невідкладної допомоги (близько 5%). Порівняно незначним є фінансування іншої діяльності у сфері охорони здоров'я (понад 1,5%), і зовсім мінімальні кошти виділяються на здійснення санітарно-профілактичних та протиепідемічних заходів (0,01%).

Найбільшу питому вагу у видатках місцевих бюджетів посідають видатки на освіту, які в абсолютній сумі протягом досліджуваного періоду зросли з 51,0 млрд. грн. у 2010 р. до 84,0 млрд. грн. у 2015 р. Натомість їх частка за цей лише період знизилася з 32,16% до 30,08%. Бюджетне фінансування освітніх заходів і закладів протягом 2014–2015 р. характеризується такими відносними: загальна середня освіта – близько 18%; дошкільна освіта – на рівні 6,5%; професійно-технічна освіта – понад 2%; позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми – менше 2%; вища освіта – більше 1% [10].

Проаналізувавши рівень фінансового забезпечення місцевих програм соціального захисту населення за період 2010–2015 рр., можна провести їх групування залежно від величини відносних показників бюджетних призначень:

1) видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді з 12,74% у 2010 р. зросли до 16,56% у 2013 р., а надалі знижувалися до 16,13% у 2014 р. та 13,00% у 2015 р.;

2) надання бюджетної допомоги на вирішення житлового питання характеризується нестабільністю – протягом 2010–2014 рр. коливалося в межах 1,00%, а у 2015 р. різко збільшилося до 5,04%;

3) фінансування соціального захисту населення на випадок безробіття стабілізувалося на рівні 2,5–3%;

4) близько 2% становили видатки на соціальний захист пенсіонерів, ветеранів війни і праці й дещо менше 1,5% – видатки на соціальний захист інших категорій населення [10].

Підсумовуючи викладене вище, необхідно зазначити, що рівень розвитку соціальної інфраструктури здебільшого не відповідає потребам життєдіяльності суспільства. Це зумовлюється як низкою організаційно-економічних та управлінських чинників, так і недоліками в системі бюджетування й фінансування соціальних видатків. Серед першої групи факторів, які притаманні охороні здоров'я, фахівці ВООЗ указують на такі передумови недостатньо ефективного розвитку медичної галузі:

1) нецільове використання бюджетних призначень на функціонування охорони здоров'я та масштабні корупційні схеми, особливо під час проведення тендерів на проведення державних закупівель;

2) низька ефективність використання інфраструктури системи охорони здоров'я та низька структурна результативність надання медичних послуг;

3) неякісне надання медичних послуг і помилки лікарів;

4) необґрунтоване надлишкове постачання окремих видів обладнання в деякі медичні заклади;

5) призначення непотрібних витратних досліджень і процедур;

6) неефективне призначення й використання ліків, неякісні ліки та поширення підробок;

7) встановлення високих рівнів рентабельності на лікарські засоби та фармацевтичних підприємств загалом;

8) недостатнє використання зарубіжного досвіду та ліків-дженериків [11].

Негативний вплив економіко-правових та організаційно-економічних чинників на функціонування навчальних закладів, зниження якості освітніх послуг зумовлені невідповідністю фактично профінансованих видатків граничним індикаторам забезпечення соціальної безпеки; значним скороченням мережі бюджетних установ у галузі освіти, передусім дошкільної, загальної середньої, спеціалізованих напрямів виховання у зв'язку з обмеженням обсягів бюджетного фінансування з огляду на економічну нестабільність і макрофінансову незбалансованість, а також унаслідок загострення демографічних проблем; консервацією кризових явищ у загальній середній, професійно-технічній освіті зі збереженням негативних тенденцій у вищій освіті, що, своєю чергою, призводить до зниження рівня загальної і професійної освіти, виникнення деформацій на ринку праці, поглиблення безробіття [2, с. 183].

Окреслені кризові явища, на нашу думку, неможливо подолати одним лише реформуванням механізму фінансового забезпечення мережі навчальних закладів та установ, освітніх програм і заходів. У контексті зазначеного дуже важливо активізувати державну політику у сфері інтенсифікації людського капіталу як невід'ємного фактора соціально-економічного розвитку суспільства. Запорукою цьому може стати вдосконалення якісних критеріїв формування галузевих стандартів початкової, загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти.

Вище вказувалося на негативні наслідки чинної вітчизняної системи соціального захисту і соціального забезпечення населення. Водночас, як свідчить світовий досвід, зазначені видатки можуть використовуватися як важіль антикризового регулювання економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Антикризові заходи із соціального забезпечення в зарубіжних країнах

Країна	Заходи
Австралія	Підвищення пенсійних виплат
Бразилія	Розширення охоплення населення соціальною допомогою Приведення пенсій за віком у відповідність із мінімальною заробітною платою
Індія	Розширене охоплення пенсійним забезпечення і послугами охорони здоров'я
Іспанія	Підвищення рівня мінімальних пенсій
Італія	Охоплення деякими видами соціального забезпечення груп населення, що раніше не були включені до відповідних програм
Китай	Поступове розширення охоплення пенсійним забезпеченням за віком сільського населення Стимулювання зменшення страхових внесків на медичні програми
Росія	Індексація пенсій на прогнозований рівень інфляції Збільшення допомоги по безробіттю на 50%
Великобританія	Підвищення виплат за соціальними програмами для дітей
США	Розширення охоплення послугами системи охорони здоров'я
Франція	Підвищення пенсій за віком Розширення охоплення послугами системи охорони здоров'я Запровадження додаткових адресних соціальних податків для фінансування системи охорони здоров'я

Джерело: складено на основі [12, с. 14]

Оцінюючи дані табл. 3, зарубіжні експерти в галузі соціального забезпечення, зокрема, констатують:

1) системи соціального забезпечення показали себе як важливий компонент антикризових стратегій, сприяють оздоровленню економіки за рахунок стимулювання сукупного попиту, гарантують соціальну згуртованість, надаючи достатній рівень захисту вразливим верствам населення;

2) рішення у сфері соціального захисту мають супроводжуватися активною політикою на ринку праці, яка не призводить до довгострокової залежності громадян від соціальних допомог;

3) державні системи соціального забезпечення та приватні пенсійні схеми не повинні наражати на ризик громадян на фінансовому ринку; обов'язок держави щодо надання адекватного соціального забезпечення не може бути перекладений на приватний сектор;

4) рішення у сфері соціального забезпечення мають прийматися на довгострокову перспективу, що забезпечить фінансову стійкість відповідних програм;

5) органи соціального захисту повинні застосовувати комплексний підхід до управління ризиками;

б) ключова роль у забезпеченні вразливих верств населення та загального базового соціального захисту належить державі [13].

Висновок. Прагматика реформування бюджетної форми розподілу та перерозподілу ВВП як на загальнодержавному рівні, так і в розрізі регіонів, передбачає не лише підвищення рівня фіскальної віддачі мобілізаційного складника перерозподільчого процесу, але й забезпечення ефективного використання бюджетних коштів шляхом досягнення максимальної стійкості та достовірності затверджених бюджетних призначень. Запорукою вирішення цього завдання передусім має стати запровадження якісно нового механізму планування бюджетних призначень головним розпорядникам бюджетних коштів під час затвердження бюджетів та бюджетних асигнувань розпорядникам бюджетних коштів нижчого рівня під час формування планів асигнувань із загального фонду бюджету та уточнених єдиних кошторисів доходів і видатків бюджетних установ. Ринкова комерціалізація сфери невиробничих бюджетних послуг (за збереження необхідного рівня централізованої фінансової підтримки державних і місцевих програм соціально-економічного розвитку) повинна супроводжуватися адекватними змінами в організації бюджетного процесу.

Таким чином, нині все більшої актуальності набуває проведення докорінної реформи чинної системи бюджетування на основі переходу від притаманного командно-адміністративній системі планування за штатами і контингентами до програмно-цільового методу управління бюджетними видатками, який ґрунтується на середньостроковому плануванні доходів і видатків, розробленні бюджетних програм і кількісних та якісних показників виконання цих програм, аналітичній оцінці й моніторингу програм, плануванні капітальних вкладень, залученні громадськості до участі в бюджетному процесі. Вдосконалення бюджетного процесу потрібно проводити в комплексі з іншими реформами в частині реструктуризації бюджетних видатків відповідно до сучасних пріоритетів розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки, а також підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Список використаних джерел:

1. Фінанси : [підручник] / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.
2. Бюджетний менеджмент : підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова [та ін.] ; за заг. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.

3. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
4. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Ю.В. Пасічник/ – К. : Знання-Прес, 2002. – 495 с.
5. Бюджетна система України : [навч. посіб.] / За ред. С.О. Булгакової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 288 с.
6. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України : [навч. посіб.] / В.І. Кравченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 487 с.
7. Місцеві фінанси : [підручник] / За ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
8. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456 – VI : Редакція від 11.06.2016р., підстава 1406 – 19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2456-17.
9. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96 – ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30.
10. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
11. Финансирование системы здравоохранения. Путь к всеобщему охвату населения медико-санитарной помощью : доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2010. – Женева : ВООЗ, 2010. – 129 с.
12. Рибак С.О. Фінансове забезпечення модернізації соціального захисту населення / С.О. Рибак // Фінанси України. – 2013. – № 1. – С. 7–21.
13. Системы социального обеспечения: ответ на кризис // Бюллетень социальной политики МАСО. – 2010. – № 10. – 5 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/issa/int/rus/Recourdes/Social-security-systems-Responding-to-the-crisis>.

Бритченко И.Г.

*доктор экономических наук, профессор
Panstwowa Wyzsza Szkola Zawodowa im. Prof. S.Tarnowskiego
(г. Тарнобжег, Республика Польша)*

Стойка В.С.

*доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и банковского дела
Ужгородского национального университета*

БАНКИ РАЗВИТИЯ: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В публикации рассматриваются особенности функционирования банков развития. Проанализированы мнения ученых по поводу деятельности банков развития и их влияния на экономическое развитие страны. Определены основные цели банков развития. Обоснованы отличия между банками развития и коммерческими банками. Рассмотрены особенности деятельности Банка развития Республики Беларусь. Исследованы мнения отечественных ученых по поводу необходимости создания банка развития в

Украине. Проанализированы проблемы функционирования Украинского банка реконструкции и развития, а также Всеукраинского банка развития. Предложены основные направления создания государственного банка развития в Украине.

Вступление. В структуре экономических систем практически каждой развитой страны современного мира можно найти особый финансовый институт, который в своем названии имеет словосочетание «банк развития» (development bank). Зачастую такие банки являются частью более обширной сети институтов развития в стране, представляя собой особый инструмент для реализации государственной экономической политики в той или иной отрасли или перспективном направлении. Такой банк выполняет дополнительные функции по обеспечению долгосрочного кредитования социально значимых проектов, реализация которых должна содействовать экономическому росту, а также модернизации экономики.

Вопросам сущности и деятельности банков развития посвящены публикации украинских и зарубежных исследователей. В частности, А.В. Матюшин и А.В. Аборчи [1] рассматривают национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста. Ю. Киндзерский [2], С.В. Захарин [3], В.В. Корнеев, А.В. Никитин [4] и В.М. Фурман [5] обосновывают необходимость создания банка развития в Украине. Среди иностранных ученых, которые исследуют данную проблематику, следует выделить научные труды У. Даймонда [6], Ш. Боски [7], С. Чандрасекара [8], Н. Брука [9] и Е. Гуттиерез [10].

Несмотря на наличие значительного количества научных публикаций, изучение деятельности банков развития является крайне актуальным и имеет также практический интерес для нашей страны. За период независимости Украины предпринималось несколько попыток создания подобного финансового учреждения, но все они были безрезультатными, поэтому является актуальным определение особенностей функционирования банков развития, их роли в экономической политике государства, а также разработка рекомендаций по поводу возможности их создания в Украине.

1. Особенности функционирования банков развития

Автор одной из классических работ, посвященных банкам развития (далее – БР), У. Даймонд [6] обращает внимание на то, что во многих странах банки развития создавались в качестве инструмента финансирования конкретных проектов. Они сыграли ключевую роль в послевоенном восстановлении экономики стран Западной Европы, а также помогли при осуществлении «большого скачка», приведшего к появлению новых индустриальных государств. Автор отмечает, что исходя из поставленных перед банком развития целей, эти институты в разных странах могут значительно отличаться друг от друга по собственности, сферам деятельности, проводимой политике и осуществляемым операциям. Также У. Даймонд констатирует, что все они являются спонсируемыми правительством финансовыми

учреждениями, направленными в первую очередь на предоставление долгосрочных кредитов в экономику.

Вскоре после появления работы У. Даймонда было опубликовано исследование Ш. Боски *Problems and Practices of Development Banks* [7], в котором автор отмечает, что термином «банк развития» обозначаются правительственные или частные институты, основной функцией которых является осуществление средне- и долгосрочных инвестиций в промышленные проекты. Данное определение несколько отличается от точки зрения У. Даймонда. В частности, оно предполагает, что БР может быть как государственным, так и частным. Однако когда речь идет о национальном БР, зачастую имеются в виду институты, так или иначе контролируемые правительством [1].

Большая часть исследователей, посвятивших свои работы проблемам функционирования национальных БР, приводит определения, во многом схожие с приведенными выше. Так, С. Чандрасекар [8] отмечает, что правительства создают БР, наделяя их полномочиями (*mandate*) на предоставление долгосрочных кредитов на условиях, которые обеспечивают устойчивость поступления инвестиций в экономику. В связи с этим основной целью создания БР является обеспечение того, чтобы процессы финансовой экспансии в банковском секторе совпадали с экономической политикой правительства, частью которой является целевое направление необходимого количества кредитов по приемлемой процентной ставке в те или иные сферы экономики.

Американский специалист в области банков развития Н. Брук [9] указывает на то, что появление БР связано с практической реализацией теорий и моделей экономического развития таких экономистов, как П. Розенштейн-Родан, А. Хиршман, А. Льюис, У. Ростоу, С. Фуртаду, Г. Зингер и др. Рост ВВП и национального дохода ученые напрямую связывали со сбережениями и капитальными инвестициями, объемы которых в развивающихся странах практически всегда недостаточны. Перед правительством стоит задача мобилизовать дополнительные ресурсы для долгосрочного инвестирования, результатом чего должен стать самоподдерживающийся рост экономики. Эта идея легла в основу доктрин развития многих государств, а также способствовала созданию ряда крупных международных финансовых институтов, в частности МБРР.

После Второй мировой войны, в 1950–1960-е годы, в Африке, Азии и Европе было основано множество банков развития. В основном опыт их создания был успешным. Позднее многие развивающиеся страны и страны с низкими доходами, вдохновленные этим успешным опытом и в условиях социально-экономических проблем, основали свои БР. Однако многие из подобных институтов второй волны показывали крайне неудовлетворительные результаты, поэтому в поздние 1980–1990-е годы начались повсеместное их закрытие, реструктуризация и приватизация.

Не принимая во внимание тот факт, что ранние банки развития показали в основном хорошие результаты, в 1990-е годы прочно закрепилось мнение о том, что БР неэффективны и плохо функционируют. Общепринятой стала

идея о том, что для финансового сектора достаточно того, что государство создает благоприятную среду и соответствующие общие условия, особенно обеспечивает эффективное регулирование и надзор. БР считались нефункциональными в условиях рыночной экономики, и, впрочем, за исключением микрофинансовых учреждений не находилось убедительного обоснования политического вмешательства в процессы финансового рынка.

Однако в конце 1990-х годов начался пересмотр концепции БР. Это началось в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы. Учитывая значительные потребности в инвестициях, в связи с реструктуризацией и модернизацией их экономик и неспособностью их коммерческих финансовых секторов предоставить таковое многие правительства обратились к созданию БР для того, чтобы решить или хотя бы смягчить эти проблемы [11, с. 6].

К концу XX века в мире насчитывалось около 750 банков развития, из них 32 – региональных и около 700 – национальных, включая специализированные (экспортные, банки развития сельского хозяйства, банки поддержки малого бизнеса) в 185 странах. Иначе говоря, на одну страну приходится в среднем три банка развития, из них 95,8% – национальные банки развития и 4,2% – международные и региональные банки развития. На развивающиеся страны приходится в среднем три и более банков развития, в то время как в развитых странах их гораздо меньше. Тенденция такова, что банки развития преимущественно создают в странах с развивающейся экономикой, так как они призваны оживить экономику, способствовать ее долгосрочному экономическому росту. Так, например, в Мексике ведут деятельность четыре банка развития, на Филиппинах – пять, в Малайзии – четыре [12, с. 12].

Таким образом, много банков развития созданы более чем три десятилетия назад и в настоящее время все еще функционируют, несмотря на жесткую их критику в 80–90-х годах и возросшую роль частных финансовых институтов. Во-вторых, в течение последних 20 лет, когда правительства по всему миру проводили приватизацию государственных финансовых институтов, несколько стран создали новые государственные банки развития, например: банки развития Болгарии, Анголы, банки развития территорий в Мексике, экспортное агентство в Омане, банки развития МСБ в Таиланде и Индии и т. д. Новые банки развития создаются в Сербии, Боснии и Герцеговине, Малави, Мозамбике, в странах СНГ. Банки развития действуют даже в таких странах, где их деятельность трудно представить, например: Банк развития Папуа-Новой Гвинеи, Банк развития Габона, Банк развития Антигуа и Барбуды, Банк развития Тонги, Банк развития Федеративных Штатов Микронезии, Банк развития Островов Кука.

В 2015 г. созданы Новый банк развития БРИКС и Азиатский банк инфраструктурных инвестиций. Средства массовой информации недавно сообщили о планах по созданию новых банков развития в Великобритании и США. Это говорит о том, что большинство правительств по-прежнему видят в

банках развития инструмент содействия экономическому развитию и реализации приоритетов государства.

В международной практике используются несколько толкований сущности БР. В документах ООН банки развития определяются как финансовые учреждения, созданные для стимулирования экономического развития с учетом направлений социального развития и региональной интеграции путем предоставления долгосрочного финансирования или финансирования проектов, генерирующих положительное влияние на экономическую сферу [13, с. 11–12].

Мировой банк предлагает под БР понимать банки или финансовые учреждения, в которых как минимум 30% капитала принадлежит государству и которым предоставлен четкий правовой мандат для достижения социально-экономических целей в регионе, экономическом секторе или некотором сегменте рынка [14, с. 4].

В 2005 г. Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН подготовил доклад «Переосмысление роли национальных банков развития» [13], в котором специалисты ООН попытались увидеть новую роль банков развития в современной экономике. В указанном докладе ОЭСР [15], Ассоциации банков развития [9], Конгресса США [16], других материалах ООН [17] и Всемирного банка [10; 18] выделены пять целей национальных банков развития:

1) *экономическое развитие*. Одним из старейших банков развития мира с прямо сформулированной целью в Законе о создании (1853 г.) – «развитие национальной экономической активности» – был Banco Estado in Chile. Участие банков развития в национальных экономиках концентрируется на инфраструктурных проектах в транспортном, телекоммуникационном и энергетическом секторах. Очевидна причина, по которой инфраструктурные проекты кредитуются банками развития, – это их высокие капитальные затраты, которые, как правило, не могут быть профинансированы в коммерческих банках. Такие проекты способствуют стратегическому долгосрочному развитию страны (региона) и росту социального благополучия граждан. Инфраструктурные проекты имеют медленную, но верную отдачу от инвестиций и в итоге снижают кредитные риски, хотя могут создавать временные проблемы с ликвидностью. Значителен вклад банков развития в экономическое развитие через поддержку малого и среднего бизнеса. Другие ключевые направления банков развития в национальной экономике: международная торговля, сельское хозяйство, туризм, жилье;

2) *инновационное развитие*. В XXI веке – в эпоху строительства экономики знаний – возникла новая роль банков развития: они стали центральным элементом инновационной системы страны и успешно с помощью создаваемых при их участии венчурных фондов финансируют инновационные проекты;

3) *социальное развитие*. Бразильский банк развития (BNDES) прямо декларирует своей целью увеличение социальной вовлеченности и уменьшение неравенства. Все универсальные банки развития содействуют

разрешению социальных проблем: обеспечение занятости и улучшение доступа к базовым общественным услугам в образовании, здравоохранении, жилье. Многие банки развития вносят вклад в устранение региональных и территориальных диспропорций и активно содействуют этому, в том числе поддерживая сельское хозяйство регионов;

4) *защита окружающей среды, адаптация к изменениям климата, устойчивое развитие*. Это направление деятельности остается центральным у банков развития, они финансируют экологически чистые производства, вкладывают средства в энергетику и энергосберегающие проекты, проекты по борьбе с изменением климата и адаптации экономик к этим изменениям. Иногда к этому направлению относят и территориальное устойчивое развитие, включая устранение диспропорций в региональном развитии и поддержку сельского хозяйства;

5) *поддержание финансовой стабильности*. После кризиса 2007–2009 гг. в мандат банков развития всех стран вносят требование участия банков развития в обеспечении устойчивости финансовой системы страны и валютно-финансовых рынков путем обеспечения доступа к финансированию в предкризисный и кризисный периоды. Контрциклическая деятельность банков развития, противодействие проблеме «финансовых пузырей» ныне – одна из целей банков развития.

Действительно, на современном этапе развития перед человечеством стоят цели и задачи «органического роста», решение которых не подвластно рыночным механизмам без соответствующей поддержки государства. Именно в таких условиях особая роль принадлежит банкам развития. В частности, С. Глазьев [19, с. 28] отмечает, что в XXI в. завершается доминирование пятого технологического уклада и начинается формирование шестого, что определяет существенные изменения в институциональных и социальных системах и требует новых механизмов поддержки развития. При переходе общества к инновационной (постиндустриальной) стадии развития формируется такая модель экономического развития, в которой определяющее значение имеет человеческий потенциал в его взаимодействии с окружающей средой – модель устойчивого развития [20, с. 364].

Таким образом, в своей деятельности БР должен учитывать социально-экономическое развитие страны, предпочитая финансирование отраслей экономики, а также производственной инфраструктуры, инновационных и инвестиционных проектов для стимулирования социальной сферы. Кроме названных особенностей, можно выделить еще ряд важных характеристик БР, имеющих принципиальное значение для решения возложенных на них задач и определяющих их важность в модернизации и структурной перестройке экономики. Главные отличия банков развития от коммерческих заключаются в следующем [21, с. 13; 22, с. 83–84]:

- БР используют специфический механизм мобилизации кредитных ресурсов, они, как правило, не совершают депозитные операции, поскольку источником их финансирования в основном являются средства государственного бюджета, частично – кредиты правительства, полученные

от международных финансовых организаций. Это главное отличие банков развития от коммерческих банков и других финансовых организаций;

- БР в своей деятельности руководствуются интересами государства по поводу социально-экономического развития страны, а получение прибыли не является их целью. Одной из наиболее важных операций банков развития, кроме рефинансирования других банков, является предоставление гарантий финансовым структурам по поводу возвращения им предоставленных кредитов. Безусловно, банки развития реализуют и коммерческие принципы, стремясь к положительным результатам деятельности, но при возникновении убытков их покрытие совершается за счет государственного финансирования;

- БР используют в своей деятельности механизм частно-государственного партнерства. Механизм предполагает привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций, т. е. предусматривает совместное участие в реализации проектов государства и частных партнеров. Как правило, для реализации какого-либо проекта создается специальная компания, учредителями которой являются как финансирующая сторона (в данном случае банк развития), так и сторона, которая привлекает инвестиции. Кроме этого, принцип частно-государственного партнерства означает совместное участие в деятельности проекта и после его реализации;

- БР не создают конкуренцию коммерческим банкам, так как имеют свои сферы деятельности: кредитование и инвестирование базисных отраслей экономики, которые имеют длительный период окупаемости и высокий риск;

- БР используют льготный режим, который не применяется коммерческими банками. Речь идет об использовании субординированного кредитования, отсутствии залогового обеспечения, наличии отсрочек по процентным платежам, применении льготных ставок кредитования и проч.;

- двухуровневая система финансирования экономики, вовлечение в процесс кредитования коммерческих банков позволяют расширить ресурсную базу коммерческих банков (так как для них ресурсы государственных институтов становятся источниками предоставления долгосрочных кредитов) и удлинить сроки кредитования заемщиков, чья кредитоспособность уже подтверждена историей обслуживания в данном банке. В свою очередь, государственному институту развития нет необходимости создавать собственную филиальную сеть, что обеспечивает ему существенную экономию затрат.

2. Возможности создания банка развития в Украине

Следует отметить, что эффективный результат деятельности БР демонстрирует Белоруссия. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 г. № 261, был создан ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (БРРБ). Учредителями Банка выступили Совет

Министров (95,473%) и Национальный банк Республики Беларусь (0,014%), а в ноябре 2013 г. акционером Банка стало ОАО «Беларуськалий» (4,513%).

Формирование Банка развития проводилось в тесных консультациях с экспертами Международного валютного фонда и Всемирного банка. В основу деятельности национального института развития Беларуси заложены модели, соответствующие современным образцам работы банков развития в международной практике. Цель деятельности БРРБ – финансирование государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов.

Основными задачами БРРБ являются: финансирование инвестиционных проектов, а также мероприятий, предусматривающих приобретение товаров для их передачи в финансовую аренду (лизинг) в рамках реализации государственных программ и мероприятий; приобретение активов, сформированных другими банками в рамках реализации государственных программ и мероприятий; предоставление льготных экспортных кредитов на сумму не менее 1 млн. дол. США для поддержки отечественных предприятий-экспортеров.

Для достижения своих целей Банку развития предоставлено право совершать отдельные банковские операции: кредитование, привлечение средств бюджета в депозиты, открытие банковских счетов, проведение расчетов, совершение валютных операций. Банк развития не вправе совершать банковские операции с физическими лицами, банковские операции с наличными денежными средствами, открывать расчетные счета юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Основным принципом построения работы БРРБ является избежание конкуренции с коммерческими банками. Банк развития финансирует проекты высокой государственной значимости, имеющие ограниченный доступ к финансированию коммерческих банков из-за низкой нормы доходности и длительного срока окупаемости. К таким проектам можно отнести создание инфраструктурных объектов, выпуск инновационной продукции и внедрение инновационных технологий, создание наукоемких и экспортоориентированных производств, а также крупных инвестиционных проектов в стратегических отраслях экономики.

За 2013–2015 гг. портфель инвестиционных кредитов БРРБ увеличился в три раза, что обусловлено как приобретением кредитов у государственных банков, выданных в рамках государственных программ, так и активной работой Банка развития по самостоятельному финансированию новых проектов. В 2014 г. началась активная работа БРРБ на международном рынке капитала, в результате которой в течение 2014–2015 гг. в экономику страны привлечено иностранных инвестиций на сумму 740 млн. дол. США [12]. С 2016 г. БРРБ стал единственным координатором по финансированию инвестиционных проектов в рамках государственных программ.

Украинские исследователи в последнее время также обращают внимание на особенности БР и целесообразность их создания в Украине. В частности, Т. Васильева, В. Онищенко [23], С. Козьменко [24] исследуют перспективы

специализированных национальных институтов развития экономики через призму создания в национальной экономике инновационно-инвестиционных банков. Исследователи акцентируют внимание на том, что украинская экономика уже много лет нуждается не в одном, а в ряде специализированных государственных инновационных банков, банков реконструкции и развития и инвестиционных банков, которые бы специализировались на осуществлении портфельных и реальных инвестиций в инновационный сектор экономики на комиссионной основе либо за счет собственных средств. В современных условиях только через них открывается возможность привлекать внебюджетные средства для долгосрочного инвестирования в инновационные сферы экономики, при этом обеспечивая как программно-целевое, так и текущее финансирование. Ученые приходят к выводу, что создание БР зачастую является результатом политической инициативы, с помощью которой из государственного бюджета выделяется определенная сумма, и именно власть очерчивает основные задачи для деятельности такого банка. Данные банки получают возможность аккумулировать средства также из внебюджетных источников и использовать их для долгосрочного инвестирования в инновации.

Необходимость создания в структуре банковской системы Украины национального БР рассмотрена также в работе А. Даниленко [25], которая посвящена совершенствованию модели управления экономикой и финансовым механизмам ее реализации. Основной целью БР будет содействие своевременному обеспечению финансовыми ресурсами предприятий реального сектора экономики, которые осуществляют инвестиционные проекты, утвержденные правительством. Существование БР, по мнению автора, также поможет минимизировать влияние денежной эмиссии на инфляцию, так как кредитование экономики позволит отсрочить период роста наличного денежного оборота до того, как будет непосредственно завершён тот или иной инвестиционный проект.

Достаточно глубокое исследование теоретико-практических аспектов деятельности БР проведено в работах Ю. Киндзерского [2; 26]. Говоря о сущности и роли БР, автор отмечает, что их деятельность направлена на долгосрочное финансирование проектов, создающих значительные позитивные социально-экономические эффекты, которые не могут быть полностью профинансированы частным сектором. Это определение наиболее близко к тем, которые приводят в своих работах многие зарубежные авторы.

В. Матюшин и А. Аборчи подчеркивают, что «...процесс создания национального банка развития Украины должен быть тесно связан с реализацией неоиндустриальной парадигмы. Исходя из этого, одной из приоритетных целей его деятельности должно быть аккумулирование и распределение финансовых ресурсов (на специальных условиях), направляемых на развитие национальных производителей, высокотехнологичных видов продукции, инновационных вертикально интегрированных корпораций, а также других институтов и организаций, задействованных в реализации неоиндустриальных проектов. Одной из

важных особенностей деятельности банка должен стать акцент на долевом участии в создании высокотехнологичных корпораций, что позволит максимизировать заинтересованность банка в успешной реализации финансируемых проектов» [1, с. 17].

За время независимости Украины было создано несколько финансовых институтов, именуемых банками развития. Одним из них является Украинский банк реконструкции и развития (УБРР). Он был создан для развития инновационной инфраструктуры, а также для расширения возможностей финансового обеспечения инновационной деятельности в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины от 05.05.2003 № 655 [27] и зарегистрирован НБУ 19.03.2004. Миссия банка заключается в создании благоприятных условий для развития экономики Украины посредством содействия развитию инвестиционной деятельности и поддержки отечественного товаропроизводителя [28]. Банк должен был специализироваться на среднесрочном и долгосрочном финансировании юридических лиц с приоритетом на целевом кредитовании реконструкции и развития производства. Однако за 12 лет своего существования УБРР так и не удалось стать значимым финансовым институтом. Причиной тому стало отсутствие четкой специализации банка, который функционировал в качестве аналога обычного коммерческого банка. Деятельность УБРР в отличие от других стран регулируется общим банковским законодательством, в результате чего условия предоставления кредитов практически не отличаются от предложений других коммерческих банков. По масштабам деятельности и основным показателям УБРР входит в число небольших банков Украины. Кроме главного офиса в Киеве, он не имеет других отделений и на конец 2015 г. располагал активами в 120 млн. грн. (0,0069% к ВВП). Фактическое отсутствие макроэкономической эффективности УБРР и его неэффективный менеджмент привели к принятию решения о приватизации банка в 2016 г.

Другой частный Всеукраинский банк развития (ВБР) также сейчас находится в стадии ликвидации. Решение об этом было принято в декабре 2015 г. Этот финансовый институт изначально фактически представлял собой аналог коммерческого банка, предоставляющего широкий спектр банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам. С 2014 г. существование банка во многом было связано с политическими процессами, так как его собственником являлся представитель правящей на тот момент политической элиты [29]. За время своей деятельности банку так и не удалось проявить себя в качестве финансового института развития, поскольку и его деятельность базировалась на общих принципах коммерческого банкинга.

Еще одна попытка создания в Украине банка развития была предпринята в 2013 г., когда на рассмотрение Верховной Рады Украины был внесен проект закона о создании нового Украинского банка развития [30]. Его предполагалось создать на основе УБРР с передачей всех его активов. Цели создания этого банка – кредитная поддержка структурных изменений в экономике, развитие банковской системы и привлечение долгосрочных внутренних и внешних инвестиций в приоритетные сферы экономики

Украины. Банк также должен был содействовать развитию частно-государственного партнерства и выполнять функции агента правительства Украины. Проект закона получил поддержку Кабинета Министров Украины и НБУ, однако к закону был предъявлен ряд критических замечаний со стороны главного научно-экспертного управления Аппарата Верховной Рады Украины, в результате чего он был отправлен на доработку, которая так и не была проведена. В итоге 27 ноября 2014 г. проект закона был отозван с рассмотрения.

Одно из замечаний касалось концептуальной необходимости в принятии подобного закона, так как в Украине все отношения, возникающие при регистрации, деятельности, реорганизации, ликвидации банков, уже регулируются специальным Законом «О банках и банковской деятельности». Необходимо отметить, что именно из-за отсутствия специального закона, определяющего все аспекты деятельности банка развития как особого финансового института в структуре экономики Украины, деятельность подобных банков ранее была неуспешной и малоэффективной. Мировая практика доказывает, что результативность и масштабы деятельности банков развития достигаются путем принятия специального закона, который существует во многих странах (Канаде, Индии, Корее, Бразилии и др.). Украинские исследователи Ю. Киндзерский [2; 26], А. Аборчи, А. Матюшин [1] также отмечают необходимость принятия специального закона, в котором будут определены все особенности будущего банка развития Украины.

Следующая проблема, которую необходимо решить, заключается в формировании пассивов банка развития. Среди исследователей [31] существует мнение, что капитал банка развития, созданного в Украине, должен быть на уровне 3–4 млрд. дол. США, кроме того, следует привлечь средства на такую же сумму из внешних источников. Банки в своей деятельности привлекают различные источники финансирования, в частности финансирование за счет государственного бюджета, кредиты других финансовых организаций, привлечение средств на локальном и международном финансовых рынках, привлечение ресурсов международных и региональных банков развития. В частности, 89% банков привлекают средства международных финансовых организаций и выпускают долговые бумаги [12].

Определение перечня направлений, на которых может концентрироваться деятельность банка развития, должно быть «...основано на постулате неоиндустриальной парадигмы о необходимости выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью и создании инновационной инфраструктуры. Исходя из этого, можно составить примерный перечень стратегических для украинской экономики производств, где ресурсы банка будут необходимы больше всего» [1, с. 35].

По нашему мнению, главными направлениями деятельности такого банка должны стать финансирование инвестиционных проектов, высокотехнологических производств, поддержка экспортоориентированных предприятий, содействие развитию приоритетных сфер экономики (в частности, малого и

среднего бизнеса, агропромышленного комплекса), привлечение иностранных инвестиций и расширение производственного потенциала страны в целом. При этом роль БР в экономической системе нашей страны должна заключаться в том, чтобы: содействовать усилению долгосрочной экономической стабильности; развивать инвестиционный, промышленный и экспортный потенциал отечественных предприятий; содействовать созданию экологически чистых производств и распространению экологически безопасных технологий; способствовать созданию рабочих мест в процессе реализации проектов банка; обеспечить соблюдение принципов открытости, прозрачности, справедливости и доступности любой информации за исключением банковской или коммерческой тайны. Таким образом, миссией банка развития Украины должно стать содействие устойчивому развитию национальной экономики путем совершения инвестиционных вложений в несырьевой сектор страны. Этот банк должен стать главным инвестиционным центром Украины, который бы совершал финансовую поддержку как инициатив государственного сектора, так и частного.

Вывод. БР являются инструментом модернизации и стимулом социально-экономического развития страны. В этих банках есть четкая сфокусированная стратегия, одобренная правительствами стран. К главным целям деятельности этих финансовых учреждений относятся: экономическое, инновационное, социальное развитие, защита окружающей среды, адаптация к изменениям климата, устойчивое развитие, а также поддержание финансовой стабильности страны. Основным критерием эффективности БР является стимулирование социально-экономического развития путем финансирования инвестиционных проектов.

Исходя из особенностей функционирования БР, на наш взгляд, деятельность подобного финансового учреждения является необходимым для возрождения национальной экономики. При разработке концепции создания БР в Украине должны учитываться такие факторы, как наличие четко сформулированной стратегической цели, отражающей интересы инвестиционной политики государства и дальнейшего развития финансово-кредитного сектора, ресурсное обеспечение возможностей реализации определенных задач, фокусирование деятельности БР на развитии приоритетных проектов и отраслей, стимулирование развития социальной сферы страны.

Создание банка развития в Украине может не только улучшить инфраструктуру банковской системы, но и решить важные вопросы экономического развития: долгосрочное финансирование приоритетных отраслей экономики, государственных инвестиционных проектов, инфраструктурных проектов, малого и среднего бизнеса. Для этого в первую очередь необходимы скрупулезная разработка соответствующего закона, которым будет регулироваться деятельность такого банка, тщательное изучение международного опыта функционирования банков развития, а также решение одних из главных проблем украинской экономики – бюрократии и коррупции. Решение таких задач требует привлечения представителей

правительства, Национального банка Украины, опытных банкиров-практиков, а также ведущих ученых-экономистов, которые занимаются исследованием данной проблемы.

Список использованных источников:

1. Матюшин А.В. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Экономика промышленности. – 2016. – № 1(73). – С. 17–42.
2. Кіндзерський Ю. До питання створення і забезпечення дієвості банку розвитку в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 65–69.
3. Захарін С.В. Концептуальні підходи до створення Державного банку розвитку / С.В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9(111). – С. 201–205.
4. Корнеев В.В. Банки развития и перспективы восстановления кредитования экономики / В.В. Корнеев, А.В. Никитин // Финансы, облік і аудит. – 2016. – Вип. 1(27). – С. 47–65.
5. Фурман В.М. Українську економіку врятує банк розвитку / В.М. Фурман // Економіка та підприємництво. – 2014. – Вип. 32. – С. 208–212.
6. Diamond W. Development banks / W. Diamond. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1957. – 128 p.
7. Boskey S. Problems and practices of development banks / S. Boskey. – Baltimore: Johns Hopkins Press, 1959. – 207 p.
8. Chandrasekhar C.P. Development Banks: Their role and importance for development / C.P. Chandrasekhar // IDEAS, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.networkideas.org/alt/apr2011/development_banks.pdf.
9. Bruck N. Future Role of National Development Banks in the Twenty First Century / N. Bruck // United Nations. Department of economic and social affairs. – 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/esa/ffd/msc/ndb/ndb%20background-document.pdf>.
10. Gutierrez E. Development Bank: Role and Mechanisms to Increase their Efficiency / E. Gutierrez, H. Rudolph, T. Homa, E. Beneit. – World Bank. – 2011. – 35 p.
11. Киш Н. Структура, функционирование и предпосылки создания банка развития – передовой опыт и лучшие практики: аналитическая записка / Н. Киш, Р. Кирхнер; Исследовательский центр ИПМ. – Берлин ; Минск, 2015. – 14 с.
12. Ковалев М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке : [монография] / М.М. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск : БГУ, 2016. – С. 151.
13. Rethinking the Role of National Development Banks // UN-DESA Financing for Development Office. – 2005. – 43 p.
14. De Luna-Martinez J. Global Survey of Development Banks / J. de Luna-Martinez, C. L. Vicente // The World Bank. Policy Research Working Paper. – February, 2012. – 36 p.
15. An Overriev of Development Bank and Guarantee Agency Services for Infrastructure Finance // OECD. – 2010. – 10 p.
16. Nelson R. Multilateral Development Banks: Overview and Issues for Congress. Congressional Research Service. – 2013. – 20 p.
17. Griffith S. Enhancing the Role of Regional Development Banks / S. Griffith, D.Griffith, D. Herlova – Geneva: UN. 2008. – 24 p.
18. From Billions to Trillions: Transforming Development Finance. Post-2015 Financing for Development Multilateral Development Finance. – 2015. WB – IMF. – 27 p.
19. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–32.
20. Коряков А.Г. Изменение парадигмы развития в условиях глобализации: актуализация концепции устойчивого развития / А.Г. Коряков // Мир науки, культуры, образования. – 2012. – № 3. – С. 364–367.

21. Емельянов Ю.С. Банки развития и государство в современной архитектуре мирового развития / Ю.С. Емельянов // Экономика и политика. – 2009. – № 5. – С. 11–18.
22. Ильин А.А. Банки развития в России и зарубежный опыт / А.А. Ильин // Финансы и кредит. – 2010. – № 9. – С. 82–88.
23. Васильева Т.А. Державні інвестиційно-інноваційні банки: проблеми та перспективи функціонування / Т.А. Васильева, В.В. Оніщенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 58–62.
24. Козьменко С. Спеціалізовані інноваційно-інвестиційні банки в Україні / С. Козьменко, Т. Васильева // Банки та банківські системи країн світу. – 2008.– № 1 – С. 49–58.
25. Даниленко А.И. Совершенствование модели управления экономикой и финансовые механизмы ее реализации / А.И. Даниленко // Экономика Украины. – 2013. – № 5. – С. 4–29.
26. Киндзерский Ю. Основы формирования эффективной модели банка развития в Украине / Ю. Киндзерский // Экономика Украины. – 2011. – № 10. – С. 41–53.
27. Деякі питання розвитку інноваційної інфраструктури та напрями діяльності Української державної інноваційної компанії у 2003 р. : Постанова КМУ від 5 травня 2003 р. № 655 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/655-2003-п>.
28. Український банк реконструкції та розвитку. Місія, стратегія та цілі Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ubrr.com.ua/node/63>.
29. НБУ решил ликвидировать банк Александра Януковича [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://ipress.ua/ru/news/nbu_reshyl_lykvydyrovat_bank_aleksandra_yanukovycha_1492_09.html.
30. Проект закону «Про державний банк розвитку України» № 3445 від 18.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48717.
31. Чи потрібен Україні банк розвитку: аргументи провідних фінансистів [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://forumkyiv.org/uk/press-center/press-releases/chi-potriben-ukrayini-bank-rozvitku/>.

Ворошилова Г.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу

Київського національного університету культури і мистецтва

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Анотація

Автором досліджено актуальні проблеми міжнародного туризму в Україні. Проведено моніторинг потенціалу міжнародного туристичного ринку України та основних державних програм із розвитку туризму в Україні за останні роки. Досліджено основні політичні та економічні чинники, що відіграють вирішальну роль у процесі становлення та розвитку міжнародного туризму в країні, характері та напрямках його транснаціоналізації. Проаналізовано систему органів державного управління

туристичною індустрією основних країн-лідерів із надання міжнародних туристичних послуг. Запропоновано шляхи оптимізації механізму міжнародного ринку туристичних послуг України. Виявлено можливий варіант механізму вдосконалення розвитку міжнародного туризму в Україні на основі використання програмно-цільового методу, за якого формується єдина державна цільова програма розвитку туризму разом із діючою нормативно-правовою базою, регіональними програмами туристичної спрямованості. Розглянуто основні напрями організаційного та економічного впливу на розвиток міжнародного туризму, що можуть забезпечувати стійкий розвиток міжнародного туризму в країні.

Вступ. Міжнародний туризм в Україні розвивається у тісному взаємозв'язку з іншими формами міжнародної життєдіяльності і динамічно реагує підйомом або спадом темпів зростання на політичне, економічне становище, кризові явища окремих країн та регіонів світу. Сучасний тренд розвитку світового ринку туристичних послуг характеризується транснаціоналізацією міжнародної економічної діяльності та інтенсивним включенням національних галузевих ринків до системи світового ринку туристичних послуг. Однак економічний ефект від транснаціоналізації залежить передусім від рівня конкурентоспроможності національних продуктів, які країна може запропонувати на міжнародній арені. Великою мірою це стосується міжнародного туризму як найбільш інтернаціональної сфери суспільної діяльності. На відміну від багатьох інших галузей економіки туризм не призводить до виснаження природних ресурсів. Туризм, будучи орієнтованою на експорт галуззю, проявляє велику стабільність порівняно з іншими галузями в кризових умовах на світових ринках.

Головну роль у регулюванні стосунків у сфері міжнародних туристичних послуг у країні відіграє держава, яка в нормативно-правових актах встановлює правила діяльності у цій сфері і через відповідні державні органи здійснює контроль їх виконання. Держава має виступати каталізатором формування державно-приватного партнерства, що передбачає ефективну взаємодію усіх органів влади, туристичного бізнесу, наукових і громадських організацій у реалізації інноваційно-значимих проектів і програм, спрямованих на розвиток економіки регіонів і поліпшення якості життя населення. Саме тому пошук ефективних механізмів удосконалення розвитку та інструментів стимулювання участі держави на світовому ринку туристичних послуг відповідно до загальносвітових тенденцій розвитку світового господарства має бути пріоритетом на шляху планування, координації та реалізації державної політики в галузі туризму.

1. Міжнародний ринок туристичних послуг в Україні: реалії та перспективи розвитку

Дані ЮНВТО [1] свідчать про те, що міжнародний туризм є досить стійким до кризових явищ, і саме в умовах кризового періоду індустрія туризму вимагає менше капіталовкладень порівняно з промисловістю та сільським

господарством, значно швидше дає віддачу, вирішуючи разом із цим соціальні проблеми, а також сприяє формуванню позитивного іміджу держави на світовому рівні. Отже, інтенсивний розвиток міжнародного туризму в країні – це стратегічний шлях піднесення соціально-економічного розвитку України у цілому, вирішення проблем на ринку праці, інфраструктурного забезпечення, підвищення добробуту населення, зростання ВВП, зменшення інфляції, подолання соціальних та екологічних негараздів.

Аналіз закордонного та національного досвіду (Китай, Туреччина, Франція) [2] показує необхідність посилення ролі держави у формуванні та розвитку туристичної галузі для підвищення ефективності її функціонування. Розвиток туристичної індустрії стимулює зростання суміжних галузей, передусім будівництво і роздрібну торгівлю. Приплив іноземних туристів підвищує попит на послуги з високою доданою вартістю і сприяє розвитку малого та середнього бізнесу. Відповідно до статистики України, створення одного робочого місця у секторі туризму обходиться у десять разів дешевше, ніж у сфері товарного виробництва.

Міжнародний ринок туристичних послуг, незважаючи на наявність певних стандартів та правил, дуже складний для аналізу та прогнозування. Кризові явища, що відбуваються в Україні в останні роки, показали, що багато секторів української економіки вичерпали свій потенціал. Країні потрібні нові точки економічного зростання, які б мали змогу стати основним джерелом поповнення національного бюджету та сприяти створенню робочих місць. На думку багатьох експертів, міжнародний туризм є тим сектором української економіки, потенціал якого ще не реалізовано й який може продемонструвати випереджальне зростання.

У країнах – лідерах із надання туристичних послуг міжнародний туризм становить значну частку ВВП. Наприклад, частка туризму в економіці Франції становить 7,1%, Хорватії – 17,0%, Греції – 15,8%, Іспанії – 10,2%, Росії – 6,5% [3]. Частка туризму в економіці України становить лише 1,6% ВВП (9% – усі пов'язані сектори) [4], що свідчить про те, що туристичний потенціал країни реалізується не повною мірою.

Більшість країн, що мають туристичні ресурси і прагнуть розвивати туризм, усвідомлюючи його важливість для своїх економік, вкладають значні кошти в розвиток туристичної інфраструктури і в просування національного туристичного продукту з урахуванням специфіки основних направляючих і приймаючих ринків. Так, незважаючи на лідируючі світові позиції в розвитку туризму, урядом Іспанії в серпні 2009 р. було виділено з бюджету країни близько 1 млрд. євро на підтримку туристичної індустрії в умовах світової фінансової кризи, а в державних бюджетах Італії і Франції тільки на просування свого національного туристичного продукту передбачено відповідно 42,0 і 61,2 млн. євро. Аналогічний показник в Україні щорічно становить близько 2 млн. грн. (67 тис. євро).

За даними Travel and Tourism Competitiveness Report 2013 Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) (даних на 2014 та 2015 рр. не було представлено Україною), у 2013 р. Україна зайняла 76-е місце серед 140 країн за рівнем

конкурентоспроможності туристичного сектору економіки (у 2011 р. – 85-е місце серед 139 країн), за якістю доріг – 135-е місце, за кількістю місць у готелях – 94-е, а за рівнем цінової доступності в них – 110-е, за відкритістю для туризму – 56-е, за ефективністю маркетингу та брендингу – 109-е, за пріоритетністю туризму для держави – 126-е місце [5]. Такий стан вимагає нових підходів до формування передусім державної політики розвитку туризму та системи її забезпечення.

Досвід країн Східної Європи, таких як Болгарія або Хорватія, показує, що економіки, які розвиваються, можуть стати відомими туристичними центрами. Ефективна стратегія із просування країни як туристичної держави, гарний менеджмент у готельних підприємствах та інших об'єктах туристичної інфраструктури можуть бути цілком достатніми умовами на початковому етапі. Крім того, завдяки якісній підготовці та проведенню фінальної частини Євро-2012, який проходив на території двох приймаючих держав – України та Польщі у червні 2012 р., частково була вирішена проблема із транспортною та готельною інфраструктурами у великих містах України. Успішне проведення Євро-2012 забезпечило Україні гарну можливість для просування національного туристичного бренду у світі.

Пісенний конкурс Євробачення-2017, що пройде у м. Київ у травні 2017 р., також зробить істотний внесок у розвиток туристичної галузі країни. Це 62-й за ліком пісенний конкурс, який завдяки перемозі української співачки Джамали в 2016 р. в Стокгольмі, вдруге отримала право проводити Україна. Містом – господарем єврошоу шляхом відбору було визначено Київ. Українська столиця поборолася за це звання ще з п'ятьма містами: Дніпром, Львовом, Одесою, Харковом та Херсоном. Взяти участь у пісенному конкурсі, який прийматиме Київ, виявили бажання 43 країни. Це максимальна кількість учасників, яка до сьогодні на Євробаченні траплялася лише двічі: у 2008 та 2011 рр. Утретє на сцену пісенного конкурсу цього року вийде представник Австралії. Celebrate Diversity (укр. «Шануймо розмаїття») – ключове гасло пісенного конкурсу цього року. Його доповнює і творчий дизайн Євробачення-2017 – логотип, в основу якого покладено елемент традиційної української культури – намисто. Неповторності намисту як прикрасі надає поєднання різних елементів. У контексті Євробачення це символізує те, що всі ми відрізняємося один від одного, кожен із нас унікальний, але нас поєднує спільна любов до музики [6].

2. Проблеми туристичної галузі України та основні завдання на шляху щодо їх вирішення

Політичні та економічні чинники, звичайно, відіграють вирішальну роль у процесі становлення та розвитку міжнародного туризму в країні, характері та напрямках його транснаціоналізації, однак велике значення для розвитку міжнародного туризму в країнах має система міжнародного законодавства у цій сфері. Законодавча база України цілком відображає основні ідеї міжнародного законодавства стосовно переваг у становленні та розвитку туризму в країні. Головною проблемою, на думку автора, є відсутність єдиної

цільової програми розвитку туризму в державі з обґрунтуванням не лише переваг туристичної галузі в країні, а й чіткої стратегії з прописаним переліком дієвих заходів на державному, регіональному та місцевому рівнях. Серед інших негативних чинників, що впливають на розвиток міжнародного туризму в Україні, слід відзначити:

- недосконалість дієвої нормативно-правової бази, яка б ґрунтувалася на врахуванні накопиченого світового досвіду, але з удосконаленням відповідно до національної специфіки макросередовища туристичної галузі;
- недостатній рівень транспортного та сервісного обслуговування;
- необхідність удосконалення сучасної системи кадрового забезпечення туристичної сфери, підвищення рівня професіоналізму працівників;
- нестабільність та недосконалість податкової системи, особливо стосовно інвестицій у туристичну галузь;
- відсутність комплексності в управлінні розвитком і функціонуванням туристичної галузі, а також координації взаємодії туристичних організацій з іншими суб'єктами господарювання (транспортними компаніями, готельними підприємствами тощо);
- відсутність чіткого механізму залучення інвестицій у туристичну галузь та регулювання цього процесу;
- недосконалість маркетингової політики та рекламно-інформаційних, іміджевих заходів, спрямованих на просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку, тощо.

Державне регулювання туристичної галузі повинне бути спрямоване передусім на досягнення таких цілей:

- прийняття єдиної цільової програми розвитку туризму у державі з виділенням головних стратегічних та пріоритетних напрямів діяльності;
- розроблення комплексної концепції розвитку туристичної, міжнародно-туристичної галузі в Україні з урахуванням фінансових можливостей, а також реальних та послідовних заходів;
- розроблення регіональних програм розвитку туристичної сфери, а також їх узгодження з єдиною цільовою програмою розвитку туризму;
- формування системи нормативно-правового забезпечення міжнародно-туристичного бізнесу, а також членство України в міжнародних спеціалізованих організаціях, об'єднаннях та структурах, підписання та реалізація двосторонніх міждержавних, міжурядових домовленостей щодо туризму;
- гармонізація інтересів та регулювання діяльності суб'єктів туристичної індустрії, що вступають в гостру конкурентну боротьбу;
- досягнення якості підготовки фахівців туристичної галузі, а також через систему освіти задоволення потреб конкретного регіону у зв'язку з особливостями його розвитку;
- прискорення процесів переходу туризму на більш високий організаційно-управлінський і сервісний рівні, підвищення якості наданих туристичних послуг;

– поступове збільшення кількості в'їзних туристів до країни та зростання внутрішнього потоку туристів;

– стимулювання притоку інвестицій у туристичну галузь.

У зв'язку з наявністю низки проблем в основу державної політики повинен бути покладений принцип поділу державних завдань регулювання галузі та виконання даною галуззю її відповідних функцій. При цьому держава, обмежуючи свої функції як господарюючого суб'єкта, повинна підвищувати ефективність державного регулювання в туризмі, контролюючи виконання єдиної цільової програми розвитку туризму, а також орієнтуючись на підвищення якості обслуговування і зниження суспільних витрат, пов'язаних із туристичною діяльністю. На реалізацію даної місії, на думку автора, повинні бути спрямовані такі завдання:

1. Подальший розвиток та підтримка наявної сучасної, розвиненої та ефективної туристичної інфраструктури, що забезпечує прискорення руху туристичних потоків. Вирішення цього завдання дасть змогу забезпечити економічне зростання і соціальний розвиток, зміцнити зв'язки між регіонами, підвищити конкурентоспроможність та ефективність інших суміжних галузей економіки, підприємницьку і ділову активність, що безпосередньо впливає на якість життя та рівень соціального статусу населення.

2. Підвищення доступності туризму для населення через зниження цін на туристичні послуги. Досягнення цієї мети означає задоволення в повному обсязі зростаючих потреб населення з пересування, забезпечення високої пропускну здатності і технічної оснащеності транспортної інфраструктури, її конкурентоспроможності, ліквідацію обмежень на розвиток наявних і освоєння нових маршрутів, а також підвищення цінової доступності соціально значимих послуг туризму (оздоровчий, освітній, спортивний, екологічний туризм).

3. Підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту України і реалізація рекреаційного потенціалу країни. Досягнення цієї мети буде означати формування в Україні туристичної інфраструктури міжнародного рівня і створення, таким чином, міцної основи для успішної інтеграції у світову туристичну систему з перетворенням експорту туристичних послуг в одне з найбільших джерел доходів країни. Функціональним інструментом вирішення цього завдання є розроблення та впровадження системи пріоритетів та пільг фінансового характеру для захисту національного туристичного ринку, встановлення порядку стандартизації, сертифікації та ліцензування в галузі туризму відповідно до міжнародних критеріїв якості.

4. Підвищення комплексної безпеки і стабільності туристичної системи. Досягнення цієї мети дасть змогу забезпечити ефективну роботу галузі і створити необхідні умови для відповідного рівня загальнонаціональної конкурентоспроможності. Узгодження завдань туризму із завданнями охорони навколишнього середовища, збереження ландшафтів та природних територій.

5. Поліпшення інвестиційного клімату і підвищення інвестиційної привабливості туристичного ринку. Досягнення цієї мети означає наявність належним чином підготовлених проектів і механізмів перерозподілу

фінансового капіталу в транспортний і готельний сектори, наявність законодавчої бази державно-приватного партнерства, у тому числі за концесійною схемою, визначеність і стабільність планів держави з розвитку об'єктів туризму, а також забезпечення заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток туристичної сфери.

В умовах кризи, за загального скорочення поїздок громадян України за кордон розвиток внутрішнього туризму і рекреації має стати найбільш актуальним завданням і одним із реальних інструментів оздоровлення українців. При цьому потрібна широка популяризація туристичних можливостей України та її активне просування як привабливої туристичної дестинації як усередині країни, так і за кордоном.

3. Аналіз основних державних програм України з питань підтримки та розвитку туризму

Для популяризації туристичних можливостей України, інформування вітчизняної та світової громадськості щодо розвитку туристично-рекреаційної сфери держави, формування іміджу України як туристичної держави, сприяння залученню іноземних туристів в Україну в 2002 р. урядом була прийнята Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 рр. (далі – Програма 2002–2010 рр.), затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2002 № 583, яка регламентувала заходи щодо розвитку іноземного і внутрішнього туризму. Цим документом визначалося, що «основною умовою реалізації державної програми є спрямування дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування на створення та підтримку сприятливого середовища для розвитку туризму в Україні, у зв'язку з чим органами місцевого самоврядування в межах їх повноважень затверджуються державні цільові, регіональні та інші програми розвитку туризму» [7].

Розглядаючи результат виконання окремих завдань Програми 2002–2010 рр., можна відзначити значне відхилення від запланованого щорічного плану реалізації конкретних дій. Документ не було приведено у відповідність, через що він не відповідає критеріям Програми 2002–2010 рр., а є лише заходами. Так, у розрізі напрямів іноземних інвестицій з 2002 по 2007 р. спостерігалася тенденція до збільшення розмірів їх залучення в розвиток санаторно-курортних закладів та готельного господарства, після чого відбувся суттєвий спад. Однією з причин недостатнього залучення інвестицій була недосконалість нормативно-правової бази. Постановою Кабінету Міністрів України від 25.03.2005 № 2505-III «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деякі інші законодавчі акти України» були скасовані:

1) спеціальний правовий режим інвестиційної діяльності, митного і валютного регулювання та оподаткування пріоритетного розвитку (зокрема, ліквідовано пільги зі сплати ввізного мита, податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, збору до Державного інноваційного фонду, плати за землю);

2) гарантії держави щодо стабільного спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку.

Таким чином, через скасування окремих пільг на державному рівні не вдалося створити достатніх умов для збільшення обсягів залучення інвестицій, зокрема іноземних, у розвиток санаторно-курортної та туристичної галузей. Світова фінансова нестабільність, спричинена кризою іпотечних кредитів у США, зумовила зниження активності інвесторів щодо вкладення коштів в інвестиційні проекти, а державні бюджетні асигнування на туризм є нестабільними та негарантованими. Аналіз ситуації свідчить про необхідність державного комплексного підходу до вирішення проблем, що накопичилися, у сфері в'їзного і внутрішнього туризму.

Дуже суперечливим є скасування ліцензування турагентської діяльності відповідно до Закону України № 2608-VI від 19.10.2010 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності», тому що, по-перше, це суперечить європейським стандартам, і по-друге, це є першим кроком до саморегуляції туристичного ринку в країні. Одним з інструментів державного регулювання в країнах Європи є використання спеціальних інструментів регулювання підприємницької діяльності організаторів (туроператорів) та продавців турів (турагенцій). В Україні до 2010 р. таким інструментом було ліцензування туроператорської та турагентської діяльності, що здійснювалося на підставі Закону України від 01.06.2000 року № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». Зокрема, згідно з Наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 № 111/55 для отримання ліцензії на турагентську діяльність компанія повинна відповідати кваліфікаційним вимогам щодо кадрового складу працівників:

- керівник турагента чи керівник філії, іншого відокремленого підрозділу турагента (юридичної особи) повинен мати стаж роботи в галузі туризму не менше трьох років або освіти в галузі туризму;

- у штаті турагента (юридичної особи) повинно налічуватися не менше 30 відсотків фахівців, які мають стаж роботи в галузі туризму не менше трьох років або освіти в галузі туризму;

- турагент – суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа повинен мати освіту в галузі туризму [8].

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності» № 2608-VI від 19.10.2010, ліцензування турагентської діяльності скасовано [9].

На думку автора, ліцензування турагентської діяльності в Україні було дієвим механізмом виявлення професіоналів і стримуючим чинником для проникнення на ринок неякісних компаній. Оскільки зараз альтернативної системи входу на ринок не передбачено, продавати турпродукт можуть і не професіонали туристичного бізнесу, що може призвести до хаосу в роздрібних продажах та появи великої кількості фірм-одноденок. Прикладом цього є

досвід російського ринку туристичних послуг, на якому туристичні агенції, що не входили до складу роздрібних мереж крупних туроператорів, після відміни ліцензування цього виду господарської діяльності в 2007 р. збанкрутіли і зникли з туристичного ринку.

Отже, в умовах економічної кризи стійкий розвиток туризму як одного з дієвих інструментів поживлення економіки в Україні неможливо забезпечити без упровадження ефективних механізмів державної підтримки, включаючи державно-приватне партнерство і стимулювання інвестиційної активності.

4. Напрями вдосконалення розвитку міжнародного ринку туристичних послуг в Україні

Ураховуючи масштабність завдань, пов'язаних із розвитком індустрії туризму, найбільш дієвим інструментом для їх вирішення є програмно-цільовий метод, оскільки саме він дає змогу охопити значний комплекс проблем з урахуванням раціонального використання ресурсного потенціалу (бюджетних і позабюджетних коштів) для розвитку пріоритетних напрямів сфери туризму на основі міжвідомчої координації діяльності органів виконавчої влади усіх рівнів, туристичного бізнесу й інших зацікавлених сторін.

Використання програмно-цільового методу має бути спрямоване на створення умов і передумов для максимально ефективного управління державними фінансами відповідно до пріоритетів державної політики в галузі розвитку туризму і з урахуванням бюджетних обмежень. Одночасно програмно-цільовий метод дасть змогу сконцентрувати фінансові ресурси в рамках конкретних проектних заходів з орієнтацією на результат. Програмно-цільовий підхід є вкрай необхідним для забезпечення збалансованості і послідовності розв'язання завдань, що висуваються, розподілення пріоритетів і створення ефективного механізму державної координації туристичної галузі.

Програмно-цільовий метод довів свою ефективність як на державному, так і на регіональному рівнях: прийнята й успішно реалізується «Державна цільова програма підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу», термін реалізації якої – з 2008 по грудень 2012 р. (затверджена Постановою Кабінету Міністрів від 14 квітня 2010 р. № 357). При цьому джерелами фінансування виступають як кошти державного і місцевих бюджетів приймаючих міст, так і позабюджетні джерела.

Автором пропонується варіант механізму вдосконалення розвитку міжнародного туризму в країні, який припускає активний вплив на ситуацію з використанням програмно-цільового методу, за якого формується єдина державна цільова програма розвитку туризму (далі – Програма) разом із діючою нормативно-правовою базою, регіональними програмами туристичної спрямованості. Прийняття єдиної цільової програми розвитку туризму в Україні є вкрай необхідним. Ураховавши досвід реалізації попередньої Державної програми розвитку туризму в Україні на 2002–2010 рр., давши оцінку туристичного потенціалу України з урахуванням міжнародних вимог та стандартів якості надання послуг (передусім європейських), визначивши дійсні пріоритети діяльності в галузі туризму, забезпечивши підтримку та

сприятливі умови для іноземних інвесторів та приватного капіталу тощо, Україна зможе покращити позиції на міжнародному ринку туристичних послуг та успішно конкурувати з іншими туристичними державами світу.

Державне сприяння розвитку туристичної діяльності має реалізуватися за двома напрямками – економічним і організаційним (рис. 1). Економічні заходи державної підтримки дають прямі пільги і стимулюють діяльність фінансово (податки, дотації, інвестиції тощо), організаційні – створюють сприятливі умови для туристичної діяльності і можуть бути поділені на такі, що визначають безпеку і такі, що регулюють ринок туристичних послуг (легкий доступ до кредитів, близькість інфраструктури тощо).

Слід зазначити, що поділ державних функцій з організації та формування туристичної політики у країні є центральним завданням у реформуванні сфери туристичних послуг. При цьому оптимізації потребують організаційні та економічні заходи державної підтримки за сприяння активної маркетингової державної підтримки. Для залучення туристів на вітчизняний ринок важливим є забезпечення співвідношення якості сервісу і ціни. Це є принципово важливою умовою для збільшення кількості внутрішніх туристів, тобто передусім основного сегменту українських туристичних підприємств – громадян України.

До організаційних заходів державної підтримки туризму в Україні доцільно віднести досягнення свободи переміщення (візова політика держави), захист та відродження природного та культурного надбання, збереження об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО, розташованих на території України.

Економічна підтримка державної політики заохочує розвиток туристичної галузі, застосовуючи для цього бюджетні, інвестиційні та фіскальні заходи. Зокрема, бюджетні заходи можуть включати державне фінансування з бюджету, складеного для сфери туризму, у таких формах:

- позики за низьким відсотком, призначені для інвестування проектів розвитку туристичної інфраструктури;
- субсидії, призначені для заохочення пріоритетних напрямів розвитку туризму;
- надання субвенцій із державного бюджету обласним бюджетам країни на фінансування ремонтно-відновних, реставраційних робіт пам'ятників архітектури та культурної спадщини тощо.

Ще одним з економічних методів впливу держави на туризм є оподаткування туристів для перерозподілу витрат від туризму на місцеве населення, яке забезпечує комфортні умови й обслуговування гостей, збільшення прибуткової частини бюджету. Це податки, які стягуються в готелях під час розміщення, в аеропортах під час купівлі квитків тощо. Наприклад, із туристів, які відлітають із країни, в аеропортах Китаю стягується мито у розмірі близько трьох доларів [10, с. 292]. Проте введення податків не можна застосовувати країнам, які тільки розвивають туризм, тому що це може значно знизити попит на туристичні послуги.



Рис. 1. Механізм удосконалення розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у період кризи

Джерело: розроблено автором

Державна політика розвитку туризму також пов'язана з інвестиціями, які надходять у сектор туризму від доходів державних секторів економіки, приватних підприємців або від іноземних інвесторів. Розмір фінансової допомоги, яка надається туризму державою, визначається важливістю сектору туризму в економіці країни. Державні дотації виявляються у різних формах – від заходів задля просування позитивного іміджу країни до надання податкових пільг на туристичну діяльність. Серед основних видів державних інвестицій доцільно виділити такі: зниження ціни інвестицій у проекти з розвитку туризму, яке включає вигідні позики за вигідними відсотковими ставками (уряд відшкодовує різницю між прийнятою та ринковою відсотковими ставками), продаж або оренда землі для інфраструктури за ціною, нижчою за ринкову, податкові пільги, захист від подвійного оподаткування шляхом укладання угод з іншими країнами, зниження митних зборів, прямі субсидії та надання гарантій на інвестиції для залучення зарубіжних інвесторів.

В умовах регулювання питань у сфері туризму, віднесених до компетенції держави, потрібне гнучке сполучення ринкових та адміністративних механізмів управління галуззю. Як показав виконаний аналіз, найважливішим напрямом розвитку туристичного комплексу України є реформування організаційно-економічного механізму державного управління галуззю. Особливо це актуально для інвестиційних механізмів розвитку туристичного комплексу України.

Формування організаційно-економічних методів управління інвестиційними процесами та розроблення основних положень політики у сфері туризму, пов'язаних зі створенням системи фінансово-кредитних важелів, прямих, непрямих, економічних і адміністративних методів управління.

Окрім організаційних та економічних заходів державної підтримки туристичної галузі, дуже велике значення для створення якісного іміджу країни на міжнародній арені, заснованого на особливостях культурного та природного надбання, національного туристичного продукту мають маркетингові заходи підтримки. При цьому для проведення ефективного маркетингу необхідними є чітка постановка мети, знання ринку та чітке позиціонування національного туристичного продукту країни на міжнародному ринку. Заходи з просування туристичних продуктів є складовою частиною маркетингу, які реалізує держава, дбаючи про збільшення потреб у потенційних туристів.

Таким чином, для забезпечення державної підтримки розвитку туризму в Україні необхідно прийняти єдину цільову програму розвитку туризму, збалансовану щодо пріоритетних стратегічних завдань і ресурсних можливостей України, в якій мають бути прописані основні цілі розвитку індустрії туризму в короткостроковій та довгостроковій перспективах, способи і методи їх досягнення, джерела фінансування, терміни виконання та розроблення на основі програми регіональних стратегій розвитку. При цьому ефективність державної підтримки прямо залежатиме від наявності й якості

державної програми, яка повинна ґрунтуватися на серйозній науково-практичній базі. Крім того, доцільно спростити процес координації між різними рівнями влади для стратегічного розвитку туристичних регіонів та збільшити обсяг фінансування державної політики в галузі туризму.

Туристична галузь як складова частина національної економіки України потребує вкладання інвестицій для оптимального функціонування і розвитку. Розроблення стратегії інвестування в розвиток туристичної галузі вважається сильною стороною діяльності держави. Усі головні напрями розвитку обов'язково повинні бути передбачені загальною економічною стратегією розвитку держави та маркетинговими зусиллями. Для того щоб активізувати інвестиційну діяльність у сфері туризму, необхідне формування ефективної інвестиційної політики, основною метою якої має бути створення сприятливих умов для реалізації інвестиційних проєктів у туристичну галузь.

Головною метою включення до програми підрозділу щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні є відсутність необхідності додаткових фінансових і організаційних витрат із боку держави.

Одним із важливих напрямів розбудови туристичної галузі в Україні є вкладання іноземних інвестицій. Зокрема, інвестиції з країн ЄС дуже важливі для економіки України. Компанії ЄС у рамках реалізації стратегій розвитку можуть розглядати можливість подальшого розширення діяльності, нових ринків та факторів продуктивності. Це може сприяти Україні, яка має порівняно низькі витрати на кваліфіковану робочу силу, місткий внутрішній ринок та вдале розташування на території розширеного кордону ЄС.

Одними з головних передумов успішної інвестиційної діяльності є низький рівень інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці. Для цього необхідні, по-перше, контроль над доходами та видатками бюджету, по-друге, розв'язання проблем боргового тягаря. Також доцільно було б розробити механізм переливу фінансових ресурсів із галузей, де вони є у відносному надлишку, у галузі, де є потреба в капіталі.

Слід також запровадити просту і зрозумілу систему оподаткування, яка б передбачала формалізований, а не індивідуальний (з урахуванням бізнес-інтересів) характер стягнення податків. Важливе місце повинно відводитися створенню технологічних парків із державною фінансовою підтримкою, цільовими субсидіями та податковими пільгами для іноземного капіталу.

Недосконалість податкового законодавства України також стримує надходження інвестицій у туристичну галузь. Створенню сприятливого інвестиційного клімату сприятиме податкове стимулювання інвестицій у туристичну сферу. Заходами в плані податкового стимулювання можуть бути:

- заохочення вкладання коштів за допомогою податкових канікул, податкових інвестиційних відрахувань, а також інвестиційних кредитів;

- внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» із метою відновлення для туристичних підприємств, які займаються експортом послуг, нульової ставки ПДВ, що буде стимулювати розвиток в'їзного туризму, дасть можливість зменшити ціну послуг та сприятиме зростанню обсягів реалізації туристичних послуг. Окрім того, нульова ставка ПДВ

виконує не тільки стимулюючу функцію, але й соціальну роль, роблячи внутрішній туризм більш доступним для населення та більш вигідним за ціною, ніж виїзний туризм;

– запровадження зниженої ставки ПДВ для готелів та інших закладів розміщення, що надають готельні послуги, які пройшли класифікацію на відповідність певній категорії (як це прийнято у багатьох європейських країнах). Це призведе до залучення додаткових інвестицій у розбудову та реконструкцію матеріально-технічної бази підприємств туристичної індустрії для підвищення рівня якості послуг, що надаються.

Інвестиційний потенціал України характеризується високою неоднорідністю, тому інвестиційну політику необхідно проводити виходячи з можливостей і потреб розвитку кожного регіону. Таким чином, очевидною стає необхідність залучення інвесторів до процесу розвитку туристичної галузі.

Висновок. Таким чином, оптимальним механізмом розвитку міжнародного туризму в Україні є політика забезпечення стійкого поступального розвитку шляхом активізації та впровадження ефективних заходів державного регулювання на основі, перш за все, розроблення та прийняття єдиної цільової програми розвитку туризму, яка має бути збалансованою щодо чинних туристичних потоків і ресурсних можливостей України. Аналіз переваг і ризиків представленого механізму вирішення проблеми з удосконалення розвитку ринку міжнародних туристичних послуг в Україні доводить доцільність використання програмно-цільового методу, спрямованого на створення умов для формування сучасного високоефективного конкурентоздатного туристичного комплексу і перетворення його у високодохідний сектор української економіки.

Наведені завдання відповідають пріоритетам і цілям соціально-економічної політики держави, спрямованої на розвиток людського потенціалу нації й оздоровлення національної економіки, підвищення рівня конкурентоспроможності національного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному ринках. Економічний ефект Програми буде досягнутий шляхом залучення додаткових інвестицій у сферу туризму країни, збільшення туристичного потоку, що дасть змогу забезпечити створення додаткових робочих місць, поповнення бюджетів усіх рівнів і зростання ВВП. Індустрія туризму в період кризи може увібрати в себе трудові ресурси, що вивільняються, оскільки у цій галузі є великий відсоток підприємств малого бізнесу, що мають значний потенціал для працевлаштування громадян України.

За конкурентоздатної ціни і високої якості послуг внутрішній туризм здатний переорієнтувати українського споживача і сформувати активний попит на внутрішній туристичний продукт, створюючи базу для зростання надходжень до бюджетів регіонів і муніципальних утворень, і забезпечуючи підвищення зайнятості населення. Поява нових і подальший розвиток наявних об'єктів туристичної індустрії підвищить конкурентоспроможність

туристичного ринку України. Збільшення туристичного потоку в цілому сприятиме зростанню доходів від туристичної діяльності в країні.

Список використаних джерел:

1. Всесвітня туристична організація Організації Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unwto.org/>.
2. Ворошилова Г.О. Особливості державного регулювання міжнародного ринку туристичних послуг у провідних країнах світу / Г.О. Ворошилова // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 1. – С. 8–11.
3. OECD Tourism Trends and Policies 2012. – Paris: OECD Publishing, 2012. – 426 p.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Blanke J. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 / Jennifer Blanke, Thea Chiesa. – Geneva: The World Economic Forum Publications, 2013. – 517 p.
6. Офіційний сайт Євробачення-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eurovision.ua/2017/page/about>.
7. Державна програма розвитку туризму в Україні на 2002–2010 роки. – Київ, 2002. – 10 с.
8. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 № 111/55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1123-07>.
9. Державне агентство України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/>.
10. OECD Tourism Trends and Policies, 2010. – Paris: OECD Publishing, 2010. – 348 p.

Галушко О.І.

магістр економіки,

директор консалтингової компанії ТОВ «АРЛЕН»,

старший викладач кафедри фінансів і маркетингу

Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗ ТА ПОПЕРЕДКРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація

Обґрунтовано актуальність прогнозування кризових ситуацій на підприємствах. Досліджено діалектичну сутність, причини та наслідки криз на підприємствах. Розглянуто кризу з погляду життєвого циклу. Запропоновано класифікацію криз за основними сферами діяльності підприємства (маркетинг, фінанси, виробництво, персонал, інновації). Розроблено тривимірну модель розгортання кризового процесу. Проаналізовано наявні підходи та методи прогнозування криз, виділено найбільш вагомні фактори, що впливають на стан підприємства. Запропоновано набір показників, що характеризують можливість настання попередкризових ситуацій по основних сферах діяльності підприємства.

Вступ. Прискорення науково-технологічного прогресу, глобалізація та зростання військово-політичної та макроекономічної нестабільності в останні роки призвели до необхідності розроблення нових ефективних методів управління підприємствами. Якщо раніше розглядалися концепції загального (або звичайного, традиційного) менеджменту, що використовувався для управління підприємством в сталих умовах, та антикризового менеджменту для подолання криз та управління підприємством в кризових умовах, то глобальні зміни останнього десятиріччя вимагають переходу підприємств до попередкризового стилю управління та розроблення відповідних концепцій менеджменту. Це вимагає подальшого дослідження видів та чинників криз і попередкризових ситуацій на підприємствах, параметрів, що описують кризу, та превентивних методів антикризового менеджменту.

Проблемам прогнозування криз та антикризовому менеджменту присвячено роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних учених: Е. Альтмана, Г. Александрова, В. Барінова, В. Бівера, Л. Бляхмана, С. Вагрича, О. Василенко, А. Грязнової, П. Дойля, Г. Іванова, В. Ковальова, Ж. Конана, Е. Короткова, Є. Мізіковського, Є. Мінаєва, В. Панагушина, Р. Попова, Н. Родіонової, Р. Таффлера, Е. Уткіна, Р. Хіта та ін. Якщо наприкінці ХХ ст. методи прогнозування і подолання криз активно розробляли економісти розвинених країн, які першими відчували виклики глобальних змін, то в останнє десятиріччя зросла кількість таких досліджень у країнах СНД.

Попри це категорії «криза на підприємстві» та «антикризовий менеджмент» не є цілком визначеними через багатогранність та системну складність явища. Вважаємо за доцільне сфокусувати увагу та напрям наукового пошуку на проблемах класифікації криз на підприємствах, визначенні параметрів, що описують кризу, визначенні попередкризових ситуацій та превентивних методів антикризового менеджменту.

1. Діалектична сутність, причини та наслідки криз

Функціонування (підтримка життєдіяльності, збереження функцій та сутнісних характеристик) та розвиток (придбання нової якості, вихід на новий рівень) є тенденціями існування будь-якої системи будь-якого рівня складності. Зв'язок між функціонуванням та розвитком має діалектичний характер, що, своєю чергою, впливає на можливості та закономірності наростання та розв'язання криз [1; 2]. Як зазначається, «функціонування стримує розвиток і водночас є його живильним середовищем; розвиток руйнує багато процесів функціонування, але створює умови для його більш стійкого здійснення» [2]. Отже, кризу можна визначити як пересічний етап у послідовності функціонування та розвитку системи. Слід також зауважити, що кризи відображають не тільки протиріччя між функціонуванням та розвитком, а й протиріччя у самих процесах функціонування (наприклад, між рівнем технології та кваліфікацією персоналу, технічними засобами та умовами їх використання та ін.).

У сучасній науковій літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в діяльності підприємства – від

простих заважань у функціонуванні підприємства через організаційні конфлікти до повного знищення підприємства. Найбільш удалими, на нашу думку, є такі трактування кризи на підприємстві: «Криза на підприємстві – незапланований та небажаний, обмежений у часі процес, який може суттєво заважати і навіть зробити неможливим функціонування підприємства» [3]; «криза являє собою ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищі» [4]. Також кризу можна визначити як «крайне загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі» [1; 2].

Наведені трактування відображають два основних ставлення до кризових ситуацій, що зустрічаються в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів – негативне та позитивне. За негативного ставлення до кризи акцентується увага на її руйнівному впливі на діяльність підприємства, на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи. Тобто з погляду діалектики стабільний стан та криза виступають постійними антагонізмами в розвитку системи. За такого ставлення на перший план виходить не боротьба з наслідками кризи, а оптимізація підприємства як системи та застосування превентивних методів антикризового менеджменту.

Ми поділяємо ставлення до кризи як до об'єктивного процесу, що призводить до виходу системи на новий якісний рівень, або до її руйнування, адже це ставлення ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну. Таким чином, подолання кризи дає новий поштовх розвитку підприємства, сприяє розвитку інновацій та переходу на принципово новий рівень організації та управління за короткий час, тобто у разі вдалого подолання кризи повільний еволюційний розвиток підприємства змінюється різким революційним стрибком.

Але для досягнення вказаних позитивних результатів підприємство має буди готовим до подолання кризових ситуацій, отже, вид, параметри та чинники кризи, а також тенденції її розгортання мають бути чітко визначеними. Зважаючи на складність явища, кризу доцільно розглядати, з одного боку, як складний процес, що розгортається у часі та просторі, а з іншого – як ситуативну характеристику підприємства. Найбільш повний, на нашу думку, перелік із 12 ознак кризи як складного процесу запропоновано Вінером та Кааном [5]:

- 1) кризи – часто пересічний момент у розвиненні змін подій;
- 2) кризи часто створюють ситуацію, за якої величезне значення мають невідкладність та терміновість дій;
- 3) кризи загрожують цілям та цінностям організації;
- 4) наслідки криз часто несуть тяжкий характер для майбутнього втягнутих сторін;
- 5) кризи складаються з подій, що створюють нові умови для досягнення успіху;

- 6) кризи приносять невизначеність в оцінку ситуації та в розроблення необхідних альтернатив для їх подолання;
- 7) кризи знижують контроль над подіями та їх впливом;
- 8) кризи зменшують час на прийняття рішення до мінімуму та викликають стрес;
- 9) к разі виникнення кризи, інформація, яку мають учасники, стає, як правило, недостатньою;
- 10) кризи викликають нестачу часу, що є у розпорядженні учасників;
- 11) кризи змінюють взаємне ставлення між учасниками;
- 12) кризи підвищують напруження (особливо політичні кризи).

Деякі автори пов'язують виникнення криз із такими параметрами: життєвим циклом, фазами розвитку та еволюцією підприємства [5–7]. Найбільш удадо такий підхід ілюструє модель п'яти фаз розвитку компанії – модель Грейнера (рис. 1). Модель відображає, що кожна фаза розвитку є джерелом для наступної фази та результатом попередньої фази. При цьому зауважується, що перехід між фазами розвитку підприємств є складним та критичним.

Для фази 1 характерною є концентрація зусиль на охопленні ринку, розвитку технології, а також очікування винагородження зусиль у майбутньому. Стиль управління є індивідуалістичним та підприємницьким, організаційна структура – неофіційною, мотивацією є володіння.

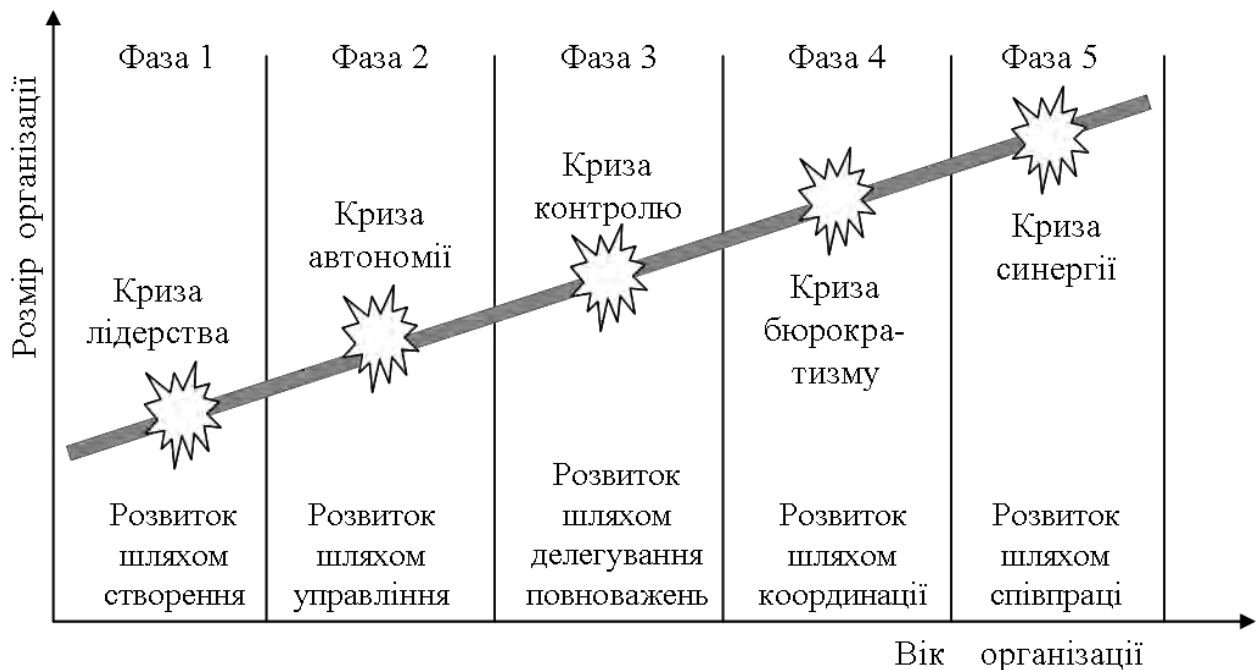


Рис. 1. Модель життєвого циклу організації за Грейнером

У фазі 2 будуються формальні управлінські зв'язки та організаційна структура. Стиль управління стає директивним, організаційна структура – функціональною централізованою, мотивацією є отримання зарплатні, що пов'язана з результатами праці.

Для фази 3 характерні делегування, децентралізація, формування центрів прибутку. Стилем керівництва стає делегування повноважень, організаційна структура змінюється на функціональну дивізійну, мотивацією є отримання особистої винагороди.

У фазі 4 відбувається перехід до корпоративного планування, центрів інвестицій, централізації ключових функцій. Керування засновано на особистій участі, організаційна структура передбачає виділення продуктивних груп та лінійну схему для персоналу, мотивацією стає участь у прибутку.

У фазі 5 створюються самостійні бізнес-одиниці, мотивація спрямована на отримання кінцевого результату, виникає загроза втрати єдності організації. Стиль керівництва стає наглядовим, організаційна структура – матричною, мотивацією є отримання групового винагородження.

Виникнення кожного виду кризи на всіх розглянутих фазах пов'язано із таким накопиченням критичної маси позитивних якостей попереднього етапу, що вони діалектично перетворюються на негативні на новому етапі. Тобто розвиток елементів системи призводить до ситуації, коли накопичення попередніх етапів стають із «двигуна» організації її «гальмом». У такому разі шляхами розвитку організації можуть бути: консервація організації в наявному стані; перехід у якісно новий стан з оновленою корпоративною культурою, організаційною структурою, системою управління та прийняття рішень; руйнування організації.

Важливими рисами моделі Грейнера є розглядання етапів як еволюційного, так і революційного (кризового) складників розвитку, а також визначення, що перехід від однієї фази до іншої є можливим тільки за обов'язкового проходження криз. Але дослідження поки що не дали чіткої відповіді на те, як мають відбуватися такі переходи та що підприємства мають робити. Також слід зауважити, що в моделі Грейнера показником розвитку організації був обраний її розмір, а не час її існування, розмір прибутку чи капіталу або інші фактори.

Також існує теорія виникнення криз, заснована на теорії хвильового росту та занепаду підприємств [7]. При цьому виділяються критичні точки росту, що характеризуються такими показниками, як: зниження темпів приросту показників після попереднього зростання; значне погіршення результатів хоча б однієї цілі зростання; тенденція погіршення показників ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності до критичного рівня та нижче його, виникнення потреби в системних змінах і навіть виникнення загрози подальшого існування підприємства.

На нашу думку, вдало описують кризу S-образні криві, які почали застосовуватися в термодинаміці для опису незворотних процесів і потім отримали широке застосування для відображення розвитку різних систем. Під час аналізу розвитку соціально-економічних систем як параметр системи (Y) використовується її результат (прибуток або розмір організації, як у моделі Грейнера, та ін.), як фактор (X) – витрати ресурсу (найчастіше часу).

На рис. 2 наведено зображення кризи за допомогою S-кривої, що побудована на основі кривої життєвого циклу організації. При цьому

рівнянням повної кривої життєвого циклу в усіх варіаціях є поліном 3-го порядку, що описується рівнянням: $Y=aX^3-bX^2+cX$. Положення гілки кривої після проходження критичної точки визначають коефіцієнти a , b , c .

Як бачимо, навіть якщо підприємство не змогло швидко і вдало подолати кризу, деякий час воно ще має ресурси для того, щоб зберегти власне існування й отримати можливості подальшого розвитку. Але можливість здійснити якісний стрибок буде вже втрачена. Якщо із плином часу підприємство не справляється з наслідками кризи, воно переходить у стадію поступового занепаду. Отже, S-крива також ілюструє життєвий цикл організації, але на відміну від звичайної кривої життєвого циклу відображає також можливість стрибка на новий рівень.

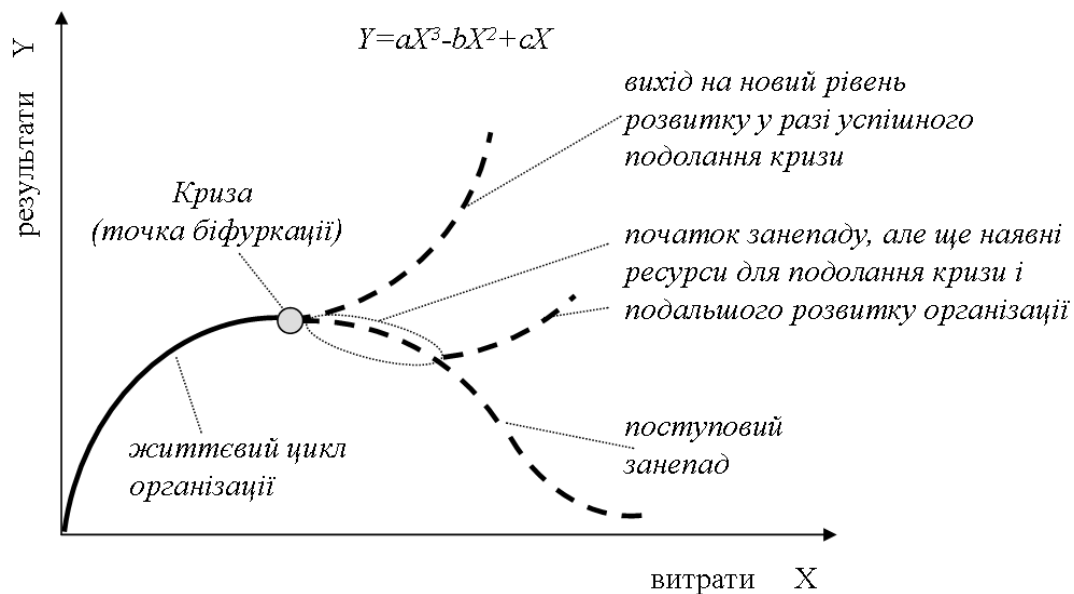


Рис. 2. Схематична ілюстрація кризи за допомогою S-кривої

Джерело: складено автором

Серед основних чинників виникнення криз на підприємстві деякі автори пропонують виділяти [4]:

- непередбачувані події у зовнішньому середовищі, що настали несподівано (зміни у політичному курсі, податковому законодавстві, валютному курсі);
- зміни відношення контрагентів із суб'єктом управління;
- зміни, що виникають завдяки науково-технічному прогресу.

Усі вищезазначені чинники є зовнішніми та об'єктивними (такими, що не залежать від волі та дій суб'єкту). На нашу думку, слід також аналізувати внутрішні, суб'єктивні чинники виникнення криз на підприємстві: організаційні зміни, недосконалі управлінські рішення, прорахунки в прогнозуванні, плануванні, мотивації та контролі. Узагальнена класифікація причин кризових ситуацій наведена на рис. 3.

Найбільш узагальненим є поділення чинників виникнення криз на зовнішні та внутрішні, адже на ці дві категорії можна поділити всі чинники, що

віднесені також до природних, техногенних, об'єктивних, суб'єктивних. З огляду на види чинників, слід зазначити, що ризик виникнення кризи існує завжди, отже, її необхідно прогнозувати та моделювати можливості її розгортання та можливий вплив на діяльність підприємства.

Проміжки часу між початком та завершенням кризи можуть бути різної довжини. Існують як довготривалі кризові процеси, що прискорюються повільно, так і короткострокові інтенсивні кризові процеси, що виникають та розгортаються швидко і навіть миттєво.



Рис. 3. Основні причини криз на підприємстві [2; 4]

Наслідки кризи можуть мати як негативний, так і позитивний характер; можуть призвести до різких змін або розгортатися повільного і поступово. Післякризові зміни можна поділити на такі види: довгострокові та короткострокові; швидкі та повільні; якісні та кількісні; наочні та латентні; великі та малі; зворотні та незворотні; руйнівні та стимулюючі.

Наслідки кризи визначаються не тільки її характером – великий вплив здійснюють заходи антикризового менеджменту, система прийняття управлінських рішень, а також загальна ефективність системи управління підприємством та її відповідність вимогам часу.

2. Класифікація криз та визначення параметрів кризи

Різними авторами запропоновано багато схем класифікації криз (як макро-, так і мікроекономічних) за різними ознаками [1–4; 6 та ін.]. За рівнем виникнення виділяють: кризи суб'єкта господарювання, галузеві і міжгалузеві кризи, регіональні, державні, міждержавні і глобальні кризи. За впливом на діяльність суб'єкта управління виділяють: кризи, що повністю руйнують суб'єкт управління, кризи, що частково руйнують суб'єкт управління, та кризи, що не

руйнують суб'єкт управління. За можливістю прогнозування виділяють такі види криз: прогнозовані кризи; частково прогнозовані кризи; важкопрогнозовані кризи. За рівнем системності кризи класифікують як системні та несистемні, за регулярністю виникнення – як циклічні та окремі (нециклічні). За сферою походження виділяють: соціально-політичні кризи, комерційні (ринкові) кризи, фінансові кризи, адміністративно-законодавчі кризи, природно-екологічні кризи, демографічні кризи, геополітичні кризи та інші.

Щодо класифікації криз на підприємстві також існують різні точки зору. Узагальнюючи різні підходи, кризи на підприємстві можна класифікувати з таких позицій [1–4; 6]: із позиції стратегічного розвитку, стадії життєвого циклу, походження чинників, із погляду масштабу, агрегованого стану, загрози цілям підприємства.

Під час аналізу та прогнозування кризових ситуацій часто використовується класифікація криз із погляду загрози цілям та діяльності підприємства, на її основі розроблені моделі для прогнозування вірогідності банкрутства. Відповідно до цієї класифікації, про стратегічну кризу мова йде тоді, коли суттєво пошкоджено або вичерпано потенціал розвитку підприємства, який мав би використовуватися довгий час та вже немає можливості його відновлення. Причини стратегічної кризи можуть бути різними, наприклад стратегія маркетингу, що не відповідає вимогам ринку, або відставання від технічного розвитку конкурентів.

Криза результатів (або операційна криза) характеризує такий стан, коли підприємство має збитки та прямує до ситуації дефіциту джерел фінансування. Такий стан можуть спричинити недостатня ефективність оперативних заходів або менеджменту в цілому, а також попередня втрата інноваційного потенціалу.

За кризи ліквідності обсяги боргів та неплатежів зростають, підприємство поступово втрачає ліквідність та платоспроможність. Криза ліквідності є наслідком подальшого розгортання операційної кризи. Якщо підприємство не вживе заходів подолання кризи ліквідності, воно вже не зможе розрахуватися з боргами. Тоді криза перейде у фінальну стадію – банкрутство.

Слід зауважити, що результативність розпізнавання кризи та ресурси підприємства для її подолання зменшується із часом розвитку кризи, а її руйнівний вплив зростає. Функціонування підприємства може мати певні відхилення, що призводять до помилкового шляху розвитку та спричиняють виникнення кризи. Якщо помилки були своєчасно виявлені, курс розвитку можливо відкоригувати на більш удалий.

Кризовий процес також характеризують певні його стадії [3]. Потенційна криза є першою стадією кризового процесу, коли криза є можливою, але ще не почалося її розгортання. Усі показники діяльності підприємства знаходяться у межах значень, близьких до нормального функціонування, а негативні симптоми тільки починають формуватися.

Стадію латентної кризи характеризує наявність прихованої (не наочної) кризи або велика вірогідність початку кризи. Симптоми погіршення ситуації сформовані, але визначити латентну кризу за допомогою загального

інструментарію (такого як методи аналізу балансу, фінансові показники) майже неможливо. Необхідним є застосування спеціальних методів розпізнавання кризи на ранній стадії, адже за умов удалого розпізнавання кризи легко подолати, оскільки на цій стадії підприємство ще має великий потенціал.

На стадії гострої переборюваної кризи підприємство починає безпосередньо відчувати її вплив: активізуються деструктивні фактори, погіршуються структура балансу та результати діяльності підприємства, починає тиснути терміновість у прийнятті управлінських рішень. Але підприємство частково зберігає потенціал, тож існує можливість подолання кризи. Але із плином часу криза все більше виходить з-під контролю, її стає все важче локалізувати та подолати.

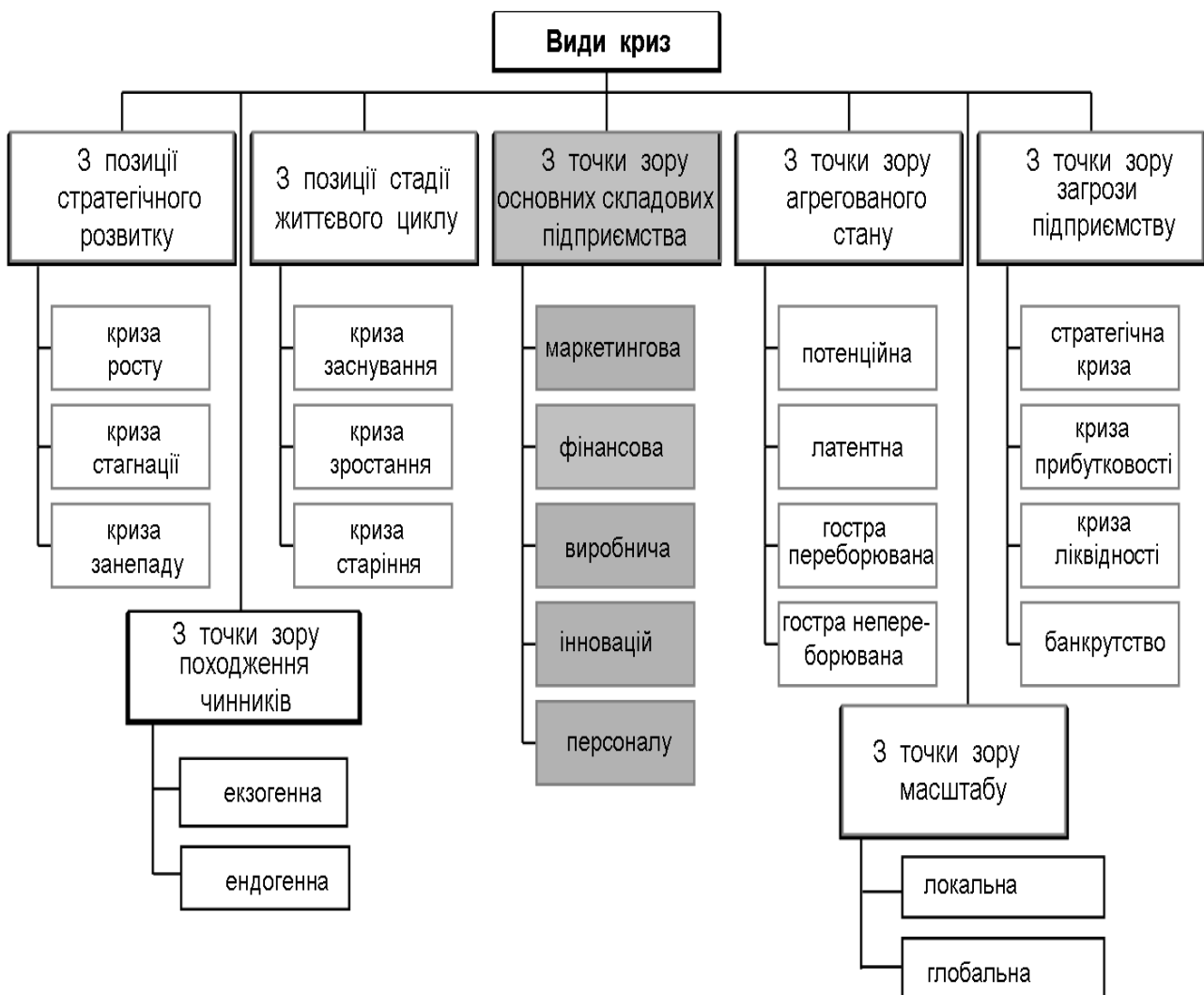


Рис. 4. Класифікація криз

Джерело: складено автором

Стадія гострої непереборюваної кризи настає, якщо підприємству не вдалося взяти гостру кризу під контроль та вжити необхідних заходів для її подолання. На цій стадії вимоги для подолання кризи значно перевищують наявний потенціал підприємства, тож підприємство не в змозі самотійно її

подолати. Тобто банкрутство є неминучим. Уважаємо за доцільне ще раз підкреслити, що для максимально ефективного запобігання кризовим ситуаціям необхідно їх чітко визначення на початкових стадіях, раніше ніж виникнуть гостра криза та висока вірогідність банкрутства.

Оскільки детальна класифікація криз із різних точок зору є ключем для усвідомлення природи кризових явищ, їх аналізу, прогнозування та ефективної боротьби з ними, нами запропоновано поширити класифікацію кризових ситуацій згідно з основними складниками підприємства, які виділяються в окремі структурні підрозділи та уособлюють окремі види діяльності, так званими «п'ятьма китами бізнесу»: маркетингом, виробництвом (торгівля, послуги – відповідно до основного виду діяльності), фінансами, персоналом, інноваціями. Таким чином, ми пропонуємо виділяти такі види кризи: маркетингова криза, виробнича (або продуктова) криза, криза персоналу, криза інновацій, фінансова криза [8]. Схема поширеної класифікації криз наведена на рис. 4.

Наведені види кризових ситуацій є взаємозалежними в силу взаємного впливу внутрішніх складників діяльності підприємства, інформаційного обміну та впливу макросередовища. Заходи стратегічного менеджменту формуються та коригуються під впливом зовнішнього середовища та, своєю чергою, впливають на нього. Стратегія компанії зумовлює напрями та заходи тактичного менеджменту, до якого входить тактичне управління взаємопов'язаними складниками: маркетингом, виробництвом, персоналом, фінансами, інноваціями (рис. 5).

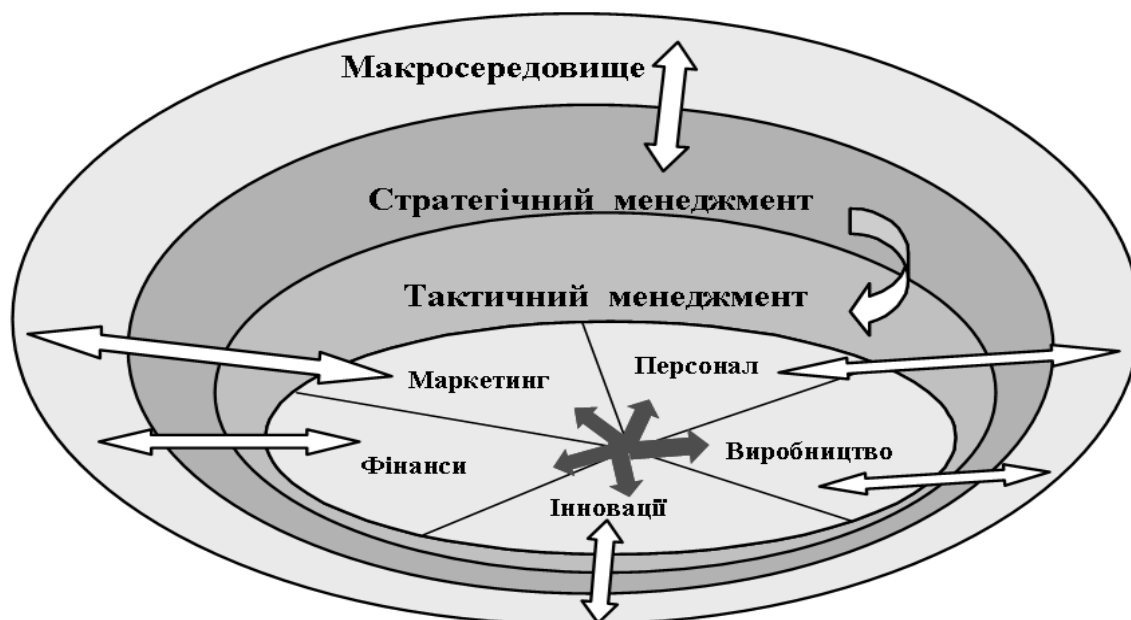


Рис. 5. Взаємозалежність та інформаційний обмін між основними складниками підприємства та макросередовищем

Джерело: складено автором

Інформаційні зв'язки та взаємний вплив складників діяльності підприємства зумовлюють поширення та розповсюдження кризи: виникнення одного виду

кризи призводить до виникнення інших, якщо не буде вжито антикризових заходів. Своєчасне визначення основного чинника та виду кризи дає змогу швидко її локалізувати та подолати.

Дослідження показали [8 та ін.], що першочинним на українських підприємствах може бути будь-який із розглянутих видів криз, і це залежить передусім від специфіки діяльності та основного фокусу менеджменту на підприємстві, тобто від того, який складник – маркетинг, фінанси, персонал, виробництво, інновації – відіграє найважливішу роль та більше впливає на прийняття управлінських рішень та формування стратегії. Наприклад, дистрибуційні компанії та ритейл, що працюють у сегменті побутових товарів (FMCG), є маркетингоорієнтованими, що зумовлюється специфікою попиту в сегменті. Для них прорахунки у виборі маркетингової стратегії, лінійки продуктів, цільової аудиторії, каналів розподілу можуть призвести до витрат на рекламу та просування, що не окупляться та призведуть до виникнення проблем прибутковості чи ліквідності, тобто до кризової ситуації. Для IT та інших високотехнологічних підприємств визначальними є рішення щодо впровадження інновацій, для банків – управління фінансами, для консалтингових компаній – рішення щодо підбору команди експертів та тренерів (тобто персоналу), для виробничих компаній – організація виробництва та якість продукту. Безумовно, усі «п'ять китів бізнесу» є важливими і всі мають урахуватись під час прийняття управлінських рішень, але прорахунки у тому складнику, що є більш вагомим, саме і спричиняють виникнення кризи.

Як і будь-який процес, криза на підприємстві має деякі характерні ознаки та параметри, що її описують. Визначення та дослідження цих параметрів дасть змогу оптимізувати заходи попередження та подолання криз.

До ключових параметрів, що описують кризу, деякі автори пропонують відносити такі: проблематика кризи; масштаб кризи; галузь розвитку, що охоплена кризою; стадія (фаза) кризи; причини кризи; можливі наслідки кризи; гострота кризи [2]. Інші автори пропонують розглядати їх скорочений перелік у такому вигляді: вид кризи, фактори (причини) кризи, фаза розвитку кризи [9].

На нашу думку, до параметрів, що описують кризу, доцільно віднести:

- 1) масштаб кризи як показник рівня її системності;
- 2) вид кризи як показник, що характеризує розгортання кризи у просторі та відображає вражені кризою сфери та напрями діяльності;
- 3) фазу (стадію) кризи як показник, що характеризує розгортання кризи в часі;
- 4) гострота (глибина) кризи як показник, що характеризує інтенсивність кризового процесу та ступінь загрози існуванню підприємства.

Розглядаючи кризу як процес, що існує та розвивається в тримірному просторі, доцільно використовувати 2-й, 3-й та 4-й із вищезазначених параметрів. Тоді приклад процесу розгортання кризи на підприємстві можна відобразити так (рис. 6).

Наведений на рис. 6 приклад ілюструє, що у підприємства виникли проблеми у сфері інноваційного менеджменту внаслідок помилок у розробленні стратегічних рішень та прорахунків у стратегічному плануванні, що призвело до виникнення потенційної кризи.

Якщо підприємство не вживатиме заходів для її локалізації та подолання, криза поступово почне розгортатися: перейде з потенційної в латентну і гостру переборювану, охопить такі сфери, як персонал, маркетинг, виробництво, та спричинить зниження прибутковості. Наступним кроком може бути перехід до гострої непереборюваної кризи, яка охопить сферу фінансів та спричинить значну втрату ліквідності і, можливо, банкрутство.

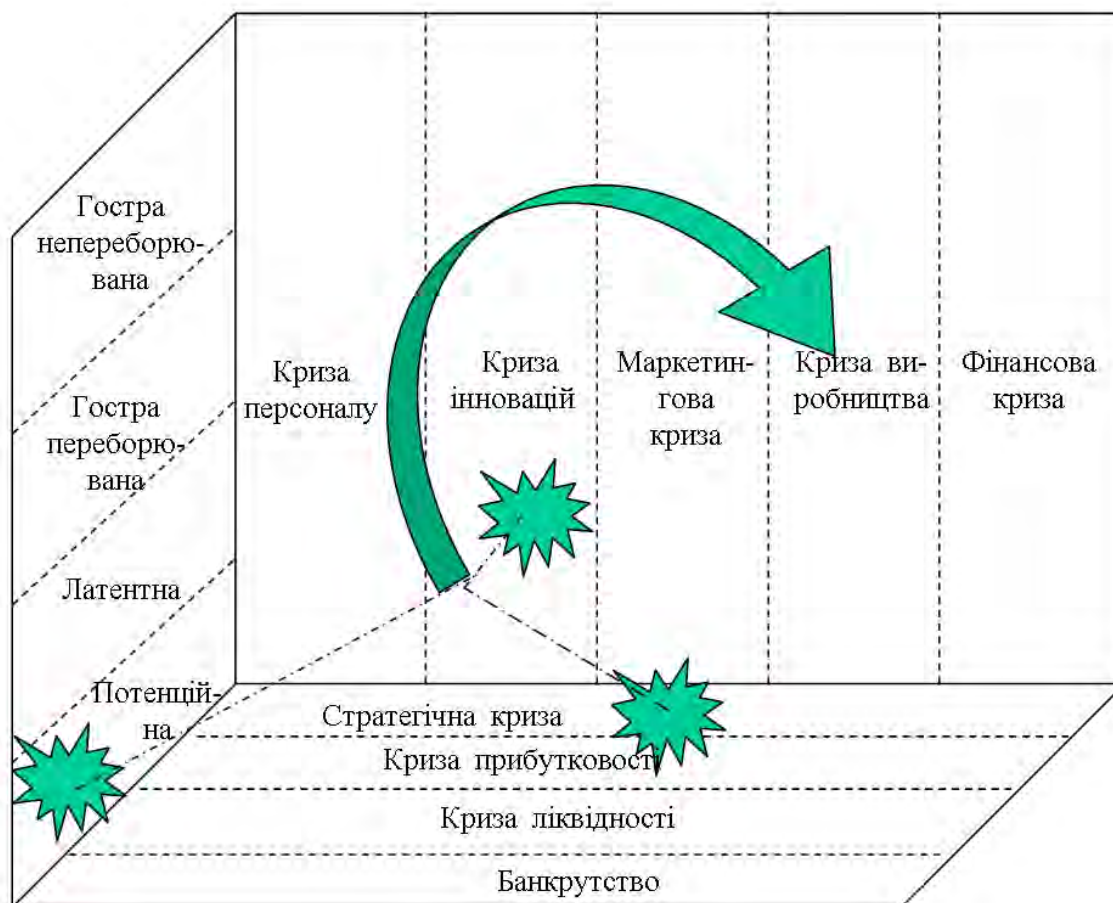


Рис. 6. Графічне зображення прикладу виникнення та розгортання кризи

Джерело: складено автором

3. Методи прогнозування криз

Інструментарій прогнозування криз почав формуватися у західній економічній науці після Першої світової війни, яка змінила як політичний устрій світу й економічні відносини, так і суспільну свідомість. Світ перестав бути сталим та прогнозованим, прискорилися темпи науково-технічного прогресу, на бізнес більше почав впливати фактор ризику та невизначеності. Не всі компанії вдало пристосовувалися до нових умов, тож аналіз фінансового стану та прогнозування можливості банкрутства набули актуальності.

Перші моделі прогнозування криз були одномірними, тобто побудованими на значенні одного фінансового коефіцієнту. Із часом вони почали ускладнюватися і включати все більшу кількість коефіцієнтів для отримання більш точного прогнозу. Розглянемо підходи деяких учених до прогнозування криз.

Р. Сміт та А. Вінакор досліджували 183 фірми, що зазнавали фінансових труднощів з 1921 до 1930 р. Вчені зробили висновок, що найбільш надійним показником загрози банкрутства є зменшення частки чистого обігового капіталу в активах підприємства.

П. Фітцпатрік порівняв деякі показники діяльності 20 підприємств, що збанкрутіли в період з 1920 до 1929 р., із показниками 19 підприємств, що не зазнали фінансової кризи. У результаті дослідження було зроблено висновок, що вірогідність банкрутства найбільш точно характеризують такі показники: відношення прибутку до чистого обігового капіталу; відношення чистого обігового капіталу до сумарної заборгованості.

В. Хікман вивчав випуск компаніями корпоративних облігацій у період із 1900 до 1943 р. та виконання ними зобов'язань по цих облігаціях. Учений зробив висновок, що надійними показниками невиконання зобов'язань по облігаціях із горизонтом прогнозування п'ять років до банкрутства є коефіцієнт покриття відсоткових виплат та рентабельність продукції (відношення чистого прибутку до валового обсягу продажів).

С. Мервін досліджував показники 939 підприємств за 10 років. Він довів можливість прогнозування банкрутства за чотири-п'ять років до його настання на основі динаміки трьох показників: коефіцієнту покриття відсоткових платежів, відношення чистого обігового капіталу до загальної суми активів, відношення чистого обігового капіталу до сумарної заборгованості. Значення цих показників різко зменшувалися перед банкрутством.

До ранніх досліджень можна також віднести систему показників В. Бівера, розроблену на основі порівняння показників 79 підприємств-банкрутів із 79 підприємствами, що нормально функціонували. Бівер виділив п'ять коефіцієнтів, що прогнозують банкрутство, та розрахував їх критичні значення.

Новий етап у прогнозуванні криз настав на початку 70-х років ХХ ст. із розробками відомого американського економіста Е. Альтмана. Він уперше застосував метод мультиплікативного дискримінантного аналізу (MDA) для прогнозування банкрутства підприємств. Метод MDA дає змогу розрахувати параметри кореляційної лінійної функції, що описує положення дискримінантної межі між двома класами підприємств – потенційними банкрутами та не банкрутами. Цей метод був покладений в основу моделей Альтмана, а також в основу багатьох інших моделей, розроблених іншими вченими. Такі моделі мають вигляд рівняння лінійної регресії та включають від двох до дев'яти факторів (показників діяльності підприємства) з різними ваговими коефіцієнтами.

У сучасній економічній науці традиційно виділяють два підходи до прогнозування фінансової неспроможності підприємств [10]. Один базується

на розрахунку значення інтегрованого фінансового показника, що включає деякі фінансові коефіцієнти. Інший полягає в порівнянні показників підприємства, що досліджується, з нормативними значеннями аналогічних показників або з показниками збанкрутілих підприємств. У межах першого підходу для моделювання інтегрованого показника використовуються такі математично-статистичні методи:

1) дискримінантний аналіз (DA), або мультиплікативний дискримінантний аналіз (MDA) – у моделях: Z-рахунок Альтмана; Дайкіна; Альтмана і Лорріса; Альтмана, Хальдермана і Нарайанана; Таффлера і Тішоу; Спрінгейта; Легаулта; Спрінгейта і Бодераса; Фулмера; Дамболени і Кхоурі; Пантелони і Платта; Конана і Голдера;

2) рівняння регресії (REG) – у моделях Коробова, Стру і Мартіна;

3) логістична регресія (Logit) – у моделях: Барта, Брумбау, Зауерхафта і Ванга; Пантелони і Платта; Ольсона;

4) рекурсивний розподіл (REK) – у моделях Альтмана, Фрідмана і Као;

5) пробіт-моделювання (Probit) – у моделі Змієвскі.

До другого підходу, що базується на порівняльному аналізі, зокрема, можна віднести: систему показників Бівера; систему Бластка; Методику проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств (Україна); Нормативну систему показників оцінки неплатоспроможності підприємства (РФ); Рекомендації Комітету з узагальнення практики аудиту (Великобританія); А-рахунок Аргенті. Слід зауважити, що в межах цього підходу можуть досліджуватися та порівнюватися зміни не тільки кількісних, а й якісних показників діяльності підприємств.

Однією з найбільш поширених моделей прогнозування банкрутства є Z-коефіцієнт Альтмана, який ще називають індексом кредитоспроможності. Ця п'ятифакторна модель була розроблена Е. Альтманом у 1968 р. у процесі вдосконалення двофакторної моделі. Було досліджено фінансовий стан 33 збанкрутілих американських підприємств, показники яких порівнювалися з 33 аналогічними підприємствами, яким удалося зберегти платоспроможність. У результаті досліджень із використанням MDA була отримана така модель [11]:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5, \quad (1)$$

де K_1 – доля обігових коштів в активах; K_2 – рентабельність активів, розрахована по нерозподіленому прибутку, тобто відношення нерозподіленого прибутку (чистий прибуток за одрахованням сплачених дивідендів) до загальної суми активів; K_3 – рентабельність активів, розрахована по балансовому прибутку; K_4 – коефіцієнт покриття по ринковій вартості власного капіталу; K_5 – віддача всіх активів, тобто відношення валового прибутку від реалізації до загальної суми активів.

Якщо $Z \leq 1,8$, то вірогідність банкрутства є дуже високою; якщо $1,8 < Z \leq 2,7$, то вірогідність банкрутства є високою; якщо $2,7 < Z \leq 2,9$, то існує невелика вірогідність банкрутства; якщо $Z > 2,9$, то вірогідність банкрутства

дуже низька. Випробування моделі в часі й умовах, для яких вона була розроблена, показали, що модель дає змогу спрогнозувати банкрутство з вірогідністю 95% у горизонті один рік, та 83% – у горизонті два роки.

Слід зауважити, що Z-показник можливо розрахувати тільки для акціонерних підприємств, акції яких представлені на фондовому ринку. Пізніше Альтман отримав модифікований варіант моделі для компаній, акції яких не представлені на біржі. У 1977 р. він розробив більш точну модель, що дає змогу прогнозувати банкрутство за п'ять років з вірогідністю до 70%. У вдосконаленій моделі, що побудована за тими ж принципами, що й Z-рахунок, використовуються такі показники: рентабельність активів, динаміка прибутку, коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт автономії, вартість майна підприємства.

У багатofакторних моделях Альтмана показники рентабельності мають великі вагові коефіцієнти, тобто діє припущення, що компанії з високою рентабельністю криза майже не загрожує. Можливості застосування різних моделей Альтмана в Україні та СНД досліджувалися багатьма вченими. Результати розрахунків Z-показника Альтмана для багатьох українських підприємств [8] не виявили загрози банкрутства, тоді як підприємства знаходилися в критичному стані.

Взагалі слід зазначити, що екстраполяційні моделі (до яких належать моделі, розроблені на основі MDA та регресійного аналізу) мають високу прогностичну достовірність тільки для умов, в яких вони розроблені. Суттєві відзнаки в умовах функціонування підприємств у різних країнах, а також значні зміни економічних умов, що сталися за останній час, сильно знижують достовірність прогнозування, що робить їх використання недоцільним.

Розглянемо, які фактори є найбільш вагомими в моделях прогнозування банкрутства та фінансової неспроможності підприємств (табл. 1). Це дасть змогу визначити фактори, що суттєво впливають на стан підприємства, адже вони були отримані вченими різних країн на основі аналізу фактичних даних.

Як бачимо, у більшості західних моделей найбільш вагомим фактором є рентабельність. Тобто існує припущення, що високорентабельній компанії майже не загрожує банкрутство в горизонті одного-трьох років, і для умов стабільної економіки це припущення є справедливим. Учені країн СНД як найбільш вагомні показники використовують коефіцієнти ліквідності та фінансової незалежності. Тобто в умовах нестабільної економіки більш вагомою ознакою кризи на підприємстві є порушення графіку платежів, і навіть високорентабельна компанія від цього не застрахована. З огляду на наростання політичної та економічної нестабільності в усьому світі в останні роки, це припущення стає актуальним і для країн – світових економічних лідерів.

**Найбільш вагомі фактори в моделях прогнозування
фінансової неспроможності підприємств**

Назва моделі, автор	Кількість факторів	Найбільш вагомий фактор	Коефіцієнт фактору (5)
Двофакторна модель Е. Альтмана (США)	2	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,0736
Z-коефіцієнт Альтмана (США)	5	Рентабельність активів по балансовому прибутку	3,3
Модель Таффлера та Тішоу (Великобританія)	4	Відношення ЕВІТ до поточних зобов'язань	0,53
Модель Спрінгейта (Канада)	4	Рентабельність активів по прибутку ЕВІТ**	3,07
Модель Чессера	6	Рентабельність активів по валовому доходу	6,6507
Модель Конана і Голдера (Франція)	5	Відношення фінансових витрат до прибутку після сплати податків	0,87
Показник Z банку Франції	8	Рентабельність продажів	5,221
Модель Creditmen Ж. де Паляна (Франція)	5	1) Коефіцієнт швидкої ліквідності 2) Коефіцієнт кредитоспроможності	1) 25 2) 25
Модель Фулмера (США)	9	Відношення нерозподіленого прибутку до валюти балансу	5,528
Модель СА-рахунок Ж. Легаулта (Канада)	3	1) Відношення акціонерного капіталу до загальних активів 2) Відношення ЕВІТ до загальних активів	1) 4,5913 2) 4,5080
Модель Ольсона	9	Відношення загальних зобов'язань до загальних активів	6
Модель Змієвські (США)	3	Відношення суми позичених коштів до загальних активів	5,7
Модель Сайфуліна і Кадикова (Росія)	5	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	2
Комплексний показник банкрутства О. Зайцевой (Росія)	6	1) Відношення чистого збитку до власного капіталу 2) Відношення чистого збитку до обсягу реалізації	1) 0,25 2) 0,25
Модель Р.Г.В. Давидовой та О.Ю. Белікова (Росія)	4	Відношення обігового капіталу до загальних активів	8,38
Модель прогнозування неспроможності Є. Мізіковського (Росія)	2	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,689

Розглянуті моделі орієнтовані на прогнозування або оцінку вірогідності банкрутства та фінансової неспроможності, але неплатоспроможність та банкрутство є фінальною стадією кризи та результатом прорахунків у різних сферах діяльності підприємства. Такий підхід не дає змоги визначити, наприклад, кризу маркетингу до того, як вона спричинить загрозу платоспроможності. Прогнозування попередкризових ситуацій є більш важливим, адже підприємство ще зберігає потенціал для їх подолання.

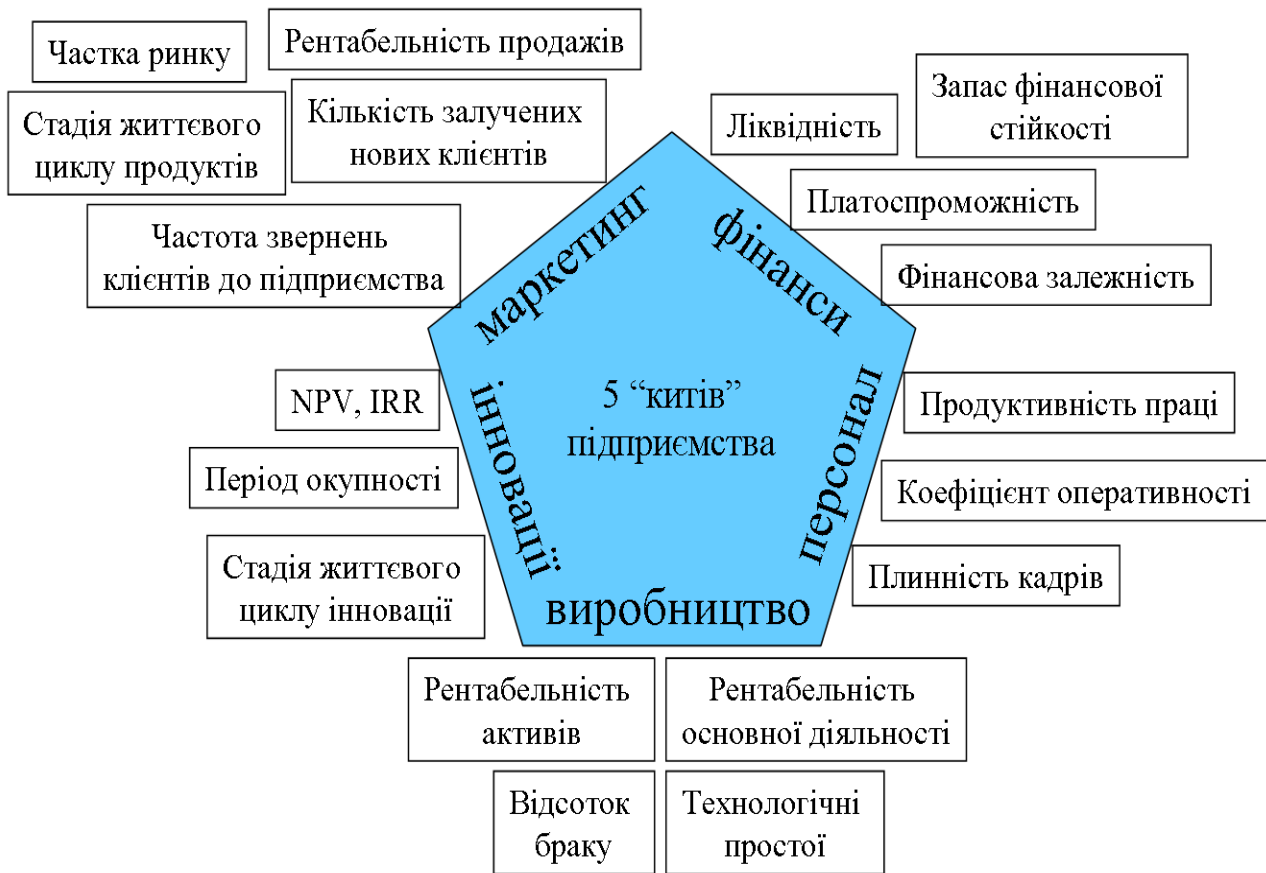


Рис. 6. Набір показників, що характеризують можливість настання попередкризових ситуацій по основних сферах діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Отже, пропонуємо прогнозувати попередкризові ситуації в основних складниках діяльності підприємства (маркетингу, фінансах, виробництві (продукті), персоналі, інноваціях). Щодо кількісних показників, які мають характеризувати кожний із запропонованих параметрів, то вважаємо за доцільне використання відносних показників, що характеризують певні види діяльності підприємства, а також аналіз відхилень цих показників від значень, притаманних успішному функціонуванню (рис. 7).

Запропонований підхід дасть змогу:

- 1) забезпечити системний підхід до аналізу і прогнозування кризових явищ;
- 2) виявляти попередкризові ситуації в стадії, коли підприємство ще повністю зберігає потенціал для їх локалізації та подолання;

3) проводити експрес-діагностику основних складників діяльності підприємства (маркетингу, фінансів, виробництва, персоналу, інновацій).

Висновок. Сучасний світ характеризується зростанням політичної та макроекономічної нестабільності, що створює додаткові виклики діяльності підприємств. Криза є складним процесом, що розгортається в просторі і часі. З одного боку, вона створює загрозу результатам діяльності підприємства і взагалі його існуванню, з іншого – створює можливість якісного стрибка та виходу на новий, більш високий рівень управління й організації бізнесу, що відображують S-криві.

Для успішного подолання кризи та використання можливостей зростання, які вона створює, необхідно прогнозувати та визначати попередкризові ситуації, адже під час прогнозування банкрутства в горизонті одного-двох років (що дає змогу робити більшість наявних моделей) підприємство вже частково втрачає потенціал для подолання кризи. Отже, у сучасних нестабільних умовах функціонування підприємства мають перейти від антикризового менеджменту, спрямованого на боротьбу з кризами, до попередкризового (або превентивного антикризового) менеджменту, заснованого на постійному моніторингу зародження криз, їх чинників, а також на швидкому реагуванні і подоланні попередкризових ситуацій.

Запропонована класифікація криз за основними складниками діяльності підприємства (маркетингом, фінансами, виробництвом, персоналом, інноваціями) та підхід до прогнозування попередкризових ситуацій на основі цієї класифікації дають змогу більш детально вивчати чинники кризи, що виникають у різних сферах діяльності підприємства, визначати кризи на стадії зародження та швидко їх локалізувати, покращити управління основними складниками діяльності та підприємством у цілому.

Наукова новизна роботи:

- розроблено класифікацію криз за основними складниками діяльності підприємства (маркетингом, фінансами, виробництвом, персоналом, інноваціями);
- досліджено кризовий процес за допомогою S-кривих;
- розроблено тривимірну модель розгортання кризового процесу;
- розроблено підхід до прогнозування попередкризових ситуацій за основними складниками діяльності підприємства (маркетингом, фінансами, виробництвом, персоналом, інноваціями);
- досліджено найбільш вагомі показники в наявних моделях прогнозування банкрутства та фінансової неспроможності підприємств;
- запропоновано комплекс показників для прогнозування попередкризових ситуацій за основними складниками діяльності підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у подальшому розробленні системи показників прогнозування попередкризових ситуацій за основними складниками діяльності підприємства (маркетингом, фінансами, виробництвом, персоналом, інноваціями).

Список використаних джерел:

1. Антикризисное управление : [учебник] / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : Инфра-М, 2000. – 432 с.
2. Василенко В.О. Антикризисне управління підприємством / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 505 с.
3. Grenz T. Deminsionen und Typen der Unternehmenskrise. – Frankfurt-am-Main, 1987. – S. 3–48.
4. Чернявский А.Д. Антикризисное управление / А.Д. Чернявский. – К. : МАУП, 2000. – 205 с.
5. Bockenforde V. Unternehmungssanierung. – Stuttgart: Schaffer Verlag für Wirtschaft und Steuern, 1991. – S. 5–32.
6. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. / В.И. Кошкин [и др.]. – М. : Инфра-М, 1999. – 560 с.
7. Яцына А. Кое-что об эволюции сообществ / А. Яцына [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://naumit.igry.ru/game/stat/10.htm>.
8. Галушко О.І. Визначення поняття «криза» та параметрів, що описують кризу на підприємстві / О.І. Галушко // Магістеріум. – Вип. 14. Економічні студії. – 2004. – С. 52–55.
9. Терещенко О.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
10. Эйтингтон В., Анохин С. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы / В. Эйтингтон, С. Анохин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.twirpx.com/file/187873/>.
11. Антикризисное управление : [учеб. пособ. для технических вузов] / Под ред. Э.С. Минаева, В.П. Панагушина. – М. : Приор, 1998. – 432 с.

Готра В.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Ігнатко М.І.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Анотація

Досліджено роль інновацій, інноваційного процесу, інноваційної інфраструктури у розвитку агропромислового виробництва України. Дано визначення поняттям «інноваційний процес», «інновація», розкрито їх особливості в агропромисловому комплексі. Наведено чинники, які негативно впливають на розвиток агропромислового виробництва України. Проаналізовано національну інноваційну систему України, стан сучасної аграрної науки. Сформовано основні цілі державної аграрної політики на довгострокову перспективу. Запропоновано пріоритетні напрями

інноваційного розвитку агропромислового виробництва України. Обґрунтовано необхідність переходу агропромислового виробництва України до інноваційної моделі розвитку.

Вступ. Агропромисловий комплекс являє собою одну з найважливіших ланок національного господарства України. Значення агропромислового виробництва не тільки у забезпеченні потреб людей у продуктах харчування, але й у тому, що воно істотно впливає на зайнятість населення й ефективність усього національного виробництва.

Агропромисловий комплекс України (АПК) забезпечує 14% загального обсягу ВВП. Наша держава є одним із провідних виробників сільськогосподарської продукції у світі, що дає змогу забезпечити не лише потреби внутрішнього ринку, а й успішно експортувати продовольство та сільськогосподарську сировину. Експорт продукції аграрного сектору за 2015 р. становив майже 40% від загального експорту України. Саме агропромислове виробництво забезпечує нині найбільше частку валютних надходжень до бюджету України. У цілому географічна структура експорту показує переорієнтацію експорту до країн Азії (частка експорту становить майже 47%, обсяг експорту – 5,5 млрд. дол. США) та збереження основних позицій у торгівлі з країнами ЄС (частка 26,4%, обсяг – 3,1 млрд. дол. США). Станом на 2016 р. українська сільськогосподарська продукція найбільше експортується в Індію (10,2%), Єгипет (8,6%), Китай (6,6%), Іспанію (5,4%), Нідерланди (4,6%), Іран (4,4%), Італію (4,1%), Туреччину (3,9%), Польщу (3,3%), Білорусь (2,6%). Ці та низка інших країн витіснили Російську Федерацію з лідируючої позиції у рейтингу країн – імпортерів української сільськогосподарської продукції.

Варто зазначити, що у 22 регіонах України протягом 2016 р. збільшилися обсяги сільськогосподарського виробництва порівняно із 2015 р., серед яких найбільше у Луганській (18,7%), Вінницькій (17,5%), Житомирській (15,7%), Одеській (11,4%) та Київській (10%) областях [1].

1. Інноваційна діяльність в АПК: сутність та особливості

Агропромислова продукція характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності на європейському ринку. Внаслідок недосконалого реформування аграрного сектора, нехтування науково обґрунтованими основами господарювання знизився рівень рентабельності виробництва, платоспроможності сільськогосподарських підприємств на відтворення матеріально-технічної бази, що застаріла і не відповідає сучасним вимогам.

Наявне відставання вітчизняного виробництва аграрного сектора від зарубіжних конкурентів, зростаючий розрив між українськими товаровиробниками за техніко-технологічним і економічним показниками породжують необхідність переходу до інноваційного типу розвитку галузі.

Нині кращі підприємства аграрного сектора, що освоюють інновації, нітрохи не поступаються, а іноді навіть перевершують зарубіжних конкурентів. На рівні окремих підприємств, яких поки абсолютна меншість, у

нашій країні є приклади успішного інноваційного аграрного сектора національної економіки. Однак більшість товаровиробників аграрного сектора працює по-старому, має низький рівень продуктивності праці, слабку економіку та незадовільне фінансове становище. У зв'язку із цим на перший план висуваються питання не стільки впровадження, скільки поширення інновацій. Це пов'язано з тим, що:

- певною мірою зросла потреба товаровиробників аграрного сектора в інноваціях і сприйнятливість до передових технологій;
- створено нові підприємства, що зумовлено приходом у галузь нових власників та інвесторів;
- модернізовані через низький рівень ефективності деякі господарства, які відчують потребу в передових технологіях;
- посилюється державна підтримка аграрного сектора економіки країни;
- є значна кількість учасників, зацікавлених у створенні та просуванні, освоєнні інновацій в аграрному секторі [2, с. 132–133].

Упровадження інноваційної моделі розвитку аграрного сектору неможливе без розбудови інноваційної інфраструктури та без забезпечення готовності суспільства сприймати інновації. Інноваційний процес та інноваційна інфраструктура в аграрній сфері мають свої особливості, зумовлені специфікою сільськогосподарського виробництва, що залежить від природних факторів та використання як засобів виробництва живих організмів і природних ресурсів. Ця особливість підсилюється організаційними характеристиками функціонування аграрного виробництва, складними економічними умовами, господарською структурою, що охоплює потужні великотоварні підприємства та значну кількість дрібних товаровиробників, непропорційними міжгалузевими економічними відносинами, специфічністю сільськогосподарської продукції, яка є незамінною для людини та мало потребує певних умов зберігання, оброблення, пакування або транспортування [3, с. 36].

Процеси впровадження та поширення інновацій взаємопов'язані, тому методологічно правильно розглянути їх особливості в рамках єдиного процесу управління інноваційною діяльністю в аграрному секторі економіки країни. У цьому зв'язку певний інтерес представляє розгляд змісту самого інноваційного процесу та інновацій.

У сучасних реаліях інноваційний процес є обов'язковою й основною умовою забезпечення конкурентоспроможності виробництва та продукції, завоювання й утримання позицій на ринках, підвищення продуктивності, а в результаті й ефективності як підприємства, так і економіки у цілому. Він являє собою послідовний ланцюг подій, у ході яких інновація визріває від наукових ідей до конкретних нових продуктів, технологій або послуг і поширюється у разі практичного використання.

Інноваційний процес, як зазначає Л.Л. Антонюк, не закінчується впровадженням, появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. Цей процес не переривається і після впровадження, оскільки у міру поширення інновація вдосконалюється,

робиться більш ефективною, набуває раніше невідомі споживчі властивості. Це відкриває для неї нові галузі застосування і ринки, а отже, і нових споживачів, які сприймають даний продукт, технологію або послугу як нові саме для себе. Таким чином, інноваційний процес спрямований на створення і використання нових продуктів, технологій або послуг і здійснюється в тісній взаємодії із середовищем, формуючи нові ринки або вбудовуючись у наявні. Його спрямованість, темпи і цілі залежать від можливостей прогресивної зміни соціально-економічного середовища, в якому він функціонує і розвивається [4].

Інноваційний процес – єдиний у своєму роді, який об'єднує науку, техніку, економіку, менеджмент. Він полягає в отриманні інновацій і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації [5, с. 132].

У широкому розумінні основою інноваційного процесу є створення та освоєння нової техніки і технологій. У цьому разі, розглядаючи техніку як сукупність засобів, інструментів і важелів, а технологію як об'єднання прийомів і способів впливу, можна виділити соціально-психологічну, політичну та організаційно-управлінську техніку і технологію, а не тільки засоби і способи застосування та перетворення природних речовин в продукти під час виробництва.

Порівняно з усталеною в літературі структуризацією інновації як процесу нині більшого поширення набув поділ інноваційного процесу на етапи, пов'язані з ринковою спрямованістю інновацій, тобто з орієнтацією їх на задоволення кінцевих потреб, що реалізується через продаж нової продукції або послуг на ринку. Таким чином, інноваційний процес можна визначити як процес послідовного перетворення ідеї в товар, що проходить етапи фундаментальних, прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва, нарешті, збуту, – процес комерціалізації технологій. Він являє собою сукупність науково-технічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації нововведень. Головна його риса – обов'язкове завершення інновацій, тобто отримання результату, придатного для практичної реалізації [2, с. 133–134].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [6].

Інновація – це такий процес або результат процесу, в якому: використовуються частково або повністю результати інтелектуальної діяльності; або забезпечується випуск патентоспроможної продукції, товарів (послуг), які за своєю якістю відповідають світовому рівню або перевищують його. Характерною особливістю інновації є зв'язок із новизною, заміною або змінами [7, с. 56].

Власне кажучи, інновації є реакцією підприємства на прогнозовані чи фактичні зміни в середовищі його функціонування. Оскільки зовнішнє середовище постійно змінюється, повинні відбуватися адекватні зміни у

внутрішньому середовищі підприємства, тобто останнє має здійснювати інновації, інакше його внутрішнє середовище не буде відповідати вимогам зовнішнього. Особливо важливими інновації є у період, коли як національні фірми, так і національна економіка у цілому перебувають на етапі подолання економічного спаду, оскільки саме інновації є потужним двигуном економічного розвитку та засобом вирішення соціально-економічних та глобальних проблем [8, с. 73].

Що стосується інновацій в агропромисловому виробництві, то вони є реалізацією в господарській практиці результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і кросів птаха, нових або поліпшених продуктів харчування, матеріалів, нових технологій у рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птахів, нових форм організації і управління, нових підходів до соціальних послуг, що дають змогу підвищити ефективність виробництва. З погляду об'єктів інновацій, якими виступають елементи економічних систем, що беруть участь у виробничих процесах, інновації в агропромисловому виробництві – це інновації, що зачіпають безпосередньо процеси, учасниками яких є люди, машини й устаткування, а також елементи біосистеми, існування яких у природному середовищі неможливе або можливе тільки з утратою базових функціональних характеристик. Якщо врахувати всі внутрішні і зовнішні взаємозв'язки і взаємодії в агропромисловому виробництві, то за цільовою спрямованістю агроінновації можна розподілити на такі групи:

1. Інновації, спрямовані на вдосконалення об'єктів, що взаємодіють у процесі виробництва продукції: інновації, спрямовані на вдосконалення об'єкту «людина»; інновації, спрямовані на вдосконалення середової компоненти; інновації, спрямовані на вдосконалення системи механізмів, які використовуються в аграрній сфері, наприклад підвищення надійності вузлів і агрегатів, підвищення економічності і ККД механізмів.

2. Інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодій усередині агровиробничої системи: інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії людини і середового компонента; інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії між людиною і машиною, наприклад створення ергономічних і інтуїтивно зрозумілих інтерфейсів; інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії між механізмами і середовою компонентою, наприклад розроблення тракторів зі зниженим тиском на ґрунти, що забезпечує оптимальніші режими вологості для кореневої системи рослин; інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії людини і продукту.

3. Інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії із зовнішнім середовищем функціонування агробізнесу: інновації, спрямовані на вдосконалення взаємодії між людиною і довкіллям, наприклад прийняття державних програм підтримки бізнесу, що забезпечують вибір і реалізацію найбільш екологічних проектів [9, с. 52].

Інноваційні процеси в аграрному секторі мають свою специфіку. Вони відрізняються різноманіттям регіональних, галузевих, функціональних, технологічних і організаційних особливостей. Комплексний характер інновацій в аграрному секторі висуває специфічні вимоги до інноваційного механізму (нормативно-правової бази інноваційного розвитку, організації й управління, інноваційного маркетингу, розвитку інноваційної структури тощо), адже у сільському господарстві навіть щонайменше упущення повертається небажаними наслідками. Також аграрні інновації порівняно з інноваціями в інших галузях економіки вирізняють: тривалий процес розроблення новації, інновації носять переважно поліпшувальний характер, дослідження живих організмів, провідна роль науково-дослідних установ, залежність від природної зони та клімату. Це зумовлено передусім особливостями самого сільського господарства, а саме основними факторами виробництва виступають земля, взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами, мікроорганізмами), сезонний характер виробництва, високий рівень ризику. Усі інновації важливі, тому лише максимальне сприяння різним їх видам як на державному, так і на місцевому рівнях забезпечить масштабний, всеосяжний і безперервний інноваційний процес.

Одночасно з інноваціями у галузі технологій агропромислового виробництва, наприклад безполіцевої оранки, ЕМ-технологій, ресурсозберігання, пошуку альтернативних джерел енергії тощо, необхідними є організаційно-економічні нововведення у сфері формування ринку землі сільськогосподарського призначення, створення прогресивних форм організації господарської діяльності – великотоварних інноваційно спрямованих кластерних структур, розвитку кредитно-фінансової системи, у тому числі за рахунок кредитних спілок, збалансування міжгалузевих економічних відносин, формування та розвитку інфраструктури дорадчої діяльності, організації на місцях інноваційних формувань тощо [3, с. 36–37].

Становлення інноваційної моделі розвитку аграрного сектору економіки – це системна проблема, і в її розв'язанні значну роль відіграє інститут аграрної науки як суб'єкт інноваційної діяльності та учасник інноваційного процесу. Водночас потребують вирішення питання капіталізації результатів наукових досліджень; формування інфраструктури ринку інновацій в АПК, здатної забезпечити оперативний та ефективний трансфер інновацій, у тому числі через посилення асоціативних зв'язків із виробництвом і розвиток інноваційного підприємництва; вдосконалення управління виробництвом наукомісткої продукції; забезпечення необхідного рівня фінансування аграрної науки. У цілому це сприятиме зростанню добробуту нації через підвищення конкурентоспроможності національного аграрного виробництва на внутрішньому та світовому ринках продовольства і сировини завдяки впровадженню новітніх технологій, сортів і гібридів сільськогосподарських культур та порід тварин, застосуванню альтернативних джерел енергії у сільській місцевості, інформаційних систем, форм організації господарської діяльності та управління нею, моделей розвитку економіки тощо [3, с. 41].

Інноваційна інфраструктура як визначальна умова ефективної інноваційної діяльності забезпечує фінансування інноваційних процесів (у тому числі залучення іноземних інвестицій), формування конкурентного середовища в інноваційному секторі економіки, розвиток і підтримку інноваційного підприємництва, мотивацію економічних суб'єктів до інновацій, захист прав на інтелектуальну власність, індивідуальний підхід до інноваційних фірм та інноваційних проектів агропромислових підприємств. Інноваційна інфраструктура дає змогу реалізувати сучасну концепцію створення виробничих систем нового покоління, так званого інноваційного конвеєра, згідно з якою відбувається процес прискореного створення і реалізації різних нововведень.

Роль інноваційної інфраструктури полягає в дотриманні принципу єдності інтелектуальної, соціальної, політичної й економічної сфер, а також управлінського, фінансово-економічного, науково-технічного, соціально-особистісного складників. Інноваційна інфраструктура надає інформаційну, правову й організаційно-економічну підтримку суб'єктам інноваційної діяльності [10, с. 101].

Формування ефективного інноваційного розвитку – це шлях, який базується на поглибленні поєднання цілей агропромислового підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес-процесів для досягнення загальних стратегічних цілей.

2. Перспективи застосування інноваційної моделі розвитку в агропромисловому виробництві України

Інноваційний розвиток АПК неможливий без формування чіткого механізму, що має включати стратегічне управління інноваціями, спрямоване на розроблення заходів, програм, проектів досягнення намічених цілей виходячи з потенціалу НДДКР, виробничого потенціалу підприємств, зовнішніх і внутрішніх факторів, потреб споживачів у нововведеннях. Також необхідною умовою розвитку АПК є планування інновацій, що включає інструментарій, правила, інформацію і процеси, спрямовані на досягнення кінцевих цілей. Сприятимуть інноваційному розвитку також державна підтримка і стимулювання інноваційної підприємницької діяльності, система фінансування інноваційних процесів, що включає багатоканальні джерела надходження фінансових ресурсів, принципи вкладення акумульованих коштів. Можливість агропромислового виробництва до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом, тобто здатністю підприємств впроваджувати, притягати і реалізовувати інновації в рамках вибраного стратегічного напрямку розвитку [11, с. 67].

Перехід до інноваційної моделі розвитку є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки України та ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку наукового та інноваційного потенціалу країни у цілому. Оновлення техніки, розроблення і впровадження нової продукції та технологій сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств як на

внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а отже, економічному зростанню [12, с. 12]. Необхідним є формування науково обґрунтованої та соціально орієнтованої інноваційної моделі структурної модернізації [13, с. 29].

Ефективність і перспективи застосування інноваційної моделі розвитку значною мірою залежать від результатів інноваційної діяльності та умов, створених у державі для її реалізації на всіх етапах – від розроблення ідеї до впровадження інноваційного продукту [3, с. 34].

Дослідженнями, здійсненими в Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки» (ННЦ ІАЕ) Національної академії аграрних наук (НААН) України, встановлено, що аграрний сектор вітчизняної економіки поки що розвивається не на основі інноваційної моделі, хоча інноваційні процеси в ньому досить помітні, але вони не є всеосяжними, системними і невідворотними. Таку модель розвитку потрібно сформулювати та забезпечити необхідні умови для її реалізації в довгостроковому періоді.

Відповідь на питання, якою має бути інноваційна модель розвитку аграрного сектору, повинні дати аграрна наука і практика виробництва та управління цим сектором та економікою загалом. Для досягнення цієї мети слід вирішити низку теоретичних і практичних завдань [3, с. 35].

Для національної інноваційної системи України (НІС) характерною є занадто сильна інерція попередньої економічної формації, відповідно до якої інновації розглядають як техніко-технологічні, але не економічні досягнення сучасної науки. Встановлення балансу між технологічними та економічними службами, кожна з яких має виконувати свою роль під час упровадження інновацій, є одним з основних завдань підприємств під час формування національної інноваційної системи України [14, с. 109]. Нині НІС в Україні характеризується такими рисами, як:

1) нерозвиненість комплексу фінансово-кредитних установ банківського та небанківського секторів, який має діяти в НІС для інвестиційної та фінансово-кредитної підтримки інноваційних процесів через залучення відповідних ресурсів;

2) відсутність певної цілісності структури функціонально-повноважних державних інститутів для підтримки та регулювання інноваційних процесів, а також розвинутої інфраструктури підтримки інноваційних процесів, до якої входять технологічні парки, інноваційні бізнес-інкубатори, консалтингові та інжинірингові підприємства, інформаційні мережі, сфера раціоналізаторської та винахідницької діяльності;

3) реформованість структури наявного значного науково-технічного потенціалу, який сконцентрований на початкових стадіях циклу інноваційного процесу і включає в себе розвинену мережу науково-дослідних установ, при цьому науково-технічний потенціал залишається нерозвиненим [15, с. 7].

Особливу роль в інноваційній діяльності відіграє аграрна наука, сучасний стан якої майже критичний: утрачено 20% наукового потенціалу; значного зносу зазнала матеріально-технічна база; складна ситуація із забезпеченням приладами й устаткуванням нових напрямів науки; внаслідок низької заробітної плати і проблем із забезпеченням житлом наукова діяльність не

приваблює молодих учених. Однак, незважаючи на це, аграрна наука має значний інноваційний потенціал [14, с. 109]. У цілому зменшення чисельності дослідників у аграрному секторі було менш значним, аніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, розмір ріллі, а також чисельність зайнятих у цьому секторі. Кадрова наукоємність аграрного сектору за роки реформ дещо скоротилася. В інтересах цього сегменту виробництва сьогодні працює більше 6,8 тис. науковців (8% загальної чисельності науковців країни), у тому числі 1,6 тис. докторів і кандидатів наук. Аграрний сектор обслуговує Національна академія аграрних наук України. До складу наукового потенціалу Академії входить 48 наукових установ, у тому числі 30 інститутів, дев'ять національних наукових центрів, Національна наукова сільськогосподарська бібліотека та Біосферний заповідник «Асканія-Нова» ім. Ф.Е. Фальц-Фейна. Крім того, Державне видавництво «Аграрна наука», гуртожиток-готель аспірантів; 51 дослідна станція та інші науково-дослідні установи знаходяться у підпорядкуванні інститутів і центрів. До сфери наукової координації (відання) Академії входять також ЗАТ «Інститут інноваційного провайдингу» і ТДВ «Інститут обліку і фінансів» [16].

Тобто на потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів. Проблема полягає в тому, що низьким залишається рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом, що закономірно призводить до зниження якості її функціонування. У таких умовах доцільним є формування крупних сільськогосподарських підприємств і активізація ринкової інтеграції фермерських господарств України. Для вирішення цих завдань необхідними є трансформаційні зміни як у межах національної інноваційної системи, так і її аграрного складника. При цьому на рівні агроінноваційної системи, у першу чергу, важливо забезпечити зростання інноваційних пропозицій, підвищення сприйнятливості виробників до нововведень, а також формування ефективного зв'язку науки і виробництва.

В Україні масштабні вкладення у НДДКР та техніко-технологічну модернізацію основного капіталу в сільському господарстві здійснюється лише обмеженою кількістю великих високорентабельних підприємств. Для більшості ж вітчизняних сільськогосподарських виробників інноваційні методи і засоби господарювання є маловідомими і практично недоступними. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. кількість організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, порівняно з 2014 р. зменшилася на 2,1% і становила 978 організацій, з яких 44,3% належали до державного сектору економіки, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – до вищої освіти [17].

Така тенденція не відповідає практиці розвинутих країн, де більшість наукових організацій належить до заводського сектору (сектору компаній), а отже, є максимально наближеними до прикінцевих стадій процесу розроблення та виробництва продукції, у тому числі інноваційної. Тенденція щорічного зниження кількості організацій, що здійснюють науково-технічну

діяльність, супроводжується збереженням незмінної структури їх розподілу за галузями наук: найбільші частки припадають на природничі (38,3%) і технічні науки (38%), найменші – на суспільні (11,5%) і гуманітарні науки (5%). Станом на 2016 р. в Україні діючими є дев'ять технопарків, які слугують засобом стимулювання інноваційної діяльності [18, с. 114].

У сфері забезпечення економічного розвитку НІС має включати:

- розроблення довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку на основі стратегії випереджаючого розвитку;
- визначення базових інфраструктурних та інноваційних рішень, які будуть покладені в основу довгострокової стратегії розвитку;
- формування і підтримку функціонування нових організаційних структур, основним завданням яких є діяльність інноваційного характеру.

Обґрунтоване та чітке створення таких засад сприятиме: підвищенню наукомісткості у валовому внутрішньому продукті, що є показником динаміки інноваційних перетворень; істотному підвищенню інноваційної активності підприємств через підтримку здійснення пріоритетних інноваційних проектів; створенню розвиненого внутрішнього ринку наукомісткої і високотехнологічної продукції з використанням для цього державного замовлення та лізингу, що вирішує цикл інноваційного процесу і стає передумовою підтримки вітчизняних виробників наукомісткої продукції [14, с. 110–111].

З урахуванням ситуації, що склалася в аграрному секторі економіки, державна аграрна політика на довгострокову перспективу повинна передбачати вирішення основних організаційно-економічних проблем на державному і регіональному рівнях і включати, на думку М.Х. Корецького, такі основні положення:

1. Держава повинна прийняти на себе певні постійні фінансово-економічні зобов'язання в кредитній, податковій та ціновій політиці, які дали б змогу створити помірно-протекціоністський режим для всіх без винятку суб'єктів господарювання, так само як і почали діяти в аграрному секторі фінансово-підприємницьких структур, звісно, за умови зростання їх ефективності.

2. Державі необхідно на основі довгострокових прогнозів визначити переважне по всіх галузях місце аграрного сектора країни на світовому продовольчому та внутрішньому ринках, а також прийняти на себе відповідні зобов'язання. Ці зобов'язання повинні передусім стосуватися питань радикального реформування органів управління, створення адекватної завданням аграрного реформування системи підготовки та перепідготовки кадрів, підтримки деяких найбільш важливих наукових напрямів, заходів зі збереження та поліпшенню сільськогосподарських угідь, вирішення першочергових проблем депресивних аграрних регіонів тощо.

3. Державні органи та структури управління повинні, залучаючи на взаємовигідних умовах приватних інвесторів, продовжити роботу зі створення і розвитку повноцінної ринкової інфраструктури, що забезпечує ефективне функціонування різних категорій сільськогосподарських товаровиробників [19].

Окреслені завдання повинні вирішуватися в рамках поставлених довгострокових цілей і напрямів розвитку аграрного сектора національної економіки [2, с. 252].

До основних цілей державної аграрної політики в довгостроковій перспективі можна віднести:

- забезпечення потреб населення сільськогосподарською продукцією і продовольством українського виробництва;
- сталий розвиток сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення;
- підвищення конкурентоспроможності українського аграрного комплексу;
- ефективне імпортозаміщення на ринку тваринницької продукції та створення розвиненого експортного потенціалу (особливо в рослинництві), що дає змогу в перспективі зайняти стійкі позиції на світовому ринку аграрної продукції;
- поліпшення і підвищення продуктивності використання у сільськогосподарському виробництві земельних та інших природних ресурсів [2, с. 253].

Для досягнення цих цілей необхідно забезпечити реалізацію таких пріоритетних напрямів:

I. Поліпшення загальних умов функціонування аграрного сектора національної економіки, особливо тваринництва, на основі:

- вдосконалення форм, механізмів та збільшення обсягів державної підтримки для підвищення прибутковості та інвестиційної привабливості аграрного сектора, технічної та технологічної модернізації галузі, а також забезпечення ефективного використання землі та інших природних ресурсів;
- підвищення доступності кредитних ресурсів, розвитку земельної іпотеки, посилення конкуренції у сферах кредитування і страхування і на ринку лізингових послуг;
- підтримки, підготовки, закріплення та залучення кваліфікованих кадрів для аграрного сектора національної економіки і поліпшення умов їхнього життя;
- переходу кадрового забезпечення агропромислового комплексу на якісно новий рівень, який відповідає потребам інноваційного розвитку аграрної економіки;
- підвищення фінансової стійкості всіх форм господарювання на селі;
- розвитку інфраструктури внутрішнього агропродовольчого ринку і підтримки експортного потенціалу конкурентоспроможною на світовому ринку продукцією через удосконалення заходів державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції та захисту інтересів українських виробників, у тому числі з урахуванням вимог світової організації торгівлі, за допомогою розвитку товаропровідної мережі, включаючи збільшення обсягів біржової торгівлі, державної підтримки будівництва та реконструкції великих інфраструктурних об'єктів, у тому числі зі зберігання та первинної переробки сільськогосподарської продукції, розвитку кооперації, розширення участі спілок (асоціацій) сільськогосподарських товаровиробників та обслуговуючих

галузей у формуванні державної аграрної політики, а також за допомогою поширення заходів підтримки експорту на окремі види сільськогосподарської продукції.

II. Створення передумов для сталого розвитку сільських територій, включаючи:

- здійснення заходів щодо поліпшення демографічної ситуації в сільській місцевості та забезпечення зайнятості сільського населення, створення нових робочих місць, у тому числі шляхом розвитку альтернативної діяльності, а також щодо зниження бідності сільського населення;

- розвиток соціальної інфраструктури та інженерного облаштування села;
- поліпшення житлових умов сільського населення, підтримка комплексної компактної забудови та благоустрій сільських поселень;

- підвищення престижності сільськогосподарської праці;

- розвиток на селі місцевого самоврядування та інститутів громадянського суспільства;

- збереження і поліпшення традиційних агроландшафтів.

III. Підвищення ефективності використання земельних ресурсів та їх відтворення на основі:

- поліпшення ґрунтової родючості, модернізації меліоративних систем та розширення меліорованих земель;

- розвитку ефективного обігу земель та створення умов для розширення посівних площ.

IV. Розвиток аграрних технологій і підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора національної економіки, включаючи:

- підвищення продуктивності праці на основі стимулювання до використання сучасних технологій, удосконалення організації виробництва, а також організації праці та управління (продуктивність праці в 2020 р. порівняно з 2007 р. зростає в 1,7 рази);

- забезпечення підйому племінного тваринництва та підвищення продуктивності худоби до рівня, порівняного з рівнем аналогічних показників в європейських державах;

- розвиток інтенсивних технологій у рослинництві, підтримку елітного насінництва і різке підвищення врожайності основних культур [2, с. 255–256].

Аналіз світового досвіду свідчить, що головними напрямками Державної регуляторної політики інноваційної структурної трансформації сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості та продовольчого ринку України мають стати:

1. Пріоритетне інвестування сільських місцевостей з перенесенням на село підприємств із переробки сировини і виробництва готових харчових продуктів.

2. Перехід на виробничі, технологічні та екологічні стандарти ЄС, передусім у сфері переробки сировини та виробництва харчових продуктів.

3. Створення сприятливого інституційного середовища та інвестування у транспортну інфраструктуру та охорону навколишнього середовища, забезпечення сприятливих соціальних умов життя.

4. Впровадження методу міжгалузевого балансу для системного прогнозування і обґрунтування комплексних програм економічного розвитку регіону з урахуванням специфіки та тенденцій його розвитку світового продовольчого ринку.

5. Опрацювання методики впровадження програмно-цільового планування і складання балансу продовольчих продуктів країни загалом, регіонів, адміністративних одиниць локального рівня.

6. Відмова від залишкового принципу фінансування науки з метою збереження та підвищення її потенціалу в галузі сільського господарства задля здобуття і реалізації конкурентних переваг вітчизняного сільськогосподарського виробництва [20, с. 296].

Інноваційні підходи до розвитку аграрної сфери є вагомим стимулятором зростання національної економіки у цілому та засобом вирішення різноманітних соціально-економічних та глобальних викликів як у розвинених країнах, так і країнах, що розвиваються. Особлива потреба в них виникає в період, коли економіка країни перебуває на етапі подолання економічного спаду [21, с. 80].

За таких умов система державних пріоритетів повинна спрямовуватися на формування інноваційного потенціалу в усіх сферах суспільного розвитку, зокрема і в аграрному секторі, акцентуючи при цьому увагу на відтворенні людського капіталу, зростанні капіталізації ринкової вартості компаній, що здійснюють інноваційні розробки.

Висновок. В умовах інтеграції економіки України в світове господарство проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора є стратегічно важливою. Від успішності розв'язання даної проблеми залежать стабільність економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави. Повільні темпи вирішення ряду актуальних питань розвитку агропромислового виробництва з урахуванням інших факторів стримують технічне та технологічне переоснащення суспільного виробництва. Вирішення цієї проблеми можливе за умови інноваційного розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Україна має достатні інноваційні ресурси та має можливість формувати таку національну інноваційну систему, яка базувалася б на використанні й розвитку науково-технічного потенціалу. Основним завданням формування НІС України, заснованої на використанні науково-технічного потенціалу, наукової сфери та інноваційної інфраструктури, мають бути: використання різних форм власності під час проведення досліджень, комерційна реалізація науково-технічних досягнень, раціональне співвідношення фундаментальних і прикладних досліджень, використання наукових знань в економічній діяльності, інституціональні перетворення, що передбачають створення інноваційної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/19752>.

2. Павлова Г.Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора національної економіки: теоретичні засади, методологія, механізми управління : [монографія] / Г.Є. Павлова. – Київ : Центр, 2015. – 354 с.
3. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки в її становленні / П.Т. Саблук // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія «Економіка та менеджмент». – 2016. – № 9. – С. 34–42.
4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Грицай О.І. Економічна сутність терміну «інноваційний процес / О.І. Грицай // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2010. – № 3. – С. 126–136.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04 липня 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
7. Третяк А.М., Калганова І.Г. До питання про економічну сутність поняття інновацій та інноваційної діяльності у сфері землеустрою / А.М. Третяк, І.Г. Калганова // Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. – 2016. – № 3. – С. 54–64.
8. Готра В.В. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «інновація» та її особливості в агропромисловому комплексі / В.В. Готра // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 3. – С. 73–75.
9. Гончаренко О.В. Розвиток інновацій в агропромисловому виробництві як напрямок забезпечення конкурентоспроможності / О.В. Гончаренко. – К., 2013.
10. Бібен О.І. Теоретико-організаційні основи управління інноваційним розвитком аграрного виробництва / О.І. Бібен // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 23. – С. 97–101.
11. Митяй О.В. Стратегічні напрями і проблеми інвестиційної привабливості та рівня інноваційного розвитку суб'єктів господарювання АПК / О.В. Митяй // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3(23). – С. 66–71.
12. Єлисеєнко О.В., Скобелева Г.С. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання держави / О.В. Єлисеєнко, Г.С. Скобелева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 1(29). – С. 10–14.
13. Теоретичні основи інноваційного розвитку АПК України / І.Ю. Салькова, І.В. Ковальчук, Л.Б. Петіна // Агросвіт. – 2016. – № 7. – С. 27–31.
14. Чуб Ю.В. Інноваційна модель розвитку підприємств АПК як фактор підвищення конкурентоспроможності виробництва / Ю.В. Чуб // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2(4). – С. 108–112.
15. Орлюк О. Економіко-правові засади формування в Україні національної інноваційної системи / О. Орлюк, В. Нежиборець, С. Ревуцький // Інтелектуальний капітал. – 2005. – № 5. – С. 3–8.
16. Офіційний веб-сайт Національної академії аграрних наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naas.gov.ua>.
17. Наукова та інноваційна діяльність: статистичний бюлетень. – Київ : Державна служба статистики України. – 2016. – С. 9–38.
18. Ткачук О.М. Сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва / О.М. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 114.
19. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці : [монографія] / М.Х. Корецький. – К. : УАДУ, 2002. – 260 с.
20. Плєць І.І., Щур Р.І. Формування моделі інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні / І.І. Плєць, Р.І. Щур // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 293–296.
21. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України / В.В. Готра // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 79–84.

Грубяк С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МОТИВАЦІЙНИХ І ПРАВОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

Статтю присвячено актуальним питанням формування організаційно-мотиваційних і правових механізмів забезпечення ефективної діяльності газорозподільних підприємств. Газорозподільні підприємства функціонують як посередницькі структури на місцевих ринках, надаючи послуги кінцевим споживачам газових ресурсів. Ефективність їх діяльності значною мірою залежить від зовнішнього середовища, тобто від економічної політики місцевих і регіональних органів влади, стратегії розвитку галузі та юридичного забезпечення правомірності прийняття управлінських рішень, ураховуючи захист економічних інтересів основних суб'єктів газових ринків. Вплив зовнішніх факторів на роботу газорозподільних підприємств зумовив наявність низки проблем, розв'язання яких спроможне кардинально змінити ситуацію щодо забезпечення та підвищення ефективності функціонування підприємств. У роботі досліджено характер взаємовідносин газорозподільних підприємств із постачальниками та споживачами газу, адміністративними та державними органами. Визначено підходи до побудови організаційно-мотиваційних і правових механізмів забезпечення ефективності їх функціонування. Розроблено заходи щодо підвищення ефективності господарювання газорозподільних підприємств.

Вступ. Важливим напрямом підвищення ефективності функціонування національної економіки є зниження енергомісткості суб'єктів господарювання. Достатньо зазначити, що, за офіційними даними, енергомісткість ВВП України є найвищою не тільки серед європейських країн, а й порівняно з Росією, що автоматично знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародних і внутрішніх ринках, ускладнює інтеграційні процеси входження національної економіки у світову систему господарювання на партнерських засадах. Це свідчить про наявність проблемних питань у сфері використання енергетичних ресурсів, розв'язання яких потребує належних досліджень. Аналізуючи ситуацію, що склалась у газовій промисловості, слід констатувати таке: Україна успадкувала від СРСР доволі потужну газотранспортну систему, управління якою в новій економічній і політичній ситуації потребує кардинальних змін; Україна в новій ситуації стала найбільшим транзитним постачальником газу в країні Європи, але не використовує всіх можливостей цих процесів, оскільки не забезпечує якісних вимог до транспортування і збереження газу; на

внутрідержавному рівні мають місце процеси нераціонального використання газу, великі комерційні втрати, несанкціонований відбір газу, велика заборгованість споживачів за спожитий газ тощо. Внаслідок цього значна кількість газорозподільних підприємств збиткові. Отже, розв'язання проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності газотранспортного комплексу, потребує вдосконалення системи управління ним. При цьому найбільше ці питання стосуються газорозподільних підприємств (ГРП), у функції котрих входить забезпечення газом і послугами населення та суб'єктів господарювання.

Необхідність підвищення ефективності управління газотранспортною системою України знайшли відображення у працях О. Амоші, В. Волослика, В. Геєця, Л. Гораль, О. Гудими, М. Данилюка, Б. Данилишина, Я. Крикавського, Б. Клюка, С. Лавринюка, А. Рубана, М. Садовського, В. Геєця, О. Шандрівської та ін. Проте необхідність підвищення ефективності господарювання газорозподільних підприємств у практичній діяльності залишається недосконалим, тому виникає необхідність розробки **рекомендацій** щодо ефективного ринкового механізму функціонування газорозподільних підприємств.

Метою дослідження є розроблення механізмів підвищення ефективності господарювання газорозподільних підприємств.

Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- дослідити характер взаємовідносин газорозподільних підприємств із постачальниками та споживачами газу, адміністративними та державними органами;
- визначити підходи до побудови організаційно-мотиваційних і правових механізмів забезпечення ефективності їх функціонування;
- розробити заходи щодо підвищення ефективності господарювання газорозподільних підприємств.

1. Сутність взаємовідносин газорозподільних підприємств із постачальниками та споживачами газу, адміністративними та державними органами

Ринкова трансформація економіки України передбачає впровадження конкурентних відносин у традиційних із погляду державної монополії сферах народного господарства, однією з яких є галузь газопостачання. Підприємства та організації, що функціонують у сфері газопостачання, у переважній більшості належать до підприємств державної форми власності, і це певною мірою ускладнює впровадження повноцінних конкурентних відносин. З іншого боку, галузь газопостачання є надзвичайно важливою для життєзабезпечення суспільства у цілому, що визначає специфіку її функціонування в контексті необхідності впливу держави. За сучасного стану економіки послуги постачання газу для населення, дрібних, комунально-побутових споживачів і транспортування та розподіл газу цим категоріям споживачів є технологічно невід'ємними і здійснюються на ринку природної монополії. Водночас під час постачання газу промисловими споживачами у

стані природної монополії перебуває ринок транспортування газу та його розподіл; постачання газу для таких категорій споживачів здійснюється на конкурентних засадах.

Монополістом на ринку газу є НАК «Нафтогаз України» – вертикально інтегрована компанія з функціями фінансового холдингу, дочірні компанії якої відокремлені за функціональним принципом видобутку, транспортування та реалізації газу. Ця структура зосереджує в собі повний контроль у галузі розподілу, виробництва (90%) та імпорту (більше 50%).

Компанії були утворені для сприяння структурній перебудові нафтової, газової і нафтопереробної галузі економіки України, підвищення рівня енергетичної безпеки держави, забезпечення ефективного функціонування та розвитку нафтогазового комплексу, більш повного задоволення потреб промислових і побутових споживачів у сировині та паливно-енергетичних ресурсах і отримання прибутку шляхом провадження підприємницької діяльності.

Газорозподільні підприємства функціонують як посередницькі структури на місцевих ринках, надаючи послуги кінцевим споживачам газових ресурсів. Ефективність їх діяльності значною мірою залежить від зовнішнього середовища, тобто від економічної політики місцевих і регіональних органів влади, стратегії розвитку галузі та юридичного забезпечення правомірності прийняття управлінських рішень, ураховуючи захист економічних інтересів основних суб'єктів газових ринків.

Вплив зовнішніх факторів на роботу газорозподільних підприємств зумовив наявність низки проблем, розв'язання яких спроможне кардинально змінити ситуацію щодо забезпечення та підвищення ефективності функціонування підприємств.

До складу проблем, які нині знижують ефективність функціонування ГРП, на нашу думку, слід віднести такі:

- незавершеність процесів приватизації в галузі та їх формальний характер стосовно приватизації ГРП;
- подвійність, а в окремих випадках і потрійність підпорядкованості ГРП галузевим, раціональним структурам та місцевим органам влади. Надмірне втручання останніх у виробничо-господарську діяльність підприємств, які за статусом є самостійними юридичними особами і мають формувати відповідну стратегію розвитку;
- намагання управлінських структур вищого ієрархічного рівня підпорядковувати виробничо-господарську діяльність ГРП, використовуючи методи адміністративного тиску, ігноруючи інтереси виробників та обмежуючи можливість використання економічних важелів впливу, включаючи мотиваційні механізми, що мали б спонукати виробників, постачальників та споживачів газу до раціонального використання цього ресурсу;
- відсутність юридичних законів, які повинні б захищати права споживачів у разі відключення газу за повної оплати за спожиті послуги та нечіткість діючих законодавчих актів, що мають регламентувати економічні відносини між основними суб'єктами газових ринків.

Отже, для забезпечення ефективності діяльності ГРП слід урахувати не тільки внутрішній потенціал підприємств, а й ситуацію зовнішнього середовища, включаючи інтереси основних стратегічних партнерів, споживачів і постачальників газових ресурсів, галузеву політику та управлінські рішення регіональних та місцевих органів влади.

Склад стратегічних партнерів для ГРП доволі обмежений і стабільний завдяки галузевим особливостям та постійності клієнтів, розміщеним на певних територіях обслуговування їх потреб. Зміни в потребах газу з боку споживачів можуть відбуватися за таких обставин:

- появи нових споживачів, юридичних та фізичних осіб;
- зниження потужностей діючих юридичних осіб;
- переходу на альтернативні види паливно-енергетичних ресурсів;
- впровадження нових паливнозберігаючих технологій тощо.

Задоволення попиту споживачів у потребах газу з боку ГРП залежить від інших факторів, зокрема таких, як:

- платоспроможність споживачів газу, здатність їх вчасно і в повних обсягах розраховуватися за спожитий газ;
- пропускна спроможність газових та розподільчих магістралей, що мають задовольняти потреби споживачів у газових ресурсах;
- наявність інвестицій, забезпечуючи ефективний розвиток підприємств та впровадження ними інноваційних технологій, нових видів послуг.

Формуючи перспективні напрями розвитку ГРП, доцільно орієнтуватися на інтереси та економічні можливості стратегічних постачальників і розробляти з ними спільну стратегію газопостачання області. Що стосується споживачів, структура яких наведена в табл. 1, то необхідно розробляти стратегію газопостачання з урахуванням можливості обласних, районних та сільських адміністрацій компенсації пільгових режимів газопостачання малозабезпечених верств населення, перспективи споживання газу промисловими об'єктами, включаючи госпрозрахунковий комбунт, підприємства тепломереж, опалювальні котельні промислових підприємств, власні потреби.

Таблиця 1

**Структура використання газу основними споживачами
в Тернопільській області**

Реалізовано газу	Промисло- вій групі споживачів	З них			Фонди ОДА
		Промисло- вість	Госпрозра- хунковий комбунт	Власні потреби	
%	100,0	96,2	3,3	0,5	100,0
% від загального обсягу реалізації	23,14	-	-	-	76,86

Виходячи з наведених даних, стратегічними споживачами газу в Тернопільській області є промислова група споживачів та фонди обласних державних адміністрацій. До функцій останніх входять організаційні питання, пов'язані із вчасним і якісним забезпеченням газу бюджетних організацій, населення. У перспективі ці дві групи стратегічних споживачів залишатимуться. При цьому можуть відбуватися якісні зміни споживання газу в межах груп.

Таким чином, стратегічними споживачами нині й у найближчій перспективі залишатимуться населення, фонди місцевого рівня, промислові об'єкти. Виходячи з перспектив розвитку області, потреби в послугах ГРП мають збільшуватися в таких напрямках:

- збільшення потреб у виробничій сфері промислового характеру, що зумовлюються активізацією діяльності функціонуючих промислових об'єктів та збільшенням обсягів виробництва;

- підвищення питомої ваги новостворених підприємницьких структур із недержавною власністю. Ця група підприємств споживає лише 3,3% газу від загальних обсягів споживачів промислового сектора економіки області, але в перспективі ця частка може значно збільшитися. Формуючи механізми забезпечення ефективності функціонування ГРП, важливо враховувати і структурні зміни, які можуть відбутися в економіці. У цьому аспекті розширення сфери постачання газу приватним підприємницьким структурам, які не мають пільг держави щодо оплати послуг ГРП, є важливим фактором підвищення ефективності їх роботи. Ціни на газ та умови постачання газом структур самостійно вирішуються постачальниками та споживачами і фіксуються в договірних документах. Отже, проблеми управління процесами газопостачання у даному разі найповнішою мірою наближені до ринкових вимог, а їх виконання залежатиме від кваліфікації та відповідальності менеджерів, які складають договірну документацію, враховують інтереси зацікавлених юридичних осіб.

Зовсім інша стратегія має прийматися ГРП стосовно групи споживачів, послуги яких з газопостачання компенсуються за рахунок бюджетних коштів. Нині значна частина таких споживачів – боржники перед ГРП за спожитий газ, і доволі часто не з власної вини, а за рахунок використання непрозорих механізмів сплати державних коштів суб'єктам господарювання та розподілу їх за спожиті послуги. Така ситуація типова і зумовлена переважно негараздами теперішньої економіки, однак її стан у перспективі повинен змінюватися щодо зниження «тіньової» економічної діяльності, котра виникає внаслідок застосування непрозорих механізмів фінансових розрахунків «постачальник – споживач» із використанням при цьому сумнівних посередницьких структур і недостатньої контрольованості цих процесів із боку держави та громадських організацій.

Отже, формуючи стратегію економічних відносин ГРП із бюджетними організаціями як споживачами газу, слід намагатися максимально використовувати економічні інструменти ринкової економіки. У стосунках з групою бюджетних організацій, платоспроможність яких викликає сумнів із

боку ГРП, необхідно заручитися гарантією місцевих і обласних адміністрацій як представників державної влади, котрі мають нести відповідальність за забезпечення користувачами зазначеної групи вчасної оплати за спожитий газ. Для цього важливо розробляти і застосовувати механізми передоплати за спожитий газ, гарантування владних структур за зобов'язаннями бюджетних організацій, створення гарантійних та резервних фондів, до функцій яких має входити розроблення заходів щодо зниження ризикованості ГРП під час постачання газу бюджетним організаціям.

У функції владних структур місцевого та регіонального рівнів повинні також входити розроблення мотиваційних механізмів, які мають заохочувати комерційні банки, інші фінансово-кредитні установи до надання пільгових кредитів ГРП, якщо виникають форс-мажорні обставини не з вини останніх, які зумовлюють збитковість їх діяльності.

2. Розроблення заходів щодо підвищення ефективності господарювання газорозподільних підприємств

Важлива роль у формуванні механізмів господарювання ГРП та забезпечення ефективності їх діяльності належить галузевим і міжгалузевим управлінським структурам паливно-енергетичного комплексу України. Саме вони формують державну стратегію паливно-енергетичного, у тому числі газового, комплексу, визначають умови діяльності ГРП, розробляють методику і затверджують тарифи на транспортування та розподільчі послуги ГРП. При цьому як монополісти у цих питаннях вони втручаються безпосередньо в роботу ГРП, які хоча і формально, але вже на теперішній час є приватизованими суб'єктами господарювання і намагаються вести господарську діяльність, що базується на принципах підприємництва.

Надмірне втручання галузевих управлінських структур нині є вимушеним кроком, спрямованим на наведення фінансової дисципліни на міжгалузевому і внутрігалузевому рівнях, зниження фінансової заборгованості за газ, ліквідацію бартерних операцій. Однак одночасно така стратегія державних галузевих управлінських структур є гальмом для розвитку ринкових відносин. У цьому напрямі відбуваються спроби дочірньої компанії НАК «Нафтогаз України» підпорядкувати суб'єкти комунальної власності з теплопостачання населенню та юридичним особам. Більшість таких суб'єктів – боржники за спожитий газ. Мета такого експерименту:

- налагодити нормальні фінансово-грошові відносини на етапі газопостачання суб'єктам тепломережі і забезпечення потреб населення у послугах останніх;
- забезпечити прозорість грошових потоків, які надходять від споживачів теплопостачання до теплоопалювальних мереж, а від них – до ГРП як основних постачальників газу.

Такий експеримент можна розцінювати як вимушений крок, оскільки він веде до зростання газової монополії на ринках паливно-енергетичних ресурсів, посилення тиску газових монополістів на суміжні галузі з теплопостачання населення. Разом із тим він створює необхідні умови до

зниження втрат ресурсів на етапі задоволення потреб споживачів у газо- та теплопостачанні, підвищує контрольованість руху грошових потоків від споживачів до постачальників газу. Результати експерименту можуть забезпечити необхідну інформацію щодо підвищення обґрунтованості управління газовими і грошовими потоками та розроблення відповідної нормативної бази для вдосконалення виробничо-господарських і фінансово-економічних відносин між постачальниками, виробниками та споживачами теплової енергії^{1 2}.

Розв'язання проблеми, на нашу думку, потребує прийняття нових законів, які б регулювали фінансові відносини між суб'єктами господарювання різних форм власності, створювали рівні стартові умови для забезпечення ефективності їх функціонування у ринковій системі господарювання. Потребують перегляду функції вищих органів управління ГРП, передусім НКРЕ, який не тільки забезпечує інформаційну базу для тарифікації вартості послуг газотранспортних і газорозподільних підприємств, а й видає ліцензії на здійснення газозабезпечуючих операцій, затверджує величину витрат на виробництво продукції і послуг для кожного суб'єкта внутрішніх газових ринків. При цьому використовується індивідуальний підхід до встановлення нормативних тарифів на газову продукцію і послуги практично для кожної юридичної особи. За високого рівня інтегрованості функції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП), на тлі індивідуальних особливостей кожного з ГРП це призводить до надмірної формалізації управлінських рішень, а затратний метод обчислення фактичних витрат не забезпечує зацікавленості виробників у їх раціональному використанні.

На нашу думку, функції НКРЕКП стосовно ГРП повинні обмежитися розробленням нормативної бази для визначення цінових факторів на продукцію і послуги суб'єктів газового ринку. Взаємовідносини між постачальниками газу і його споживачами мають будуватися за законами ринкової економіки виходячи зі змін у попиті та пропозиціях газових ресурсів, їх конкурентності щодо інших джерел задоволення потреб споживачів у продуктах паливно-енергетичного комплексу.

Із цих позицій, взявши за основну структуроутворюючу ланку ГРП у його взаємовідносинах зі стратегічними партнерами з газопостачання, газоспоживання та управлінськими установами державного, регіонального рівнів і виходячи зі спільності їх інтересів, можна визначити вимоги до побудови організаційно-мотиваційних і правових механізмів забезпечення ефективності їх функціонування. Структурну схему формування таких взаємовідносин покажемо на прикладі газорозподільних підприємств Тернопільської області (рис. 1).

¹ Гордань В. Правові засади удосконалення економічних відносин в енергетиці / В. Гордань // Розбудова держави. – 2002. – № 7. – С. 65–72.

² Шандрівська О. Управління газотранспортними компаніями на засадах маркетингу та логістики / О. Шандрівська. – Львів : ІРД НАНУ, 2002. – 198 с.

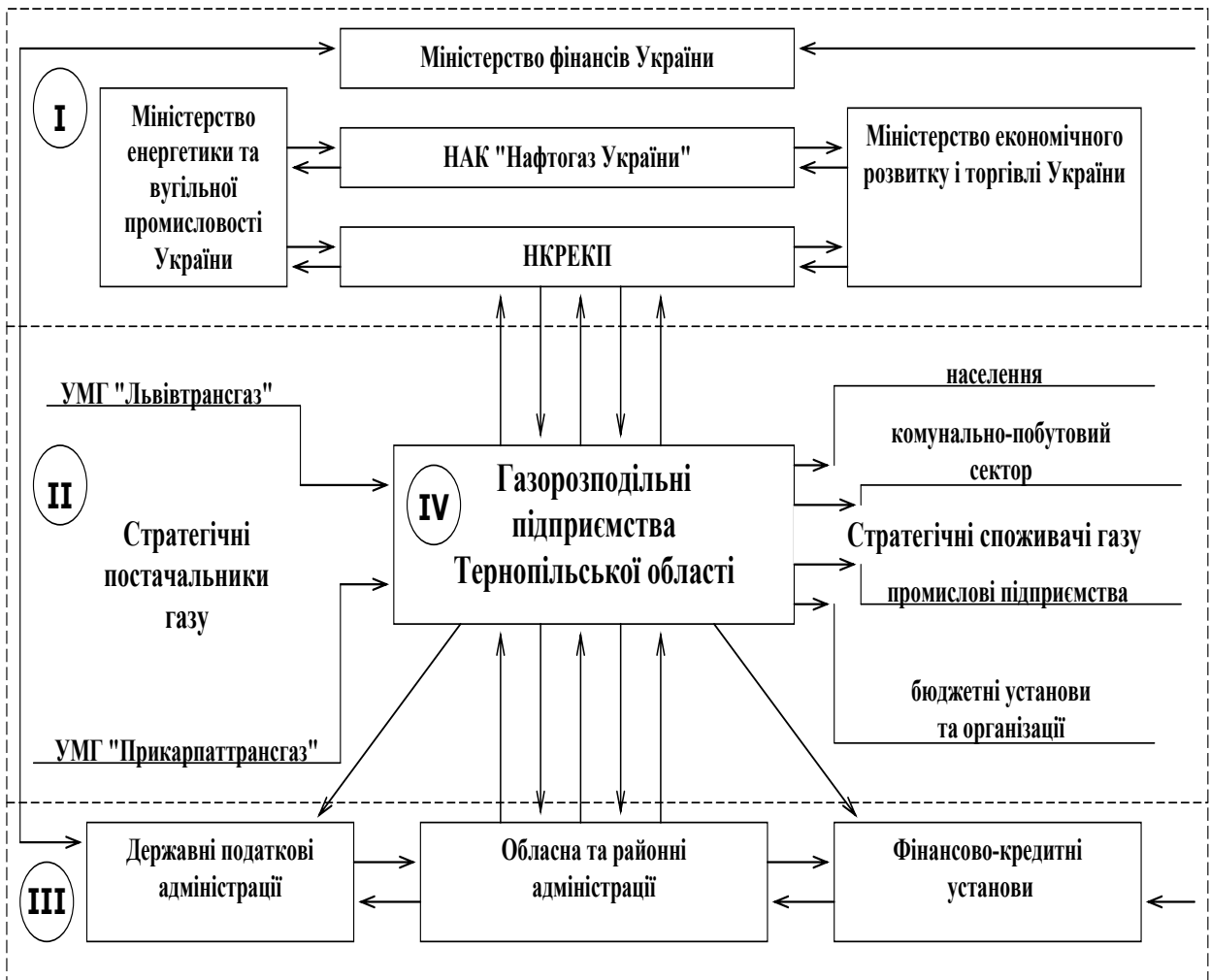


Рис. 1. Структурна схема, що визначає характер взаємовідносин ГРП із постачальниками та споживачами газу, адміністративними державними органами

Джерело: побудовано автором

Згідно із цією схемою, де виокремлено три основні сфери у формуванні характеру взаємовідносин ГРП із постачальниками, споживачами газу та адміністративними державними органами, механізми забезпечення ефективності їх функціонування доцільно формувати так.

1. У взаємовідносинах ГРП обласного масштабу з державними структурами у сфері управління паливно-енергетичним комплексом та макроекономічними установами управління національною економікою повинні формувати двосторонні зв'язки, характер яких повинен мати нормативно-правове забезпечення. Основними функціями управлінських структур макроекономічного рівня слід уважати: правове забезпечення діяльності газотранспортної системи України регулювання діяльності ГРП через законодавчу базу, контроль над виконанням прийнятих законодавчих актів, планів та програм загальнодержавного масштабу.

2. Горизонтальний зріз економічних та виробничо-господарських відносин ГРП зі стратегічними постачальниками та споживачами газу має формуватися на основі законів і вимог ринкової економіки. Для умов України перспективи

розвитку зв'язків із постачальниками та споживачами повинні розвиватися в напрямках зниження пільгових умов та форм оплати послуг за спожитий газ; забезпечення прозорості руху газових і грошових потоків на етапі «постачальники – ГРП – споживачі». Економічні відносини між стратегічними об'єктами мають базуватися на засадах визначення ситуації на газових ринках і орієнтуватися на майбутні зміни в попиті та пропозиціях газопостачання на конкретних територіях. Саме регіональний зріз у формуванні попиту і пропозицій на газ та послуги ГРП для юридичних і фізичних осіб має чітко визначений регіональний характер, що відрізняє цю галузь від інших сфер економічної діяльності.

3. Регіональний характер економічних відносин ГРП зі стратегічними постачальниками і споживачами газу та послуг із газопостачання зумовлює специфіку взаємовідносин їх з органами місцевої влади, включаючи обласні та районні адміністрації, державні податкові адміністрації, контролюючі органи, фінансово-кредитні установи, що обслуговують юридичних і фізичних осіб на конкретних територіях.

Саме цей зріз взаємовідносин ГРП із зазначеними структурами нині формується в Україні на принципах подвійної, а то і потрійної ієрархічної залежності. Зокрема, обласні та місцеві адміністрації нижчого порядку, керуючись установами владних структур загальнодержавного рівня та спираючись на чинне законодавство, мають розробляти власні стратегії розвитку територій, забезпечення потреб населення та юридичних осіб у товарах і послугах соціального, економічного та матеріального характеру; наповнення Державного та місцевого бюджетів за рахунок оподаткування виробничо-господарської діяльності підприємств, доходів населення тощо.

ГРП як безпосередні учасники економічних процесів регіонального рівня не тільки беруть активну участь у задоволенні попиту населення та юридичних осіб у газі та послугах газопостачання і споживання цього ресурсу, наповненні державного і місцевих бюджетів шляхом сплати податків, а й, підпорядковуючись галузевим управлінським структурам, мають розв'язувати стратегічні завдання ефективного розвитку газотранспортної системи. Саме потрійна підпорядкованість ГРП місцевим і центральним органам влади та галузевим установам в умовах перехідної економіки зі слабо структурованими функціями управління та відповідальності призводить до конфліктних ситуацій. У кінцевій формі це проявляється у зниженні ефективності господарювання. ГРП як кінцева ланка у задоволенні потреб населення, юридичних осіб у забезпеченні газом за невідпрацьованості механізмів своєчасної оплати послуг за спожитий газ, порушень із боку місцевих органів влади фінансової дисципліни змушені приймати непопулярні рішення відключення суб'єктів господарювання, населення від системи газопостачання. При цьому, не маючи можливості провести детальні дослідження боржників за спожитий газ та використовуючи своє монопольне становище у газопостачанні, ГРП застосовують так звані «веєрні» відключення споживачів, порушуючи права тих суб'єктів, які справно оплачують надані послуги. Такий підхід можна

характеризувати як залишки силової системи управління, як тимчасовий захід, від якого слід позбуватися, розробляючи і використовуючи для цього важелі й інструменти ринкової економіки, мотиваційні механізми, спрямовані на забезпечення зацікавленості споживачів у тому, щоб вчасно та в повному обсязі розраховуватися за спожитий газ. Певні кроки щодо цього зроблено саме з позицій захисту своїх прав із боку споживачів газу. Зокрема, у багатьох областях України при житлово-комунальних конторах створено групи споживачів, які контролюють рух грошових затрат за спожитий газ від населення у ГРП, виявляють боржників за спожитий газ та оцінюють їхню реальну платоспроможність. Такий підхід поки що має стихійний характер, а в перспективі потребує переходу до створення некомерційних громадських організацій, які мали б вивчати конфліктність ситуацій, що виникають між постачальниками і споживачами газу, між ГРП і місцевими владними структурами, та розробляти рекомендації щодо їх розв'язання.

4. Четвертий блок організаційно-мотиваційних механізмів забезпечення ефективного функціонування ГРП має бути спрямований на реалізацію та ефективне використання внутрішніх резервів підприємств. У цих аспектах особливу увагу слід звернути на реалізацію активної інвестиційної політики та її спрямування на інноваційний розвиток підприємств. Дослідження показали, що на більшості функціонуючих ГРП використовують застарілі основні фонди, які майже не обновляються за останній період, а інвестиційна діяльність носить пасивний характер. За кількістю послуг, які ГРП надають населенню, юридичним особам, вітчизняні газозабезпечуючі підприємства значно відстають від зарубіжних країн. Фінансовий стан галузі не сприяє надходженню вітчизняних та зарубіжних інвестицій. Основними причинами цього, як уже відзначалося, є незакінченість процесів приватизації, складність доступу іноземних інвесторів до внутрішніх газотранспортних систем, вхідні бар'єри та високий рівень капіталомісткості вітчизняних технологій, наявність політичної й економічної невизначеності тощо.

На нашу думку, газорозподільні підприємства повинні вирішувати питання інвестиційного розвитку, залучаючи фінансові ресурси місцевих фінансово-кредитних установ, надаючи їм можливість брати участь у лізингових операціях. Саме широке використання лізингу в газорозподільних підприємствах може ефективно вирішувати проблеми інноваційного оновлення газотранспортних і газорозподільних та забезпечуючих технологій.

Важливим джерелом активізації інвестиційної політики розвитку ГРП мають стати поглиблюючи ринкові процеси на газових ринках та ринках цінних паперів, які розширюють можливості ГРП продавати дебіторську заборгованість, страхувати можливі ризики від комерційних утрат тощо.

Важливим фактором у реалізації відзначених резервів підвищення ефективності функціонування ГРП є кадрове забезпечення. Ускладнення відносин між суб'єктами господарювання, невизначеність економічної

ситуації ставлять перед обслуговуючим персоналом, менеджерами ГРП набагато складніші завдання в управлінні результатами виробничо-господарської діяльності, ніж це має місце в країнах зі стабільною економікою та налагодженими організаційно-економічними й юридичними механізмами.

Ефективність діяльності вітчизняних ГРП значною мірою залежить від кваліфікації менеджерів, їх зацікавленості в тому, щоб забезпечити високу результативність роботи підприємств. У процесі розроблення механізмів підвищення ефективності ГРП та їх реалізації один із центральних факторів має належати підбору кадрів. Основними завданнями керівництва ГРП у кадровому забезпеченні мусять бути: кількісний та якісний аналіз персоналу, вивчення відповідності провідних працівників за їх кваліфікацію тим завданням, що ставляться перед ними в процесі розв'язання проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності роботи; вивчення потреб фахівців та розроблення стимулюючих механізмів, спонукаючи до ефективної роботи стосовно забезпечення прибутковості ГРП, їх конкурентоспроможності на паливно-енергетичних ринках.

Слід зазначити, що в умовах високого рівня безробіття більшість керівників ГРП намагається встановлювати низький рівень оплати праці і не цікавиться інтересами найманих працівників, надаючи перевагу звільненню незадоволених і найму нових. Однак досвід зарубіжних країн показує, що такий підхід до управління персоналом неефективний, доцільніше створювати працездатні колективи фахівців, спиратися на його трудовий потенціал і дбати за інтереси власних працівників, вирішувати проблеми розвитку газорозподільних підприємств.

Ураховуючи специфіку виробничо-господарської діяльності ГРП та їх функції у задоволенні потреб фізичних і юридичних осіб у газі, слід зазначити, що розроблення та реалізація мотиваційних механізмів, спрямованих на раціональне використання газу, виходить за межі можливостей підприємств і повинна мати комплексний характер, охоплювати всіх учасників етапу транспортування, забезпечення та використання газу і газових послуг. Реалізація такого підходу потребує розроблення стимулюючих заходів із боку регіональних і місцевих органів влади за раціональне використання газу та вчасну і повну оплату спожитих послуг ГРП. Останні теж зацікавлені в досягненні повної і вчасної оплати за спожитий газ і повинні для цього розробляти відповідні заходи, формуючи одночасно стратегію регіонального використання газу на власні потреби. Галузеві управляючі структури, керуючись стратегією розвитку галузі, мають розробляти заходи зі стимулювання виробничо-господарських суб'єктів за раціональне використання газових ресурсів. Таким чином, розв'язання проблеми раціонального використання газових ресурсів потребує застосування комплексу мотиваційних заходів (табл. 2).

Комплекс організаційно-мотиваційних заходів у забезпеченні реалізації політики регіонального використання газу в Україні

Мотиватори	Форми стимулювання
1	2
Органи законодавчої влади	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення законів, законодавчих актів, спрямованих на раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів, зниження енергомісткості, у тому числі і газомісткості ВВП; - прийняття Національної програми раціонального використання енергоресурсів в Україні
Органи виконавчої влади вищого рівня	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення стратегії енергозберігаючих напрямів розвитку національної економіки; - контроль над виконанням прийнятих на урядовому рівні законодавчих актів із питань енергозбереження, у тому числі газозбереження; - розроблення заходів, стимулюючих суб'єктів господарювання на впровадження енерго- та газозберігаючих технологій; - розширення функцій гарантування під час кредитування інвестиційної діяльності ГРП, спрямованої на впровадження газозберігаючих технологій; - визначення категорій споживачів, яким мають надаватися пільги за споживання газу; - розроблення нормативних та правових актів із надання пільгових умов в оплаті за спожитий газ: бюджетними установами, окремими групами громадян; - прийняття рішень компенсаційних джерел покриття пільгових форм оплати споживачів за газ та послуги ГРП
Органи виконавчої влади регіонального та місцевого рівнів	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення положень пільгових умов оплати за послуги ГРП та спожитий газ стосовно малозабезпечених верств населення; - визначення компенсаційних джерел для покриття витрат ГРП під час надання послуг малозабезпеченим верствам населення; - розроблення координаційних планів діяльності місцевих адміністрацій та адміністрацій ГРП із питань забезпечення населення і юридичних осіб газом; - розроблення сумісних стратегічних планів розвитку газорозподільних мереж на конкретних територіях; - узгодження виконавчими органами влади та ГРП питань, пов'язаних з організацією оплати за спожитий газ; - підвищення відповідальності посадових осіб за забезпечення прозорості руху грошових потоків споживачів ГРП та вчасність оплати за спожитий газ

1	2
Галузеві органи управління газотранспортною системою України і, зокрема ГРП	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення прогресивних норм і нормативів витрат газу; - розроблення методичних підходів до визначення тарифів та цін на газ та послуги суб'єктів газотранспортної системи; - розроблення галузевої програми зниження комерційних утрат ГРП на основі впровадження прогресивних технологій вимірювання витрат газу; - стимулювання ГРП за використання прогресивних ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій; - підвищення контролю над раціональним використанням газу; - підвищення відповідальності посадових осіб за реалізацію програмних рішень; - матеріальне і моральне заохочення працівників галузі за реалізацію програмних рішень із питань раціонального використання газу, зниження комерційних утрат із галузевих фондів
ГРП	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення та реалізація стратегічних планів у напрямках раціонального використання газу; - преміювання працівників ГРП за їх внесок у розв'язання проблемних для підприємства завдань, упровадження інноваційних технологій, прогресивної вимірювальної апаратури тощо; - підвищення залежності оплати праці від кінцевих результатів діяльності підприємства

Висновок. Отже, виходячи з вищевикладеного, слід констатувати, що основними суб'єктами, зацікавленими в раціональному використанні газу, зниженні непродуктивних витрат та налагодженні високої фінансової дисципліни, є державні органи управління, тому, політика газозбереження має реалізовуватися через упровадження в практику господарювання таких заходів:

а) на рівні держави:

- прийняття законів і постанов, спрямованих на забезпечення раціонального використання газу та інших видів паливно-енергетичних ресурсів;

- розроблення програм і стратегічних планів, спрямованих на зниження енергомісткості вітчизняних виробничих процесів;

- стимулювання суб'єктів господарювання за зниження енергомісткості вітчизняної продукції шляхом непрямих методів, включаючи сприяння в укладенні договорів із постачальниками і споживачами продукції, рекламування продукції на вітчизняних та зарубіжних ринках, надання гарантії під час отримання кредитів у комерційних банках тощо;

- підвищення контролю над виконанням прийнятих державних програм і урядових рішень;

б) із позицій інтересів галузевих управлінських установ:

- розроблення прогресивних нормативів витрат газу на власні потреби суб'єктів газотранспортної системи;
- удосконалення методики визначення тарифів на газ і послуги газотранспортних і газозабезпечуючих установ, що сприяють зацікавленості останніх у раціональному використанні газових ресурсів;
- стимулювання суб'єктів ГТС за раціональне використання та збереження газу шляхом преміювання посадових осіб і трудових колективів за розроблення і впровадження газозберігаючих технологій, створення умов, що спонукають підприємства розробляти і використовувати ресурсозберігаючі технології;

в) на рівні ГРП:

- стимулювання менеджерів та найманих працівників за збереження газових ресурсів, раціональне використання їх на власні потреби, розроблення і впровадження газозберігаючих технологій, надання послуг споживачам щодо застосування газозберігаючої апаратури тощо.

Таким чином, мотиваційні механізми, спрямовані на газозбереження та раціональне використання, є структуроутворюючим інструментом у побудові організаційно-правових та фінансово-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування не тільки ГРП, а й усіх інших складників газотранспортної системи.

Список використаних джерел:

1. Гордань В. Правові засади удосконалення економічних відносин в енергетиці / В. Гордань // Розбудова держави. – 2002. – № 7. – С. 65–72.
2. Шандрівська О. Управління газотранспортними компаніями на засадах маркетингу та логістики / О. Шандрівська. – Львів : ІРД НАНУ, 2002. – 198 с.
3. Проект оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
4. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
5. Про засади функціонування ринку природного газу : Закон України 08.07.2010 № 2467-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2467-17>.
6. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aes-ukraine.com/documents/5390.html-48k.

Крачок Л.І.

кандидат економічних наук,

редактор

Всеукраїнського журналу «Прибуткове свинарство» (м. Умань)

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація

Статтю присвячено розгляду проблеми соціально-економічних трансформаційних процесів у національній економіці України під впливом необхідності інноваційно-технологічного розвитку. Охарактеризовано особливості сучасних соціально-економічних трансформацій національної економіки України та визначено, що нині основним рушієм економічних змін є інновації та новітні технології. Проаналізовано залежність макроекономічних показників національного виробництва від інноваційно-технологічного потенціалу країни. Доведено, що ключові галузі національної економіки є низько- та середньотехнологічними, що характеризуються спадом основних економічних показників і невмотивованістю до розвитку та у цілому до соціально-економічного прогресу країни. Визначено основні проблеми, які стримують реалізацію економічних та соціальних трансформацій. Досліджено стан технологічної безпеки національної економіки як одного із засобів забезпечення прискорених соціально-економічних трансформацій. Аналіз основних показників технологічної безпеки продемонстрував погіршення стану інноваційно-технологічного забезпечення національної економіки і зниження загальної конкурентоспроможності країни. Встановлено, що на рівні держави потрібно усувати технологічне відставання, системно впроваджувати інновації у стратегічних сферах господарювання та поліпшувати інвестиційний клімат країни.

Вступ. В умовах стрімкого глобального економічного розвитку дослідження трансформацій економічних систем набувають усе більшої актуальності. Зважаючи на посилення ролі інноваційно-технологічних змін у структурі світової економіки, рушієм соціально-економічного розвитку переважної більшості країн стають знання, інновації та науково-технологічні розробки. Від стану інноваційно-технологічного потенціалу країни залежать швидкість та якість трансформацій національної економіки, а отже, і рівень соціального забезпечення населення.

Необхідність трансформації економіки України зумовлена загальною логікою переходу від економічно неефективної адміністративно-командної моделі до ефективнішої ліберально-капіталістичної соціально орієнтованої ринкової моделі організації економічного устрою суспільства. Цим питанням присвячувалися наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів,

зокрема О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Глазьева, С. Єрохіна, В. Іноземцева, С. Мочерного, В. Реутова, Л. Чернюка та ін. Проте у них більшою мірою відображаються суб'єктивні оцінки стану та перспектив розвитку соціально-економічної системи держави у цілому [1, с. 65].

Нині Україна є державою, яка активно долучається до суспільно-економічних процесів сучасного світу, інтегруючись в європейське співтовариство. Для цього необхідно провести пошук, обґрунтування та застосування нових підходів до використання економічного, науково-технологічного та природно-ресурсного потенціалу країни та її регіонів для зміцнення конкурентоспроможності економіки та підвищення життя населення до якісно нового рівня. Особливу увагу варто приділити вивченню проблем інноваційно-технологічного розвитку, від яких безпосередньо залежить соціально-економічний стан держави. Хоча в Україні на законодавчому рівні задекларовано інноваційний прогрес як основу національного економічного розвитку, значних зрушень поки не відбулося. Разом із тим починаючи з 2014 р. із загостренням загальноекономічної та політичної ситуації в країні, пов'язаній з анексією Криму та проведенням антитерористичної операції у східних областях країни, питання інноваційного й науково-технологічного розвитку в Україні відійшли на другий план. Більше того, нехтування питань інноваційного розвитку ключових галузей економіки, регіонів та країни у цілому ставить під загрозу технологічну безпеку національної економіки, поглиблюючи відставання від решти держав світової спільноти, а також збільшуючи залежність від іноземних технологій та інноваційних розробок.

Ураховуючи актуальність проблеми, виникає необхідність визначення фактичного стану та можливостей інноваційно-технологічного прогресу та його впливу на соціально-економічні трансформації вітчизняної економічної системи, а також на здатність держави забезпечити національну безпеку країни в технологічній сфері.

1. Інноваційно-технологічний розвиток у системі соціально-економічних трансформацій

Узагальнення теоретичних підходів до трактування поняття «трансформація» здійснено у праці В. Реутова [2, с. 20], згідно з яким можна виділити радикальний, еволюційно-революційний та структурний підходи, тому можна зробити висновок, що трансформація означає якісні перетворення економічної системи, які можуть мати як прогресивний, так і деградаційний характер [3, с. 168].

Трансформація економічної системи в Україні за [2, с. 18–19] відбувається на трьох послідовних етапах:

1) 1991–1993 рр. – етап, що характеризується частковим збереженням планової економічної системи і спробами її модернізації шляхом імплантації нових господарських елементів і відносин. Завершився цей етап різким скорочення показників економічного та соціального розвитку;

2) 1994–1999 рр. – цьому етапу притаманна орієнтація на модель змішаної економіки. Підсумком етапу є практично повна заміна інститутів планової економіки на ринкові та поступовий перехід до постіндустріальної економіки;

3) 2000–2010 рр. – «пов’язаний із формуванням адаптованої до світового ринку національної економіки, що самоорганізується, поступовим переходом до п’ятого технологічного укладу» [4, с. 52].

Проте останній етап не можна вважати завершеним, оскільки значних інноваційно-технологічних зрушень у національній економіці за останні понад 15 років так і не відбулося, а її технологічна укладність теж переважно перебуває на рівні третього та четвертого і частково п’ятого технологічних укладів.

Розглядаючи частку основних галузей національної економіки з технологічного погляду в частині створення валового внутрішнього продукту України (рис. 1), варто зауважити, що високотехнологічні сфери народногосподарського комплексу займають не більше 10%.

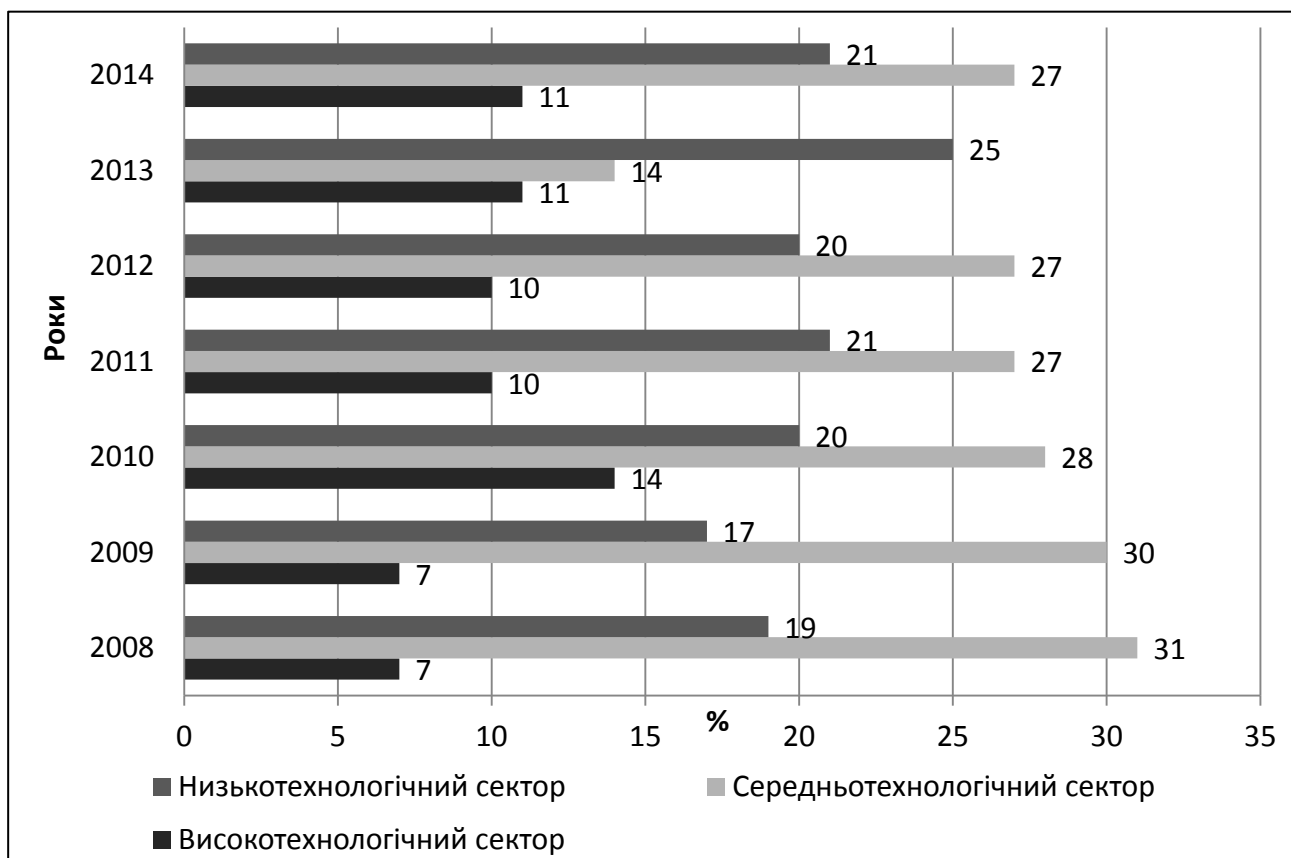


Рис. 1. Частка основних галузей економіки у створенні ВВП України залежно від їх технологічності

Джерело: розраховано за [5]

В економіці України переважають галузі середньої технологічності, які становлять майже третю частину в структурі ВВП, хоча високотехнологічний сектор економіки в 2014 р. активізувався проти рівня 2008 р., частка якого у ВВП зросла на 4%. Утім, це не демонструє прискореного інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку держави.

Аналізуючи ключові економічні показники національного виробництва за технологічними укладами (рис. 2), можна констатувати, що в 2014 р. майже 58% та 38% усього обсягу валової продукції в Україні було вироблено відповідно на галузі третього і четвертого технологічних укладів. Слід зазначити, що домінування третього технологічного укладу в розвинених країнах світу припадало на повоєнні роки, а четвертий реалізувався до середини 1970-х років.

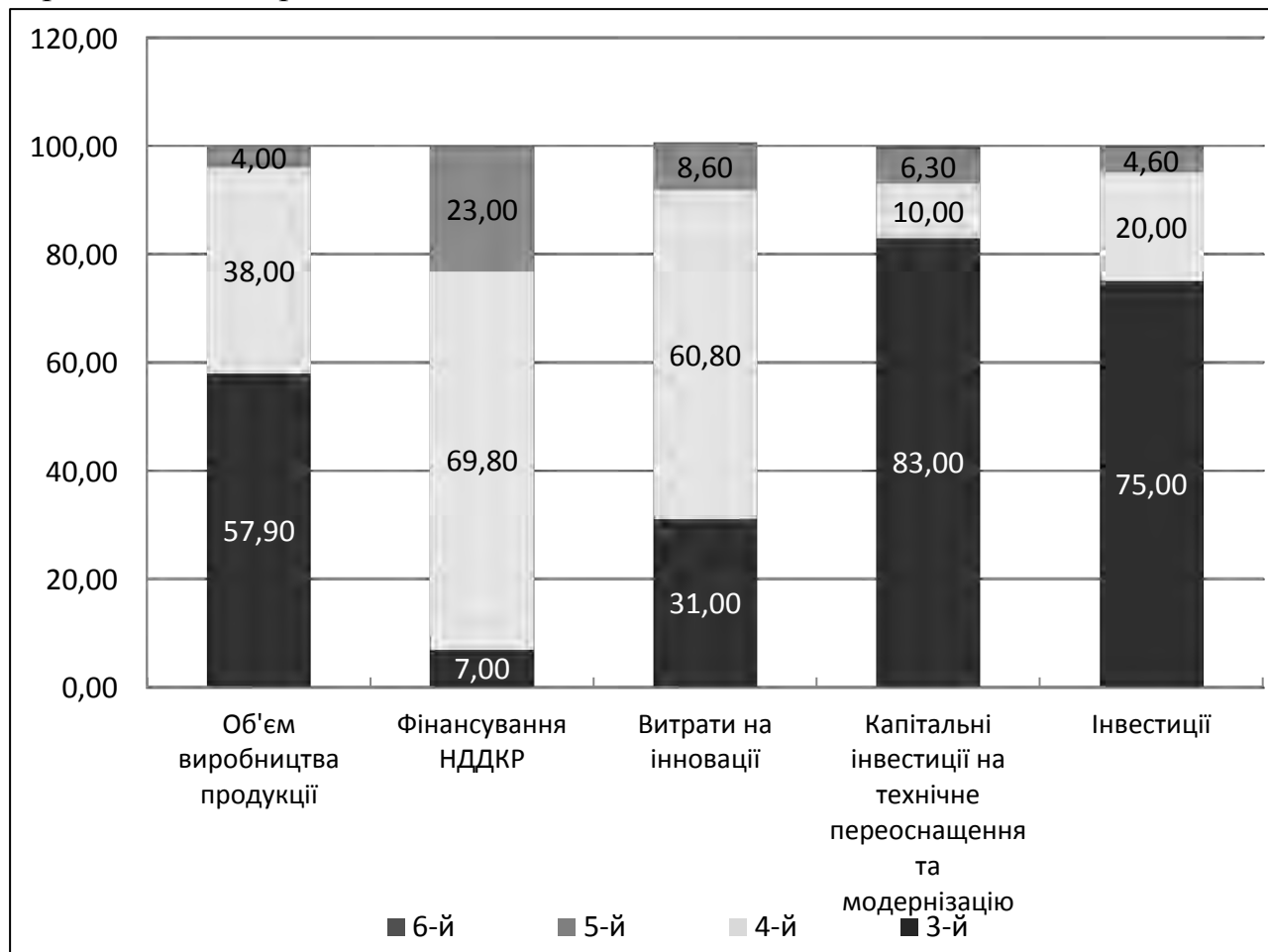


Рис. 2. Орієнтовний розподіл економічних показників залежно від технологічних укладів національної економіки у 2014 р.
Джерело: розраховано автором за [5]

Проте у вітчизняній промисловості він масово представлений у таких напрямках, як чорна та кольорова металургія, електроенергетики, універсальне та точне машинобудування та приладобудування, електронна промисловість, неорганічна та органічна хімія, полімери, автоперевезення, видобуток та споживання вугілля та нафти, нафтопереробка тощо.

Щодо капітальних вкладень на переоснащення техніки та модернізацію та інвестиції, то надзвичайно велика їх частка (83% і 75%) припадає також на сфери виробництва третього та четвертого технологічних укладів. Це доводить їх застарілість і необхідність постійного оновлення та ремонту.

Значна частина фінансових ресурсів, що виділялися на інновації та наукові розробки, припадала теж на четвертий та п'ятий технологічні уклади

(відповідно 60,8% та 69,8%), але подальший розвиток середньотехнологічного сектору не сприятиме зростанню глобальної конкурентоспроможності країни, тому виникає об'єктивна необхідність розвитку галузей виробництва п'ятого і шостого укладів.

Разом із тим, підприємствами п'ятого і шостого технологічних укладів виробляється надзвичайно мала частка продукції – лише 4% і 0,1%. Не багато коштів вкладається й у науково-технологічний та інноваційний розвиток: п'ятий уклад – 23% у загальному обсязі фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та 8,6% – у сумі витрат на інновації; шостий – по 0,2% на обидва напрями.

Водночас п'ятий технологічний уклад нині визначає власне постіндустріальний тип виробництва, тобто розвиток складної обчислювальної техніки, сучасних видів озброєння, програмного забезпечення, авіаційної промисловості, телекомунікацій, роботобудування та нових матеріалів.

Загалом наявна ситуація – критична, адже в Україні розвивають завідомо застарілі з погляду технологічного прогресу галузі, ігноруючи при цьому високотехнологічні передові сфери виробництва. Це призводить до ще більшого відставання економіки держави та її окремих секторів або підприємств від лідерів світової економіки, котрі вже починають впроваджувати елементи сьомого технологічного укладу, заснованого на когнітивних технологіях [6].

Пріоритетність наукової діяльності в соціально-економічному розвитку держави визначається розміром частки, яку у валовому внутрішньому продукті країни займають витрати на виконання наукових і наукових робіт, зокрема видатки із державного бюджету України (рис. 3).

За даними Державної служби статистики України [5], у 2014 р. питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,66%. Причому понад третина цих витрат припадала на кошти державного бюджету – 0,26%. Хоча починаючи з 2008 р. загальний обсяг фінансування науково-технічних робіт відносно ВВП зменшився на 22%, у тому числі із держбюджету – на 37%, що свідчить про незацікавленість не лише держави, а й самих виконавців наукових досліджень у стратегічному інноваційному розвитку економіки.

Проте одним із головних факторів підвищення конкурентної позиції країни в технологічній сфері є покращення технологічної структури промислового комплексу країни [7, с. 147]. Структуризація інвестицій в основний капітал промисловості країни за технологічними секторами (табл. 1) доводить, що їх розподіл не є оптимальним для кардинального покращення структури переробної промисловості щодо підвищення частки продукції вищих технологічних сходинок.

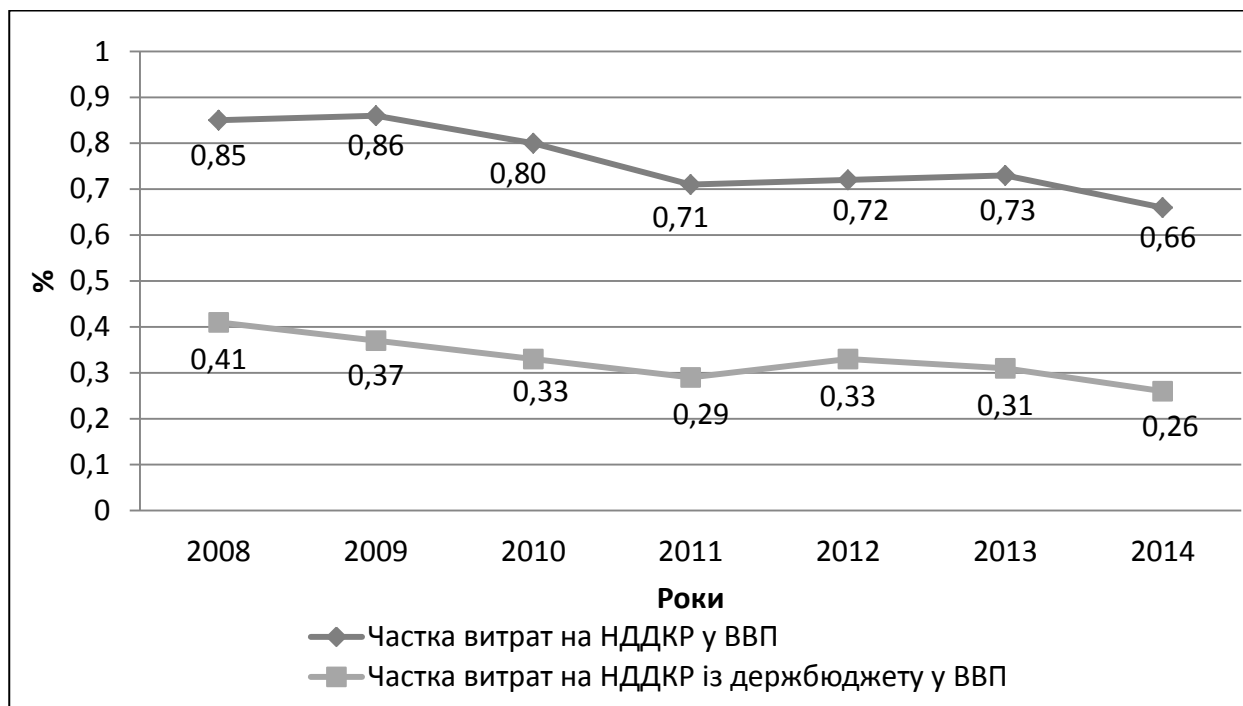


Рис. 3. Частка витрат на НДДКР у ВВП у 2008–2014 рр., %
Джерело: складено за [5]

Таблиця 1

Зв'язок технологічних інвестицій та технологічної структури експорту і реалізованої промислової продукції України

Поділ за технологічним рівнем	Роки	
	2011	2013
<i>Структура інвестування</i>		
Інвестиції в основний капітал:	100%	100%
Низький рівень технологічності	40,5	41,4
Середньо низькотехнологічні	36,5	34,5
Середньо високотехнологічні	18,4	18,7
Високотехнологічні	4,6	5,4
Прямі іноземні інвестиції:	100%	100%
Низький рівень технологічності та середньо низькотехнологічні	79,7	69,8
Середньо високотехнологічні та високотехнологічні	20,3	30,2
<i>Структура реалізації та експорту</i>		
Реалізація:	100%	100%
Низький рівень технологічності	33,6	40,4
Середньо низькотехнологічні	43,5	38,1
Середньо високотехнологічні	19,4	17,6
Високотехнологічні	3,5	3,9
Експорт:	100%	100%
Низький рівень технологічності	19,4	23,1
Середньо низькотехнологічні	51,2	49,6
Середньо високотехнологічні	26,9	19,9
Високотехнологічні	2,6	7,4

Джерело: складено за [8]

Так, інвестиції в сектори з низьким та середньонизьким рівнями технологій становили 75,9% у 2013 р., відповідно інвестиції в сектори з рівнями технологій від середнього до високого були значно меншими – близько 24%, у тому числі у високотехнологічний сегмент – 5,4%. У 2014 р. зазначений розподіл інвестицій зберігся: у січні-вересні 2014 р. капітальні інвестиції у високотехнологічні сектори становили близько 7%, а у середньо високотехнологічні сектори – близько 14%. Як видно з даних таблиці, структурний розподіл інвестування за технологічними секторами економіки змінюється нерівномірно, однак загалом інвестиції в сектори з рівнями технологій від середнього до високого становили значну меншість протягом зазначеного періоду.

За результатами 2013 р. частка прямих іноземних інвестицій у сектори з підвищеним рівнем технологічності України становила близько третини від усіх інвестицій у переробну промисловість, а станом на 1 жовтня 2014 р. – лише майже 16%. Також відзначається зменшення темпів зростання обсягів іноземних інвестицій у зазначені сектори, що було пов'язано із загальним зменшенням надходжень прямих іноземних інвестицій у країну, зумовлене несприятливим інвестиційним кліматом, корупцією та низьким захистом прав власності [7, с. 147].

Разом із тим, частка низькотехнологічної продукції у структурі реалізованої промислової продукції України в 2013 р. становила 40,4%, а середньо низькотехнологічної – 38,1%. Схожа динаміка притаманна технологічній структурі експорту товарів промисловості України – загальний експорт низькотехнологічної та середньо низькотехнологічної продукції переробної промисловості країни становить понад дві третини (2013 р.). У той час як частка високотехнологічної (12%) та середньо високотехнологічної (35%) індустрії ЄС-27 становила загалом 47% (2010 р.) [9], аналогічний показник вітчизняної індустрії – близько 29,7%, що свідчить про менш якісну структуру переробної промисловості країни [7, с. 148].

Таким чином, аналіз технологічності вітчизняної економіки довів, що її основною рисою і водночас головним недоліком є багатоукладність. Тобто різноманітні технологічні уклади існують та відтворюються паралельно і незалежно один від одного. Проте більшість сфер національного виробництва залишається низькотехнологічною.

Дослідження стану і можливостей інноваційно-технологічного розвитку національної економіки дає змогу зробити висновок про її депресію. Кожна з галузей економіки характеризується спадом основних економічних показників і невмотивованістю до розвитку та в цілому до соціально-економічного прогресу країни.

Вважаємо, що наявна ситуація у сфері економічних трансформацій за інноваційним шляхом пов'язана з низкою проблем:

- відсутністю чітких механізмів реалізації програм соціально-економічного, інноваційного та технологічного розвитку ключових галузей та контролю їх виконання;
- нестачею державного фінансування та браком програм субсидіювання підприємств, задіяних у високотехнологічному виробництві;

- поганим інвестиційним кліматом держави та наявністю значної кількості ризиків (воєнно-політичних, економічних, інвестиційних тощо), що стримують іноземних інвесторів вкладати кошти у розвиток технологічних сфер господарювання;

- слабкою мотивацією вітчизняних науковців та дослідників до створення передових технологій і процесів;

- недорозвиненістю виробничої, інноваційної та соціальної інфраструктур;

- низьким рівнем технологічної безпеки країни, регіонів та окремих галузей національної економіки.

Головним завданням соціально-економічних трансформацій держави в умовах глобалізаційних процесів та інтенсивного інноваційно-технологічного розвитку світової економіки має стати ліквідація зазначених проблем та зміцнення національної технологічної безпеки України.

2. Технологічна безпека національної економіки як засіб забезпечення прискорених соціально-економічних трансформацій

Сучасні соціально-економічні трансформації економіки України передбачають її перехід до нового якісного рівня. Він супроводжується активізацією інноваційної діяльності, яка сприяє реорганізації економіки на основі розвитку наукоємних виробництв, запровадження у виробництво прогресивних високотехнологічних процесів, розробленню та випуску нової конкурентоспроможної продукції. Хоча для реалізації стратегії інноваційного розвитку України є всі передумови – науково-технічний, виробничо-технологічний та інтелектуально-кадровий потенціал, – нинішній рівень інноваційної та технологічної активності, впровадження інновацій та високих технологій є недостатнім для забезпечення інноваційного прориву національної економіки.

Перспективи суспільного розвитку України, закладені в законодавчих документах, пов'язуються з кардинальним підвищенням науково-технологічного рівня національного виробництва, нарощуванням інтелектуального потенціалу економіки, формуванням економічної системи, орієнтованої на інтенсивне створення та впровадження нових знань у виробничу діяльність. Проте реальний стан речей такий, що з позицій інноваційного розвитку останні роки були втрачені [10], тому важливим напрямом державної технологічної політики є забезпечення технологічної безпеки на всіх рівнях ієрархії управління, зокрема на національному рівні.

У загальному технологічну безпеку національної економіки можна розуміти як такий стан її інноваційного, науково-технологічного та виробничого потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування фінансової самостійності за рахунок власних інтелектуальних та інноваційно-технологічних ресурсів.

Отже, основою технологічної безпеки держави є наявність власного економіко-технологічного потенціалу, рівень якого повинен відповідати

світовим стандартам та вимогам часу, адже нині лідерами світового співтовариства поступово стають держави, економіка яких базується не на сировинно-ресурсному потенціалі, а на застосуванні новітніх технологій у всіх галузях господарювання [11, с. 51].

Трансформаційний спад економіки, спад рівня життя населення і надто велика смертність призвели сповільненого відтворення трудових ресурсів. Руйнація технологічно розвинутих галузей зумовила масове витіснення з виробництва висококваліфікованих працівників та інженерно-технічного персоналу. Весь комплекс проблем і загроз визначив погіршення відтворення людського капіталу, що відобразилося у зниженні соціально-економічних показників: масовому безробітті; зменшенні частки оплати праці найманих працівників у ВВП; невиплаті заробітної плати і збільшенні заборгованості підприємств перед працівниками; зростанні податків; комерціалізації освіти та медичної допомоги; звуженні системи соціального забезпечення [11, с. 167].

Сучасний стан економіки України відображають макроекономічні показники, що опосередковано характеризують технологічну безпеку України в 2010–2014 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні макропоказники,
від яких залежить технологічна безпека України, за 2010–2014 рр.**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ВВП номінальний, млрд. грн.	1120,6	1349,2	1459,1	1522,7	1566,7
ВВП на душу населення, грн.	24429	29519	32002	33473	36435
Основні засоби, млрд. грн.	6649	7397	9148	10401	-
Капітальні інвестиції, млрд. грн.	189,1	259,9	293,7	267,7	219,4
Індекс цін виробників промислової продукції, % до попереднього року	118,7	114,2	100,3	101,7	131,8
Індекс цін реалізації с.-г. продукції, % до попереднього року	130,0	113,6	106,8	97,1	124,3
Обсяг реалізованої промислової продукції, млрд. грн.	1065,8	1331,9	1400,7	1354,1	1389,1
Темп зростання промислового виробництва, % до попереднього року	111,2	108,0	99,5	95,7	102,6
Виробництво сільськогосподарської продукції, млрд. грн.	194,9	233,7	223,3	252,9	251,4
Темп зростання виробництва с.-г. продукції, % до попереднього року	98,5	119,9	95,5	113,3	99,4
Кількість наявного населення (на кінець року, млн. осіб)	45,6	45,5	45,4	45,2	42,8
Рівень зареєстрованого безробіття, %	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3

Джерело: складено за [5]

Наведені дані загальноприйнятих макропоказників економічної діяльності держави підтверджують реальну загрозу національним інтересам України. До неефективної податкової політики, прорахунків у діяльності державних органів, відсутності науково обґрунтованої концепції розвитку національної економічної системи додалися зовнішні об'єктивні загрози, пов'язані зі світовою фінансовою кризою, зростанням дефіциту бюджету та державного боргу, а нині ще й військові дії на сході країни.

Зараз переважна більшість розвинених країн світу або тих, що розвиваються, орієнтується на підвищення технологічності національного виробництва, що безпосередньо сприяє зміцненню економіки за рахунок переважання не сировинних, а високотехнологічних галузей. Щоб визначити, яке місце серед цих країн займає Україна, проведемо порівняльний аналіз основних складників її технологічної безпеки на міжнародному рівні.

За даними Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2014 р., Україна посіла 76-е місце серед 144 країн світу проти 72-го у 2009 р. (рис. 4).

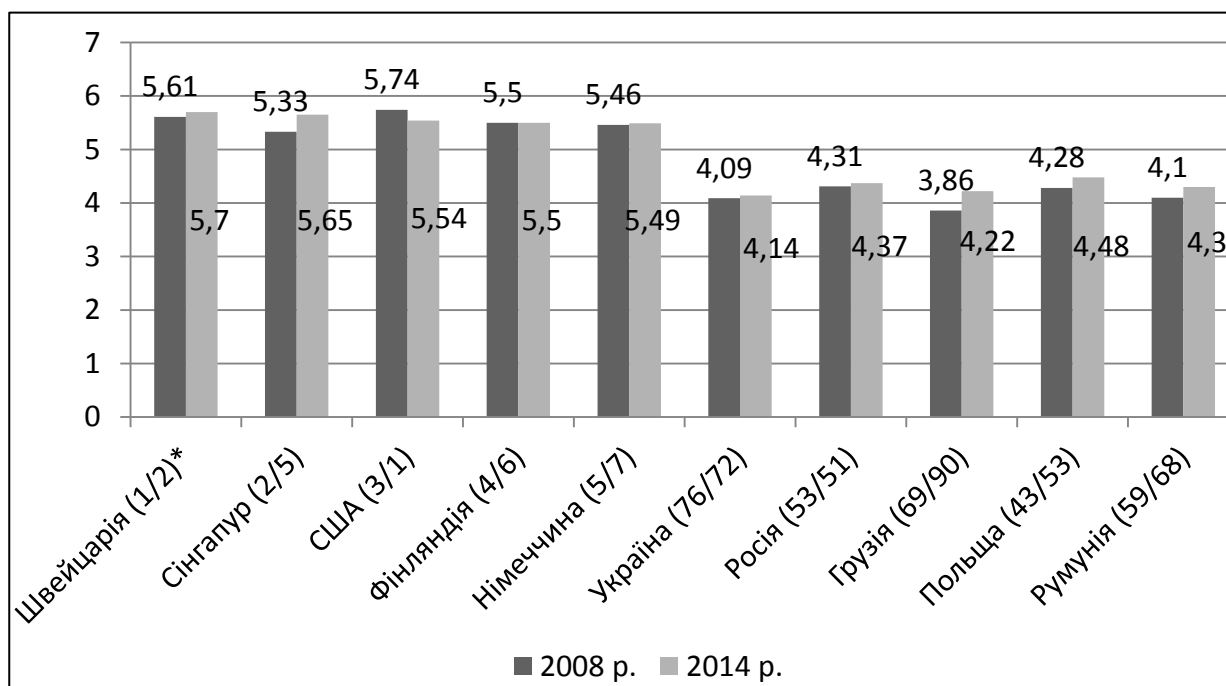


Рис. 4. Місце України та інших країн у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності у 2008 та 2014 рр.

Джерело: складено за [12; 13]

Якщо порівнювати конкурентну здатність нашої держави у 2008 р. та 2014 р., то за аналізований період вона знизилася на чотири позиції (0,5 до значення). Основними причинами такого спаду можна вважати низку суспільно-політичних та економічних трансформацій, що пройшли у 2013–2014 рр. (Революція гідності, анексія Кримського півострову, початок антитерористичної операції та їх наслідки). Тобто основними факторами, які зменшили конкурентні переваги країни, були чинники макроекономічного середовища. Проте саме ці показники (табл. 3) відображають стан

виробничого складника технологічної безпеки країни та можливість соціально-економічних трансформацій.

Таблиця 3

Підіндекси Глобального індексу конкурентоспроможності в 2014 р.

Підіндекси	Швейцарія	Сінгапур	США	Фінляндія	Україна	Росія	Грузія	Польща
Державні та приватні інституції	9 (5,06)*	3 (5,98)	30 (4,69)	2 (6,08)	130 (2,98)	97 (3,45)	48 (4,21)	56 (4,02)
Інфраструктура	5 (6,18)	2 (6,54)	12 (5,22)	19 (5,60)	68 (4,16)	39 (4,82)	59 (4,31)	63 (4,24)
Макроекономічна стабільність	12 (6,40)	15 (6,13)	113 (4,01)	43 (5,32)	105 (4,14)	31 (5,54)	48 (5,14)	63 (4,77)
Охорона здоров'я та початкова освіта	11 (6,52)	3 (6,73)	49 (6,06)	1 (6,89)	43 (6,14)	56 (5,97)	63 (5,84)	39 (6,17)
Вища освіта й професійна підготовка	4 (5,98)	2 (6,09)	7 (5,82)	1 (6,22)	40 (4,93)	39 (4,96)	92 (3,89)	34 (5,04)
Ефективність ринку товарів	8 (5,39)	1 (5,64)	16 (5,05)	18 (5,03)	112 (3,99)	99 (4,09)	60 (4,40)	51 (4,49)
Ефективність ринку праці	1 (5,75)	2 (5,69)	4 (5,30)	23 (4,69)	80 (4,12)	45 (4,42)	41 (4,49)	79 (4,14)
Рівень розвитку фінансового ринку	11 (5,29)	2 (5,84)	9 (5,35)	5 (5,55)	107 (3,54)	110 (3,50)	76 (3,90)	35 (4,60)
Технологічна готовність	10 (5,97)	7 (6,09)	16 (5,78)	11 (5,97)	85 (3,50)	59 (4,19)	67 (3,85)	48 (4,47)
Розмір ринку	39 (4,57)	31 (4,71)	1 (6,94)	55 (4,18)	38 (4,58)	7 (5,77)	103 (2,98)	19 (5,12)
Рівень розвитку бізнесу	2 (5,79)	19 (5,07)	4 (5,58)	9 (5,36)	99 (3,66)	86 (3,79)	113 (3,49)	63 (4,06)
Інновації	2 (5,70)	9 (5,18)	5 (5,49)	1 (5,78)	81 (3,16)	65 (3,29)	121 (2,71)	72 (3,26)

*У дужках указано значення підіндексів

Джерело: складено за [12; 13]

У 2014 р. найслабшими конкурентними позиціями в Україні були показники економічної спроможності до розвитку та ведення бізнесу, зокрема: державні та приватні інституції (130-та позиція у загальному рейтингу), ефективність ринку товарів (112-та), розвиток фінансового ринку (107-ма) та макроекономічна стабільність (105-та), що у середньому на 9–30 позицій нижче рівня 2008 р. Щодо показників соціального стану країни в 2014 р.

порівняно з базовим роком вони дещо зміцніли. Це передусім торкнулося соціальної сфери – охорони здоров'я та початкової освіти (+17 або 0,55 бала), а також вищої освіти й професійної підготовки (+1 або 0,47 бала).

Оскільки основні макроекономічні показники відображають стан виробничого складника технологічної безпеки країни, то розглянемо конкурентоспроможність України за загальними показниками ефективності національної економіки – розміром валового внутрішнього продукту. Міжнародне порівняння рейтингу країн за субіндексом «Обсяг ВВП» представлено на рис. 5.

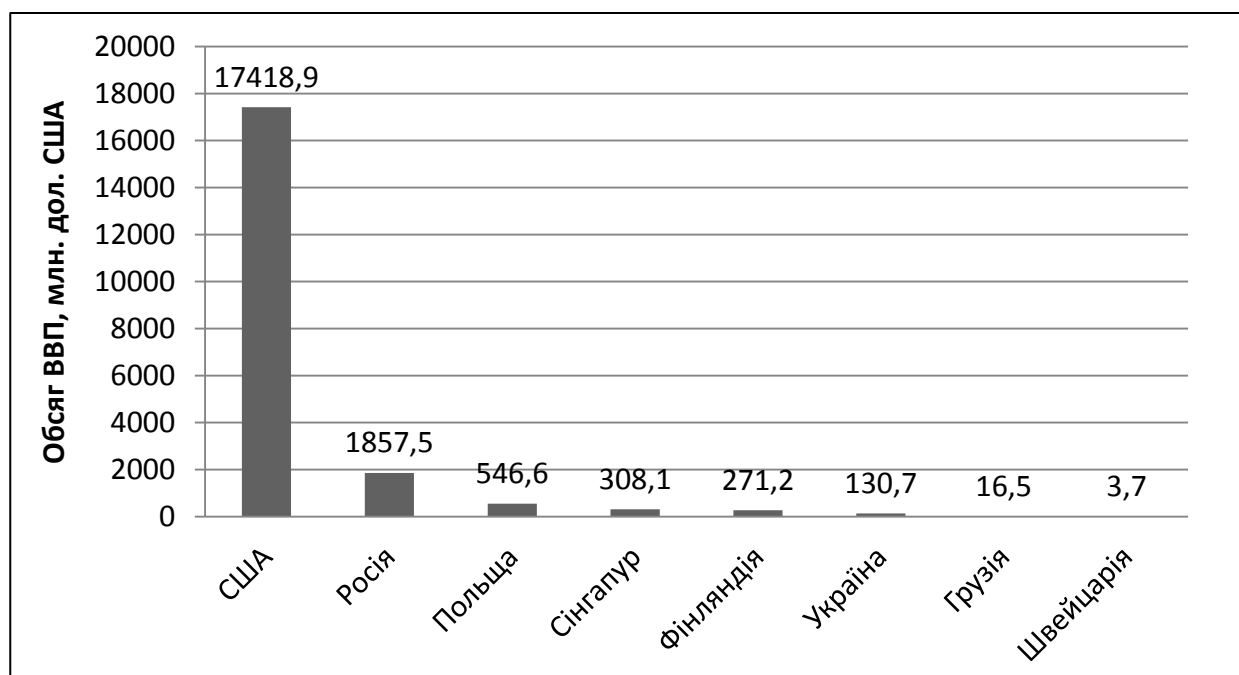


Рис. 5. Рейтинг країн за субіндексом «Обсяг ВВП» у 2014 р., млн. дол. США

Джерело: складено за [13]

Рейтинг України за субіндексом «Обсяг ВВП» у 2014 р. значно просів (на 7%) проти рівня 2008 р., коли обсяг ВВП становив 140,5 млн. дол. США, що свідчить про погіршення макроекономічної стабільності країни. Водночас порівняно з Грузією та Швейцарією обсяг валового внутрішнього продукту країни більший у вісім та 35 разів відповідно. Проте така перевага не демонструє ефективності інноваційного та технологічного прогресу національної економіки та зміцнення її конкурентних переваг, адже серед перелічених країн за обсягом ВВП Швейцарія посідає останнє місце, при цьому будучи на другій сходинці загального рейтингу конкурентоспроможності.

Щоб визначити, наскільки ефективно країни здійснюють інноваційно-технологічну діяльність, проаналізуємо, як вони фінансують наукові дослідження і розробки (табл. 4).

**Питома вага витрат на виконання наукових
та науково-технічних робіт у ВВП у країнах ЄС, %**

Країна	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
ЄС 28	1,85	1,94	1,93	1,97	2,01	2,01	2,03
Болгарія	0,46	0,51	0,59	0,55	0,62	0,65	0,80
Естонія	1,26	1,4	1,58	2,34	2,16	1,74	1,44
Іспанія	1,32	1,35	1,35	1,32	1,27	1,24	1,23
Латвія	0,58	0,45	0,6	0,7	0,66	0,6	0,69
Литва	0,79	0,83	0,78	0,9	0,9	0,95	1,01
Німеччина	2,6	2,73	2,72	2,8	2,88	2,85	2,87
Польща	0,6	0,67	0,72	0,75	0,89	0,87	0,94
Румунія	0,57	0,46	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38
Словаччина	0,46	0,47	0,62	0,67	0,81	0,83	0,89
Угорщина	0,99	1,14	1,15	1,2	1,27	1,41	1,37
Чеська Республіка	1,24	1,3	1,34	1,56	1,79	1,91	2,00
Україна	0,85	0,86	0,83	0,74	0,75	0,70	0,65

Джерело: складено за [5]

За попередньою оцінкою даних у 2014 р. держави – члени Європейського Союзу витратили близько 283 млрд. євро на виконання, частка яких у ВВП становила 2,03%. У звітному році наукоємність ВВП вище 3% зафіксована в країнах – членах ЄС Північної Європи: Фінляндії (3,17%), Швеції (3,16%) і Данії (3,08%); майже 3% – в Австрії (2,99%) і Німеччині (2,84%); вище середнього рівня ЄС – у Бельгії (2,46%), Словенії (2,39%) та Франції (2,26%). Утім, у дев'яти державах – членах ЄС наукоємність ВВП була нижче 1%: у Румунії (0,38%), Кіпрі (0,47%), Латвії (0,68%), Хорватії (0,79%), Болгарії (0,80%), Греції (0,83%), Мальті (0,85%), Словаччині (0,89%) і Польщі (0,94%). Натомість для України цей показник у 2014 р. становив 0,65%, скоротившись проти рівня 2008 р. (0,85%) [14].

Нагадаємо, що в українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва. Загалом переважає відтворення виробництва третього технологічного укладу, що не сприяє швидкому інноваційному розвитку країни та зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Відповідно, лівова частка національної продукції належить до виробництв, що не базуються на використанні високих технологій та складних технологічних процесів. За збереження такої структури національної економіки, навіть збільшуючи валовий внутрішній продукт, неможливо досягти реального економічного розвитку, тому що за даних умов кожна одиниця зростання ВВП потребує ще більш зростаючих витрат. Для досягнення необхідних позитивних трансформацій економіки, Україні необхідно перейти на інноваційний шлях розвитку національного виробництва, зміцнюючи його технологічність.

Отже, характерними рисами економіки України, які становлять загрозу національній технологічній безпеці, є: наявність структурних диспропорцій національного виробництва; експортна спрямованість з переважною часткою продукції низького рівня валової доданої вартості; несприятливий інвестиційно-інноваційний клімат; нерозвиненість внутрішнього ринку на інноваційну технологічну продукцію; застаріла техніко-технологічна база промисловості та сільського господарства та їх повільне оновлення; відплив та старіння висококваліфікованих кадрів; тривала політична нестабільність та військові дії тощо.

Таким чином, нині соціально-економічні трансформації України залежать від рівня забезпечення технологічної безпеки та інноваційно-технологічного розвитку національної економіки. Для цього на рівні держави потрібно усувати технологічне відставання, системно впроваджувати інновації у стратегічних сферах господарювання та поліпшувати інвестиційний клімат країни. В іншому разі відбудеться поглиблення економічного, технологічного та соціального відставання, що загрожує екстенсивним розвитком економіки та нівелюванням конкурентних переваг країни на міжнародній арені.

Висновок. Із моменту здобуття незалежності України не спостерігалось динамічного соціально-економічного розвитку країни, що більшою мірою зумовлено відсутністю застосування чітких механізмів та інструментів макроекономічного регулювання. Трансформаційні процеси в нашій державі мають безсистемний, хаотичний характер, через що Україна втрачає свої позиції в рейтингах економічно розвинутих країн [15, с. 77]. Проте останніми роками характерною рисою функціонування глобального співтовариства є формування соціально-економічної системи, в якій домінуючу роль відіграє інноваційно-технологічний складник економічного зростання, який водночас є чинником, що здатний гарантувати державі конкурентні переваги на світовому ринку [16].

Здійснене дослідження стану інноваційно-технологічного розвитку національної економіки як рушія соціально-економічних трансформацій довело низьку спроможність країни здійснювати стійкий розвиток ключових галузей. Кожна зі сфер народногосподарського комплексу характеризується спадом основних економічних показників і невмотивованістю до розвитку та у цілому до соціально-економічного прогресу країни. нині більшість стратегічно важливих галузей економіки є низько- і середньотехнологічними, що жодним чином не сприяє інтенсифікації виробництва та створенню висококонкурентних товарів та продуктів. Усе це тягне за собою поглиблення макроекономічного відставання, а отже, погіршення рівня життя населення та зниження соціальних стандартів.

Наявний стан речей загрожує не тільки повільним економічним розвитком держави, а й породжує небезпеки для національної, зокрема технологічної, безпеки країни. Загалом у технологічній сфері безпеці країни загрожують відсутність достатньої підтримки, а також належної взаємодії бізнесу та держави у питаннях взаємодії й реалізації інноваційної політики; слабка ефективність інструментів державної підтримки інновацій у формуванні

науково-виробничого партнерства; значна кількість бар'єрів для поширення в економіці нових технологій та інновацій, тому питання подолання зазначених загроз потребують подальшого детального вивчення.

Список використаних джерел:

1. Попивняк Р.Б. Соціально-економічні передумови трансформації економіки України / Р.Б. Попивняк, О.І. Шавалюк // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – Т. 14. – Вип. 3(31). – С. 64–73.
2. Реутов В. Інституційні передумови трансформаційних зрушень в економіці України / В. Реутов // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 18–23.
3. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
4. Ерохин С. Структурная трансформация национальной экономики / С. Ерохин // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 49–55.
5. Дані Державної служби статистики України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20060102&n=1-2&y=2006>.
7. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів НАН України». – К., 2015. – 304 с.
8. Science, technology and innovation in Europe 2010 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-32-10-225/EN/KS-32-10-225-EN.PDF.
9. High technology and medium-high technology industries main drivers of EU-27's industrial growth / Eurostat Statistics in Focus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-13-001/EN/KS-SF-13-001-EN.PDF.
10. Указ Президента України «Про затвердження національної доктрини реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України» (Проект) від 07 вересня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.kiev.ua.9.
11. Жаворонкова Г.В. Технологічна безпека в інформаційно-знаннєвій економіці: держава, регіон, аграрна галузь : [монографія] / Г.В. Жаворонкова, В.О. Жаворонков, Л.І. Крачок, Л.Ю. Мельник ; за ред. д-ра економ. наук, проф. Г.В. Жаворонкової. – Умань : Візаві, 2016. – 448 с.
12. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
13. The Global Competitiveness Report 2008–2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf.
14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України. – 2015. – 255 с.
15. Диха М.В. Трансформація економіки України за роки незалежності під призмою макроекономічної стабільності / М.В. Диха // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 4. – Т. 3. – С. 72–77.
16. Стратегічні напрямки розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.

Логоша Р.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

Підвальна О.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

Ільченко І.І.

*аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету*

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ДІЯЛЬНОСТІ ОВОЧЕПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Анотація

У статті проведено аналіз трансформаційних процесів у діяльності вітчизняних овочепереробних підприємств у сучасних умовах ринкової економіки. Визначено і досліджено особливості функціонування овочепереробних підприємств в Україні та проблеми у їх діяльності. Визначено і проведено аналіз результатів господарської діяльності вітчизняними овочепереробними підприємствами в процесі трансформації економічної системи з урахуванням вітчизняних особливостей і тенденцій розвитку овочепродуктового підкомплексу України. За результатами аналізу виробничих потужностей найбільших овочепереробних підприємств України досліджено особливості їх функціонування в сучасних умовах ринку. Обґрунтовано засади формування цін на овочі овочепереробними підприємствами та визначено фактори впливу на неї. Проведено аналіз товарної структури експортно-імпоротної діяльності продуктами переробки овочів. Запропоновано напрями подальшого розвитку овочепереробної галузі України.

Вступ. В умовах загострення продовольчої проблеми особливого науково-теоретичного і практичного значення набувають дослідження впливу економічних трансформацій на розвиток аграрного ринку й окремих його галузей як у світовому масштабі, так і на рівні окремих країн. Зазначене посилюється й тим, що на сучасному етапі аграрний ринок залишається фактично визначальною частиною будь-якого національного ринку. При цьому важливим серед складників аграрного ринку є ринок овочевої продукції, який, як і інші ринки, характеризується постійними змінами в умовах глобалізаційних трансформацій. Зазначене має безпосередню інтерпретацію в Україні з огляду на величезний потенціал галузі, перспективи подальших ринкових трансформацій, а також наявні численні дисфункції даного ринку.

Продукція овочепереробної промисловості є важливим складником харчового ланцюга. Забезпечення продукцією переробки овочів є одним із завдань сучасного вітчизняного продовольчого ринку. Основними проблемами в діяльності овочепереробних підприємств в Україні є відсутність у багатьох із них налагоджених зв'язків із постачальниками овочевої сировини, доступ до ринків збуту, висока енергоємність виробництва, низький рівень забезпеченості овочесховищами для зберігання продукції протягом року [1]. Незадовільне функціонування в Україні овочепереробної промисловості стало наслідком скорочення виробництва овочевої продукції та зростання її імпорту [2, с. 31].

Метою статті є проведення досліджень трансформаційних процесів у діяльності вітчизняних овочепереробних підприємств у сучасних ринкових умовах.

Дослідження трансформаційних процесів в овочепереробній галузі України підтверджується великою кількістю наукових праць. Зокрема, вагомий науковий внесок у контексті зазначеного зробили такі вчені-економісти, як В. Андрійчук, П. Гайдуцький, В. Гудзь, С. Дем'яненко, С. Каленська, С. Кальченко, С. Корнієнко, Р. Логоша, В. Муковоз, Н. Перепелиця, В. Писаренко, В. Рудь, П. Саблук, О. Ульяновченко, О. Шпичак та ін. Проте питання подальших напрямів розвитку вітчизняної овочепереробної галузі в сучасних умовах трансформаційних змін залишається недостатньо висвітленим.

1. Стан та тенденції розвитку ринку овочевої продукції в Україні

Потенціал виробництва овочевої продукції та продукції її переробки залишається нереалізованим з причин довготривалого становлення вітчизняного ринку овочевої продукції. При цьому вітчизняний ринок овочевої продукції необхідно розглядати як частину загальної економічної системи, де його проблеми тісно переплітаються з наявними існуючими проблемами в економіці країни.

Також однією з головних причин повільного розвитку вітчизняного ринку овочевої продукції в Україні в сучасних ринкових умовах є недосконалий механізм державного регулювання, який залишається недосконалим і малоефективним і не завжди адекватно реагує на наявні виклики, як внутрішні, так і зовнішні.

Необхідність нарощування потенційних можливостей овочепродуктового підкомплексу України зумовлена передусім потребою у забезпеченні населення країни високоякісною продукцією овочівництва, яка є основним джерелом поповнення організму різного типу вітамінами, мінералами, мікроелементами, унікальні властивості яких є однією зі складників здоров'я суспільства. Овочі є незамінним продуктом у раціоні харчування населення будь-якої країни, тому насиченість вітчизняного ринку овочевою продукцією забезпечить продовольчу безпеку України та створить необхідні передумови для заповнення нею відповідної ніші на внутрішньому та світових ринках продовольства. Овочі належать до групи продуктів повсякденного

харчування. Враховуючи раціональні норми харчування, затверджені МОЗ України, населення країни має споживати 161 кг овочів протягом року. За даними офіційної статистики, у 2015 р. рівень споживання овочів на одну особу в Україні становив 160,8 кг (табл. 1). Проте споживання овочів у регіонах України суттєво відрізняється.

Основоположним етапом планування виробництва та використання продукції овочівництва є баланс її споживання, в якому відображається плановий рух овочевої продукції та окремих продуктів її переробки. За орієнтації на дрібнотоварного виробника в Україні в 2000–2015 рр. була використана вже вироблена і зібрана продукція. По овочевих і баштанних продовольчих культурах безпосередньо на споживання населення, тобто за прямим призначенням, було використано у 2015 р. 6 890 тис. т. Водночас згодовано худобі 1 564 тис. т, а це майже четверта частина врожаю, що дуже багато. Ще 1 203 тис. т овочів і овоче-баштанних культур згнили у процесі зберігання (табл. 1). Таким чином, 40% вирощеного і вже зібраного врожаю овочів не попало на столи жителів України.

Таблиця 1

**Баланс овочів і баштанних продовольчих культур в Україні,
2000–2015 рр., тис. т**

Показники	Роки							Відх., 2015 р. до 2000 р. % (разів)
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	
Виробництво	6195	7606	8873	10815	10668	10323	9792	158,1
Зміна запасів на кінець року	201	196	-22	458	-13	183	-213	-
Імпорт	29	100	311	213	237	225	95	3,3р.
Усього ресурсів	6023	7510	9206	10570	10918	10365	10100	167,7
Експорт	30	150	335	346	379	294	212	7,1р.
Витрачено на корм	728	1214	1337	1568	1747	1620	1564	2,1р.
Витрачено на посадку	86	90	118	127	130	117	110	127,9
Втрати	177	393	835	1077	1231	1223	1203	6,8р.
Фонд споживання	5002	5663	6581	7452	7431	7019	6890	137,7
у розрахунку на 1 особу, кг	101,7	120,2	143,5	163,4	163,3	163,2	160,8	158,1

Джерело: складено за [3]

Пропозиція овочів і баштанних продовольчих культур на ринку овочевої продукції в Україні формується за рахунок реалізації продукції, вирощеної в сільськогосподарських підприємствах, господарствах населення, за рахунок

запасів та імпорту. Починаючи з 2010 р. галузь овочівництва демонструє динамічне зростання виробництва овочевих культур. Як наслідок, рівень самозабезпеченості України овочами і баштанними продовольчими культурами в 2015 р. (відношення виробництва до внутрішнього використання в Україні) становив 100,3%. Цей критерій показує, наскільки фонд споживання задовольняється власним вітчизняним виробництвом овочевої продукції.

Зазначені тенденції дали змогу Україні перетворитися на потужного експортера овочів на світовому ринку. Так, за 1990–2015 рр. реалізація на зовнішньому ринку овочів зросла у 7,1 раза. Але експортні можливості українського овочівництва в 2015 р. не були реалізованими через постійні обмеження на традиційному нашому ринку збуту – у Росії. Проте це нарешті дало змогу експортоорієтованим суміжним підприємствам відшукати канал, через який українські овочі почали реалізовуватися на європейський ринок, насамперед у чорноморські країни.

Найбільшими виробниками (ТОП 5) овочів, корнеплодів и бахчевих в Україні за показниками чистого доходу в 2015 р. стали «Західний Буг» (1,07 млрд. грн.), «Уманський тепличний комбінат» (405 млн. грн.), «Органік сістемс» (368 млн. грн.), комбінат «Тепличный» (367 млн. грн.) та агрофірма «Роднічок» (347 млн. грн.) [4].

Ефективний розвиток овочепродуктового підкомплексу України неможливо забезпечити без застосування сучасних інноваційних технологій та впровадження досягнень НТП, стабільної макроекономічної політики, створення необхідних умов для залучення інвестицій, розвитку людського капіталу, ринкової та соціальної інфраструктур [5, с. 173].

Ураховуючи постійно зростаючий попит на продукцію овочівництва та потенційні можливості країни щодо збільшення валового виробництва овочів та продукції її переробки, слід застосовувати у сільськогосподарських підприємствах сучасні технології вирощування культур, які передбачають: максимально можливе пристосування до конкретних ґрунтово-кліматичних умов окремого господарства, сорту і вимог замовника щодо готової продукції; нарощування площі зрошувальних земель у підприємствах; постійне збагачення новими сортами, гетерозисними гібридами, матеріалами, способами та прийомами вирощування; застосування екологічно адаптованих систем удобрення на основі збалансованого землекористування.

Ринкові відносини дедалі більше стають основними факторами регулювання виробництва овочевої продукції, впливають на рівень і динаміку цін та інші показники ефективності. Сучасні параметри розвитку овочепродуктового підкомплексу визначаються не тільки специфічними умовами виробництва і розподілу продукції, характерною особливістю яких є скорочення та різке подорожчання застосовуваних ресурсів, а передусім об'єктивними законами ринку та змінами його кон'юнктури [6, с. 24].

Поряд із зазначеними тенденціями відбулися й суттєві зміни у каналах реалізації овочевої продукції, які, на нашу думку, ще не набули оптимального співвідношення та якості. Так, у 1990 р. структура реалізації овочів

сільськогосподарськими підприємствами складалася так: переробним підприємствам – 89,4% (3 775,6 тис. т), на ринку – 8,0% (337,7 тис. т), населенню (у рахунок плати праці та пайовикам у рахунок орендної плати) – 2,6% (109,4 тис. т), інші канали – 0%. До середини 90-х років частка реалізації овочів переробним підприємствам знизилася більш ніж удвічі, а населенню і на ринку збільшилася майже у шість разів. Продовження зазначених тенденцій прослідковується аж до середини першого десятиліття XXI ст. Починаючи з 2005 р. зростає частка реалізації переробним підприємствам, яка в 2015 р. становила 53,3% (556,2 тис. т), за іншими каналами – 43,9% (457,6 тис. т). При цьому реалізація овочів на ринку і населенню з кожним роком знижується й у звітному році становить 2,8% (29,1 тис. т) і 0,0% (0,5 тис. т) відповідно (рис. 1).

На споживчий ринок овочева продукція надходить не лише переважно через звичні канали – переробну промисловість, як це відбувалося за умов планового господарювання, але й через міські ринки, видачу в рахунок оплати праці працівникам, як тимчасові, як на нашу думку, канали, так і через канали, що є характерними для розвинених ринків – до пунктів вторинної переробки централізованого роздрібу та через власну дистрибуцію. Через нецентралізовані магазини роздрібної торгівлі, наприклад, напряму від господарств чи через посередників реалізується до 90% загального продажу свіжої та замороженої овочевої продукції.

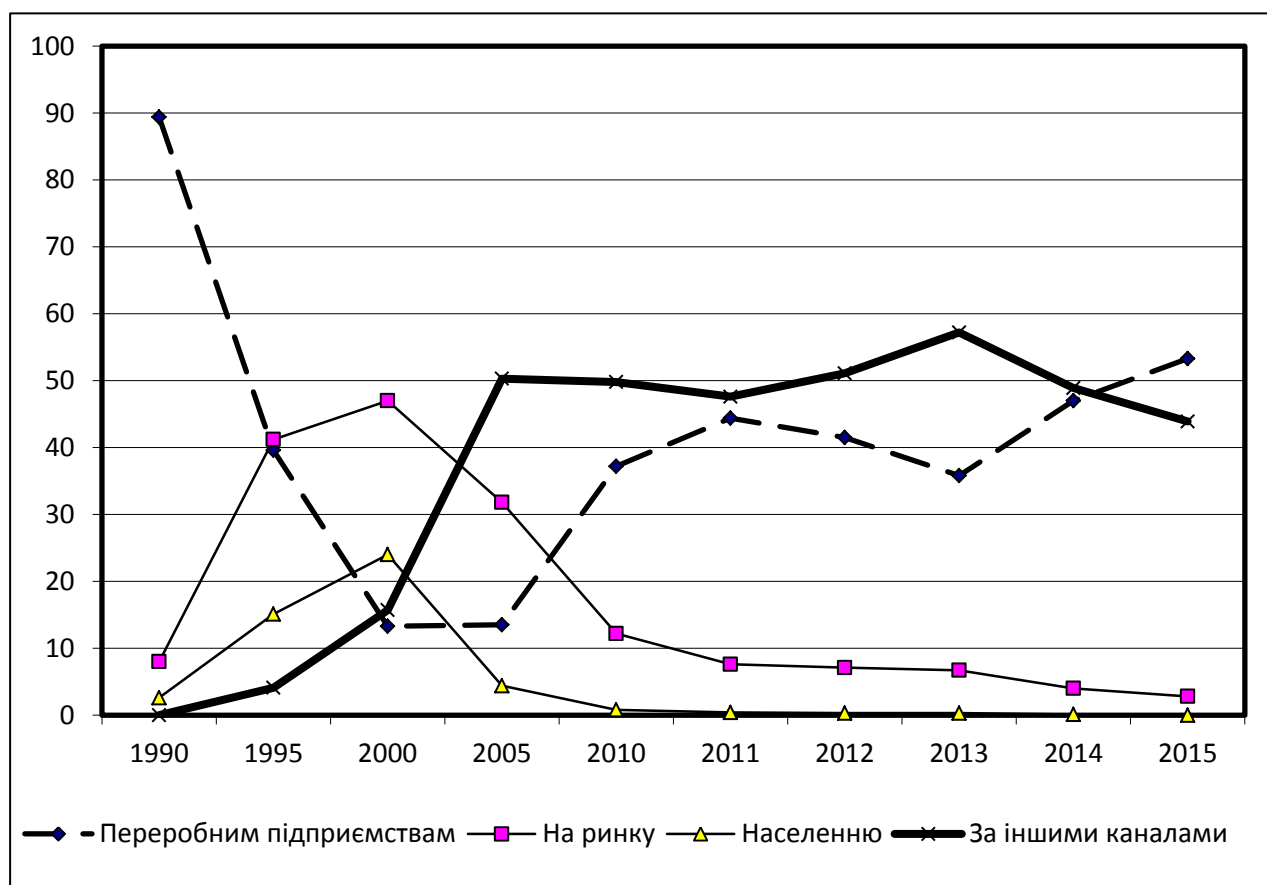


Рис. 1. Структура реалізації овочів сільськогосподарськими підприємствами за основними каналами в 1990–2015 рр., %

Джерело: складено за [3]

2. Аналіз трансформацій у діяльності овочепереробних підприємств

Овочепереробна промисловість – це складова частина відповідного підкомплексу АПК, що переробляє різноманітну продукцію овочівництва. Сировинний фактор у розміщенні підприємств цієї галузі відіграє основну роль. Через це найбільша концентрація підприємств овочепереробної промисловості спостерігається на півдні України. Саме тут, на території Одеської, Миколаївської, Херсонської, Запорізької областей та окупованої території Автономної Республіки Крим, сформувався спеціалізований район виробництва овочеконсервної продукції. Головні центри – Одеса, Херсон, Сімферополь, Ізмаїл, Мелітополь, Бердянськ. Розміщене це виробництво і в районах Поділля, а також у Черкасах, Житомирській, Полтавській та Донецькій областях.

Фактори, які впливають на зростання економічної ефективності виробництва та переробки овочів, поділяють на п'ять груп: фактори пропозиції, фактори попиту й обміну, фактори взаємодії підприємств із державою, фактори економічних взаємовідносин із підприємствами, фактори зовнішнього середовища, що визначають прибутковість підприємства в ринкових умовах. Зазначені фактори дають змогу комплексно оцінити рівень ефективності виробництва та переробки овочевої продукції, що є підґрунтям для оцінки результатів діяльності та розробки напрямів підвищення економічної ефективності.

Сучасний стан промислової переробки овочів зменшив зацікавленість великих сільськогосподарських підприємств у розширенні площ та інвестування в галузь овочівництва, незважаючи на те що Україна входить до першої десятки світових лідерів за валовим виробництвом овочевих і баштанних культур та має значний експортний потенціал.

Для великих овочепереробних підприємств стабільна за якістю та ціною пропозиція сировини на ринку залишається проблемною. Постачальники сировини надають перевагу альтернативним каналам реалізації овочів, на яких вони можуть швидко одержати готівку: на міських ринках, через власну фірмову мережу, через інші канали реалізації. Частка високоякісної сировини, яку забезпечує овочепродуктовий підкомплекс, становить лише 55% від загального виробництва, що послаблює пропозицію навіть на внутрішньому ринку та відкриває більші можливості для імпорту.

Якщо за умов функціонування планової економіки виробництво і збут продукції овочівництва визначалися на основі директивного плану, то з певного моменту виробники овочів і овочепереробні підприємства, функціонуючи за ринкових відносин, почали працювати і реалізовувати продукцію самостійно, що викликало проблему налагодження співпраці по вертикалі між учасниками ринку на нових мотиваційних засадах. Для більшості з них таке переформатування стосунків не було результативним, тому постачання овочевої сировини стало проблемою, з якою зіткнулися всі овочепереробні підприємства України, Росії та інших пострадянських держав. У наукових колах ця проблема відома під назвою низької ринкової адаптивності керівників сільськогосподарських та переробних підприємств.

Великі овочепереробні підприємства повинні відходити від поведінки орієнтації лише на сьогоденну рентабельність у своїй діяльності та починати розвивати довгострокові партнерські взаємовідносини між товаровиробниками овочів [7, с. 68]. Із року в рік для забезпечення овочепереробних підприємств сировиною керівництвом усе більшої кількості підприємств приділяється суттєва увага застосуванню нових методів співпраці з виробниками овочів, утворенню та зміцненню заготівельної мережі та збільшенню закупок овочів у приватних господарствах.

Низький рівень забезпечення якісною сировиною овочепереробних підприємств в Україні є наслідком розвитку деструктивних процесів у ланцюгу «виробник – переробне підприємство», передусім у контексті державного регулювання як виробництва овочів, так і їх реалізації переробним підприємствам [8, с. 61].

Середньо- та довгострокові коливання цін є визначальним при формуванні довгострокових очікувань виробників як основи їх стратегічних рішень щодо згортання чи розширення виробництва. Їх значна з року в рік амплітуда та тенденція незначного довгострокового зростання деформують переваги овочівництва як привабливого для господарювання сегменту сільськогосподарського виробництва. Іншою стороною проблеми є висока собівартість переробки, особливо за низького завантаження переробних потужностей, що виливається у високу граничну собівартість одиниці переробленої продукції. У певні моменти посилення короткострокової пропозиції переробники, керуючись одержанням короткострокових вигод, забувають про довгострокові партнерські відносини із постачальниками овочів та неадекватно (для умов ринку, коли попит перевищує пропозицію) діють, зменшуючи закупівельні ціни, тим самим руйнуючи довгострокові основи співпраці у вертикалях. Це призводить до зворотного ефекту в середньо- та довгостроковій перспективі – скорочення пропозиції овочів для переробних підприємств із короткострокової переростає в стійку тенденцію. Іншими словами, паритет цін, який існував раніше, і, відповідно, питома вага доходів переробників та виробників у загальних доходах від реалізації продукції кінцевому споживачу з року в рік змінювалися не на користь останнього. Розвивався процес зниження відносних цін закупівлі овочів, тобто продовжувалася тенденція посилення відокремленого господарювання переробників, послаблення їх ролі як центрів вертикально інтегруючого впливу в галузі. Попри підвищення закупівельних цін на овочі, прибутковим є їх вирощування, а прибутки овочепереробних підприємств у розрахунку на тонну переробленої овочевої продукції не зменшуються, а часом навіть підвищуються.

Водночас закупівельні ціни, що пропонують овочепереробні підприємства, продовжують бути основним ціновим орієнтиром під час реалізації овочів. Закупівельні ціни овочепереробних підприємств залишаються основним індикатором ринку як і в силу традиційного сприйняття ринку його операторами, так і в силу того, що ні державні органи, ні національні чи регіональні об'єднання, ні незалежні маркетингові агенції не відслідковують цінові індекси по інших збутових каналах.

Іншою помітною негативною тенденцією є те, що під час реалізації овочепереробні підприємства за сировину із сільськогосподарськими підприємствами розраховуються значно пізніше, ніж овочева продукція для переробки надходить на підприємство, хоча термін переробки і реалізації готової продукції становить декілька днів. Іншими словами, сільське господарство кредитує овочепереробну промисловість, передаючи на переробку овочі без передоплати або без розрахунку за сировину одночасно з передачею овочів.

Несвоєчасність платежів, невиконання цінових гарантій, як і невиконання попередніх домовленостей щодо виробництва та збуту овочів, призводять до того, що аграрії відшукують більш вигідні канали збуту продукції. Реалізуючи овочеву продукцію на ринку через мережі централізованих супермаркетів, власну торговельну мережу, дистрибуцію в нецентралізовану роздрібну мережу магазинів, товаровиробники мають можливість самостійно вивчати кон'юнктуру овочевого ринку та орієнтувати на неї своє виробництво. Продаж овочевої продукції таким способом забезпечує більш оперативне надходження коштів і зменшує залежність товаровиробників від заготівельників. Реалізація овочів самостійно на продовольчому ринку в цьому сенсі більш вигідна. Однак, у цілому через низький асортимент продукції, транспортні обмеження та ускладнення доступу в «овочевий бізнес» більшість аграріїв вимушена реалізовувати овочі посередницьким структурам, утрачаючи при цьому частину власного доходу.

Парадокс ситуації в тому, що в умовах сьогодення всі наявні потужності великих овочепереробних підприємств удвічі більші за величину фактичного річного валового надходження овочевої продукції з усіх секторів економіки. За такого виробництва наявні потужності овочепереробних підприємств можуть бути завантажені продукцією об'єктивно більше на 65%. Ефективність переробки завжди залежить від повнішого використання виробничих потужностей і лише в деяких випадках, за умови значного технологічного відставання, – від реконструкції й технологічного переоснащення. Однак фактична велика відсоткова завантаженість є наслідком подальшого збільшення надходження овочевої продукції в силу поступової збалансованості ціни, що пропонують овочепереробні підприємства.

Складнощі із закупівлею сировини змушують великі спеціалізовані переробні підприємства вести не просто конкурентну боротьбу за її постачальників, а й формувати довгострокові підходи до створення стабільної системи постачання. Іншими словами, на багатьох підприємствах прийшло розуміння, що, крім традиційного маркетингу (маркетингу кінцевої продукції), назріла необхідність глибокого застосування ресурсного маркетингу, яким потрібно займатися, перебуваючи на місці овочепереробного підприємства, відчуваючи, що ваш канал просування продукції до кінцевого споживача програє іншим каналам.

Отже, на основі зазначених процесів, можна констатувати, що існує значна недосконалість ринкових відносин між безпосередніми виробниками та переробними підприємствами, що спричинює ціновий диспаритет та низький

рівень рентабельності перших за цій моделі взаємовідносин. Одним зі шляхів виходу з кризи, пов'язаної з невідповідністю вартості виробництва та закупівельних цін, як ми вважаємо, є заохочення до відбудови довгострокових стабільних відносин, заохочення та зацікавлення виробників умовами, коли переробні підприємства зацікавлені в співпраці, розуміють проблеми виробника та націлені на сприяння здешевленню вирощування за рахунок створення централізовано керованої ритмічної системи поставок.

Процеси зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, що займаються вирощуванням овочів, та змін у каналах реалізації овочів відбувалися паралельно зі змінами у формах власності овочепереробних підприємств. Із державних овочепереробні підприємства перетворилися у приватні, акціонерного типу підприємства. На основі Закону України «Про оренду державного та комунального майна» від 4 жовтня 1992 р. № 2269-ХІІ, трудові колективи взяли в оренду майно цих підприємств із правом подальшого його викупу [9]. За рахунок різкого підвищення цін на овочеву продукцію, колективи овочепереробних підприємств у 1993–1994 рр. викупили ці підприємства і стали їх власниками. Рівень участі працівників сільського господарства у викупі державного майна овочепереробних підприємств становив 35–90%.

Приватизовані великі овочепереробні підприємства протягом останніх 15–17 років пережили досить складний період. Різде зменшення виробництва овочів та низка інших зазначених вище причин, що спостерігалися на протязі майже 10 років, змінилися періодом відносно стабілізації виробництва починаючи з перших років попереднього десятиріччя.

Вітчизняні овочепереробні підприємства, які раніше постачали свою продукцію на російський ринок, знижують обсяги виробництва через ускладнення проблем зі збутом продукції, що додатково виникають через заборону на імпорт української овочевої продукції з боку уряду Росії та затримками із відшкодуванням ПДВ українським урядом. Деякі підприємства вже припинили роботу а деякі знаходяться на межі зупинки виробництва. Водночас спостерігається активізація контрабанди свіжих та заморожених овочів в Україну. Сукупність визначених причин призводить до втрати напрацьованих каналів збуту, вимушених простоїв, згортання овочеконсервної промисловості та майже повної ліквідації переробних ліній у підсобних цехах сільськогосподарських підприємств. В Україні є достатня кількість потужностей для виробництва консервів, проте рівень їх використання становить 25% через недостатнє забезпечення сировиною та слабку матеріально-технічну базу. Нині фактичний рівень споживання продуктів промислової переробки становить 8,6 умовних банок за 48,8 необхідних, тобто відсоток виконання норми становить 17,6%. Не відповідає сучасним вимогам споживачів і виробництво консервів для дитячого харчування за обсягом й асортиментом. Поки що не задовольняються вимоги покупців і щодо зовнішнього оформлення банок, маркування, етикетки та самої упаковки [10, с. 20]. Як наслідок, сучасний стан

промислової переробки овочів зменшив зацікавленість великих господарств у розширенні площ та інвестуванні в галузь овочівництва.

У процесі таких базових трансформацій прослідковується інша тенденція – виникнення великих вертикально інтегрованих об'єднань, у складі яких сільськогосподарські підприємства, які поряд з орієнтацією на розвинене рослинництво, орендують землю, займаються вирощуванням різних видів овочів, утримують селекційні установи, також мають власні овочепереробні підприємства та підприємства з доставки та реалізації виробленої продукції. Тобто створюється замкнутий цикл починаючи від вирощування овочів закінчуючи реалізацією готової продукції. Зважаючи на інфраструктурну нерозвиненість ринку, такий підхід для агровиробників приносив та продовжує надавати суттєві переваги, оскільки дає можливість не залежати від зовнішніх постачальників сировини та в кінцевому підсумку впливати на ринкову ситуацію, а нерідко й на ринкову ціну. Окремі з таких об'єднань, такі як «Верес», ЗАТ «Чумак» та ЗАТ «Ніжинський консервний завод», уже налагодили й упровадили альтернативні технології організації виробництва овочів.

Відновленню нормальної роботи деяких овочепереробних підприємств сприяло динамічне збільшення інвестицій в овочепереробну галузь разом із правильно обраною стратегією позиціонування готової продукції. Порівняно низька купівельна спроможність населення на протязі останніх років зумовила на українському ринку зниження попиту на овочеву продукцію. Споживачі із середнім та низьким рівнями доходу надають перевагу овочевій продукції на міських ринках, де вона якісніша і представлена в ширшому асортименті. Частка вітчизняної продукції в загальних витратах українських споживачів є однією з найвищих у світі, і якщо брати до уваги лібералізацію імпортного режиму в країні після набуття членства в СОТ, це свідчить про високу конкурентоздатність вітчизняного виробництва.

Нині відсутні необхідні потужності для переробки, доробки і навіть зберігання овочів. В Україні функціонує 703 сховища загальною місткістю 1,4 млн. т для зберігання картоплі і майже 640 сховищ місткістю майже 1 млн. т для зберігання овочів [11]. Окрім того, три чверті сільгосппідприємств не має відповідного обладнання з доробки та переробки овочів, що не дає їм змоги отримати додаткові прибутки, адже помиті і розфасовані овочі можливо реалізувати на 15–20% дорожче. Майже відсутні цехи із заморожування овочів. Запровадження переробки, заморожування та перспективного напрямку – сушіння – дасть змогу виробнику диверсифікувати канали збуту продукції та підвищити рентабельність бізнесу.

У секторі переробки овочів та фруктів в Україні є 335 підприємств, які забезпечують роботою близько 19 тис. осіб. Тут помітна динаміка зростання виручки, але в 2015 р. спостерігалася збитковість галузі, хоча майже 60% підприємств були прибутковими. Внесок сектора переробки овочів і фруктів до ВВП – близько 0,3%. Овочепереробні підприємства в 2015 р. виробили консервованої овочевої продукції обсягом 145 т, що на 6,2% менше порівняно з 2011 р. Окрім консервованих овочів, переробними підприємствами

виробляються також соки фруктові та овочеві і суміші соків. Обсяги виробництва цих видів продукції є більшим, аніж виробництво консервованих овочів (рис. 2).

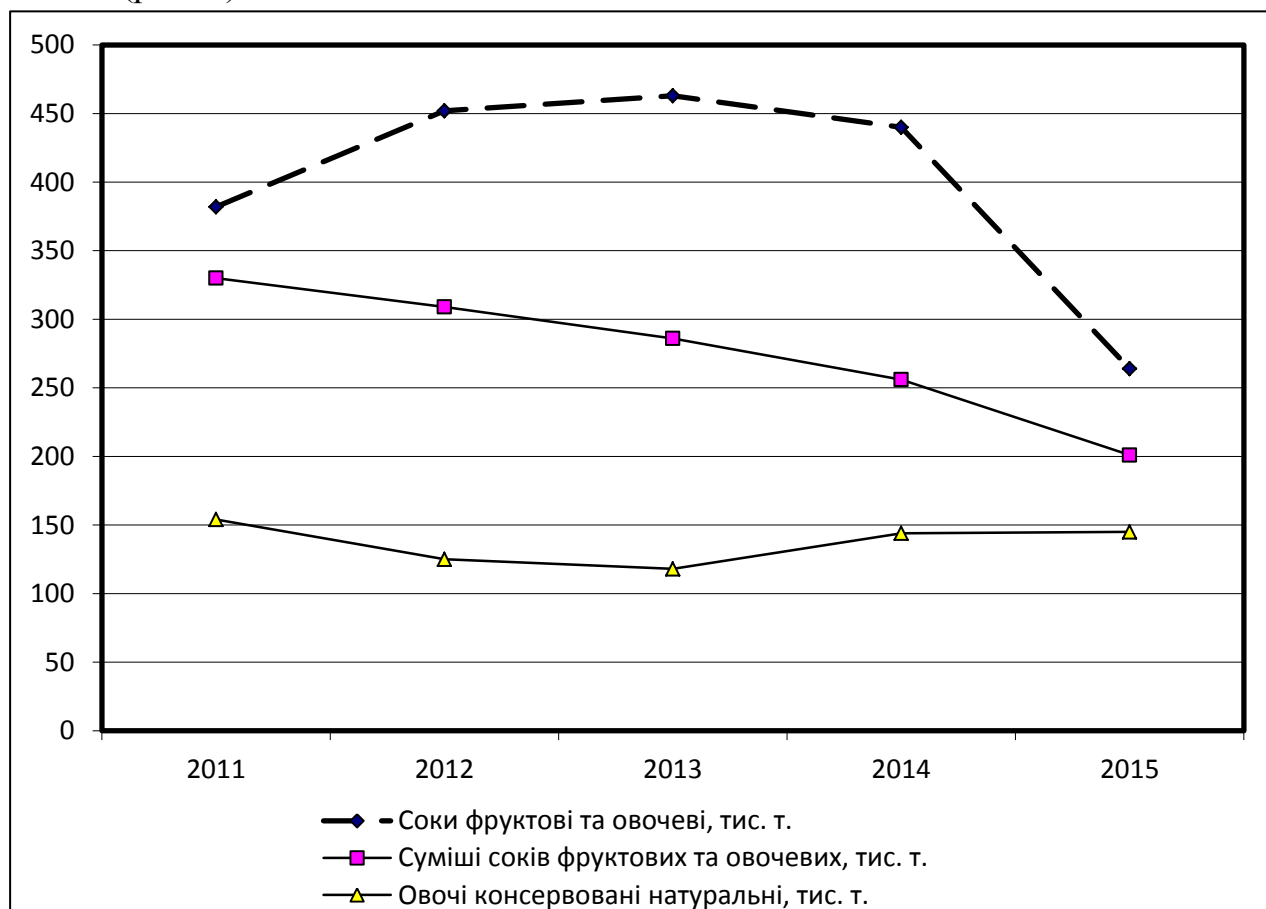


Рис. 2. Виробництво продукції овочепереробними підприємствами в 2011–2015 рр., тис. т

Джерело: складено за [3]

За результатами аналізу виробничих потужностей найбільших овочепереробних підприємств України встановлено, що група компаній «Верес» здійснює виробництво 24 муб/рік; ЗАТ «Чумак» та ЗАТ «Ніжинський консервний завод» – по 20 муб/рік; консервний завод Univer – 15 муб/рік; ЗАТ «Крафт» та СП «Мікаленд» – по 12 муб/рік. Дані підприємства є лідерами у своїй товарній групі овочевої консервації, зокрема: ЗАТ «Чумак» – лідер по томатних консервах; група компаній «Верес» – по грибах; ЗАТ «Ніжинський консервний завод» – по огірках; ВАТ «Волинь-Холдинг» – крупний виробник кетчупів; Білоцерківський, Кам'янець-Подільський, Бродовський, Бережанський, Богуславський консервні заводи спеціалізуються на виробництві консервованого зеленого горошку [12, с. 53].

Сучасному аграрному виробництву, овочівництву зокрема, притаманне явище сезонності виробничого процесу, що позначається на діяльності переробних підприємств. Останні змушені планувати параметри власного виробничого процесу так, щоб якнайменше відчувати вплив даного явища в постачанні сировини та реалізації виробленої продукції.

Результати аналізу досвіду боротьби з явищами сезонності українських овочевих переробних підприємств свідчать, що вони розробили та застосовують систему заходів протидії даному явищу. Зокрема, група компаній «Верес» у боротьбі із сезонністю попиту застосовує розвиток всесезонних напрямів – продукції соусної групи: майонезів, гірчиці, соусів, кетчупів. Окрім того, зосереджує зусилля на переробці грибів, виробництво та попит на які меншою мірою залежать від сезонності, що дає можливість виробляти та реалізувати продукцію впродовж року. При цьому технологічна організація виробничого процесу на підприємстві істотно не змінюється, оскільки даний допоміжний продукт відповідає наявній асортиментній групі, позиціонується як позасезонний і підприємство має необхідні виробничі потужності для його переробки.

Іншою галузевою особливістю є необхідність роботи в умовах періодичного замороження оборотних засобів, оскільки виробничий пік припадає на весну-літо, а максимум продажів – на зиму. З урахуванням цього, а також повної залежності переробних підприємств від результатів роботи аграрних товаровиробників проблеми овочепереробної галузі передусім пов'язані із нестабільністю виробництва у сільському господарстві. Щоб забезпечити випуск стабільно якісної продукції, окремі переробні підприємства формують власну сировинну базу. Так група компаній «Верес» вирощує сировину на 1,5 тис. га, не враховуючи шампінйонного комплексу, і починаючи з 2002 р. на 100% забезпечує власне виробництво гірчицею, зеленим горошком і кукурудзою. На ЗАТ «Ніжинський консервний завод» вирощують огірки на шпалері в агроцеху «Переяславка» [12, с. 55].

Водночас глобалізація економічних зв'язків і здешевлення логістичних схем зумовили масове завезення овочів в Україну з інших країн світу, де спостерігається стрімка спеціалізація галузі за принципом «вирощуємо вдома лише те, що прибуткове, а все інше купуємо». Внаслідок цього намітилася тенденція до скорочення обсягів експорту вітчизняних продуктів переробки овочів. Проте в 2015 р. сальдо зовнішньої торгівлі продукцією переробки овочів було позитивним, що вказує на скорочення імпорту і зростання експорту (рис. 3).

Ефективність функціонування овочепродуктового підкомплексу значною мірою залежить від системи економічних відносин між сільськогосподарськими, заготівельними, переробними і торговельними підприємствами. Виробництво, зберігання, переробка, реалізація, споживання – ланки одного ланцюга, тому неможливо домагатися прибутковості однієї з них за збитковості інших. Необхідні взаємовигідна співпраця, налагодження інтеграційних зв'язків.

Передовий вітчизняний досвід, а також розвиток подібних продуктових підкомплексів у розвинених країнах світу свідчать, що головною передумовою вирішення цієї проблеми є об'єктивні процеси розвитку виробничих відносин і реалізація обґрунтованого економічного механізму відносин між ланками підкомплексу.

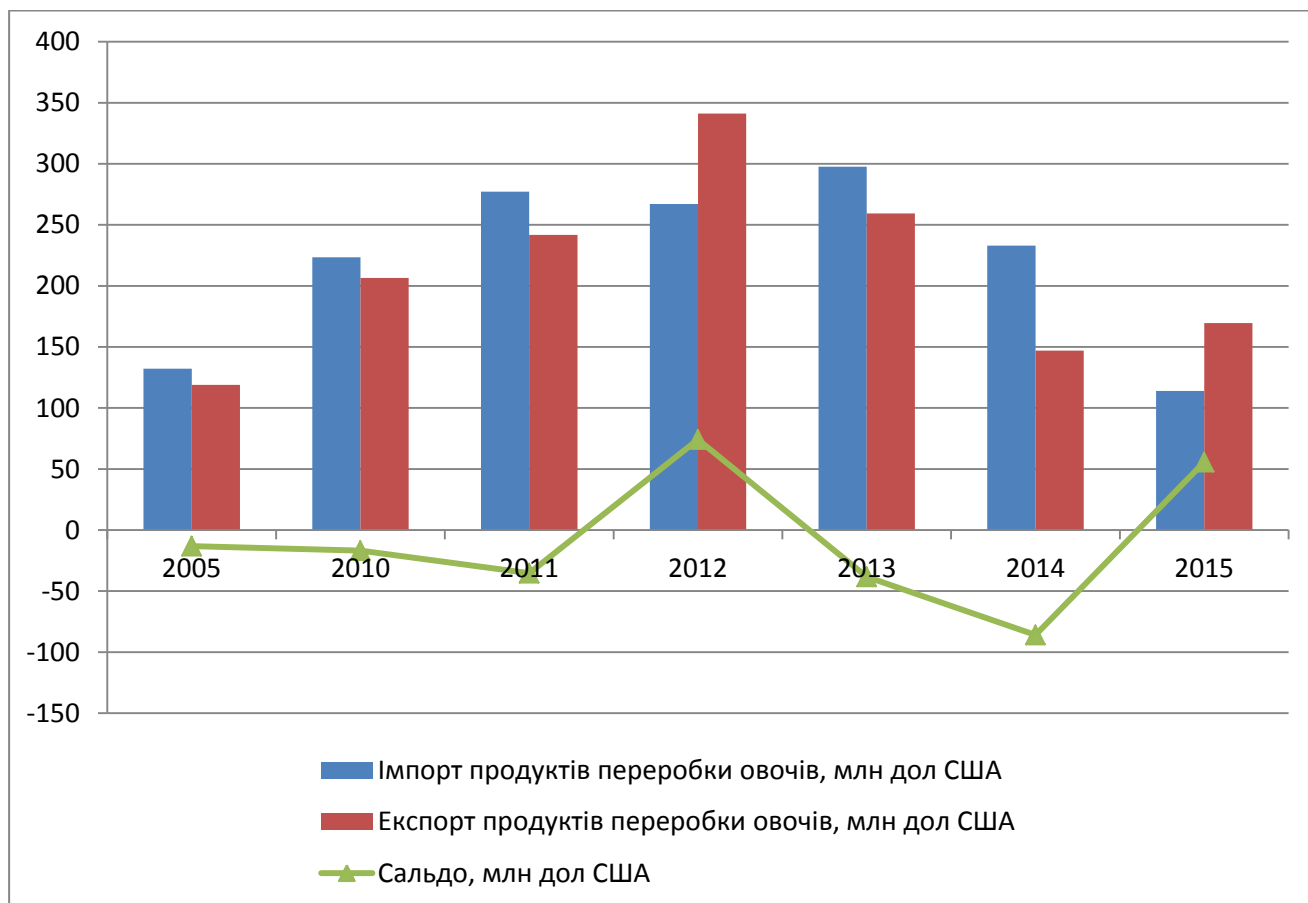


Рис. 3. Товарна структура експорту-імпорту продуктами переробки овочів у 2005–2015 рр., млн. дол. США

Джерело: складено за [3]

У зв'язку із цим майже всі овочепереробні підприємства налагоджують взаємовигідні відносини з фермерами-постачальниками, забезпечуючи їх насінням, засобами захисту рослин, збиральною технікою, стимулюючи до чіткої системи поставок та оплати [6, с. 24]. Так, ТОВ «Глобинський консервний завод «Глобус» перед початком весняно-польових робіт кредитує основних постачальників сировини через надання їм гібридного насіння, засобів захисту рослин, замовляючи виростити певні види овочевої продукції. Як результат, потужності підприємства завантажені на 40% проектною величиною, але підприємство працює над розширенням ринків збуту консервованої продукції, асортименту овочевих консервів і на цій основі розширенням сезону закупівлі продукції у фермерських та приватних господарствах місцевого населення.

Миргородський консервний завод закуповує овочі у місцевих фермерів і населення, причому орієнтується на малі та середні фермерські господарства. У своїй роботі покладається на довгострокову співпрацю з виробниками продукції, стимулюючи їх ціновою політикою та стабільністю довгострокових партнерських угод. Стратегія підприємства базується на розвитку сировинної бази у Полтавській області, для чого підприємство проводить семінари для фермерів, на яких надає інформацію щодо ефективного вирощування овочів,

допомагає у співпраці із насінневими компаніями та компаніями – постачальниками засобів захисту рослин.

Для успішного розвитку овочепереробної галузі підприємствам необхідно випускати якісну, а отже, і конкурентоспроможну продукцію. Для реалізації цього завдання потрібно прийняти стратегію стабільного економічного розвитку на основі вдосконалення економічних відносин між виробниками та переробниками овочевої сировини, що є необхідним заходом щодо розвитку овочепродуктового підкомплексу України.

Для розширення сезону продажу продукції перед товаровиробниками постає болюче питання зберігання, пакування, транспортування продукції із збереженням товарного виду та поживних властивостей. За спостереженням спеціалістів, на ринку овочевої продукції України в зимово-весняний сезон присутня імпортна овочева продукція, завезена з країн-сусідів: Словаччини, Угорщини, Польщі та Іспанії. Отже, питання розширення сезону продажу овочевої продукції господарств залишається актуальним.

3. Державне регулювання ринку овочевої продукції в Україні

Як уже зазначалося, однією з головних причин повільного розвитку ринку овочів в Україні в сучасних умовах залишається недосконалий механізм державного регулювання, який залишається недосконалим і малоефективним і не завжди адекватно реагує на наявні виклики, як внутрішні, так і зовнішні. Актуальним є питання вдосконалення наявного механізму державного регулювання розвитку ринку овочів, розроблення нових напрямів діяльності, підвищення ефективності діяльності органів державного управління, вдосконалення інструментів державного регулювання на ринку овочів на місцевому, регіональному та національному рівнях.

Для розвитку овочівництва та овочепереробної галузі Кабінетом Міністрів України 31 жовтня 2011 р. було схвалено Концепцію розвитку овочівництва та переробної галузі, спрямовану на збільшення обсягів виробництва продукції овочівництва та переробної галузі шляхом залучення інвестицій та надання державної підтримки [13, с. 12]. На основі даної Концепції в розрізі областей України було розроблено програми розвитку овочівництва та переробної галузі регіону (області). Так, Департаментом агропромислового розвитку Вінницької облдержадміністрації для забезпечення населення області овочевою продукцією відповідно до встановлених раціональних норм споживання, а також сировиною підприємств переробної промисловості, збільшення питомої ваги виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах, розвитку ринкової інфраструктури, стабілізації цінової ситуації на ринку овочевої продукції затверджено Програму розвитку овочівництва та переробної галузі Вінницької області на період до 2020 р. від 28 жовтня 2011 р.

Однак реалізація положень цього нормативно-правового документу досить часто знаходиться не на належному рівні, а недостатня системність та узгодженість законодавства України, а також його вибіркове виконання,

мають негативний вплив на виробництво та переробку овочевої продукції та потребують удосконалення механізмів державного регулювання ринку овочів.

Провідними державами світу напрацьований багатий досвід регулювання ринку овочів. Однак невирішеним залишається питання щодо прийнятності тієї чи іншої моделі, проєктованої на український ґрунт. У будь-якому разі власна модель повинна бути адаптованою до національних особливостей та менталітету, потребує визначення значимих для держави пріоритетів і важелів регуляції.

У країнах ЄС механізм регулювання розвитку виробництва овочевої продукції функціонує на таких принципах, як: підтримка цін на овочеву продукцію власного виробництва; регулювання обсягу виробництва овочевої продукції, оскільки в умовах насиченого ринку цінового регулювання недостатньо, щоб запобігти зниженню доходів фермерів і перевиробництву продукції; пільгове кредитування, що здійснюється в таких формах, як здешевлення процентної ставки за кредит, відшкодування певної частки кредиту державою, звільнення від сплати боргу та ін.; податкова форма фінансової підтримки, що встановлюється фермерам, які беруть участь у виконанні державних програм розвитку овочівництва за умови, що вони дотримуються встановлених вимог під час їх виконання; фінансування виробників овочевої продукції з державного бюджету через надання їм прямої допомоги на закупівлю елітного насіння, екологічнобезпечних засобів захисту рослин, модернізацію виробництва на інноваційній основі.

Політика державної підтримки нарощування виробництва та переробки овочевої продукції здійснюється Міністерством аграрної політики та продовольства України за такими основними напрямками:

- збільшення обсягів фінансування державних цільових програм;
- запровадження нових механізмів кредитування;
- збільшення обсягів фінансування будівництва овочесховищ;
- стимулювання залучення коштів на вітчизняних та закордонних фондових ринках;
- стимулювання залучення приватних інвестицій у галузь овочівництва;
- податкове стимулювання виробництва і переробки овочевої продукції;
- розвиток страхування галузі овочівництва.

Для розвитку вітчизняної галузі овочівництва необхідним є подальший розвиток інфраструктури овочевого ринку та ефективного механізму його державного регулювання. Одним із напрямів є створення оптових продовольчих ринків, де б реалізувалися свіжі овочі. Важливе місце у їх створенні відводиться об'єднанням товаровиробників овочевої продукції на кооперативних засадах. Учасники таких об'єднань мають створювати можливість заготівельно-збутові кооперативи, які будуть займатися безпосередньо реалізацією продукції з функцією передпродажної доробки.

Державне регулювання оптового ринку овочевої продукції має базуватися на утворенні вертикально інтегрованих структур за участю виробників овочів та оптових торговельних закладів. Між товаровиробниками овочів і кінцевим споживачем мають бути дуже коротка відстань та невелика націнка на товар.

Механізм дотування виробництва, заготівлі та переробки овочевої продукції має бути сформований на основі дотримання виробниками овочів, заготівельними кооперативами овочевого спрямування, овочепереробними підприємствами комплексу вимог, які сприятимуть, з одного боку, збалансованому, гармонійному функціонуванню всіх учасників овочепродуктового підкомплексу, а з іншого – нарощуванню виробництва якісної, за доступною для населення ціною та конкурентоздатної на зовнішньому ринку овочевої продукції.

Для реалізації цього завдання на державному рівні потрібно розробити і прийняти стратегію стабільного економічного розвитку на основі вдосконалення економічних відносин між виробниками та переробниками овочевої сировини, що є необхідним заходом щодо розвитку овочепродуктового підкомплексу України [14, с. 49].

Для цього необхідно знизити ступінь монополізації переробних і заготівельних підприємств вітчизняного овочепродуктового підкомплексу, які нині спроможні вести ціновий диктат на овочеву сировину, оскільки останню через свої технологічні властивості сільськогосподарські виробники не можуть зберігати і переробляти. На основі цього необхідно вдосконалити механізм формування закупівельних цін на вітчизняному ринку овочів.

Висновок. Вивчаючи основні проблеми вітчизняної переробки овочевої продукції, виходом із такого становища є переведення всіх виробництв за допомогою інноваційної моделі розвитку на якісно новий рівень функціонування. Це допоможе стабілізувати розвиток економіки, зробити вітчизняні підприємства переробної галузі конкурентоспроможними імпортерами високоякісних продуктів, розширити ринок збуту продукції національних товаровиробників на міжнародному ринку.

Результати дослідження діяльності великих вітчизняних овочепереробних підприємств указують на те, що факторами їх успіху в сучасних ринкових умовах господарювання є розвиток всесезонних напрямів, диверсифікація виробництва для боротьби із сезонністю виробництва і реалізації продукції; вертикальна інтеграція у напрямі співпраці із сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами та господарствами населення або створення власної сировинної бази.

Державна політика підтримки овочепереробної промисловості має бути спрямована на сприяння розвитку сільськогосподарських заготівельних та збутових кооперативів та мережевих структур із замкненими ланцюгами виробництва «від поля до столу»; стимулювання виробництва інноваційної продукції глибокої переробки; встановлення жорсткого контролю над якістю імпортної продукції.

Список використаних джерел:

1. Покращання систем логістики та маркетингу для МСП в сільському господарстві: Стандарти якості для свіжих фруктів та овочів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdmta.org.ua>.
2. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 29–35.

3. Сільське господарство України за 2015 р. Статистичний щорічник / За заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2016. – 367 с.
4. Названо найбільших виробників овочів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroportal.ua/ua/news/rasteniiovodstvo/nazvany-krupneishie-proizvoditeli-ovoshchei/>.
5. Зубець М.В. Наукові основи розвитку агропромислового виробництва на інноваційних засадах / М.В. Зубець, С.О. Тивончук. – К. : Аграр. наука, 2006. – 480 с.
6. Рябенко Г.М. Поглиблення інтеграційних зв'язків в овочеконсервному підкомплексі / Г.М. Рябенко // Тези доповідей Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу (9–11 квітня 2008 р.). – Миколаїв : МДАУ, 2008. – С. 23–24.
7. Логоша Р.В. Стан та перспективи діяльності овочепереробних підприємств в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – Вип. 3(8). – С. 64–77.
8. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – Вип. 3 (8). – С. 55–67.
9. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 4 жовтня 1992 р. № 2269-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T226900.html.
10. Корнієнко С.І. Основні положення галузевої комплексної програми «Овочі України – 2020» / С.І. Корнієнко, В.П. Рудь // Овочівництво і баштанництво. – 2015. – № 61. – С. 17–33.
11. Мінагрополітики: українці матимуть вдосталь овочів за доступною ціною. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/ua/news/201661-minagropolitiku-ukrainci-matymut-vdostal-ovochiv-za-dostupnoyu-cinouu>.
12. Ульянченко О.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України / О.В. Ульянченко, Н.В. Прозорова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 7. – С. 49–57.
13. Гальчинська В.А. До питання стратегії розвитку овочівництва / В.А. Гальчинська // Агроінком. – 2012. – № 8–12. – С. 12–13.
14. Логоша Р.В. Державне регулювання ринку овочів: стан, проблеми, шляхи вирішення / Р.В. Логоша // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 17. – Ч. 2. – С. 47–50.

Навольська Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ОПТИМІЗАЦІЇ ШЛЯХІВ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ

Анотація

Розглянуто актуальні питання щодо забезпечення ефективності діяльності підприємств за сучасних умов господарювання. Досліджено сутність понять «збут», «збутова діяльність». Виокремлено завдання збутової діяльності хлібопекарських підприємств. Розглянуто особливості

хлібопекарської продукції. Проведено маркетингові дослідження попиту і пропозиції на ринку хліба і хлібобулочних виробів Тернопільського регіону. Досліджено схильність споживачів до покупки хліба і хлібобулочних виробів від часу його випуску. Запропоновано систему збуту хлібопекарської продукції як специфічного товару, яка відрізняється від чинних систем тим, що дає змогу підвищити ефективність функціонування підприємств за рахунок зменшення транспортних витрат на основі оптимізації каналів розподілу та просування продукції.

Вступ. Трансформація економіки України в сучасних ринкових умовах викликає необхідність формування принципово нових підходів до діяльності хлібопекарських підприємств, оскільки традиційні системи не забезпечують їх ефективного розвитку. Для здійснення ефективної діяльності підприємствам слід зменшити витрати у виробництві, підвищити конкурентоспроможність, сформувати ефективну систему збуту продукції тощо.

Особливості хлібопекарського виробництва вимагають зменшення транспортних, енергетичних та інших витрат, оптимізації шляхів просування продукції, обґрунтованого ціноутворення тощо. Необхідно забезпечити умови, за яких будуть ефективніше використовуватися технологічні лінії хлібопекарського виробництва, мінімізуватися витрати праці всіх категорій працівників. Значну увагу слід звернути на те, що хлібопекарські підприємства функціонують в умовах жорсткого державного регулювання, що є суттєвим чинником під час формування систем ефективної діяльності підприємств.

Значний внесок у вирішення проблеми підвищення економічної ефективності діяльності підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти: Л.І. Абалкін, М.І. Баканов, Л.А. Белаков, С.Л. Брю, Б. Голд, З.П. Двуліт, М. Долішній, С. Ейлон, Л.Л. Єрмолович, Д.Г. Заруба, І.Я. Кац, О.Є. Кузьмін, К.Б. Лейкіна, К.Р. Макконнелл, Б.М. Мізюк, С.В. Мочерний, В.К. Мухопадов, Я.Д. Плоткін, Р.Ю. Покровський, С.Ф. Покропивний, М.Д. Путілова, В.М. Рибін, Ю. Сезан, В.К. Черник, І.Б. Швець, А.Д. Шеремет та ін. В опублікованих працях висвітлено погляди авторів на сутність поняття «економічна ефективність»; досліджено фактори формування основних економічних показників, підходи до оцінювання економічної ефективності, запропоновано методи вимірювання економічної ефективності діяльності підприємств.

Серед дослідників, які займаються проблемами економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств, слід відзначити таких, як В. Белік, П. Борщевський, Л. Дейнеко, В.І. Дробот, В.В. Бурцев, А.О. Заїнчковський, Л.І. Караушенко, В.І. Комарова, Д.Б. Костюков, Т. Мокрова, С.О. Нікітін, В. Семенюк, С.П. Федюніна, А. Цимбалюк, А.Б. Чернова, О. Шмаглій, В.В. Щербетенко. У наукових працях названих авторів досліджено стан і проблеми хлібопекарської промисловості України, обґрунтовано напрями підвищення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств.

Головним напрямом забезпечення ефективності діяльності підприємств хлібопекарської промисловості є широке впровадження ринкового механізму господарювання, який передбачає формування дієвих важелів та стимулів, що впливають на оптимізацію її розвитку та розміщення в регіоні.

Однак вимагають подальшого розвитку теоретико-методологічні основи оцінювання та забезпечення економічної ефективності діяльності хлібопекарських підприємств на основі ефективного використання трудових і виробничих ресурсів підприємств, розширення асортименту продукції за результатами маркетингових досліджень ринку, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, формування економічно ефективної системи збуту та практична значущість цінової політики в умовах конкуренції.

1. Сутність та значення збутової діяльності в процесі забезпечення ефективності діяльності хлібопекарських підприємств

У сучасних ринкових умовах господарювання особлива увага приділяється проблемі економічної ефективності діяльності підприємств як із позиції самих господарюючих суб'єктів на всіх рівнях економіки (підприємство, галузь, регіон) для коригування управління і планування, так і з боку зовнішніх для об'єкта аналізу інститутів (інвестиційних і регулюючих) для визначення економічного становища даного підприємства в економічній системі країни.

Ефективність як одне із загальних і головних понять в економіці формується під впливом усього спектра факторів і відносин у суспільстві. В умовах ринкової економіки, яка характерна для розвинутих капіталістичних країн і яка загалом формувалася в нашій країні, основними принципами й інститутами, що створюють передумови для раціоналізації витрат і результату, є приватна власність, свобода підприємництва і вибору, конкуренція, система ринкових цін, а також державне регулювання.

Економічний зміст економічної ефективності полягає у збільшенні позитивного результату (ефекту) з одиниці витрат сукупної праці. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності і кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів.

Економічну ефективність характеризують вартісні показники, які є кінцевим або проміжним результатом діяльності підприємства: обсяг товарної, чистої, реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва, продуктивність праці, економія матеріальних і трудових ресурсів тощо.

Забезпечення економічної ефективності можна досягнути шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення більшого результату під час використання тієї самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів.

У господарській діяльності хлібопекарського підприємства основними елементами є постачання, виробництво і збут продукції. Діяльність підприємства в нових економічних умовах потребує реструктуризації всіх

сфер діяльності господарюючих суб'єктів, зокрема сфери збуту готової продукції.

За наявності ринкової конкуренції головне завдання системи управління збутом полягає у забезпеченні підприємству гідної ринкової частки і завоювання авторитету серед конкурентів. Таким чином, збут продукції варто розглядати через призму ринкового попиту і пропозиції, оскільки хлібопекарська продукція має специфічну властивість – короткий термін реалізації.

Збут слід розуміти як комплекс процедур просування готової продукції на ринок (формування попиту, одержання замовлень, комплектування і підготовка продукції до відвантаження, завантаження продукції на транспортний засіб, транспортування до торгових точок) та організації розрахунків за неї.

Головна мета збуту – реалізація економічного інтересу виробника (отримання прибутку) на основі задоволення платоспроможного попиту населення. Переважно збут вважають кінцевим етапом господарської діяльності підприємства, проте в ринкових умовах господарювання процес планування збуту випереджає виробничий процес.

Суть процесу планування збуту полягає у дослідженні кон'юнктури ринку і можливості підприємства виробляти перспективну продукцію, що користується попитом, а також у формуванні планів продажу, на основі яких формуються плани постачання і виробництва. Досконало побудована система організації та контролю збуту має забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Збутова діяльність підприємства – це сукупність збутових стратегій маркетингу (стратегія завоювання ринку) і комплекс заходів із формування асортименту продукції і ціноутворення; формування попиту і стимулювання збуту (реклама, фірмове обслуговування, знижки); укладання договорів на доставку продукції та її транспортування.

Збутова діяльність хлібопекарського підприємства має бути спрямована на:

- 1) одержання прибутку в короткому періоді, а також забезпечення гарантій в отриманні прибутку в майбутньому;
- 2) максимальне задоволення попиту платоспроможного населення;
- 3) довготривалу ринкову стійкість підприємства;
- 4) конкурентоспроможність продукції підприємства;
- 5) забезпечення іміджу підприємства на ринку.

Ефективність збутової діяльності будь-якого хлібопекарського підприємства залежить від його товарної політики. Отже, товарна політика підприємства – це комплекс заходів щодо формування різноманітного, ефективного з комерційного погляду асортименту та параметрів продукції, що випускається.

Особливість хлібопекарської продукції як товару полягає в тому, що вона може бути реалізована в обсягах, які не перевищують норми фізіологічних потреб людини, для цього виду продукції не створюються запаси на складах, стислі терміни реалізації, обмежене транспортування (переважно в межах

регіону), проте встановлені певні норми повернення нереалізованої продукції (рис. 1).

Оскільки хлібопекарська продукція є специфічним товаром, тому, на нашу думку, варто приділити увагу саме формуванню товарної політики підприємства.



Рис. 1. Характеристика особливостей хлібопекарської продукції

Товарна політика хлібопекарського підприємства має бути спрямована на:

- дослідження попиту і пропозиції;
- контроль над випуском продукції;
- дослідження асортименту продукції, яку випускають підприємства-конкуренти;
- формування товарного асортименту на основі вимог ринку;
- постійний контроль над процесом «виробництво – збут»;
- забезпечення пакувальним матеріалом.

Збутова політика хлібопекарського підприємства (канали збуту, способи і методи просування продукції на ринку) формується на основі мети та завдань збуту і має відповідати бізнес-концепції підприємства.

Загальну модель формування збутової політики підприємства в ринкових умовах подано на рис. 2.



Рис. 2. Модель формування збутової політики підприємства в ринкових умовах господарювання

Уважаємо, що збутова політика підприємства залежить від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства та побудована на основі аналізу попиту і пропозиції. Оскільки вимоги споживачів постійно змінюються, тому збутова політика підприємства має бути спрямована на постійне оновлення асортименту хлібопекарської продукції і підвищення її якісних характеристик.

2. Маркетингові дослідження попиту і пропозиції на ринку хліба і хлібобулочних виробів Тернопільського регіону

У ринкових умовах у кожного підприємства виникає актуальне питання, як обрати найкращий метод збуту виробленої продукції. Це питання має стратегічне значення в політиці підприємства, тобто визначає кінцевий результат його діяльності – отримання прибутку.

Вибір каналів збуту повинен залежати від особливостей продукції, типу споживачів і, головне, їх матеріального забезпечення, що впливає на встановлення кінцевої ціни продажу.

Канали збуту, способи і методи просування хлібопекарської продукції на ринку – найбільш ефективні маркетингові дії в умовах нецінової конкуренції. До форм збуту хліба і хлібобулочної продукції належать: безпосередня доставка продукції споживачу (торгівля з машини), посередники, приватні підприємці, фірмова торгівля (кіоски, магазини при заводах), торговельна мережа.

Ураховуючи короткі терміни придатності одиниці хлібопекарської продукції, можна вести мову про зміну схильності споживача до придбання конкретного виробу залежно від часу, що минув із моменту його випікання. Як уже зазначалося, обсяг реалізації цієї продукції передусім залежить від свіжості, а вже потім від інших якісних характеристик. Дану залежність відображає рис. 3, де одиницею умовно позначена ситуація, коли споживач здійснює заздалегідь заплановане придбання хліба і хлібобулочних виробів [1].

Із рис. 3 видно, що у першому проміжку часу (протягом перших годин, коли ще хліб гарячий і пахучий) прихильність покупців більша за одиницю, бо деякі з них роблять так звані випадкові покупки. Цей метод залучення покупців до незапланованих покупок хлібопекарської продукції практикується у деяких вітчизняних супермаркетах і супермаркетах країн Заходу. Для цього до торговельної зали подається повітря, насичене ароматом свіжовипеченого хліба, яке підсвідомо спонукає споживачів придбати цей товар.

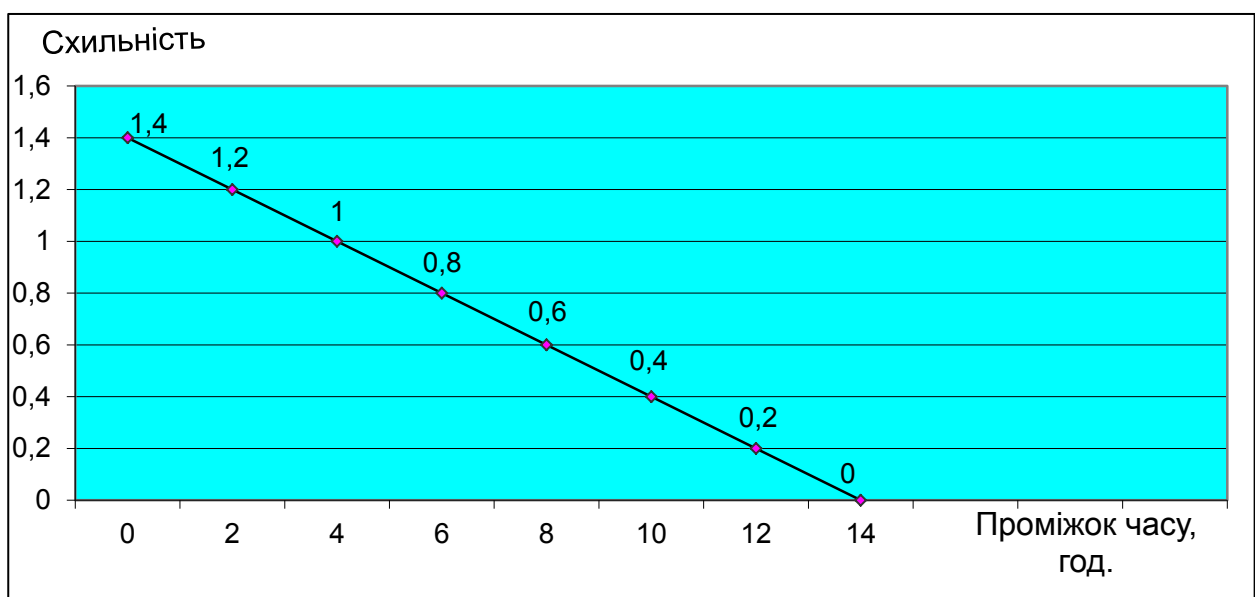


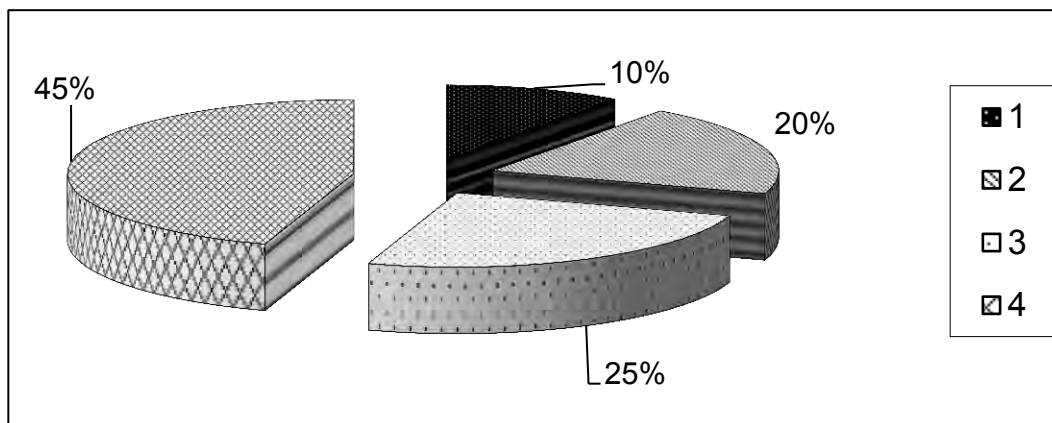
Рис. 3. Схильність споживачів до покупки хліба і хлібобулочних виробів від часу його випуску

На другій стадії придбання хлібопекарської продукції (до чотирьох годин із часу випікання) хліб ще свіжий, але вже не має аромату і прихильність до нього споживачів практично дорівнює одиниці.

Хліб, який залежався у торговельній мережі (п'ять-сім годин) переходить до категорії не першої свіжості, через що прихильність споживачів поступово зменшується до рівня, коли реалізувати продукцію стало дуже важко (стадія «хліб, що залежався»). Можливість її подальшої реалізації за сталої ціни надзвичайно мала. Таку продукцію ТОВ «Тернопільхлібпром» реалізує у фірмових кіосках «Здешевлений хліб» за нижчими цінами.

Отже, покупець бажає придбати не просто хліб. Він має бути свіжим, бажано гарячим. Наявна ж торговельна мережа не завжди може забезпечити споживача виробами такої якості. Це пов'язано з тим, що магазини іноді неправильно визначають необхідну кількість товару, який буде реалізовано протягом перших п'яти годин. Унаслідок таких дій зменшуються товарообіг торговельної організації та попит на продукцію хлібопекарського підприємства, а також утрачається репутація торговельної мережі як продавців свіжого хліба. Отже, для нарощування обсягу продажу потрібно реформувати наявну систему збуту продукції так, щоб покупці були забезпечені продукцією, яка належить саме до перших двох стадій.

Для того щоб правильно визначити кількість товару, який може бути продано протягом перших п'яти годин із часу випікання, необхідно провести маркетингове дослідження. Суть цього дослідження полягає в анкетному опитуванні населення щодо частоти покупок хліба і хлібобулочних виробів протягом дня (рис. 4).



Умовні позначення:

- 1 – ранковий час (з 8.00 до 10.00);
- 2 – випадкові покупки;
- 3 – обідній час (з 12.00 до 14.00);
- 4 – вечірній час (з 17.00 до 19.00).

Рис. 4. Частота здійснюваних покупок хлібопекарської продукції населенням м. Тернополя

На основі проведених досліджень можна зробити висновок про те, що найбільше продається хлібопекарської продукції в обідній і вечірній часи. Це

є найбільш активний час покупок даної продукції споживачами м. Тернополя. Отже, хлібопекарські підприємства повинні організувати свою збутову діяльність так, щоб забезпечити споживачів потрібною продукцією у зручний для них час. Такий підхід буде вигідний як для споживачів, так і для підприємства-виробника.

Для збільшення обсягів реалізації продукції підприємствам необхідно розширити фірмову мережу збуту: фірмові магазини, кіоски, реалізація продукції за допомогою пересувних кіосків. Така система дасть змогу доставляти хлібопекарську продукцію до споживача протягом перших п'яти годин із часу випікання, що, відповідно, збільшить обсяг реалізації і задовольнить потреби споживачів.

Фірмові пункти реалізації хлібопекарської продукції, кількість яких постійно зростає, набувають дедалі більшої популярності серед населення. Це пояснюється тим, що у фірмових магазинах (кіосках) споживачам пропонується не лише стандартизована продукція, а представлений весь асортимент виробів окремого підприємства.

Такі пункти реалізації продукції забезпечують підприємству отримання додаткового прибутку за рахунок торговельної націнки. Вони є також важливим джерелом маркетингової інформації для підприємства, що дасть йому змогу правильно спланувати виробництво.

Ретельне вивчення змін у динаміці попиту протягом дня допоможе більш рівномірно виготовляти продукцію, а також збільшити екстенсивність використання устаткування з одночасним зменшенням потреб у ньому.

На основі проведеного дослідження діяльності хлібопекарських підприємств Тернопільського регіону можна зробити висновок про те, що найбільш розвиненою є фірмова мережа підприємств ТОВ «Наздбруччя хліб» і ТОВ «Тернопільхлібпром», які, відповідно, займають більшу частину регіонального ринку хлібопекарської продукції.

Ефективність збутової діяльності підприємства залежить і від його асортиментної політики. Для формування асортименту хлібопекарської продукції необхідно провести дослідження попиту на всі види продукції підприємства.

Проведено дослідження попиту на хлібопекарську продукцію підприємства ТОВ «Тернопільхлібпром». На основі анкетних опитувань населення м. Тернополя сформовано основний асортимент продукції цього підприємства, який користується найбільшим попитом серед споживачів (табл. 1).

Найбільшим попитом серед споживачів м. Тернополя користується така продукція: хліб «Подільський» (88 балів); батон «Подільський», упак. у плівку (85 балів); булочні вироби (60 балів); хліб «Ароматний», упак. у плівку, і хліб «Тернопільський особливий» (25 балів) тощо.

Серед споживачів віком 18–35 років, основну частину з яких становлять студенти, найбільшим попитом користується булочні вироби (50%) і хліб «Подільський» (26%). Отже, хлібопекарським підприємствам необхідно більше доставляти такої продукції у такі райони міста, де вона користується найбільшим попитом.

**Допоміжна таблиця для формування асортименту продукції
ТОВ «Тернопільхлібпром»**

№ з/п	Види продукції	Споживачі			Загальна кількість балів
		віком 18–35 років	віком 36–50 років	віком 51–65 років	
1.	Хліб «Подільський»	26	30	32	88
2.	Хліб «Подільський», упак. у плівку	4	10	11	25
3.	Хліб «Пряний»	2	5	–	7
4.	Хліб «Пряний», упак. у плівку	9	–	2	11
5.	Хліб «Ароматний»	5	–	3	8
6.	Хліб «Ароматний», упак. у плівку	12	12	8	32
7.	Хліб «Тернопільський особливий»	5	–	20	25
8.	Батон «Подільський»	3	2	2	7
9.	Батон «Подільський», упак. у плівку	50	25	15	85
10.	Батон «Стрілецький»	13	2	–	15
11.	Хліб «Забаганка»	12	5	1	18
12.	Булочні вироби	50	3	2	60
	Всього балів	100	100	100	–

Подібне анкетне опитування повинні проводити служби маркетингу підприємств не тільки у м. Тернополі, а й у регіоні загалом. На основі такого дослідження підприємство буде мати змогу правильно сформувати асортимент продукції, спланувати обсяги виробництва.

Для поліпшення діяльності підприємства, зокрема служби збуту, можна дещо реформувати наявну систему реалізації продукції. Так, із торговельної мережі і фірмових магазинів нереалізована продукція стадії «хліб, що залежався» знову поверталась на завод. Після переобліку ця продукція надходила у фірмові кіоски «Здешевлений хліб». Такі дії служби збуту спричиняють зайві витрати підприємства, і, відповідно, продукція, яка потрапила у цю мережу, є вже не придатною для споживання.

3. Удосконалення системи збуту продукції підприємства

На основі проведених маркетингових досліджень ринку хліба і хлібобулочних виробів пропонуємо дещо вдосконалити процес реалізації продукції підприємства ТОВ «Тернопільхлібпром», а саме: вся нереалізована продукція з торговельної мережі і формових магазинів (кіосків) повинна бути відвантажена і доставлена у фірмові кіоски «Здешевлений хліб». Саме тут

необхідно вести облік доставленої продукції і переоцінювати її, оскільки вона не повністю відповідає стандартним характеристикам даного товару.

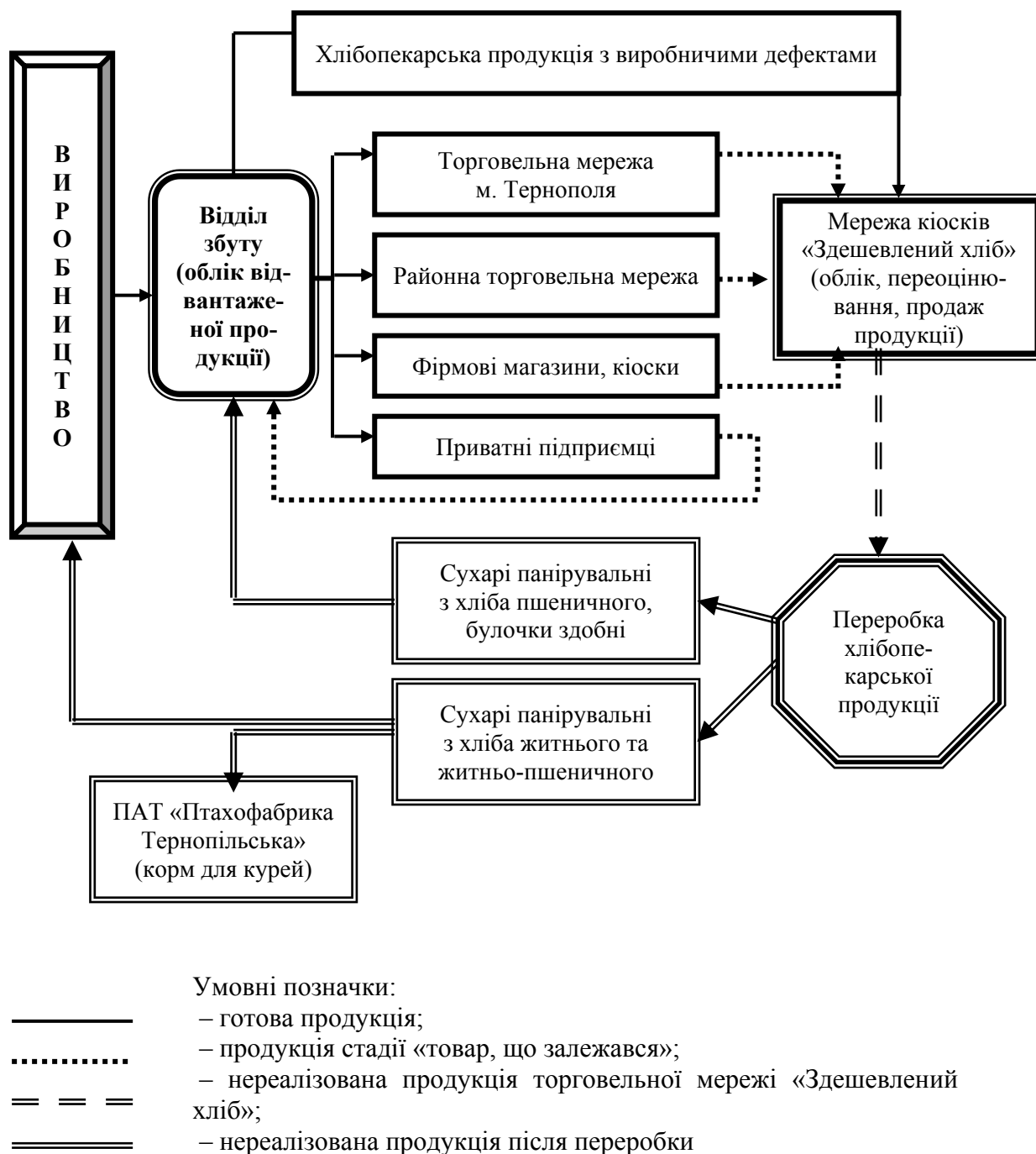


Рис. 5. Система збутової діяльності ТОВ «Тернопільхлібпром»

Сухарі «Панірувальні» з хліба житнього та житньо-пшеничного підприємство використовує у виробництві (добавка до хліба житньо-пшеничного), а невикористанні сухарі відправляють на птахофабрику (корм для птиці).

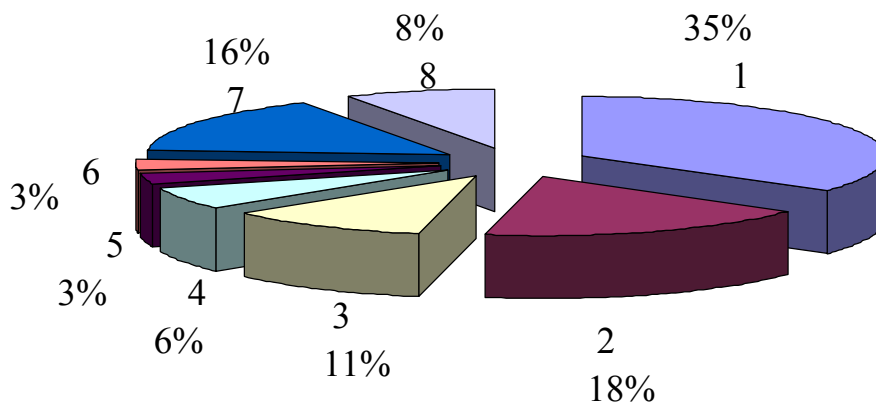
Через відділ збуту (облік продукції) сухарі «Панірувальні» з хліба пшеничного і здобних булочок доставляють у торговельну мережу, фірмові кіоски тощо. Така продукція теж користується попитом серед споживачів.

За наявної системи збуту нереалізована здешевлена продукція поверталася на підприємство і через відділ збуту була облікована і відправлена на переробку.

Система збуту продукції, яку ми запропонували, дасть змогу підприємству зменшити витрати та транспортування нереалізованої продукції, збільшить шанси фірмової мережі реалізувати продукцію стадії «хліб, що залежався». Товар цієї стадії теж користується попитом серед споживачів, особливо серед сільського населення і пенсіонерів, оскільки є дешевшим.

Таку систему збуту продукції може використати хлібопекарське підприємство, яке займає значну частку регіонального ринку хліба і хлібобулочних виробів (не менше 10% від загального обсягу ринку), зокрема ТОВ «Надзбруччя хліб», ВАТ «Чортківський хлібозавод». Для інших підприємств така система буде неефективною тому, що вони випускають набагато менший обсяг продукції і витрати підприємства на транспортування нереалізованої продукції й утримання торговельних точок із продажу здешевленої продукції не будуть покриті доходом від реалізації товару підприємства.

Ринок хліба і хлібобулочних виробів Тернопільського регіону насичений різноманітною продукцією від різних виробників. Серед 100 опитаних споживачів цієї продукції найбільшим попитом користується продукція ТОВ «Тернопільхлібпром» (35%) і ТОВ «Надзбруччя хліб» (18%), оскільки вона є якісною, свіжою і має відносно інших виробників найнижчі ціни в регіоні (рис. 6).



- 1 – ТОВ «Тернопільхлібпром»;
- 2 – ТОВ «Надзбруччя хліб»;
- 3 – ВАТ «Чортківський хлібозавод»;
- 4 – ВАТ «Микулинецький хлібозавод»;
- 5 – ВАТ «Бережанський хлібозавод»;
- 6 – ТОВ «Бучачхлібпром»;
- 7 – малі підприємства;
- 8 – випадкові покупки.

Рис. 6. Структура попиту на продукцію хлібопекарських підприємств Тернопільського регіону в 2016 р.

Важливим чинником під час вибору хлібопекарської продукції споживачем є його якість. Якість продукції – це сукупність тих властивостей, які роблять можливим виконання заданих функцій і тим самим задовольняють потребу споживачів.

Ураховуючи той факт, що якість готової продукції впливає на її попит, нами було проведено опитування громадської думки стосовно оцінки попиту і пропозиції на хліб та хлібобулочні вироби в м. Тернополі та Тернопільському регіоні. В анкетному опитуванні взяло участь 95 осіб. Найважливішим фактором під час купівлі хлібопекарської продукції 40% опитаних споживачів вважають якість продукції, 34% – близьке розташування торговельної точки, 10% – ціну товару і лише 9% – виробника (рис. 7).

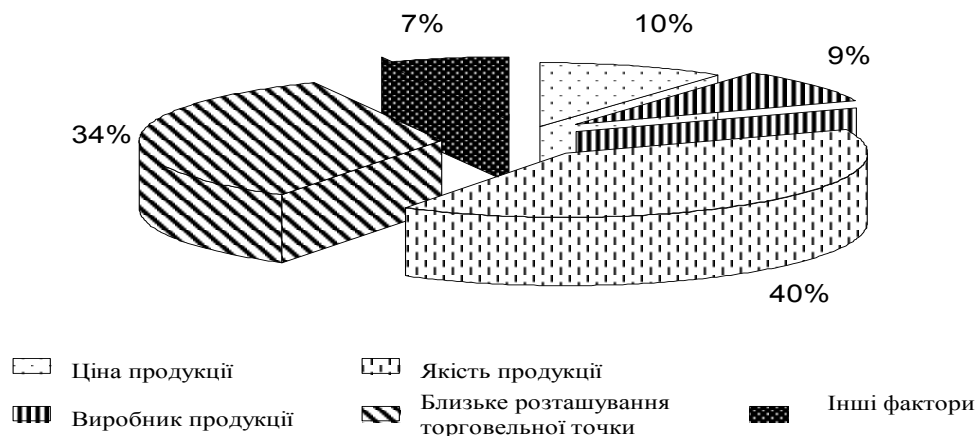


Рис. 7. Вплив факторів на поведінку споживача під час вибору хлібопекарської продукції

Висновок. Отже, на основі отриманих результатів опитування можна зробити висновок про те, що торговельна марка підприємства не може бути визначальною під час вибору споживачами потрібного виду хлібопекарської продукції, тому що визначальним фактором у цій ситуації є все ж таки якість продукції. З огляду на це будь-якому хлібопекарському підприємству варто зосередити увагу на якості продукції, яка, власне, і забезпечує йому конкурентні переваги на ринку і, як результат, збільшує обсяги реалізації його продукції.

Систему збуту будь-якого хлібопекарського підприємства можна раціоналізувати на основі внутрішніх і зовнішніх умов та ступеня їхнього розвитку. Однак існують загальні закономірності і розроблені методи підвищення ефективності функціонування системи збуту. Проте у більшості підприємств, як правило, недостатньо ресурсів для побудови ефективної системи внутрішнього контролю.

Ефективність збутової діяльності підприємства можна підвищити за рахунок удосконалення контролю під час планування продажу продукції.

У ринкових умовах господарювання необхідна умова виживання підприємства – завоювання і збереження ним більшої ринкової частки, на що і спрямована оптимізація планування продажу.

Розглянемо загальний підхід до контрольних механізмів планування продажів, які дають змогу мінімізувати можливість виходу підприємства з місцевого ринку внаслідок неправильного планування збуту в сучасних умовах господарювання. Існують такі передумови ефективності контролю під час планування продажу продукції:

– плануванням продажу повинен займатися не тільки планово-економічний відділ (він існує ще на багатьох підприємствах), а й відділ збуту або маркетингу;

– основний критерій оптимального планування обсягів продажу в ринкових умовах – облік і суміщення параметрів контролю з плануванням обсягів продажу, а саме:

- вибрана модель розвитку підприємства (у тому числі і стратегія ринкової конкуренції);

- максимально можливий обсяг продажу продукції, який визначається на основі дослідження ринкової кон'юнктури й аналізу ресурсного потенціалу підприємства;

- оптимальний обсяг прибутку (на основі максимізації прибутку) який забезпечує рівність між граничним доходом і граничними витратами;

- узгодженість планів продажу продукції з планами виробництва, у тому числі із запланованими календарними графіками випуску готової продукції, що забезпечить виконання плану продажу і відвантаження продукції у встановлені терміни;

– важливим є й сам порядок розроблення та контролю планів продажу продукції. Основою для формування планів збуту продукції в сучасних умовах є комплексне дослідження і прогнозування кон'юнктури ринку, яке повинен проводити відділ маркетингу.

Отже, запропонована система збуту хлібопекарської продукції, побудована на основі маркетингових досліджень ринку, дасть змогу підприємствам:

- забезпечити споживачів свіжою продукцією;

- доставити продукцію до торговельної мережі, фірмових магазинів, кіосків у зручний для споживачів час дня, а саме в обідній і вечірній;

- зменшити витрати на транспортування готової продукції;

- зменшити витрати на транспортування і реалізацію продукції стадії «товар, що залежався»;

- збільшити обсяги реалізованої продукції;

- забезпечити ефективність своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Заїнчковський А.О. Маркетинг як інструмент управління прибутком хлібопекарських підприємств м. Києва / А.О. Заїнчковський, О.М. Петухова // Економіка АПК. –1999. – № 7. – С. 47–51.

2. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – № 1(48).– С. 26-32.

3. Костецька Н.І. Аналіз ефективності діяльності підприємств хлібопекарської галузі України / Н.І. Костецька // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2(27). – С. 124–130.

4. Навольська Н.В. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку хліба і хлібобулочних виробів Тернопільського регіону / Н.В. Навольська // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 2(19). – С. 163–167.

5. Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні / Н.В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 438–441.

П'ясецька-Устич С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії*

Ужгородського національного університету

КОРУПЦІЙНО-ТІНЬОВІ ВІДНОСИНИ ЯК СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація

У статті аналізується сутність корупції як особливого соціально-економічного явища, досліджуються механізм та причини виникнення корупційних зв'язків, формування корупційної моделі поведінки. Аналізується поняття «корупційна рента» як прояв корупційної діяльності. Пояснюється причина її виникнення, пов'язана з володінням обмеженими ресурсами, і, як наслідок, формування монопольної ренти. Розкривається сутність системної корупції, зумовленої умовами закритої монополії, захищеної юридичними бар'єрами і нормативними актами. Доведено, що тіньові економічні відносини є локомотивом корупційної діяльності, яка, своєю чергою, створює сприятливі умови для розвитку і функціонування тіньової економіки. Показано взаємозв'язок політичної та економічної корупції, зроблено висновок про їх реальну загрозу економічній безпеці країни та деформацію соціально-економічної системи суспільства.

Вступ. Реформування української економіки на траєкторію цивілізованого розвитку відбувається надзвичайно суперечливо. Масштаб занурення економіки в «тінь» настільки вражаючий, що економічний аналіз усе більше вимагає критичного перегляду всіх постулатів і догм.

Незважаючи на певні прокламовані офіційними джерелами результати економічних реформ, які створили деяку видимість мінімального зростання виробництва, пожвавлення інвестиційних процесів, проблема корупції та тіньового сектора економіки не тільки не втратила своєї актуальності, але й виявила нові грані наукового дослідження.

Однією з основних загроз економічній безпеці України залишається зростання корупційно-тіньових відносин, виникнення тенденції підкорення економічної політики держави специфічним економічним інтересам політичних еліт та олігархічних структур.

В останній час намітилося посилення небезпечної тенденції в суспільстві: відмиваються величезні нелегальні капітали, формується нова хвиля олігархії за рахунок «прихованої приватизації» державної власності, продовжується процес формування стійких кланових структур в економічній сфері, здійснюється перерозподіл національного доходу в приватних інтересах. Корупційно-тіньовий складник економічних відносин почав створювати реальну загрозу позитивним трансформаційним процесам.

Небезпека корупційно-тіньових відносин полягає не тільки у спричиненні матеріальних збитків суспільству та його громадянам, але й у дестабілізації економічної системи у цілому. Їх вплив на всі сфери життя полягає у тому, що в результаті зникають відмінності між офіційною і неофіційною господарською діяльністю. У суспільстві відбувається виникнення і відтворення паралельних соціально-економічних структур за межами правового поля, здатних за збереження наявних тенденцій підкорити собі окремі економічні відносини. Саме такі аргументи нині диктують гостру необхідність об'єктивної критичної оцінки корупційних процесів, які відбуваються в економіці.

Основи дослідження корупції як системної проблеми сучасного суспільства закладено в працях Д. Акемолга, Т. Варьє, Л. Вайлда, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман [1; 13], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [16], В. Танзі, Л. Уайлда, М. Філпа, С. Хантінтона та ін.

Питаннями формування розширеного трактування поняття «корупція», вимірюванню і типологізації корупційної економічної активності присвячено роботи А. Алатаса [20], Р. Вішні, Р. Клітгарда [22; 23], Ф. Мендеса, П. Хейвуда, Е. Фейга [21], Ф. Шнайдера [25] та ін.

Значна увага дослідженню тіньової економіки і корупції приділена в працях С.Ю. Барсукової, А.С. Вахрушева, С.М. Гурієва, В.О. Ісправнікова [6], Т.І. Корягіної, С.П. Юхачова, С.М. Єчмакова [4], В.М. Полтеровича [10] та ін.

Дослідження проблем, пов'язаних із корупцією та тіньовою економікою та необхідністю їх суттєвого обмеження, знаходяться у сфері інтересів вітчизняних спеціалістів, таких як: А. Базилюк, З. Варналій [2; 17], А. Волошенко [3], В. Гончарова, І. Длугопольський, І. Мазур [9], В. Предборський [14], Р. Пустовійт [12], Т. Тишук [13], Ю. Харазішвілі [16], М. Фоміна [7; 19], А. Скрипник [15], Ю. Самаєва [14] та ін.

Мета статті полягає в системному аналізі феномену корупції, дослідженні причин, сутності та змісту моделей корупційної діяльності; специфіки їх прояву у вигляді корупційної ренти.

1. Теоретико-методологічні основи дослідження феномену корупції в Україні

У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи, у межах яких корупція розглядається як:

- форма економічної поведінки, яка обирається з наявного (доступного) набору альтернатив;

- будь-які дії індивіда, державної установи, приватної компанії, які порушують закон або підривають довіру до нього для отримання прибутку або іншої вигоди;

- використання службового становища та суспільних фондів для підвищення особистого добробуту і добробуту своєї сім'ї та близьких родичів.

Значна кількість економічних досліджень, присвячених феномену корупції, акцентує увагу на існуванні тісного взаємозв'язку між високим рівнем корупції в суспільстві і непропорційно високими доходами незначної групи осіб і одночасно зростаючою бідністю більшості населення країни [1; 24].

Ми поділяємо точку зору Р. Клітгарда, який на протязі десятиліть вивчав феномен корупції [22; 23] й описує схильність до корупції як формулу, що включає низький рівень ризику, помірне покарання і великий зиск:

Корупція = Монополія + Свобода дій – Підзвітність.

Із функціонального погляду корупцію можна описати як:

- 1) використання державної влади в особистих інтересах;
- 2) загальне поняття, яке відображає значну кількість різних типів поведінки, включаючи прямі крадіжки (коли грошові засоби із державних фондів або державна власність використовується чиновниками для свого збагачення) й особисту зацікавленість (коли корумпований чиновник отримує особисту фінансову вигоду в результаті рішень, які він приймає, у межах виконання службових обов'язків).

Дослідники зазначають, що нині корупція існує в різних галузях економіки багатьох країн і є одним із основних факторів, який перешкоджає їх розвитку [20; 21]. Отже, корупційний складник економічної діяльності є небезпечною проблемою і вимагає детальної оцінки низки взаємодій (особливо в державному секторі) з позиції наявного корупційного складника.

Можна виділити такі основні ознаки корупційних дій:

- взаємна угода учасників дії;
- існування взаємних зобов'язань;
- одержання певних переваг для обох сторін;
- прийняття рішення, яке порушує закон або суперечить моральним стандартам;
- свідоме підпорядкування суспільних інтересів особистій вигоді;
- обидві сторони намагаються приховати свої дії.

Аналізуючи негативний вплив корупції на економічне зростання, передусім необхідно зазначити, що це відноситься до середнього і великого бізнесу, а також до сфери державних інвестицій, коли відбувається серйозне перевищення вартості проектів унаслідок того, що учасники корупційних відносин одержують як дохід певну частину бюджетних засобів. Це є негативним фактором навіть тоді, коли програма успішно реалізована, оскільки в цьому разі дохід корупціонерів забезпечується за рахунок добропорядних платників податків, що є основним і небезпечним побічним ефектом корупції [4; 13].

Низка експертів відзначає негативні наслідки корупції:

- ослаблення ролі закону;
- зменшення довіри економічних агентів до держави;
- сповільнення економічного зростання;
- збільшення соціальної нерівності;
- зниження ділової активності;
- погіршення інвестиційного клімату [10; 22; 24].

Отже, можна стверджувати, що наслідком корупції є формування непродуктивних моделей поведінки як державного сектора, так і бізнес-структур, оскільки корупційні дії спричиняють обмеження конкуренції, зниження темпів і якості економічного зростання.

Водночас спостерігається збільшення попиту на корупційні послуги, що свідчить про те, що такі моделі поведінки стають усе більш розповсюдженими серед економічних агентів, особливо в країнах із несформованим ринком. Основна причина полягає в тому, що корупція дає змогу отримувати більш високі доходи порівняно з легальними формами ведення бізнесу. Все це ослаблює стимули інвестувати в реальний сектор економіки. Це надзвичайно актуально і для української економіки в умовах нестабільного макроекономічного прогнозу, коли неухильно зростає кількість бюджетних проблем.

За оцінкою МВФ, щорічна сума хабарів у світі становить 2 трлн. дол. США, а Європейська Комісія у 2013 р. оцінила щорічні втрати економіки від корупції в країнах – членах ЄС приблизно в 120 млрд. євро [26].

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється у специфічних умовах. При цьому достатньо очевидною є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла б платити хабарі та «винагороди».

До корупційних проявів, згідно з чинним законодавством, належать:

- зловживання владою і службовим (офіційним) становищем;
- отримання хабара;
- комерційний підкуп;
- інше незаконне використання особою свого службового становища всупереч законним інтересам суспільства і держави для отримання вигоди у формі грошей, цінностей, іншої власності.

Основний принцип корупційних відносин полягає у тому, що вчинені корупційні дії вигідні обом сторонам.

Корупція як вибір раціональних агентів аналізується в межах неокласичної теорії, яка розглядає корупцію як своєрідний тіньовий податок на приватний сектор, а одержується цей податок політиками і чиновниками внаслідок монополії на прийняття важливих для бізнесу рішень. При цьому корупція (як і будь-який інший вид злочину) є досить ризикованою діяльністю, оскільки той, хто підкупує або бере хабарі, ризикує бути пійманим і засудженим.

Дослідники аналізують моделі, побудовані на порівнянні очікуваної вигоди і можливих утрат від корупційних дій. Якщо очікувана користь більше нуля, це стає стимулом для корупції, і навпаки [23].

Представники неокласичного напряму основними шляхами зменшення корупції пропонують різноманітні санкції (штрафи, конфіскацію власності), які можуть розглядатися як реальні втрати від корупційних дій.

Який ефект приносять заходи влади проти корупції? Висока ймовірність бути спійманим скорочує об'єми корупційних послуг, але збільшує розмір хабара. Навпаки, залежність покарання від розміру хабара скорочує розмір останнього, але збільшує їх кількість.

Неокласичні моделі не враховують «включеність» індивіда в соціальне оточення і не звертають увагу на такі фактори, які впливають на потенційних учасників корупційних угод, як мораль і суспільне засудження злочинної поведінки.

На відміну від неокласики в межах інституціонального підходу корупція досліджується як взаємодія людей у соціальному середовищі, у зв'язку з чим основними факторами, що стримують корупцію, називають: ідеологію; професійну етику; корпоративну культуру; сімейні традиції; релігію; соціальні норми.

При цьому найбільше значення надається соціальним нормам, згідно з якими корупційна поведінка може бути виправдана або відхилена. Водночас соціальні норми надзвичайно інертні, їх зміна є довготривалим процесом. На нашу думку, саме відсутність суспільного засудження, масове розповсюдження «низової», «побутової» корупції, призвели до розквіту системної корупції в Україні.

Одним з основних проявів корупційної діяльності є формування корупційної ренти. Термін «рента» широко використовується в економічній теорії і застосовується до факторів виробництва: праці, землі, капіталу. Утворення ренти пов'язане з володінням рідкісним ресурсом і з його обмеженою пропозицією. Таким ресурсом для корупціонерів різних рівнів державної влади виступає доступ до державних ресурсів (включаючи інвестиційні та фінансові ресурси) [24]. Системна корупція має можливість гарантувати бізнесу отримання державного або муніципального замовлення, забезпечивши тим самим стабільне джерело фінансування його підприємницької діяльності (за допомоги виграного тендера, участі в реалізації відповідної програми або конкретного інвестиційного проекту). Корупція часто навмисно створює перешкоди бізнесу, штучно обмежуючи їх пропозицію і вилучаючи при цьому значну вигоду. Таке становище можна порівняти з ситуацією, яка в економічній теорії визначається як формування монопольного прибутку або монопольної ренти.

Існування системної корупції можна порівняти з умовами закритої монополії, бар'єрами, нормативними актами, політичними лобі. Закрита монополія гарантує одержання чистого економічного прибутку, яка в даному разі й перетворюється на корупційну ренту. Розмір корупційної ренти залежить, з одного боку, від «ринкової ціни» контрактів, які надаються

бізнесу владними структурами, з іншого – на них впливає розмір витрат, пов'язаних із пошуком корупційної ренти. У даному разі до витрат закритої монополії належать судові витрати, які виникають у силу низки обставин, викликаних «незадоволенням» приватного бізнесу, утриманням лобістів різних гілок влади.

В умовах монопольної поведінки представників державної влади закономірним є відсутність ресурсів – субститутів; неефективне розміщення наявних природних ресурсів, доступних в умовах закритої монополії тільки в обмеженому обсязі (за постійної еластичності попиту на них).

Джерелом монопольної влади системної корупції слід уважати високу концентрацію корупціонерів різних рівнів державної влади, а також захоплення ними і контроль над розподілом значної частини державних ресурсів. Із курсу політичної економії відомо, що закриті монополії є найбільш серйозною загрозою ринку, їх функціонування викликає формування чистих витрат валового продукту (внутрішнього і регіонального).

Чинovníки володіють більш широкими можливостями для отримання корупційної ренти порівняно з іншими корупціонерами внаслідок: участі в прийнятті нормативних актів; використання службового становища для надання вигідних державних і муніципальних замовлень (не порушуючи при цьому діюче законодавство), а також можливості капіталізації корупційної ренти (на основі капіталізації влади); реальної участі в перерозподілі власності починаючи з приватизації державної власності. Обговорюючи і приймаючи законопроекти з регулювання умов ведення бізнесу, урядові чиновники повинні, з одного боку, турбуватися про добробут суспільства у цілому, з іншого – вирішити, які види економічної діяльності можуть бути регламентовані без погіршення становища виробника чи створення бюрократичних бар'єрів. Але вони також можуть залишити різноманітні неясні в конкретному нормативному акті моменти без належної уваги, що приводить до появи «білих плям» у законодавстві і породжує «лазівки» для різного роду зловживань із боку всіх учасників ринкових відносин (а не тільки економічних агентів тіньової економіки). Внаслідок цього ефективність управління окремими галузями і всією національною економікою знижується. Розповсюдження тіньової економіки сприяє зростанню корупції, яка нині набула повзучого характеру і проникла як у неформальний, так й у формальний сектори економіки. Прикладами «повзучої» корупції є рейдерські захоплення корпоративного управління чи майна, спекуляція недооціненими активами, перерозподіл власності. Зростає кількість компаній, складних як за структурою, так і за характером діяльності; розповсюджується практика використання і виникнення великої кількості афілійованих осіб, які зазвичай не несуть відповідальності за борги і зобов'язання один одного.

На думку багатьох учених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тіньової економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя [4; 7; 18].

Корупційний складник присутній нині як у корпоративному, так і в приватному секторах економіки. Корупціонери не підкоряються регулюючим правилам, які встановлені для учасників ринку (або вдало маніпулюють ними). Вони беруть на себе певні ризики, зловживаючи своїм становищем, знаючи, що негативні наслідки їх рішень будуть оплачені за рахунок платників податків. Статус, який отримує корупціонер, забезпечує йому економічний імунітет у суспільстві.

Наслідки «повзучої» корупції, як і вплив тіньового сектора на результати функціонування національної економіки, складно оцінити кількісно. Наявні взаємовідносини формальної і неформальної економік не спрощують, а ускладнюють вирішення цього завдання. Проявами досліджених відхилень у розвитку економічної системи є зростання неформальної зайнятості та величина не облікованого валового продукту, а також поява такої економічної категорії, як корупційна рента. Зміна концептуальних засад функціонування вітчизняної економіки буде сприяти «вирівнюванню правил гри» у формальному і неформальному секторах і, як наслідок, зменшенню впливу корупційного складника.

Ф. Фукуяма, всесвітньо відомий американський учений, професор Стенфордського університету (США), відзначає, що корупція стає визначальною характеристикою XXI ст., що реально одну політичну систему від іншої відрізняє «міра, наскільки правлячі еліти прагнуть скористатися владою на службу загальним інтересам суспільства чи просто збагачують себе, своїх друзів і членів своїх сімей». Висновок, який зробив учений у результаті глибокого аналізу феномену сучасної корупції, полягає в тому, що «джерело корупції є глибоко політичне» [27].

В Україні, як і в деяких інших пострадянських країнах, бізнес і влада не розмежовані. Тенденція до зрощення бізнесу та політики через формальний та неформальний вплив олігархічних груп на прийняття рішень вищими владними інституціями започаткована в середині 1990-х років і нині досягла апогею.

За оцінками експертів, найбільш прибутковим видом використання тіньових коштів є процес інвестування ресурсів у політику (політичне інвестування). Тобто бізнес-група або олігарх із використанням тіньових ресурсів купує політичний ресурс шляхом просування у владу «своїх людей» або підтримки своєї політичної партії чи створення політичних коаліцій і фракцій. У такий спосіб бізнес забезпечує власні інтереси, приватизуючи владний ресурс. В Україні, де влада і бізнес є неподільними, їх зрощення забезпечує процвітання політичної корупції.

Корупція має мультиплікативний ефект – поширює непрозорі правила гри на всю систему суспільних відносин у державі, зокрема на економіку. Тіньова економіка, своєю чергою, створює умови для отримання тіньових фінансових ресурсів, які підтримують існування політичної корупції, прискорення процесу гібридизації влади й олігархізації.

Політична воля влади є головним чинником успішності протидії корупції. Політична воля – це справжні наміри політичного керівництва країни реально

протистояти корупції в усіх її проявах і на всіх рівнях державної влади. Вияв політичної волі зводиться до того, що за наявності законних підстав закон має застосовуватися до будь-якої особи незалежно від займаної нею посади, політичних уподобань, наближеності до політичного керівництва держави та інших суб'єктивних обставин. Головна роль у формуванні та реалізації політичної волі належить, як правило, главі держави, який зазвичай має найбільші повноваження щодо забезпечення національної безпеки, керівництва та координації діяльності правоохоронних структур. Однак політичне керівництво України не демонструє реальної волі у протидії політичній корупції, обмежуючись публічними заявами. До таких висновків спонукають:

- стан виконання антикорупційних заходів і програм, а також міжнародних зобов'язань України;
- оцінки рівня корупції в Україні;
- динаміка позицій України в міжнародних рейтингах;
- інформація про факти і прояви політико-економічної корупції в Україні, що оприлюднюється в ЗМІ, а також характер реагування з боку правоохоронних органів;
- результати міжнародних і національних моніторинрів із проблем корупції в Україні, здійснюваних вітчизняними та міжнародними антикорупційними організаціями.

Відсутність політичної волі значною мірою є наслідком власної причетності вищих посадовців держави до політично-корупційних дій, їх зацікавленості в тих чи інших корупційних схемах.

Отже, реальна антикорупційна політика повинна враховувати такі фактори:

- державна влада сама є корумпованою і тому не зацікавленою в реальній боротьбі з корупцією;
- в Україні, на жаль, немає впливових політиків, реальних «моральних лідерів», які готові бути «моральним взірцем» та очолити боротьбу з корупцією;
- суспільство виявляє переважно «мовчазне обурення» проявами політичної і економічної корупції, активно не протидіє їй;
- значна частина суспільства сприйняла корупційні «правила гри» і діє згідно з ними;
- політико-економічна корупція має надійну основу – олігархічно-кланову економіку, яка не зацікавлена в запровадженні прозорих норм ведення бізнесу та наближенні їх до європейських стандартів;
- Україна як член міжнародних організацій взяла на себе певні зобов'язання з протидії корупції, частина цих зобов'язань виконується (наприклад, е-декларування доходів високопосадовців);
- існують високий рівень невдоволення суспільства корумпованістю влади та політичних сил і критично низький рівень суспільної довіри до них;
- нині в Україні сформована і діє значна кількість державних структур, покликаних запобігати і протидіяти корупції, але поки їх ефективність практично дорівнює нулю.

2. Системна корупція в Україні: причини і наслідки

Дослідження проблем, пов'язаних із тіньовою економікою і корупцією, займає особливе місце в економічній науці. Це пояснюється масштабністю і водночас складністю в точній оцінці розмірів корупційно-тіньової економічної діяльності. У 2015 р. тіньова економіка в Україні, за різними оцінками, становила від 25% до 58% ВВП. За розрахунками відомого австрійського експерта, професора економіки Ф. Шнайдера, середній рівень тіньової економіки 28 країн – членів ЄС становить 18,3%, тоді як його оцінка для України коливається в діапазоні 46–53% [25].

Корупція означає використання посадовою особою своїх владних повноважень і довірених їй прав для особистої вигоди, яка суперечить установленим правилам (законодавству). Головним стимулом корупції є можливість одержання економічного прибутку, пов'язаного з використанням владних повноважень, а головним стримуючим фактором – ризик викриття і покарання. Згідно з макроекономічними і політекономічними дослідженнями, корупція є важливою перешкодою на шляху економічного зростання і розвитку, здатного поставити під загрозу будь-які перетворення.

Аналіз корупції і тіньової економіки в Україні можливий лише на основі чіткої диференціації особливостей цих проблем у вітчизняній економіці. Як правило, поняття «корупція» розглядається як соціально-правове або кримінологічне явище, що охоплює низку злочинів, які базуються на зловживанні державною владою та іншими посадовими повноваженнями для одержання матеріальної та іншої вигоди в особистих інтересах, в інтересах третіх осіб або груп.

Потрібно підкреслити, що корупція широко розповсюджена в державних органах влади, тобто корумпована влада, яка й уповноважена на нормативно-правові ініціативи, повинна боротися з корупцією, будучи сама корумпованою, фактично повинна боротися сама із собою.

Нині очевидно, що корупція проникла практично в усі сфери життя українського суспільства і держави. Але масштаби корупції визначити важко, оскільки вона (як і інші види тіньової економічної діяльності) прихована від офіційного статистичного обліку. Оскільки у державних чиновників більше можливостей приховувати свої правопорушення, ніж у пересічних громадян, корупція відображена в кримінальній статистиці слабше, ніж інші види злочинів. Окрім того, багато видів корупції навіть не пов'язані напряму з виплатою грошової винагороди, а тому не можуть одержати вартісну оцінку.

У зв'язку із цим оцінки корупції досить умовні, адже корупція є одним із найбільш латентних явищ. Дані ж про виявлені факти корупції свідчать не стільки про масштаби явища, скільки про рівень ефективності правоохоронної системи. Ще менше фактів, коли корупціонери засуджуються до однієї з мір кримінального покарання, у тому числі до позбавлення волі [26]. Слід зазначити, що значна частина звинувачувальних вироків за справами про хабарництво пов'язана з отриманням дійсно дрібних хабарів. А от крупним корупціонерам частіше за все вдається ухилитися від правосуддя.

Загальновідомо, що після розпаду СРСР чиновницький апарат України не тільки не зменшився, але й зріс. Досягнення інформаційних технологій дають змогу суттєво автоматизувати роботу державного апарату, однак усі розмови про скорочення кількості чиновників в Україні закінчуються тим, що з'являються нові міністерства, відомства і нові чиновники. З 1992 р. донині кількість чиновників зросла з 60-ти до понад 300 тис. осіб, у чий владі «дати» чи «не дати», вирішити або не вирішити те чи інше питання. У зв'язку з домінуванням механізмів локального корпоративного (монополістичного) регулювання бюрократія отримує особливі можливості визначати умови діяльності комерційних структур. Платою бюрократії за забезпечення комерційним структурам сприятливих умов господарювання стає хабар.

За роки побудови ринкової системи господарювання в економіці України відбулися глибокі структурні зміни, які сприяли значному розширенню тіньової і кримінальної економіки, зростанню корупції та незаконному вивозу капіталу з країни [5; 7].

Певною мірою це стало наслідком того, що були втрачені ефективна система політичних, організаційних, адміністративних та економічних заходів протидії тіньовій економіці та структурні зміни, які відбуваються в системі органів державного управління, у тому числі в правоохоронних органах, які повинні посилити свою діяльність у сфері боротьби з економічною злочинністю.

Масштаби тіньового сектору економіки України, а також рівень корупції в різних її галузях нині стали одним із найсерйозніших факторів, які перешкоджають успішному розвитку нашої країни, її інтеграції у світовий економічний простір і входженню у різноманітні міжнародні економічні організації й об'єднання.

Інституціональний підхід, заснований на трансакційному аналізі тіньової економіки, дає змогу звернути увагу на причини, які не розглядаються в рамках традиційного *mainstream*. Особлива увага приділяється зв'язку між «правилами гри», які визначають та обмежують господарську діяльність людини, і процесом економічного розвитку. Так, якщо неокласична теорія, аналізуючи процес розвитку, вузько визначає виробництво, розглядаючи його як систему, що пов'язує затрати ресурсів (землі, робочої сили, капіталу) і виробничу технологію з випуском товарів і послуг, то трансакційний підхід розширює ці базисні положення, звертаючи увагу на зворотні зв'язки між економікою та інститутами, які визначають «правила гри» в економічному обміні, що приводять у кінцевому підсумку до зменшення ступеню невизначеності для економічних агентів і мінімізації, таким чином, витрат обміну [7].

Очевидно, що всі економічні агенти є «гравцями» формального сектора економіки, коли їх дії відповідають установленим «правилам гри» і захищені ними. І навпаки, коли ці правила не дотримуються, їх слід розглядати як «гравців» тіньового сектора економіки. Іншими словами, прихильність установлених правил є першочерговим критерієм участі в «законній» економіці, тоді як недотримання або відхилення від установлених правил є

критерієм участі в тіньовій економіці. Використовуючи цей критерій як основу для системи класифікації, Едгар Файг, професор економіки в Університеті Вісконсін – Медісон, запропонував розглядати чотири типи підпільної економічної діяльності: нелегальна, неповідомлена, незареєстрована і неформальна економічна діяльність [21].

Узагалі необхідно відзначити, що в науковому економічному обігу пропонується багато назв тіньової економіки: власне тіньова (shadow), секретна (subterranean), прихована (hidden), сіра (gray), таємна (clandestine), нелегальна (illegal), неповідомлена (unreported), незареєстрована (unrecorded), друга (second), паралельна (parallel), чорна (black) і т. д., що повною мірою підтверджує наявні проблеми, пов'язані з її оцінкою [17; 21].

Уся діяльність суб'єктів тіньової економіки спрямована на одержання прибутку за рахунок обмеження інтересів будь-якого із суб'єктів економічних відносин, що веде до неминучого зростання трансакційних витрат. Закономірним наслідком цього є перерозподіл доходів від сфери матеріального виробництва у сферу обігу, що руйнівним чином впливає на ефективність виробництва, а в результаті спричиняє зростання сукупних витрат суспільства.

Одним із найбільш розповсюджених напрямів корупційного збагачення для бюрократії, особливо для верхівки політичної еліти, є державні витрати, які знаходяться в їхньому розпорядженні. Крім цього, для збагачення бюрократичний апарат часто використовує свої владні повноваження або адміністративний ресурс під час реалізації інвестиційних проектів, проведення державних закупівель, а також за допомогою створення різноманітних позабюджетних фондів [13].

Серед інших сфер, найбільш прибуткових із погляду корупції, слід виділити: надання податкових пільг; продаж сировинних товарів за цінами, нижчими за ринкові; районування, оскільки воно впливає на вартість землі; видобування природних ресурсів; продаж державних актів, особливо приватизацію державних підприємств; надання монопольних прав на певний вид комерційної (особливо експортно-імпортової) діяльності; контроль над тіньовим сектором економіки і нелегальним бізнесом (вимагання, захист від переслідування, звільнення від конкурентів і т.д.); призначення на відповідальні посади в органах державної влади; непотизм.

У межах раціоналістичного підходу до дослідження корупції наводиться основний аргумент, що індивід зважує всі витрати і блага від своїх злочинних дій і вирішує йти на злочин, якщо очікувана корисність подібних дій вища, ніж якби він залишився законослухняним і витратив свої час і ресурси інакше. Очевидно, що саме посередництвом упровадження своїх представників різного рівня у підприємницькі структури державна бюрократія може розраховувати на стійкість свого привілейованого становища, а це, своєю чергою, неминуче призводить до корумпованості [16].

Отже, корупція існує остільки, оскільки посадова особа може розпоряджатися не належними їй ресурсами шляхом прийняття чи неприйняття тих чи інших рішень. Посадова особа зобов'язана прийняти

рішення виходячи із цілей, установлених нормами права. Однак посадова особа нерідко переслідує свої власні інтереси. Корупція супроводжує тією чи іншою мірою бюрократію практично в будь-якій країні. «Стимули до корупції існують тому, що державні чиновники наділені владою розподіляти вигоди і нав'язувати важкий тягар» [1].

Корупційний дохід перерозподіляється між посадовими особами у зв'язку з їх функціями і місцем в бюрократичній ієрархії. Частина корупційного доходу поступає носіям функцій контролю або керівництва, у тому числі і політичного.

Економічний тягар корупції не вичерпується додатковими витратами для основних економічних суб'єктів, вони переносяться на ціни товарів і послуг для всього населення. Саме тому корупційний дохід бюрократії стягується з усього населення і перетворюється на особливу статусну економічну ренту. За високого рівня вилучення ресурсів економіки на користь бюрократії виникає модель економіки, орієнтованої на вилучення економічної ренти.

На думку Е. де Сото, перуанського вченого, тіньова економіка – це «притулок для тих, для кого витрати дотримання наявних законів під час ведення звичайної господарської діяльності, тобто трансакційні витрати, перевищують вигоди від досягнення своїх цілей» [16, с. 25].

Подібна ситуація характерна як для країн з економікою, що розвивається, так і для країн із перехідною економікою, де високі трансакційні витрати ведення бізнесу неминуче призводять до зростання тіньового сектору.

Високі трансакційні витрати функціонування економічної системи і значний тіньовий сектор викликають величезні витрати економічного потенціалу і ресурсів «впусту». Виникає явище, яке Е. де Сото назвав «мертвим капіталом». За його розрахунками, бідні верстви населення в країнах «третього світу» і колишніх комуністичних країнах володіють незареєстрованим майном на суму не менш як 9,3 трлн дол. [16, с. 194]. Цей капітал лежить мертвим тягарем, тому що особи, які ним володіють або користуються, не захищені офіційним правом приватної власності, яке б дало їм змогу використати ці активи як «продуктивні економічні засоби», наприклад як заставу для одержання кредиту, необхідного для того, щоб відкрити або розширити бізнес.

Розвиток тіньової економіки значною мірою визначається масштабами корупційної діяльності, яка набула в Україні небаченого розмаху як на рівні держави, так і на рівні окремих галузей і регіонів. Тіньова економічна діяльність створює реальні загрози економічній та національній безпеці України, оскільки видозмінює найважливіші якісні характеристики економічної системи, вступає у суперечність із здатністю держави підтримувати нормальні умови життєдіяльності економіки, що перешкоджає реалізації державних інтересів і пріоритетів економічного і соціального розвитку суспільства.

Фактори, які сприяють розвитку корупційно-тіньових відносин у сучасній Україні:

1. Фінансово-економічні:

- несправедливий первинний розподіл капіталу – тіньовий сектор забезпечує перерозподіл ВВП (рано чи пізно, але Україна змушена буде вирішити проблему грабіжницької приватизації й олігархічного капіталу: мова не про «розкуркулювання олігархів», а про відновлення справедливості в розподілі національного багатства і втраченої громадянами особистої і суспільної власності);

- недосконалість податкової системи – до цього часу в Україні стягується в бюджет і держфонди значна частина ВВП, яка потім розкрадається;

- триваючі на протязі багатьох років широкомасштабні розкрадання бюджетних коштів (за експертними оцінками, розкрадається і відмивається через тіньову економіку від 10% до 20% всіх фінансових ресурсів, які виділяються на реалізацію державних програм і проектів, а також прибутків держпідприємств);

- відсутність державної системної політики економічного і соціального стимулювання виходу підприємств із тіні (заміна такої політики гучними кампаніями призводить лише до зростання корупції);

- архаїчна структура фінансів (нині грошові засоби, які знаходяться в обігу в тіньовій економіці поза українськими банками – готівка у гривнях та іноземній валюті та безготівкові кошти за кордоном – становлять, за експертними оцінками, астрономічну суму, приблизно рівну всій грошовій масі M2.)

2. Правові:

- суттєві суперечності і прогалини в законодавстві, які сприяють безвідповідальності в нелегальній діяльності, за надмірного регулювання відкритої ділової активності;

- значною мірою корумпована система правоохоронних і судових органів (тіньова економіка породжує корупцію, а корупція, своєю чергою, створює основу для розвитку тіньової економіки);

- незахищеність відкритого ефективного приватного бізнесу від свавілля чиновників, «правоохоронного терору», посягань криміналу та рейдерства «олігархів».

3. Адміністративні:

- відсутність ефективної державної вертикалі управління, яка б охоплювала всі сфери економіки по всій території України і національної не на «освоєння» бюджету і не на пряме втручання в економіку, а на ефективний розвиток бізнесу;

- заборонне, каральне адміністрування – надмірні формальні адміністративні бар'єри, які перешкоджають розвитку легального бізнесу, націленість бюрократії на негатив, а не на позитив;

- безвідповідальність і некомпетентність державного управлінського апарату, відсутність залежності оплати праці чиновника від конкретних результатів його праці для розвитку відкритих ринкових відносин в економіці.

4. Суспільно-політичні відносини:

- невпевненість більшості підприємців у стабільності ринкового економічного курсу держави внаслідок відсутності чіткої стратегії розвитку і посилення прямої участі держави в економіці;

- соціальна і політична незахищеність більшості населення – держава відділила себе безвідповідальністю від громадян, а громадяни у відповідь не вважають себе зобов'язаними перед такою державою;

- деградація культури, моралі, пропаганда культу криміналітету і всездозволеності, відсутність системи виховання підростаючого покоління.

Проблема значної тіньової економіки і масової корупції стала для України важкою системною проблемою національної безпеки, вирішити яку можливо лише шляхом реалізації широкого цілеспрямованого комплексу заходів у всіх сферах життєдіяльності держави і суспільства, спільними зусиллями держави і суспільства.

Україна залишається системно корумпованою. Корупцією в Україні охоплені всі без винятку публічні інститути та сектори, причому як на національному, так і на регіональному рівнях.

Антикорупційна політика української влади підміняється імітацією. Незважаючи на зміну політичних партій при владі і посилення вимог міжнародних партнерів до України виконувати взяті на себе зобов'язання у сфері боротьби з корупцією, продовжуємо спостерігати відсутність політичної волі до реальних змін.

Розв'язанню цієї проблеми сприятимуть лише докорінна зміна політичного устрою держави та стійкий запит до змін з боку суспільства. Під час проведення реформ важливим та актуальним для України міг би стати позитивний досвід інших країн.

Перспективними напрямками боротьби з корупцією в Україні є:

- ліквідація економічного підґрунтя для корупції шляхом зниження ролі держави в економіці загалом та впливу чиновників на ухвалення економічних рішень і їх утручання в економічну діяльність підприємств;

- не тільки створення, але й ефективна діяльність соціального антикорупційного органу, який буде займатися розслідуванням і притягненням до відповідальності корумпованих чиновників;

- публічне розслідування резонансних корупційних справ;

- позбавлення імунітету (у державі не повинно бути осіб, які б не відповідали за вчинені порушення). Найбільша кількість корупційних злочинів і в найбільших масштабах має місце саме на найвищому державному рівні;

- моніторинг доходів і витрат чиновників та членів їх сімей;

- гармонізація антикорупційного законодавства до світових стандартів;

- установлення відповідальності для осіб, що пропонують хабар, і запровадження реєстру корумпованих фірм;

- запровадження владного контролю відносин між владою бюрократією і бізнесом;

- посилення відповідальності за вчинення корупційних дій;

- забезпечення правових, інституційних, моральних та інших умов для формування здорової атмосфери в органах влади.

Корупція, яка в Україні набула загрозливих масштабів, руйнує соціально-економічну систему зсередини страшніше за зовнішню агресію. Породжувана нею тотальна недовіра мільйонів громадян до влади, правоохоронних органів і судів яскраво ілюструє, чим закінчується ситуація, коли матеріальні інтереси значать більше, ніж закон, коли винні у скоєнні злочину звільняються від відповідальності. Безкарність злочинців у середовищі вищих посадових осіб є поживним ґрунтом корупції, що пронизала всі гілки влади, згори донизу. Нині корупція в державі, яка веде оборонну війну, стала однією з головних загроз національній безпеці України.

Активному поширенню корупції сприяють такі фактори:

- недосконалість правового поля, яке не спрямоване на боротьбу з причинами корупції;
- недостатня відповідальність чиновників за вчинення протиправних дій;
- монополізація бізнесу – олігархічні клани перерозподіляють між собою бізнес-ресурси й усувають здорову конкуренцію та прозорість;
- незахищеність прав власності;
- окупація бізнесу корумпованою бюрократією;
- толерантне ставлення до корупції з боку громадськості;
- неефективна система боротьби з корупцією – джерелом корупції в Україні є вже сама боротьба з корупцією.

Очевидно, що корупція як системне явище потребує, відповідно, і системних засобів протидії. Саме на це повинні бути спрямовані зусилля і законодавчі ініціативи прогресивної частини суспільства та депутатського корпусу. Чинне антикорупційне законодавство передбачає адекватні заходи протидії злочинності, але при цьому ним не забезпечено головного – невідворотності покарання для корупціонерів починаючи з верхівки «піраміди».

Корупція є соціально-економічним явищем, похідною стану економічного, політичного і культурного життя в країні. У зв'язку з розвитком трансформаційних процесів корупція стала системним фактором розвитку, що веде до поглиблення соціально-економічної кризи. Корупція має не тільки економічний, але й соціальний характер, тому що виникає в результаті формування неформальних соціальних зв'язків [13].

Висновок. Проведене дослідження дає змогу з'ясувати, що корупція – невід'ємна родова ознака розвитку ринкових капіталістичних відносин. Корупція може розглядатися як породження капіталу, який усе перетворює в товар, у тому числі намагається комерціалізувати послуги державної влади і управління. Влада за своєю посередницькою природою схожа на гроші, а політична система – на ринок. Чисті суспільні блага, які монопольно виробляються державою, за своєю природою мають неринковий характер, однак одержувачі корупційної ренти перетворюють їх у товар.

Феномен корупції аналізується як визначене соціальними умовами і процесами явище. Суть корупції виявляється за системного підходу, який дає

зможу проаналізувати її з соціальних, політико-правових, правових і економічних підходів. Корупція як соціально-економічне явище в широкому розумінні проявляється в «корозії» влади, коли державні службовці та інші публічні особи, уповноважені на виконання управлінських функцій, використовують свої посадове становище, статус і авторитет займаної посади з корисливою метою для особистого збагачення або в групових інтересах. Корупція як політико-правове явище – головний спосіб криміналізації політичної влади і системи державного управління, її переродження з інституту, який виражає єдиний загальнонаціональний інтерес, в апологета і таємного захисника корпоративного інтересу владних еліт, за якого корупція в національному масштабі виступає генератором дисфункцій у системі макроекономічного управління, що спричиняє порушення балансу інтересів в системі соціально-економічних відносин.

Корупція як економічне явище є латентною, нелегальною, яка реалізується через рентоорієнтовану поведінку чиновників, формою соціально несанкціонованих відносин обміну, розподілу і привласнення економічних благ, грошових засобів, цінних паперів і активів, які обмежують економічну свободу, свободу конкуренції і доступ громадян і бізнесу до національних ресурсів. У цих умовах корупціонерами, які наділені владними функціями в системі державного управління, здійснюються незаконна комерціалізація своєї діяльності, конвертація влади у власність і капітал, забезпечуються неекономічні переваги в конкурентній боротьбі (перш за все на ресурсних ринках) представникам бізнесу, які виплачують корупційну ренту.

Існування тісного корупційного зв'язку між владою і бізнесом в Україні (на відміну від інших країн, де він менш помітний або носить випадковий характер) перетворює корупцію на інституціональне явище. Стійкість корупційних зв'язків є визначальним фактором характеристики української дійсності і становить серйозну суспільну небезпеку, оскільки завдяки їй існують суттєві корупційні тенета, які не просто отримують прибутки в результаті своєї протиправної діяльності, але й інвестують її в розвиток самої корупції. Це перетворює корупцію на системний фактор української соціально-економічної моделі суспільства.

Корупційно-тіньові відносини – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вони є формою кризи державного управління економікою і виявляються у розвитку дисфункціональності останнього. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управління, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами. Таким чином, аналіз корупційно-тіньових відносин має велике значення для розуміння закономірностей механізмів суспільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Аккерман С.Р. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / С.Р. Аккерман ; пер. с англ. О. Алякринский. – М. : Логос, 2010. – С. 39.

2. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.
3. Волошенко А.В. Проблеми здійснення антикорупційних реформ у сучасній Україні та шляхи їх реалізації / А.В. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 8. – С. 51–61
4. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование / С.М. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.
5. Іванов Ю.Б. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління / Ю.Б. Іванов // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 21–24.
6. Исправников В.О. Теневая экономика : [научно-методическое пособие для студентов экономических факультетов] / В.О. Исправников. – М. : Инфра, 2007. – 321 с.
7. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [та ін.] ; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.
8. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : [монографія] / Кер. авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів : Львівський ДУВС, 2011. – 220 с.
9. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : [монографія] / І.І. Мазур. – К. : Київський університет, 2008. – 239 с.
10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М., 1999.
11. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
12. Пустовійт Р.Ф. Інституціональні фактори клептократичної економіки / Р.Ф. Пустовійт // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26–38.
13. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. – М. : Логос, 2003 – 356 с.
14. Самаєва Ю. Шоу корупційного абсурду / Ю. Самаєва // Дзеркало тижня. – 2016. – № 41.
15. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
16. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. – 249 с.
17. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
18. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов [та ін.] ; за заг. ред. Я.М. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
19. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М.В. Фоміна // Економічний Нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 471–478.
20. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldershot: Avebury, 1990. Ch.1.
21. Feige E.L. Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (eds) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academic Press, Washington D.C. 1997. – P. 19–34.
22. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries. University of California Press, 1988.
23. Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Lindsey Parris H. Corrupt Cities: A Practical Guide to Cure and Prevention. ICS Press and World Bank Institute, 2000.
24. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
25. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // AT Kearney. Johannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.

26. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.transparency.org. або www.ti-ukraine.org.

27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epravda.com.ua/columns/2016/06/9/595365/.

Радіонов Ю.Д.

*кандидат економічних наук,
начальник відділу адаптації та імплементації міжнародних стандартів,
моніторингу та аналізу у сфері державного фінансового контролю
Рахункової палати України (м. Київ)*

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Анотація

У статті досліджується проблема прийняття управлінських рішень та вплив цього чинника на ефективність управління та використання коштів державного бюджету. Незважаючи на те що питання прийняття необґрунтованих управлінських рішень є суттєвим чинником стримування соціально-економічного розвитку, воно недостатньо привертає увагу вчених. Проведене дослідження дало можливість встановити, що прийняття необґрунтованих управлінських рішень стосується різних сфер економіки України. Визначено частку втрат бюджету і наведено динаміку прийняття необґрунтованих управлінських рішень за останні шість років. Доведено, що дана проблема має суттєві негативні економічні, соціальні наслідки та стримує динаміку розвитку країни. Покращити становище можливо за рахунок зміни в підходах до розроблення і прийняття управлінських рішень. Необхідно сприяти відкритості бюджетної системи, аби інформація про бюджет була доступною громадськості і відображала реальний стан; застосовувати різноманітні стимули для покращення роботи державних службовців, аби вони приймали активну участь у бюджетному процесі, формували бюджетні пріоритети і повніше відповідали за свої вчинки, у тому числі прийняті неефективні та необґрунтовані управлінські рішення.

Вступ. Держава як суспільний інститут створює систему управління на різних рівнях влади для регулювання соціально-економічних процесів. Створені державою інститути та інші органи влади від її імені приймають управлінські рішення кожен на своєму рівні. Цими рішеннями визначаються якість і ефективність економічних процесів, стабільність розвитку економіки, соціальної сфери, окремих територій.

Для виконання функцій держави потрібні значні фінансові ресурси, які держава акумулює і згодом перерозподіляє через державний та місцеві бюджети. У процесі виконання бюджету перед учасниками бюджетного

процесу постають питання прийняття вчасних та ефективних управлінських рішень, які впливають на темпи розвитку економіки, соціальної сфери, надання населенню якісних суспільних благ.

У теорії управління управлінські рішення займають провідне місце. Деякі вчені, зокрема М. Вебер та ін., які досліджують теорію управління, вважають установу або організацію інструментом управління, а її діяльність тісно пов'язують із підготовкою і реалізацією управлінських рішень.

Держава, за висловлюванням навідомішого представника сучасної теорії суспільних фінансів Р. Масгрейва, діє як спільне підприємство окремих осіб і має відображати їхні інтереси і турботи [1, с. 31]. Для задоволення цих інтересів необхідно, щоб на всіх рівнях влади приймалися ефективні управлінські рішення, адже за будь-яких інших умов задовольнити потреби буде неможливо.

Поняття «управлінське рішення» у науковій економічній літературі не має однозначного визначення, а трактується вченими по-різному, і кожен вкладає свій зміст у даний термін залежно від напрямку дослідження. В Економічній енциклопедії за редакцією С.В. Мочерного дається визначення поняття «управлінське рішення» як результат творчого процесу суб'єкта управління щодо пошуку способів, напрямів, засобів розв'язання виробничо-господарської ситуації і водночас адекватних дій колективу об'єкта управління [2, с. 770].

Як стверджують О.В. Сметанко, О.С. Сорокіна, І.С. Шарапова та ін., управлінське рішення на підприємстві являє собою творчий акт суб'єкта управління (індивідуально особи або групи осіб), що визначає програму діяльності колективу з ефективного вирішення нагальної проблеми на основі знання об'єктивних законів функціонування керованої системи й аналізу інформації про її стан [3, с. 16].

На нашу думку, управлінські рішення – це творча дія колективу або окремої особи, скерована на усунення проблем, виконання функцій, досягнення певних результатів або ефекту.

Процес прийняття управлінських рішень – це циклічна послідовність дій суб'єкта управління, спрямована на вирішення проблем у межах поставлених завдань і полягає в аналізі ситуації, генеруванні альтернативних варіантів та виборі з них найкращого варіанту, а потім реалізації обраного управлінського рішення.

Ефективність управління залежить від якості рішень. Процес прийняття управлінських рішень досить не простий і вимагає знання багатьох тонкощів, які знайомі лише професіоналам і висококваліфікованим менеджерам.

Як стверджують деякі вчені, будь-який орган державного управління розробляє управлінські рішення. І в кожному з них практика розроблення та прийняття управлінського рішення має свої особливості, зумовлені характером і специфікою його діяльності, організаційною структурою, діючою системою комунікацій, внутрішньою культурою [3, с. 76].

Управлінські рішення впливають і на ефективність бюджетних витрат. У країнах Європейського Союзу уряди вживають суворі заходи бюджетної

дисципліни, забезпечуючи раціоналізацію бюджетних витрат. В Україні, на жаль, бюджетні витрати мають певні хиби, які відображаються в недостатньо ефективному та раціональному використанні бюджетних коштів.

Разом із тим сучасний стан соціально-економічного розвитку України значною мірою залежить від ефективності державного управління економікою, прийнятих управлінських рішень щодо раціонального використання бюджетних ресурсів. Зосередженість на кінцевих результатах економічної діяльності вимагає фахівців високої кваліфікації, спроможних вирішувати складні завдання в умовах конкуренції, обмеженості ресурсів, прийняття зважених та далекоглядних управлінських рішень.

Питання управлінських рішень стали предметом наукових інтересів багатьох науковців, зокрема Н.В. Бурдюг, В.О. Горбачьова, В.А. Дерещ, В.Я. Карковської, Н.Ю. Подольчака, О.В. Сметанко, І.С. Шарапової та ін. Н.Ю. Подольчаком та В.Я. Карковською розкрито суть та значення управлінської діяльності організацій, запропоновано комплексний аналіз стану управлінської діяльності та механізми підвищення економічності, ефективності та результативності суб'єктів управлінської діяльності різних рівнів [4]. О.В. Сметанко спільно з колективом авторів розроблено моделі прогнозування прийняття управлінських рішень за результатами господарських подій [3]. В.А. Дерещ розкрила зміст управлінських відносин у системі органів виконавчої влади України, його вияв у видах управлінських відносин та у формах взаємозв'язків у цих відносинах [5]. Проте нам не відомі наукові напрацювання, де здійснюється розвідка впливу управлінських рішень на ефективність управління та використання бюджетних коштів. Водночас неефективні управлінські рішення несуть у собі значні економічні ризики, пов'язані з фактичним зривом виконання бюджетних програм, на які виділяються бюджетні кошти, та суттєвим зниженням рівня надання населенню якісних суспільних благ та послуг.

Виходячи з вищенаведеного, мета статті – дослідити вплив прийняття управлінських рішень на ефективність управління та використання бюджетних коштів, встановити проблеми та запропонувати шляхи їх розв'язання.

1. Вплив управлінських рішень на процес використання коштів

Загальновідомо, що в управлінських рішеннях фокусується вся сукупність відносин, що виникають у процесі діяльності й управління установою чи організацією, яка зосереджується на цілях, інтересах, зв'язках та нормах.

Прийняття управлінських рішень – досить складний процес, він передбачає збір інформації, узагальнення, аналіз шляхів подальшого розвитку, врахування сучасних технологій розроблення прогнозованого плану дій, реалізація або впровадження цього плану та аналіз його ефективності і результативності (рис. 1).

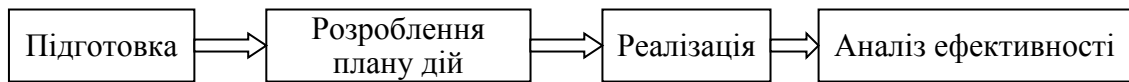


Рис.1. Етапи прийняття управлінських рішень у бюджетній сфері
Джерело: розроблено автором

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень вимагає знання певних особливостей, зумовлених характером і специфікою діяльності в бюджетній сфері, знання організаційної структури, що діє в межах цієї системи, а також володіння певними комунікативними відносинами та внутрішньою культурою поведінки. Прийняття управлінських рішень здійснюється на основі сукупної інформації про стан у цій сфері та аналізі ситуації. У процесі прийняття управлінських рішень важлива роль відводиться методам експертної оцінки для роботи як із кількісною, так і якісною інформацією. Експертна оцінка – ознака високого професіоналізму, що позитивно відображається на ефективності прийняття управлінських рішень.

Управлінські рішення передбачають певну послідовність прийняття тих чи інших операцій, процедур, зокрема визначення проблем, ранжування щодо актуальності та важливості, прогнозування способів розв’язання та власне розроблення перспективних планів, оцінювання можливих варіантів. Такий підхід дає змогу вчасно визначити проблемні місця, описати їх та виявити чинники, які допоможуть їх вирішити.

Розроблення та прийняття управлінських рішень – це, як правило, вибір одного або декількох альтернативних варіантів. Необхідність прийняття управлінських рішень зумовлена свідомим і цілеспрямованим характером людської діяльності. Ця необхідність виникає на всіх етапах процесу управління і становить частину будь-якої функції менеджменту.

Ефективність державного управління залежить від прийняття державними службовцями якісних управлінських рішень. Саме цим фактором зумовлюється важливість оволодіння кожним фахівцем теоретичними знаннями та практичними навиками розроблення і прийняття управлінських рішень.

Одним із важливих резервів підвищення ефективності суспільного виробництва, надання якісних суспільних благ населенню є покращення сфери державного управління та прийняття вчасних та якісних управлінських рішень.

Однак, як свідчать результати аудитів, проведених Рахунковою палатою, не завжди учасниками бюджетного процесу – головними розпорядниками коштів, розпорядниками нижчого рівня, відповідальними виконавцями бюджетних програм – під час управління та використання коштів державного бюджету приймаються вчасні та обґрунтовані управлінські рішення.

Наприклад, невчасні та неефективні управлінські рішення впливають на рівень забезпечення населення лікарськими засобами. Так, із 2015 р. Міністерство охорони здоров'я самостійно не закуповує лікарські засоби для лікування туберкульозу. Ця функція передана міжнародній спеціалізованій організації – ПРООН. У результаті закуплені нею лікарські засоби виявилися

до восьми разів дешевшими від таких самих, які МОЗ придбало в 2014 р. Однак процеси від підготовки міністерством цих закупівель до постачання ліків кінцевим споживачам розтягнулися майже на два роки. У підсумку лише наприкінці 2016 р. закуплено в повному обсязі лікарські засоби, перелік яких затверджений урядом ще 2015 р. Разом із тим міністерство не змогло організувати використання залишків ліків, які були придбані за бюджетні кошти і кошти міжнародної допомоги протягом попередніх років. Такі залишки тривалий час лежали на складах і стали непридатними через закінчення терміну використання. Як наслідок, утрачено лікарських засобів на суму майже 5 млн. грн. Результати аудиту засвідчили, що Міністерство охорони здоров'я майже півтора року не приймало рішень щодо ефективного використання ліків міжнародної допомоги на суму 46 млн. грн. Це призвело до того, що частина цих лікарських засобів вартістю 21,3 млн. грн. стане непридатною вже через два-чотири місяця 2017 р. У 2016 р. на закупівлю лікарських засобів для протидії захворюванню на туберкульоз із державного бюджету виділено 216,2 млн. грн. Проте станом на 1 квітня 2017 р. їх не закуплено [6].

Під час використання коштів державного бюджету прийняті необґрунтовані управлінські рішення деякими міністерствами негативно впливають на фінансовий стан державних підприємств. Так, аудит ефективності використання та розпорядження майном Українського державного підприємства «Укрхімтрансміак» засвідчив, що у кінці вересня 2015 р. Мінекономрозвитку своїм наказом прийняло недостатньо обґрунтоване і виважене рішення щодо встановлення збільшеної надбавки до тарифу за транзит аміаку трубопровідним транспортом через територію України, що призвело до судових спорів між російським суб'єктом господарювання та уповноваженим органом України. Російська сторона виграла судове засідання щодо неправомірності виданого Мінекономрозвитку наказу. Зазначене призведе до втрат «Укрхімтрансміаку» на суму позову від російської сторони, що, своєю чергою, створить ризики погіршення фінансового стану підприємства [7].

Несвоєчасні управлінські рішення призводять до відволікання коштів від заходів, які потребують негайного вирішення, що відображається на зростанні соціально-економічних проблем. Зокрема, аудит ефективності використання коштів резервного фонду державного бюджету в 2015 р. засвідчив, що законодавчі та нормативно-правові акти, які регулювали питання управління коштами резервного фонду державного бюджету, через їх неузгодженість та недосконалість не сприяли належному використанню в 2015 р. коштів резервного фонду їх розпорядниками та одержувачами, а також законності, своєчасності і повноті прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу. Через несвоєчасність прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу кошти резервного фонду державного бюджету, зокрема, виділені на надання допомоги населенню, яке проживало в районах проведення АТО в Донецькій та Луганській областях (49,5 млн. грн., виділених за Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.11.2015

№ 1156-р), і поповнення відпущених із державного резерву запасів матеріальних цінностей (13 млн. грн., виділених Мінекономрозвитку за Розпорядженнями Кабінету Міністрів України від 02.09.2015 № 888-р та від 05.08.2015 № 979-р), не були використані [13, с. 49–50]. Учасниками бюджетного процесу під час використання коштів резервного фонду державного бюджету в 2016 р. допущено неефективне управління коштами резервного фонду в загальному обсязі 72 080,9 тис. грн., що пов'язано з несвоєчасністю та неповнотою прийняття управлінських рішень і в результаті призвело до їх невикористання, необхідності перерозподілу й повернення до державного бюджету [14].

Часто прийняті управлінські рішення мають характерні ознаки корупційного складника, що негативно відображається на фінансових показниках бюджетних установ.

Так, протягом 2015–2016 рр. Національною академією педагогічних наук не вжито ефективних управлінських рішень щодо обліку, збереження і ефективного використання державного нерухомого майна. Аудитом встановлено непоодинокі факти невідповідності фактичних орендованих площ і мети оренди з даними, вказаними в договорах, укладених підпорядкованими науковими установами. Це призвело до втрати ними в 2015–2016 рр. 610,2 тис. грн. доходів. У 2012 р. Академію також не було прийнято дієвих управлінських рішень із цього питання. Як наслідок, не виконана інвестиційна угода 2004 р., згідно з вимогами якої внеском Академії була земельна ділянка у центрі м. Києва (0,69 га по вул. К. Гордієнка, 6), яка нині відчужена без отримання Академією нежитлових приміщень загальною площею 1 020 кв. м. Аналогічна ситуація Академією створена і в 2015 р. Внаслідок прийняття Президією НАПН України неефективних управлінських рішень існує ризик відчуження нежитлової будівлі у центрі м. Києва, на вул. Б. Хмельницького, 10, загальною площею 2 290 кв. м і земельної ділянки (0,28 га), що перебуває у користуванні структурного підрозділу Університету – Центрального інституту післядипломної педагогічної освіти, за адресою: м. Київ, вул. Січових Стрільців, 52-а, 52-д. Отже, безконтрольність Академії і прийняття сумнівних управлінських рішень призводять до втягнення наукових установ у судові процеси та ризик відчуження у майбутньому державного майна [15].

Аналіз результатів аудитів показує, що іноді причиною низької результативності бюджетних програм є той факт, що прийняті управлінські рішення гальмують соціально-економічний розвиток, скеровують кошти державного бюджету на оплату невиконаних робіт, невстановленого обладнання та невикористаних матеріалів. Деякі дії розпорядників коштів носять характер прихованої корупції.

Наприклад, через недоліки у прийнятті управлінських рішень Кабінетом Міністрів України, Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерством фінансів України та Донецькою обласною військово-цивільною адміністрацією мета використання коштів державного бюджету, спрямованих у 2015–2016 рр. на

виконання робіт із будівництва, реконструкції та ремонту об'єктів соціальної та іншої інфраструктури на окремих територіях Донецької області, досягнута неповною мірою. Так, за трьома бюджетними програмами розвитку не використано 211,1 млн. грн. відкритих асигнувань (понад 28%). Як наслідок, не виконано в повному обсязі запланованих робіт і не введено в експлуатацію в установлені терміни 154 пускові об'єкти (40% від запланованих). Зокрема, із відкритих асигнувань за коштами державного фонду регіонального розвитку в 2015–2016 рр. не освоєно 151,3 млн. грн. (32%); за субвенцією з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у 2016 р. не використано 40,9 млн. грн. (33%). Окрім того, через відсутність належного внутрішнього контролю з боку головних розпорядників коштів низкою розпорядників коштів державного бюджету на місцях із порушенням законодавства використано 35,1 млн. грн., у тому числі за відсутності підтвердних документів на оплату фактично невиконаних робіт і невстановленого обладнання – 7,5 млн. грн., неефективно (непродуктивно та неекономно) використано 22,6 млн. грн. [16]. Наведений приклад наочно демонструє проблему прийняття ефективних управлінських рішень та негативну практику використання бюджетних коштів, що стримує динаміку соціально-економічного розвитку країни, розхиляє фінансову систему країни.

Досить часто через невчасні та неефективні управлінські рішення кошти державного бюджету не використовуються за призначенням, а протягом певного періоду повертаються назад до державного бюджету.

Так, аудит ефективності використання коштів державного бюджету на компенсацію підприємствам, установам, організаціям у межах середнього заробітку працівників, які проходять військову службу під час особливого періоду, встановлено, що через неефективні управлінські рішення Мінсоцполітики, зокрема щодо спрямування коштів в останні дні бюджетного року, відсутність належних заходів внутрішнього контролю з боку Міністерства та структурних підрозділів і органів соціального захисту населення виділені за бюджетною програмою за КПКВК 2501350 8,2 млн. грн. асигнувань не використані та повернені до державного бюджету. При цьому за бюджетною програмою на кінець 2015 р. обліковувалася кредиторська заборгованість у сумі 1,7 млн. грн. [13, с. 73]. Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених на збільшення статутного капіталу Національної компанії «Укragролізинг» для закупівлі технічних засобів для агропромислового комплексу з подальшою передачею їх на умовах фінансового лізингу, встановлено, що через неефективні управлінські рішення з боку учасників бюджетного процесу в 2014 р. 12,1 млн. грн., а в 2015 р. 37,5 млн. грн. асигнувань, відкритих у повному обсязі, але не спрямованих, у кінці бюджетного року повернено до спеціального фонду державного бюджету як невикористані [13, с. 89].

Наші дослідження показують, що значну частку неефективних управлінських рішень допускають головні розпорядники коштів – міністерства і відомства. Так, аудит ефективності використання коштів

державного бюджету, виділених на функціонування всеукраїнських, державних, міжрегіональних центрів професійної реабілітації інвалідів і державних центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів, засвідчив, що Міністерством соціальної політики України та Фондом соціального захисту інвалідів у 2015 р. не забезпечено на належному рівні організацію використання реабілітаційними центрами коштів спеціального фонду державного бюджету на їх функціонування. Із 118,2 млн. грн., використаних реабілітаційними центрами, через неефективні управлінські рішення залучених до цього процесу учасників, відсутність належного контролю Мінсоцполітики як головного розпорядника бюджетних коштів, а також недоліки організаційного характеру 9,4 млн. грн. використано з порушенням законодавства, 11,9 млн. грн. – неефективно та 1,4 млн. грн. асигнувань повернено до спеціального фонду державного бюджету як невикористані. На ефективність використання коштів та якість надання реабілітаційних послуг впливали також неузгодженості і прогалини нормативно-правової бази, що врегульовує досліджувані питання [13, с. 135].

Прийняті державними службовцями неефективні управлінські рішення негативно впливають на впровадження державної економічної, екологічної, в тому числі політики соціального захисту населення.

Аудит ефективності використання коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців та інвалідів із числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції, засвідчив, що затверджені на 2015 р. у державному бюджеті асигнування в сумі 367,7 млн. грн. повністю перераховані 24 обласним бюджетам і міському бюджету м. Києва, із них використано 346,5 млн. грн. Залишок неосвоєних коштів субвенції на кінець 2015 р. становив 21,3 млн. грн., які повернено до державного бюджету. Із них 12,7 млн. грн. не використано внаслідок неналежних управлінських рішень під час їх розподілу і використання з боку місцевих органів влади (зокрема, у Дніпропетровській області – 8,4 млн. грн., Чернівецькій – 3,3 млн. грн., Київській області – 1,0 млн. грн.), що є неефективним управлінням коштами державного бюджету [17, с. 29].

Деякі управлінські рішення призводять до втрат бюджету. Так, аудит ефективності виконання органами державної влади повноважень щодо дотримання вимог законодавства в частині повернення та безспірного списання коштів державного бюджету дав підстави зробити висновок, що протягом 2014–2015 рр. і I півріччя 2016 р. в Україні система контролю над поверненням та безспірним списанням коштів державного бюджету була недосконалою, а взаємодія органів державної влади під час виконання своїх функцій – слабкою. 80,4% висновків органів ДФС (Міндоходів) поверталися органами Казначейства на доопрацювання, за іншими 19,6% здійснювалося повернення платежів. Однак аудитом встановлено повернення органами Казначейства податків і зборів за 312 висновками органів ДФС (Міндоходів), складеними з порушенням вимог чинного законодавства, що спричинило втрати бюджету в сумі 13,2 млн. грн. Органами ДФС (Міндоходів) у процесі

адміністрування податків і зборів приймалися неправомірні управлінські рішення та не дотримувалися норми ст. 43 Податкового кодексу України. Так, виявлено 212 висновків без зазначення в них дати та номера заяви платника на перерахування з одного коду класифікації доходів бюджету на інший 23,1 млн. грн., що свідчить про прийняття таких рішень органами ДФС (Міндоходів) без відома (згоди) платника податків [13, с. 219].

Дослідження проблеми прийняття неефективних управлінських рішень під час використання коштів державного бюджету свідчить, що дана проблема є непоодинокую, а навпаки, має хронічний характер і негативно впливає на стан соціально-економічного розвитку країни.

Ми проаналізували види бюджетних порушень і встановили частку необґрунтованих управлінських рішень у загальній структурі виявлених Рахунковою палатою фактів неефективного управління та використання коштів (рис. 2).

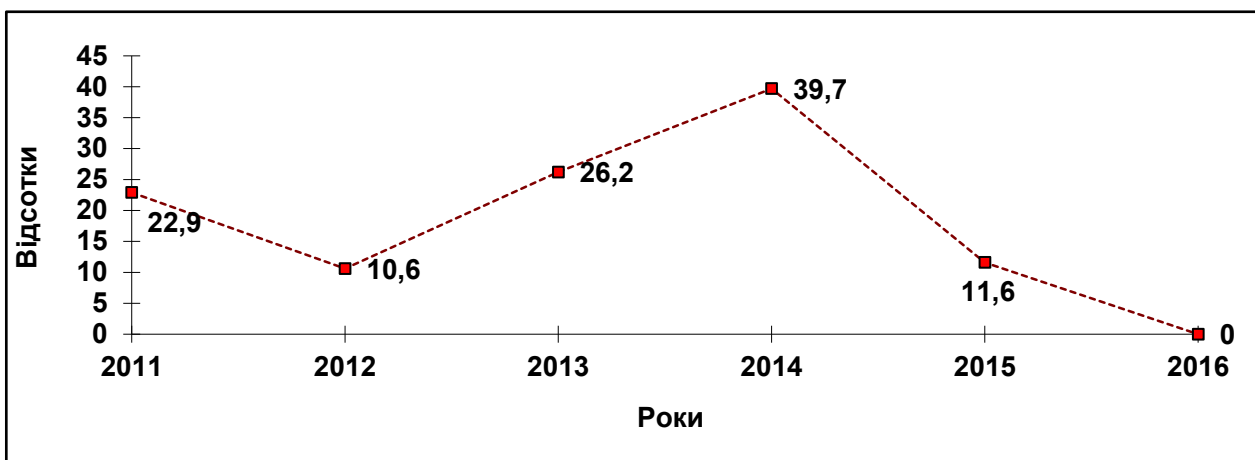


Рис. 2. Частка необґрунтованих управлінських рішень у загальній структурі виявлених Рахунковою палатою фактів неефективного управління та використання коштів

Джерело: побудовано автором за даними [8–13]

Як видно з даних рис. 2, у 2011 р. частка неефективного використання коштів унаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень у загальній структурі виявлених Рахунковою палатою фактів неефективного управління та використання коштів становила 22,9% (3 млрд. 144,3 млн. грн.). У 2012 р. порівняно з 2011 р. цей показник знизився на 12,3% і становив 10,6%. Проте наступні два роки цей показник лише зростав і в 2014 р. становив 39,7% (5 млрд. 684,7 млн. грн.), що є найбільшим показником за весь досліджуваний період. Однак наступні два роки засвідчили спадну динаміку. Так, у 2015 р. цей показник становив 11,6%, а в 2016 р. він узагалі відсутній у структурі неефективного управління та використання коштів, виявлених Рахунковою палатою як один із видів порушень.

Проте це не єдиний показник, який має відношення до управлінських рішень і відображений у структурі неефективного управління та використання коштів. Так, через прийняття необґрунтованих управлінських рішень державний бюджет зазнає серйозних утрат (рис. 3).

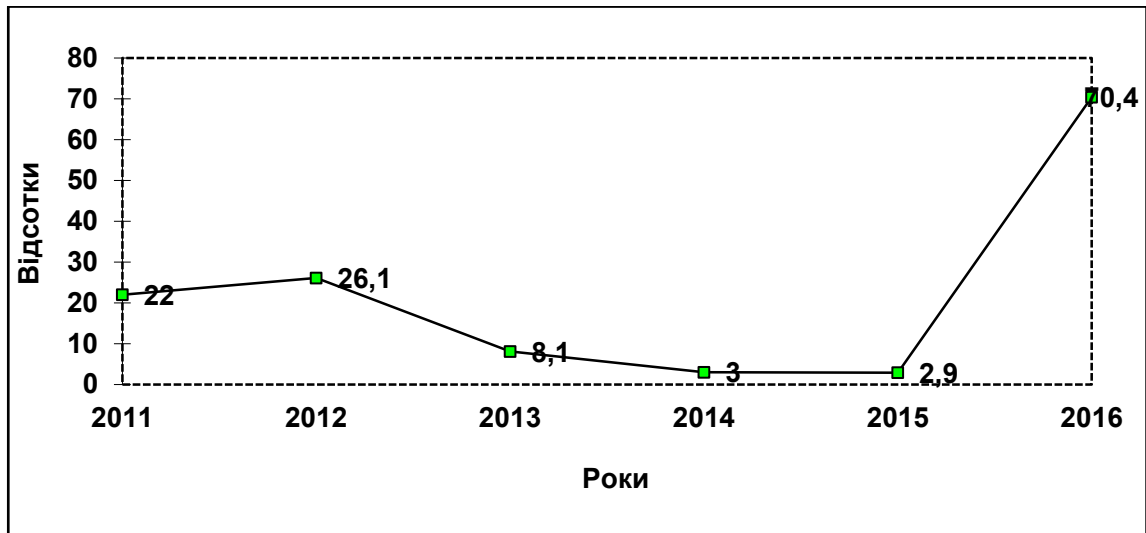


Рис. 3. Частка втрат бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень у структурі виявлених Рахунковою палатою фактів неефективного управління та використання коштів

Джерело: побудовано автором за даними [8–13]

Зокрема, у 2011 р. показник, який відображає частку втрат бюджету, становив 22,0% (3 млрд. 20,0 млн. грн.) у структурі неефективного управління та використання коштів. У 2012 р. порівняно з 2011 р. цей показник зріс на 4,1 в. п. Проте наступні три роки характеризувались спадною динамікою. Зокрема, у 2013 р. порівняно з 2012 р. частка виявлених утрат бюджету скоротилася на 18,0 в. п. і становила 8,1%. У 2014 р. цей показник становив лише 3,0%, а в 2015 р. – 2,9%. Однак у 2016 р. порівняно з 2015 р. цей показник стрімко виріс і становив 70,4% (2 млрд. 909,7 млн. грн.) у загальній структурі неефективного управління та використання коштів, що є свідченням найбільшого показника за видами порушень у загальній структурі неефективного управління та використання коштів державного бюджету.

Якщо об'єднати ці два види порушень, які відображені у загальній структурі неефективного управління та використання коштів, то матимемо можливість бачити загальний обсяг коштів, які протягом шести років неефективно управлялися з боку розпорядників коштів та були неефективно використані через прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що призвели у тому числі до значних утрат бюджету (рис. 4).

Як видно з даних рис. 4, унаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень та втрат бюджету в 2011 р. було виявлено фактів на загальну суму 6 млрд. 164,9 млн. грн., або 44,9%, у структурі неефективного управління та використання коштів, що є найбільшим показником за весь досліджуваний нами період. У 2012 р. загальна сума прийнятих необґрунтованих управлінських рішень та втрат бюджету порівняно з 2011 р. зменшилась на 8,2 в. п. (36,7%), або 3 млрд. 169,2 млн. грн. Проте з 2013 і до 2014 р. загальна сума в двох об'єднаних видах порушень зросла порівняно з 2012 р. Так, у 2013 р. ця сума збільшилась на 1456,2 млн. грн., хоча у відсотках відбулося зменшення на 2,4 в. п. і становило 34,3%.

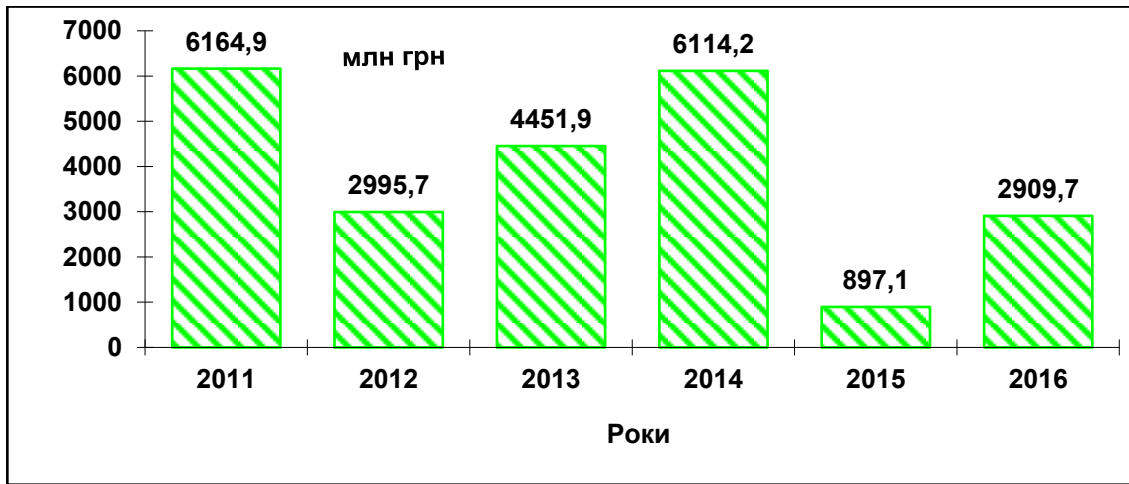


Рис. 4. Загальна сума втрат бюджету та прийняття необґрунтованих управлінських рішень у загальній структурі неефективного управління та використання коштів

Джерело: розраховано автором за даними [8–13]

У 2014 р., навпаки, видно зростання на 6,0 в. п. (42,7%) і на 3 118,5 млн. грн., що майже досягло загальної суми 2011 р. Однак у 2015 р. загальна сума двох об'єднаних видів порушень становила 897,1 млн. грн., або 14,5% у структурі неефективного управління та використання коштів. У 2016 р. лише один показник – *утрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень* – становив 70,4%, або 2 млрд. 911,8 млн. грн. у загальній структурі неефективного управління та використання коштів, виявлених за видами порушень.

Об'єднання двох видів порушень, викликаних прийняттям необґрунтованих управлінських рішень, свідчить, що ці значні обсяги коштів могли б суттєво вплинути на розвиток будь-якої галузі економіки, скажімо, освіти, охорони здоров'я, або бути вагомим внеском в інвестування розбудови автомобільних доріг України.

Аналіз структури неефективного управління та використання коштів засвідчив, що необґрунтовані управлінські рішення є серйозною загрозою не тільки для бюджетної, а й для фінансової системи, оскільки значні обсяги коштів відволікаються від вирішення екологічних, економічних та соціальних проблем, не сприяють приросту ВВП, надання населенню якісних суспільних благ і послуг.

Серед основних причин прийняття неефективних управлінських рішень такі:

- низький рівень кваліфікації державних службовців та компетентності керівництва;
- відсутність мотивації до підвищення продуктивності праці та прийняття якісних управлінських рішень;
- недосконале бюджетне законодавство;
- відсутність методологічної бази прийняття ефективних управлінських рішень;

- вплив зовнішнього середовища або так званої загальної корумпованої системи управління.

Ми встановили, що за своєю суттю неефективні управлінські рішення поділяються на два типи: *свідомі* та *несвідомі* дії посадовців. Свідомі дії є наслідком чітко спланованих організаційно-методичних заходів, спрямованих на заволодіння бюджетними коштами або отримання вигоди окремими особами чи групами зацікавлених у наживі людей. Вони формуються під впливом суспільно-психологічного аспекту, тобто середовища, де розвиваються соціально-економічні відносини й яке створене в результаті корупції та низького рівня участі громадськості в процесах, що відбуваються в країні (контроль над органами державної влади, у тому числі над ефективністю використання бюджетних коштів). Несвідомі дії посадовців є наслідком організаційно-адміністративної системи добору кадрів у загальнодержавній системі управління (особливо це стосується відповідальних посад у державному управлінні), адже недостатньо підготовлені (у теоретичному і практичному плані) посадовці з низьким рівнем знань, досвіду, окремих професійних навичок не спроможні вчасно приймати виважені, обґрунтовані рішення [18, с. 45].

2. Шляхи підвищення якості прийняття управлінських рішень у бюджетній сфері

На нашу думку, для вирішення даної проблеми і прийняття обґрунтованих управлінських рішень дуже важливо збирати інформацію, обробляти її, аналізувати, порівнювати з аналогічними прикладами та характерними проблемами. Але українські реалії свідчать, що зазвичай управлінські рішення в бюджетній сфері приймаються в умовах обмеженої інформації, що негативно відображається на їх якості та ефективності.

Як стверджують деякі науковці, в Україні є окремі недоліки щодо наявності інформації про сектор державних фінансів:

- не публікуються звіти, які містять інформацію про початкові стадії підготовки бюджету й передумови, на яких ґрунтується планування доходів і витрат. Відповідна інформація може бути отримана тільки із заяв офіційних осіб у засобах масової інформації,

- не застосовується практика підготовки «громадського» бюджету, тобто суспільство не має доступу до інформації про бюджет у спрощеному вигляді, адаптованому до запитів й інтересів населення [19, с. 61].

На ефективність прийняття управлінських рішень може вплинути також недостовірність даних або припущень, які необхідно перед тим, як брати до уваги, перевірити і прорахувати, щоб оцінити можливі ризики, до того ж потрібні час і ресурси, тому часто керівництво покладається на власний досвід, інтуїцію, судження, рідше – на допомогу консультантів та радників.

Застосовуючи методи економічного аналізу та розроблення перспективних планів, є можливість об'єктивно оцінити ситуацію і прогнозувати подальші кроки у виробленні управлінських рішень щодо вирішення проблем, у тому

числі прогнозувати наслідки, які слід очікувати, якщо не вирішувати дану проблему.

У бюджетній сфері, як і в будь-якій іншій галузі економічної діяльності, важливо під час формування бюджетних програм, особливо за програмно-цільовим методом бюджетування, визначити чітку мету, досягнення якої можливе внаслідок певних дій, виконаних у чіткій послідовності, що є способом вирішення окремих соціально-економічних проблем або окремих тактичних завдань.

Програмно-цільовий підхід до прийняття управлінських рішень має певні функції, зміст яких визначається цілями та особливостями вирішуваних ним завдань. До функціональних завдань програмно-цільового підходу належать моніторинг динаміки змін результатів діяльності і коригування їх у напрямі досягнення поставленої стратегічної мети [3, с. 52].

Управлінці всіх рівнів, які здійснюють свою діяльність відповідно до покладених на них повноважень, мають прогнозувати цілі та способи їх досягнення, враховуючи наявні ресурси, які у них є в розпорядженні.

У процесі економічної діяльності є можливість оптимізувати структуру організації (установи), розподілити повноваження і забезпечити колектив необхідними засобами. Важливою також є наявність системи контролю, яка допоможе вчасно виявляти недоліки та скерувати бюджетний процес у прогнозоване русло, адже від ефективної системи контролю залежить успіх у вирішенні поставлених завдань, в іншому разі може спіткати невдача.

Управлінські рішення за своєю економічною сутністю є наслідком вибору управлінцем або групою осіб способу дій, ужиття заходів, які допоможуть вирішити проблему, виконати завдання, досягти прогнозованого результату.

У процесі прийняття управлінських рішень дуже важливим є інтелектуальний потенціал управлінців, їх знання, досвід, володіння певними навичками, а також психологічний клімат у колективах. Наявність професійного колективу дає можливість вирішувати управлінські завдання щодо розроблення концептуальних засад стратегічних планів, упровадження інноваційних технологій підвищення якості управління. Останнє є потужним резервом ефективності прийняття управлінських рішень, що впливає на ефективність суспільного виробництва і надання населенню якісних суспільних благ і послуг.

Управлінські рішення включають своєчасність, достовірність, обґрунтованість, логічність. Тобто прийняте управлінське рішення має базуватися на повній, об'єктивній інформації, враховувати всі можливі ризики та не суперечити раніше прийнятим рішенням, а навпаки, доповнювати їх. Звісно, такий підхід вимагає конкретних навичок, розуміння особливостей бюджетної системи та роботи бюджетного механізму, впливу супутніх факторів на обґрунтованість управлінських рішень. У цій ситуації потрібен детальний аналіз комплексу чинників: ресурсного забезпечення, можливостей сучасного науково-технічного прогресу, стану об'єкту фінансування, темпів соціально-економічного розвитку, перспектив національної економіки тощо.

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно розвивати потужний аналітично-прогнозний напрям обробки первинної інформації.

Управлінські рішення мають бути не лише обґрунтовані, а й своєчасні, що допоможе вчасно вирішувати різні соціально-економічні завдання. Передчасне або запізніле управлінське рішення, несе в собі певні негативні тенденції, оскільки не сприяє вирішенню першочергових завдань, а навпаки, посилює хронічні процеси, тому своєчасність прийняття управлінських рішень є важливим елементом вирішення назрілих проблем і стимулом подальшого вдосконалення соціально-економічного розвитку.

У прийнятті управлінських рішень важливі розуміння і бачення мети, вміння вчасно задіяти засоби та ресурси, визначити оптимальні шляхи наступних дій, конкретизація термінів, установлення взаємоузгодженностей у ланках бюджетної системи на кожному рівні управління бюджетним процесом, суворе дотримання нормативно-правових актів, що регулюють бюджетні відносини, а також чітке дотримання функцій і повноважень на всіх рівнях управління. Важливим також є відповідальність кожного органу влади чи ланки бюджетної системи за виконання покладених функцій. Збалансованість дій у рамках єдиного механізму бюджетної системи дає можливість оминати гострі кути, уникати відставання, вчасно виявляти причинно-наслідкові зв'язки, які перешкоджають і стримують динаміку соціально-економічного розвитку України.

Необхідно привчити державних службовців поважати чинне бюджетне законодавство, дотримуватися національних традицій, посилювати їх мотиваційний складник, що закладе основу формування здорового мікроклімату в колективі і вимагатиме високого професіоналізму від кожного члена команди. Такий підхід, на нашу думку, є фундаментом сильної управлінської вертикалі, яка позитивно впливає на якість прийняття управлінських рішень.

У прийнятті управлінських рішень зазвичай задіяні такі складники, як раціональність, інтуїція, професійне судження. Останнє базується на знаннях, досвіді та майстерності окремих фахівців. Однак управлінське рішення – це творчий процес і часто залежить не від команди (групи) фахівців, а від однієї особи. На жаль, така система прийняття управлінських рішень, у тому числі під час управління та використання бюджетних коштів, успадкована в Україні ще з радянських часів.

Загалом управлінські рішення, які приймаються органами влади під час виконання бюджету, спрямовані на вирішення економічних, соціальних, екологічних, культурних, технологічних, організаційних та інших завдань. Іноді управлінські рішення, що приймаються в рамках бюджетної системи, пов'язані не з однією, а декількома проблемами і мають комплексний характер, тому під час прийняття управлінських рішень необхідно враховувати комплекс проблем, завдань, які необхідно вирішити.

Управлінські рішення за своїм характером можуть бути поточними, місцевими (регіональними) або стратегічними. Останні зазвичай фінансуються з державного бюджету, іноді за допомогою трансфертів із

державного бюджету місцевим бюджетам. Стратегічні завдання стосуються проблем та пріоритетів розбудови держави. Рішення щодо цих питань лежать у площині рівня компетентності керівництва, професіоналізму колективу, характеру задач та наявних бюджетних та інших ресурсів.

Ураховуючи те, що управлінські рішення приймаються людьми, то характерні риси цих людей теж відображаються на цих рішеннях. Так, рішення іноді бувають необґрунтованими, недалекоглядними, приймаються «ривками» або є хаотично-імпульсивними, що скоріше нагадують пошук рішення, ніж тверде переконання в необхідності певних дій. У таких управлінських рішеннях відсутні ризикованість та новаторська оригінальність.

Ризиковані рішення приймаються здебільшого людьми, які впевнені в собі і не бояться перешкод. Безризикові, навпаки, характеризуються зваженістю підходу, врахування усіх компонентів ризику й є більш оригінальні та наповнені новизною.

Управління ризиком припускає передбачення можливих критичних соціально-економічних ситуацій для того, щоб запобігти, послабити і зм'якшити їхні наслідки [20, с. 78].

Управлінські рішення мають відповідати характеру завдань, сприяти розвитку системи за різноманітних умов формування економічних відносин. До того ж управлінські рішення мають спиратися на об'єктивні економічні закони та закономірності суспільного розвитку. Навіть ретельно продумані управлінські рішення іноді можуть бути неефективними, якщо не враховуватимуть економічну кон'юнктуру, зміни в ситуації, тенденції розвитку тощо.

Управлінська діяльність у бюджетній сфері, зокрема у виконанні державного бюджету за видатками, є пошуком форм, методів, засобів та інструментів прийняття рішень, які б сприяли досягненню оптимального результату в конкретних умовах.

Як свідчить практика управління та використання коштів державного бюджету, дуже важливим є вміння керівництва правильно прийняти рішення, напрацювати та використовувати науковий та комплексний підхід, підвищувати управлінську культуру в колективі. Рутинність, випадковість і суб'єктивізм не можуть допомагати, а навпаки, гальмують прийняття обґрунтованих, ефективних управлінських рішень.

Керівництво, яке дбає про ефективність та якість управління, має бути в курсі останніх наукових досягнень у підпорядкованій сфері управління, чи то стосується енергетики, сільського господарства, хімічної промисловості тощо, підвищувати свій рівень компетентності за фахом, аби навчитися мислити економічно грамотно і йти в ногу з науково-технічним прогресом.

Питання бюджетного управління, у тому числі використання коштів, мають вирішуватися вчасно, оперативно, без зайвого паперового марнування. Ця оперативність не повинна вести до довільної і частой зміни рішень. Навпаки, обмін професійними думками, а не тиск авторитету начальства, здорова критика і пошук оптимальних варіантів є запорукою обґрунтованості й ефективності управлінських рішень. Проблемні питання, що виникають під

час прийняття рішень і вирішення поставлених завдань, необхідно ранжувати за ступенем важливості, вибираючи першочергові, які потребують негайного вирішення.

Кожен керівник бюджетної установи повинен нести свою міру відповідальності за ухвалені ним рішення в межах покладених на нього повноважень. Його компетенція в рамках поставлених завдань має відповідати рівню посади, а завдання – виконуватися вчасно на високому професійному рівні, що гарантуватиме високу якість управлінських рішень.

На сучасному етапі нормативне регулювання дисциплінарної відповідальності державних службовців не можна визнати досконалим. Рух у напрямі чіткого регламентування порядку застосування дисциплінарної відповідальності щодо державних службовців, оновлення змісту правових норм цього інституту є визначальним у забезпеченні прозорості та відкритості роботи державних органів, у формуванні якісних показників виконання службових обов'язків. Ураховуючи, що відповідальність державних службовців повинна регулюватися виключно законами, що відповідатиме положенням Конституції України, необхідно реалізувати запропоновані положення в Законі України «Про державну службу». Усе це зрештою сприятиме реформуванню та вдосконаленню адміністративно-правових засад дисциплінарної відповідальності державних службовців і, як наслідок, сприятиме створенню професійної, стабільної та прозорої системи державної служби, здатної об'єднати весь складний державний механізм, пов'язуючи структурні елементи його цілей, принципів і функцій [21, с. 168–169].

Керівник бюджетної установи – це особа, яка персоніфікує не лише владу чи право контролю, а також відповідальність, тому в управлінській ієрархії завжди, у разі неможливості якісно виконувати функції, передбачається делегування частини повноважень підлеглим. Таким чином, забезпечується формування вертикалі ієрархічної структури. У такій ієрархії кожен працівник має свого керівника, на якому лежить відповідний рівень відповідальності за прийняття рішень із різних питань діяльності бюджетної установи та її окремих структур.

Для ефективного управління установою, організацією кожен керівник має створити команду професіоналів, які забезпечуватимуть якість прийняття оптимальних управлінських рішень. Це також стосується і держави як спільного підприємства окремих індивідів і формування нею компетентних органів влади (міністерств та відомств).

Управлінські рішення несуть у собі певну особливість, яка полягає в меті. Тобто керівник чи окремий індивід, чи колегіальний орган діють не у власних інтересах, а лише для виконання певних функцій, вирішення проблем конкретної установи.

Управлінські рішення мають відповідати вимогам чинного бюджетного законодавства в межах встановлених повноважень. Аналіз причин прийняття неефективних управлінських рішень, у тому числі й тих, що призвели до втрат бюджету, показав, що ці рішення не відповідають нормам бюджетного законодавства, постановам, розпорядженням Кабінету Міністрів України,

затвердженим стандартам, інструкціям та наказам міністерств та іншим документам. Між тим для прийняття якісних управлінських рішень важливо, щоб керівники та їх підлеглі, які приймають участь у напрацюванні управлінських рішень, добре знали нормативно-правову базу: постанови, розпорядження Уряду, закони та інструкції, які належать до сфери їх компетенції. Всі управлінські рішення, щоб бути ефективними, мають бути економічними, тобто формувати можливість отримання високих кінцевих результатів за найменшого використання бюджетних коштів.

Висновок. Питання прийняття обґрунтованих управлінських рішень є одним із найактуальніших у нинішній бюджетній системі України. Проте дане питання поки що недостатньо зацікавило вітчизняних науковців, а тому немає достатніх наукових праць у цій царині.

Результати дослідження показали, що управлінські рішення є ключовим чинником забезпечення ефективності функціонування бюджетної системи. Через неефективні управлінські рішення значні обсяги бюджетних коштів відволікаються, розпорошуються та неефективно використовуються. Так, лише в 2016 р. через необґрунтовані управлінські рішення втрати бюджету становили 2 млрд. 909,7 млн. грн., або 70,4% у загальній структурі неефективного управління та використання коштів державного бюджету.

Прийняття управлінських рішень показує безліч прикладів негараздів на всіх рівнях управління економікою, що є наслідком впливу і дій різних об'єктивних та суб'єктивних факторів. Важливе місце серед причин прийняття малоефективних управлінських рішень посідає відсутність методологічної бази, незнання бюджетного законодавства або недотримання параметрів розроблення і прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень.

На нашу думку, сучасні тенденції в управлінні та використанні коштів державного бюджету є наслідком низького кадрового потенціалу управлінців, відсутність системи заохочень, мотивації до прийняття якісних управлінських рішень, що є серйозним викликом для економіки, забезпечення стабільності фінансової системи, спроможності України вирішувати складні соціально-економічні завдання та реагувати на виклики.

Проведене дослідження є основою для подальших більш глибоких прикладних розробок, пов'язаних з удосконаленням системи прийняття ефективних управлінських рішень у бюджетній сфері: напрацювання методологічних концепцій, моделей та форм для вдосконалення системи прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень та вирішення тих завдань, які стоять перед Україною в процесі реалізації бюджетної політики, підвищення рівня життя населення, надання якісних суспільних благ і послуг.

Список використаних джерел:

1. Б'юкенен Дж.М., Масгрейв Р.А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж.М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв ; пер. з англ. – К. : Академія, 2004. – 175 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. С.В. Мочерний (відп.ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.

3. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : [навч. посіб.] / За ред. О.В. Сметанко. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
4. Подольчак Н.Ю. Аудит оцінювання управлінської діяльності : [навч. посіб.] / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. – Львів : Львівська політехніка, 2016. – 128 с.
5. Дерещ В.А. Органи виконавчої влади України та управлінські відносини : [монографія] / В.А. Дерещ. – К. : Юридична думка, 2007. – 180 с.
6. Програма протидії захворюванню на туберкульоз завершилася – проблеми залишилися / Рахункова палата. – К., 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16751458>.
7. Рішення Рахункової палати від 28 лютого 2017 р. № 6-2 «Про результати аудиту ефективності використання та розпорядження майном Українського державного підприємства «Укрхімтрансміак» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751197/R_RP_6-2_2017.pdf?subportal=main.
8. Звіт Рахункової палати України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740480/Zvit_2011.pdf.
9. Звіт Рахункової палати України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742074/Zvit_2012.pdf.
10. Звіт Рахункової палати України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16744990/Zvit_2013.pdf.
11. Звіт Рахункової палати України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747166/Zvit_2014.pdf.
12. Звіт Рахункової палати України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748714/Zvit_RP_2015.pdf.
13. Звіт Рахункової палати України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751480/Zvit_RP_2016.pdf (стор. 49-50).
14. Рішення Рахункової палати від 28 березня 2017 р. № 8-3 «Про результати аудиту ефективності використання коштів резервного фонду державного бюджету в 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751339/R_RP_8-3_2017.pdf?subportal=main.
15. Рішення Рахункової палати від 11 квітня 2017 р. № 9-2 «Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету на науково-організаційну і наукову діяльність Національної академії педагогічних наук України та забезпечення підвищення кваліфікації керівних кадрів і спеціалістів у сфері освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751512/R_RP_9-2_2017.pdf?subportal=main.
16. Рішення Рахункової палати від 21 лютого 2017 р. № 5-1 «Про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на відновлення і розвиток інфраструктури Донецької області» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16751325/R_RP_5-1_2017.pdf?subportal=main.
17. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво (придбання) житла для сімей загиблих військовослужбовців та інвалідів з числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750166/Zvit_18-4.pdf?subportal=main.
18. Радіонов Ю.Д. Управлінські рішення як фактор неефективного використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 41–51.
19. Іголкін І.В. Роль транспарентності бюджетних відносин у системі управління державними фінансами / І.В. Іголкін // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 1(74). – С. 50–67.
20. Жмуденко В.О. Методологія оцінки управління економічною безпекою систем різного рівня ієрархії / В.О. Жмуденко // Економіка та держава. – 2015. – № 11. – С. 76–80.
21. Новак О.Д. Правові засади дисциплінарної відповідальності державних службовців в Україні : [монографія] / О.Д. Новак ; за заг. ред. В.В. Зуй. – Х. : Право, 2015. – 200 с.

Свердан М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки та фінансів
Університету економіки та права «КРОК»

ПОДАТОК НА БАГАТСТВО: ЕКОНОМІКА Й ОПОДАТКУВАННЯ ДОСТАТКУ ТА РОЗКОШІ

Анотація

Досліджено фінансово-економічні передумови нагромадження власності та примноження достатку. Висвітлено соціально-економічний ефект багатства та розкоші в суспільстві. Проаналізовано підстави для оподаткування власності, розкоші та багатства. Розкрито історичні аспекти використання податків на власність, розкоші і багатство, відображено їх протиріччя, переваги та недоліки. Досліджено функціонування податку на багатство в сучасних умовах. Встановлено та доведено необхідність застосування механізмів оподаткування власності й використання податку на багатство у фіскальній системі держави. Визначено, що вагому роль в оподаткуванні відіграє чинник політичного характеру. Встановлено, що для України потрібна система оподаткування власності.

Вступ. Ринкова економіка завжди функціонує в певних рамках і за відповідними правилами, які мають об'єктивний, незмінний і незамінний характер, доволі часто перенасичений категоричністю та протиріччями. Специфіка економіки з ринковими відносинами проявляється як в її хаотичності, так і в належній упорядкованості, у причинно-наслідковій зумовленості перебігу економічних процесів та настання економічних явищ і подій. У цих умовах й за такими ж правилами здійснюють свою діяльність усі економічні суб'єкти. Таким чином, створюється певний «економічний порядок», із власними устоями та динамікою, закономірностями і тенденціями. У підсумку весь господарський механізм у своїй динаміці та з властивими йому характеристиками функціонує на основі економічних законів.

Економічні закони відображають найбільш суттєві та стійкі, які постійно повторюються, причинно-зумовлені зв'язки і залежності економічних явищ та процесів. Економічні закони втілюють суть економічних відносин та мають сталий характер, виражаючи типові риси функціонування та розвитку певної господарської системи. Кожний економічний закон є виразом відповідних якісних та кількісних сторін економічних подій.

Економічні закони мають об'єктивний характер, специфічними ознаками їх органічного змісту та природи походження є те, що вони:

- з'являються, діють і розвиваються лише в процесі господарської діяльності економічних суб'єктів – у виробництві, розподілі, обміні та споживанні;
- не залежать від свідомості економічних суб'єктів, але водночас залежать від їх цілеспрямованої господарської діяльності.

Економічний закон – об’єктивний закон суспільного розвитку, що виражає відносини індивідів у процесі економічного відтворення матеріальних благ; при цьому потреби індивідів – необмежені, а блага – обмежені. У цьому контексті важливими є два економічні закони: зростання потреб та нагромадження.

Закон зростання економічних потреб – один із базових законів суспільного прогресу. Невпинний економічний прогрес суспільства неминуче зумовлює кількісне та якісне зростання потреб. При цьому індивідів, як правило, не цікавить удосконалення економічної діяльності та нарощування виробництва економічних благ, а лише можливість їх максимального одержання. Зростання потреб завжди випереджає можливості виробництва та не збігається з обсягом фактичного споживання (в цьому його парадоксальність; хоча гіпотетично потреби у споживанні породжують стимули до виробництва як первинного елемента економічного відтворення, але в реальності це не завжди так). До того ж, цей закон характеризує появу нових потреб, зміну їх складу та структури, що відображає еволюцію суспільства в напрямі до більш різнобічного й багатшого життя. Саме у цьому проявляється авангардна роль потреб, що знайшла своє вираження в економічному законі їх зростання. Вдосконалення структури потреб відображає суспільний прогрес, поступово сприяючи переходу від масового виробництва та споживання до індивідуалізації потреб та засобів їх задоволення; при цьому все більше без самообмеження – на основі прагнення до безперервного нарощування обсягів споживання й нагромадження багатства.

Закон нагромадження також є одним з основних економічних законів, який виражає економічно необхідні й стабільні зв’язки між посиленням та якісним удосконаленням структури нагромадження, а також збільшенням на цій основі національного багатства та підвищенням життєвого рівня населення. Формою його прояву є взаємозв’язок величини виробничого нагромадження з фондом споживання. Цей закон має загальний макроекономічний характер: зростання потреб суспільства вступає в суперечність з недостатнім обсягом суспільного багатства для їх задоволення. Вирішення цієї суперечності відбувається на основі нагромадження для нарощування суспільного багатства. Спектр основних суперечностей закону нагромадження міститься між нагромадженням й особистим споживанням, виробничим та невиробничим нагромадженням, зростанням добробуту населення та структурою національного багатства. Внутрішньо необхідна форма зв’язку закону нагромадження проявляється в тому, що без постійного використання певної частини національного доходу на нагромадження (розширення та структурно-якісне вдосконалення суспільного виробництва) неможливо задовольнити зростаючі потреби населення. Стислий варіант закону формулював нагромадження як процес примноження багатства капіталістів та відтворення злиденності, тобто процес, що супроводжується поступовим збагаченням багатих та подальшим зубожінням бідних. Цей факт у сучасних умовах є очевидним та незаперечним.

Сучасна економіка, беззаперечно, демонструє ці явища, де індивідуальне нагромадження багатства має очевидну тенденцію. На макроекономічному фоні процеси виробничого розширення та нагромадження національного багатства не є настільки явними. А індивідуальне нагромадження багатства й особисте надмірне споживання благ є повсякденними явищами.

1. Економічні підвалини достатку та багатства

Збагачення – неминуче явище в ринковій економіці. Органічно властивим у цих умовах є примноження матеріального достатку на основі нагромадження приватної власності. Цілком природно мати гарні високоякісні речі та інші предмети власності. Однак це має високу вартість та дорого коштує і залежить, насамперед, від доходів та кількості грошей у індивіда. Внаслідок цього створення та примноження приватного багатства під силу тільки обмеженому колу осіб. Важливо при цьому, що сучасне багатство створюється досить часто непродуктивним шляхом.

Економіка – наука про багатство, що проходить всі стадії процесу економічного відтворення: виробництво, обмін, розподіл та споживання матеріальних благ. У ході суспільного прогресу поняття «економіка» розвивалося та вдосконалювалося.

У буквальному розумінні економіка – це мистецтво ведення домашнього господарства. Термін економіка походить від давньогрецького слова οἰκονομία (οἶκος і νόμος, ойкономія – управління домогосподарством), який запропонував ще давньогрецький державний діяч та філософ Ксенофонт (430–355 рр. до н. е.) для позначення науки про господарство та власність як мистецтво управління домом та майном [1].

Значно пізніше в праці *Traité d'économie politique* (1615 р.) французький економіст Антуан де Монкретьєн (1575–1621 рр.) запровадив у науковий обіг термін «політична економія» (politicos – державний, суспільний), що означає мистецтво державного управління господарством [2]. Отже, сутність поняття «економіка» виходила за рамки традиційного розуміння та сприйняття процесів економічного відтворення на рівні стандартного виробництва та споживання благ, їх ринкового обміну та розподілу. Політична економія констатувала факт створення державного сектора економіки, передбачала державне регулювання економічних процесів та здійснення державою власної економічної діяльності. Водночас цим самим пояснювалися необхідність та об'єктивність створення державного фінансового господарства, що включає, насамперед, бюджет та податки (а також державний кредит, державні видатки тощо), адже для свого повноцінного існування держава повинна мати власну фінансово-матеріальну базу як зміст та основу діяльності.

Економіка – наука не тільки про багатство, але й про збагачення. Відразу після Ксенофонта інший давньогрецький філософ Аристотель (384–322 рр. до н. е.). у праці «Політика» в системі науки про багатство виділив два складника [3]:

- економіку (виробництво благ для задоволення повсякденних потреб індивідів та забезпечення й підтримки поточного господарювання);

- хрематистику (мистецтво наживати статки, тобто діяльність, спрямована на нагромадження багатства – підприємництво, заощадження, інвестування).

Поділ науки про багатство на економіку й хрематистику є обґрунтованим і логічним. У контексті економіки, з позиції Аристотеля, використання грошей відбувається тільки в їх основному сенсі – як засіб обміну, що надає рух та прискорює товарообмін. А хрематистика (хрема – майно, володіння) ставить за мету нагромадження багатства та визначається як мистецтво наживати статок. Хрематистика – також наука про багатство, але це господарювання – гонитва за грошима та достатком, де в основі міститься непродуктивна діяльність для задоволення потреб та одержання доходу. На думку Аристотеля, цей процес протиприродний, який був пов'язаний із появою та нагромадженням грошового і торговельного капіталу. У «Політиці» зазначається, що «у мистецтві наживати статок ніколи не буває межі», а бажання нагромадження змушує індивідів «або зберігати наявні кошти, або навіть прагнути примножити їх до безмежності».

Хрематистика (χρηματιστική) – термін, що визначає науку про збагачення, мистецтво нагромаджувати гроші та майно, примножувати власність, у рамках чого нагромадження багатства набуває особливого статусу – як самоціль. Отже, Аристотель протиставляв хрематистику й економіку як певну цілеспрямовану діяльність зі створення благ, необхідних для задоволення природних потреб індивіда. Хрематистика розглядає ситуацію, коли доходи та нагромадження грошей стають основною метою господарської діяльності. Гроші виступають при цьому як багатство й ціль, утрачаючи своє первинне призначення як засобу обміну, тоді як у межах економіки гроші використовуються виключно для забезпечення зручності обміну (товарообміну).

У «Політиці» Аристотель усебічно розмірковує над питанням багатства – економіки та хрематистики, висуваючи щодо них різні пояснення та доведення. Насамперед ставляться риторичні питання: чи наука про набуття власності однакова з наукою про господарство, чи вона її частина, чи підпорядкована їй? Як відповідь – наука про набуття власності не подібна до науки про домашнє господарство, оскільки в одному випадку мова йде про придбання засобів, а в іншому – про користування ними. Продовженням цього монологу-дискусії є питання: чи мистецтво нагромадження майна – частина науки про домашнє господарство, чи певна окрема галузь знань? Однак міра володіння власністю, необхідної для забезпечення власного добробуту індивіда, не безмежна, про що говорить Солон у своєму вірші: «Люди не знають певної межі в багатстві». І саме через це склалося уявлення, ніби гроші – головне джерело для наживання статку, та потрібно дослідити те джерело, звідки можна роздобути якнайбільше грошей. Унаслідок цього мистецтво наживати статки розглядається як наука досягати багатства за допомогою грошей, оскільки під багатством здебільшого й розуміють велику кількість грошей, завдяки яким наживають статки. У такий спосіб необхідно розуміти наживання достатку, яке ніколи не буває обмеженим у досягненні мети, тому

що кінцева мета тут – безмежне багатство та володіння грішми; всі, хто їх прагне, намагаються збільшити свій статок до безмежності.

Наприкінці Аристотель також пов'язує багатство індивідів із державною владою та управлінням державою. У «Політиці» вказується, що одна з форм правління – аристократія (як певний елітний заможний клас у суспільстві). Її спотворенням водночас може постати олігархія, що використовує державну владу та управління державними справами у власних корисних цілях. Важливо, що більш, ніж через 2 тис. років на це питання звернув увагу Т. Веблен.

Торстейн Веблен (1857–1929 рр.) – американський економіст та соціолог, основоположник інституційного напрямку політичної економії. Як учений Т. Веблен найбільш відомий завдяки праці «Теорія дозвільного класу: економічне дослідження інституцій» (The theory of the leisure class; an economic study of institutions, 1899 р.) [4]. Головна ідеологічна концепція виходить із соціальної стратифікації суспільства за рівнем достатку – багатства (грошей, доходів та нагромадженої власності у грошовому вираженні). Основна мета роботи – з'ясувати місце та значення дозвільного класу як економічного чинника в житті суспільства. У цілому робота присвячена критиці капіталістичного способу виробництва, фінансової олігархії та дозвільного класу, під яким маються на увазі власники, які замість раціонального виробництва ведуть демонстративне споживання. Протиставляються дві групи індивідів: бізнесмени, які зайняті здебільшого спекулятивними операціями, та технічні фахівці, без яких функціонування індустріальної системи неможливе. При цьому перша група розглядається як реакційна та шкідлива для суспільства; на цій підставі вважається за необхідне її відсторонення від матеріального виробництва.

На основі ретроспективного аналізу суспільного прогресу Т. Веблен дійшов висновку та сформулював положення, що еволюція суспільного устрою є результатом процесу еволюції соціальних інститутів. У зв'язку із цим розвиток інституцій є розвитком самого суспільства. Розглядаються також економічна база та економічні інститути суспільного устрою. Одним із таким економічних інститутів є власність.

Дозвільний клас з'являється одночасно з інститутом приватної власності. В основі будь-якої власності міститься мотив грошового суперництва, який передбачає матеріальне нагромадження багатства та конкуренцію на основі економічних ресурсів. У цивілізованих країнах мотив грошового суперництва трансформується в демонстративне марнотратство.

Поняття «дозвільний клас» є доволі чітко сформульованим. Цим терміном позначається клас власників, які ведуть дозвільний спосіб життя, купляють власність і товари, недоступні для більшості інших верств, причому характер придбання товарів має демонстративно-показовий характер, а всі їх придбання і символічна влада, пов'язана з володінням цими багатствами, виставляються на огляд усій решті суспільства. Термін «дозвільний» тут уживається в значенні непродуктивного споживання часу. При цьому, характер придбання товарів перетворюється в боротьбу за постійне

збільшення багатства та в гонитву за респектабельністю. У сучасному стратифікованому суспільстві тенденція в демонстрації своєї влади та багатства шляхом ведення певного способу життя й стилю споживання настільки вкоренилася, що стає непомітною і кваліфікується як *taken for granted*, тобто сприймається як належне.

Економічна теорія у своїх розрахунках часто робить акцент на споживанні нагромаджених благ, де мета придбання та нагромадження – споживання, засноване на певних потребах індивіда. Ця позиція критикується Т. Вебленом; натомість, стверджується, що мотивом споживання може бути не тільки гостра потреба у певних товарах та благах, але й грошове суперництво. Це має своє вираження у тому, що індивіди здійснюють придбання певних товарів та благ залежно не від потреби, а тому що це вважається модним та престижним, затребуваним і значущим серед осіб свого класу або інших вищих верств. Це надає певний статус індивіду в суспільстві й може бути, з альтернативного погляду, спонукальним (психологічним) чинником для інших індивідів: придбання певного блага та набуття авторитету, пов'язаного з володінням ним, викликає заздрість в інших осіб і мотивує їх до придбання та нагромадження власності.

У системі сучасних економічних інститутів Т. Веблен виділяє два класи: фінансові та виробничі. Очевидно, що економічні інтереси дозвільного класу перебувають у рамках фінансових занять. Саме грошовий капітал чи купівельна спроможність виступає визначальним чинником для входження індивідів до іншої соціальної групи суспільства – у клас «дозвільних».

Високі доходи, формування грошових заощаджень, здійснення фінансових інвестицій, придбання майна, нагромадження власності – це все в підсумку утворює одне: багатство. Зазвичай багатство реалізується через демонстрацію відповідних предметів розкоші та засвідчує, як правило, заможність індивіда – достаток, більший за необхідний чи суспільно прийнятний, вищий, ніж в інших осіб чи соціальних верств.

Французький соціолог Жан Бодрійяр зазначає, що споживання все більше зростає в сучасному суспільстві. Про це вказується в його праці «Суспільство споживання. Його міфи і структури (La société de consommation: ses mythes, ses structures, 1970 р.) [5]. Більше того, відмічається об'єктивна динаміка збільшення споживання й особливо тенденція до придбання предметів розкоші та нагромадження багатства. Ж. Бодрійяр указує на величезне марнотратство, наявне в сучасних суспільствах достатку; саме воно означає суперечливий достаток. Марнотратство визначається як щось ірраціональне, але воно може бути й наділене певними позитивними властивостями. Звертається увага також на зростання достатку в надлишку – можливість володіти все більшими благами. Всі суспільства завжди витрачали і споживали понад необхідне на тій підставі, що тільки у споживанні надлишку індивід, як і все суспільство, відчуває себе не лише «існуючим», але й по справжньому «живим». Споживання надлишку може доходити аж до «знищення» та руйнування.

Протягом суспільного прогресу в усіх цивілізаціях завжди були присутні економічна нерівність та соціальна стратифікація, а суспільство завжди було поділене на класи. Ж. Бодрійяр зазначає, що аристократичні класи в усі епохи підтверджували свої домінуючі переваги. Очевидно, що вони ґрунтувалися, насамперед, на власності: майновому достатку, розкоші, багатстві.

Наукові дослідження у всі часи приділяли доволі значну увагу багатству та розкоші. Наявність заможного прошарку в соціально-економічному відношенні об'єктивно викликає інтерес до цієї теми. Основні питання у цьому контексті – нагромадження багатства й розкоші, їх формування і використання. У наукових працях указана тема висвітлювалася ґрунтовно та всебічно:

- розкривалися загальноекономічні засади «суспільства достатку» [6; 7];
- визначалися ознаки та властивості суспільства споживання [8–11];
- встановлювалися та характеризувалися динаміка, тенденції та схильність у споживанні благ [12–16];
- досліджувалося споживання розкоші як нагромадження достатку і власності та демонстрація багатства [17–19].

Багатство як соціально-економічний феномен завжди супроводжує та надає певний спонукальний ритм розвитку суспільства. Саме у прагненні до багатства розкривається глибинний суспільний зміст, що надає йому смислове наповнення. Економічна наука та історія розвитку економіки демонструють не тільки поліфонічність формулювань та інтерпретацій поняття багатства, але і його призначення в діяльності і житті індивідів та суспільства загалом. Отже, багатство як економічне явище є суспільно-значущим феноменом, що як ідеал визначає спосіб та характер діяльності індивідів і в дійсності є процесом його досягнення, а не станом.

Таким чином, багатство має багатогранний фінансово-економічний ефект у суспільстві, який, зокрема:

- констатує наявність заможного прошарку в суспільстві і можливості за певних економічних умов формувати та примножувати приватне багатство;
- засвідчує факт економічної нерівності та потребує належної соціальної стратифікації в розрізі суспільних верств;
- створює передумови для реалізації державою заходів екстраординарного комплексного характеру: забезпечення можливостей для формування та примноження особистого багатства, гарантування його збереження, з одного боку, а з іншого – використання значної приватної власності індивідів у власних цілях фіскального характеру, що реалізується шляхом оподаткування за допомогою запровадження та справляння податку на багатство.

Багатство та розкіш становлять певний фіскальний інтерес. Їх наявність у суспільстві не залишається поза увагою держави. Багатство та розкіш держава перетворює у відповідні об'єкти оподаткування. На практиці це реалізується шляхом введення державою податків на багатство чи розкіш.

2. Національні особливості справляння податків на розкіш та багатство

Суспільство має схильність до придбання майна та розкоші, примноження достатку, нагромадження власності й багатства. Зазвичай збагачення становить конкретну мету і чітко визначену діяльність індивідів. Якщо це не здійснюється цілеспрямовано, то відбувається підсвідомо або ж навіть автоматично, на основі дії ринкових законів економіки.

На відміну від цього державна фіскальна політика – цілеспрямована. Держава, як правило, завжди в оподаткуванні намагається досягнути стану раціональності та ефективності. Це має відношення як щодо запровадження та справляння традиційного, загальноприйнятого набору податків, так й особливо стосовно податків ексклюзивного, екстраординарного характеру – податку на багатство та податків на розкіш. Фіскальні інструменти вказаної категорії за мету ставлять також досягнення соціальної справедливості в оподаткуванні, хоча це завдання є вкрай важким у плані практичної реалізації, хоча податки на багатство та розкіш створюють певну «ілюзію» соціальної справедливості.

Ексклюзивне оподаткування, про що свідчить фіскальна історія, є доволі поширеним. Багато країн світу практикували чи використовують на поточний час ексклюзивне оподаткування – податок на багатство або податки на розкіш. Наприклад, у Франції ще в XVII ст. уряд Кольбера застосовував посилене оподаткування споживачів предметів розкоші, а з початку 1980-х років постійно стягується податок на багатство.

Насамперед, необхідно відзначити, що досить часто має місце ототожнення податку на багатство та податку на розкіш. Однак подібне прирівнювання є необґрунтованим, оскільки між ними існують кардинальні відмінності. Передусім слід дати відповідну економічну характеристику цим податкам. У стислому варіанті це можна подати так (табл. 1).

Таким чином, кожний із податків – на багатство та розкіш – є окремим фіскальним інструментом. Більше того, як видно, до податкової бази з податку на багатство можуть включатися навіть деякі предмети розкоші. Крім того, податок на багатство – один у податковій системі, а податків на розкіш може бути декілька, залежно від установаження кількості об'єктів розкоші.

Розкіш – це соціально-економічний феномен, який пов'язаний із процесом споживання «елітних» благ. Зазвичай це демонстративне споживання дорогих вартісних благ, як правило, часто з їх подальшим знищенням. Поняття «розкіш» являє собою надмірності в комфорті споживання благ. Предмети розкоші – це товари, попит на які зростає разом з одержанням особами додаткових доходів. За ціною предмети розкоші доступні тільки заможним індивідам: їх придбання здебільшого можуть собі дозволити виключно забезпечені суспільні верстви. У буденному житті без предметів розкоші можна обійтися, проте, споживаючи їх, індивіди переходять у новий особливий соціальний сегмент – клас багатіїв, де заможність, багатство та розкіш – основні ознаки їх ідентифікації. Відповідно, податок на розкіш – це оподаткування ексклюзивних предметів, споживання яких засвідчує багатство чи відносну заможність індивіда. Розкіш для держави завжди становила належний фіскальний інтерес.

Порівняльна характеристика податків на багатство та розкіш

№	Ознака	Податок на багатство	Податок на розкіш
1.	Економічний зміст податку	Особливий фіскальний інструмент, що встановлюється на сукупний обсяг власності фізичних або юридичних осіб	Може набувати двох форм: - окремий спеціальний податок, який має своє власне місце у податковій системі; - функціонування в контексті справляння деяких наявних податків (як правило, податків на споживання: податку на додану вартість чи акцизного податку)
2.	Ставки податку	Низькі	Високі (навіть дуже високі)
3.	Об'єкт оподаткування	Сумарний комплексний набір власності (який може, у тому числі, включати також окремі елементи розкоші)	Вибірковий як певна аналогія на принципах акцизного оподаткування: для кожного окремого предмета розкоші встановлюється відповідний податок (ставка)

Оподаткування розкоші – особлива тема наукових досліджень фіскальної політики та практики держави. Актуальність та проблематика оподаткування розкоші завжди привертала увагу [20–23].

Виходячи з позиції соціально-економічної нерівності в суспільстві, для її подолання чи зменшення під час одержання доходів і їх перерозподілу (включаючи також сплату податків) у багатьох країнах здійснюються заходи, спрямовані на оптимальний розподіл податкового тягаря для всіх платників податків. Одним із них є податок на розкіш, який представляє собою оподаткування предметів особливої категорії, споживання яких свідчить про багатство або принаймні про відносну заможність індивідів. Розкіш має об'єктивний характер у контексті її оподаткування.

У більшості країн світу, де запроваджена система оподаткування розкоші, податок на розкіш стягується у разі придбання відповідних предметів як разовий збір; із позиції справляння такий варіант є правильним та більш ефективним. Для того щоб податок на розкіш почав функціонувати, необхідне розроблення належних основ оподаткування престижного споживання на державному рівні. Це включає також установлення податкових ставок за прогресивним методом – залежно від збільшення вартості предметів розкоші;

відповідно, чим більшою є вартість об'єктів оподаткування, тим більшими будуть і суми мобілізованого податку. Ставки податку на розкіш для різних предметів диференціюються залежно від мети його введення державою.

Основними принципами формування концептуальних засад оподаткування предметів розкоші, таким чином, можна вважати такі:

- ефективність системи оподаткування предметів розкоші, що передбачає встановлення податкових ставок за прогресивною шкалою оподаткування залежно від ринкової вартості предметів розкоші;
- залежність розміру податку на розкіш від реальної ринкової вартості об'єкта оподаткування (предмета розкоші);
- справедливість у розподілі податкового тягаря між платниками податків;
- збільшення податкового навантаження для заможних індивідів.

Очікуваний соціально-економічний ефект від запровадження податку на розкіш – це зміна відносин на ринку купівлі-продажу «розкішного» рухомого та нерухомого майна (через спробу зміни соціальної несправедливості за рахунок упровадження системи оподаткування предметів розкоші). Водночас податок на розкіш автоматично збільшує «вартість» предмета розкоші; очевидно, що це ще більше підвищує рівень його доступності тільки для заможних осіб. Саме цією обставиною пояснюються суперечливий характер податку на розкіш, його протиріччя та парадоксальність.

Оподаткування розкоші у світі широко практикується. Наприклад, у Чилі та Тунісі предмети розкоші оподатковуються в діапазоні 50–85%, в Алжирі – 20–100%. У Туреччині оподатковуються окремі предмети розкоші та автомобілі в діапазоні 7–40%. У Греції оподатковуються автомобілі класу люкс (об'єм двигуна – 1 929 куб. см та більше) у діапазоні 10–40%, а також оподатковуються басейни, авіапланери, вертольоти та літаки; крім цього, оподатковуються яхти: довжиною 7–12 м – €200–400, понад 12 м – €100 за кожний метр довжини.

Податок на розкіш функціонує в Китаї [24], на який припадає понад 25% обороту ринку предметів розкоші у світі. У Китаї податки на розкіш поширюються на будь-які товари, які формально можна віднести до категорії люкс (зокрема, автомобілі, електротовари, дорогі годинники, парфумерія, одяг, вино тощо), які оподатковуються в діапазоні 3–50%.

Податок на розкіш справляється в Австралії та має тривалу історію [25]. До 2000 р. податком із продажів оподатковувалися автомобілі за ставками 22% і 45% (якщо вартість автомобіля перевищує \$36,995). Із 2000 р. податок на розкіш стягується з автомобілів, які відповідають критеріям автомобілів класу люкс (*luxury car criteria*) та називається податком на розкішні автомобілі (*Luxury car tax, LCT*). Уперше він був уведений у 2000 р. зі ставкою 25% для автомобілів, якщо їх вартість перевищувала \$36,995. Ставка податку з 2008 р. становить 33%. Оподаткуванню підлягає вартість автомобіля, що перевищує розмір звільнення від оподаткування, яке є досить значним та становить на 2017 р. \$75,526; це стосується економічних автомобілів, які мають оцінку витрат палива, що не перевищує 7 л/100 км (табл. 2).

Звільнення для автомобілів за сплати податку на розкіш в Австралії

Рік	Економічні автомобілі, \$	Інші транспортні засоби, \$	Ставка податку, %
2010	75,000	57,180	33
2011	75,375	57,466	33
2012	75,375	57,466	33
2013	75,375	59,133	33
2014	75,375	60,316	33
2015	75,375	61,884	33
2016	75,375	63,184	33
2017	75,526	64,132	33

Податок на багатство у своїй основі містить фіскальну цілеспрямованість і ставить за мету оподаткування виключно заможного прошарку суспільства. Він накладається на сукупний обсяг наявної приватної власності суб'єктів. Об'єкт оподаткування в розрізі різних країн має загалом схожий алгоритм і принципи розрахунку, хоча в кожній країні набір компонент, які формують його, не є однаковим та встановлюється самостійно.

Податок на багатство (*Wealth tax*) – не основний фіскальний тягар для його платників. Однак можливість його сплати значною мірою визначається рівнем доходів (або грошових заощаджень) у платників. Водночас існує, як правило, відповідна межа під час установаження загального рівня фіскального навантаження, яка не дозволяє вилучати у суб'єктів під час оподаткування доходів та власності більше понад конкретно визначений ліміт. Рамки оподаткування мають доволі важливе призначення [26]. Саме податковий ліміт дає змогу раціоналізувати та обмежити фіскальну експансію держави стосовно платників податків. Податок на багатство може стосуватися різних суб'єктів – фізичних та юридичних осіб, хоча перевага схиляється в бік індивідів (фізичних осіб).

Власність – первинна база для утворення податку на багатство [27]. Без визначення приватної власності, її забезпечення та гарантування неможливо запровадити її оподаткування. Податок на багатство має свої специфіку та історію [28]. Аналізуючи еволюцію динаміки і тенденцій фіскальної практики, можна констатувати, що завжди ініціювалися спроби впровадження певних універсальних податків, яким є також податок на багатство.

Основний ареал справляння податку на багатство – країни Європейського континенту. Їх можна умовно розділити на декілька груп:

- країни, які постійно справляють податок на багатство: Бельгія, Греція, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Франція, Швейцарія;
- країни, які скасували податок на багатство: Австрія, Данія, Словенія, Фінляндія, Швеція. Певний досвід у справлянні податку на багатство мали також Ліхтенштейн та Монако;

- країни, які скасували, але згодом відновили податок на багатство: Ірландія (2011 р.), Іспанія (2011 р.), Ісландія (2010 р.), Італія (2009 р.; має також досвід до 1974 р. у справлянні податку на розкіш), Німеччина (2011 р.);
- країни, які запровадили податок на багатство: Угорщина (2010 р.; також має досвід в 2006–2009 рр. у справлянні податку на розкіш).

Податок на багатство стягується в деяких азійських країнах. В Індії податок на багатство був уведений ще в 1957 р. [29]. Він розраховувався за ставкою в розмірі 1% від обсягу власності, яка перевищувала 30 лакх рупій (₹30,00,000 ≈ \$44,5 тис.). У 2015 р. податок на багатство в Індії скасовано.

Досить значним є поширення податку на багатство в латиноамериканських країнах. Так, в Аргентині податок на багатство справляється доволі тривалий час: у 2016 р. він стягувався за ставкою 0,75% на власність понад AR\$ 800,000 (≈ \$53,5 тис.), у 2017 р. – 0,5% на власність понад AR\$ 950,000 (≈ \$63,5 тис.), а на 2018 р. передбачено 0,25% на власність понад AR\$ 1,050,000 (≈ \$70,0 тис.).

Водночас важливо зазначити, що навіть у разі скасування податку на багатство часто має місце його певна заміна; як правило, вводиться будь-який інший податок, що посилює податковий тягар та накладається на власність чи доходи заможних індивідів, або ж принаймні підвищується наявний рівень податкового навантаження. Таке заміщення, як правило, є меншим порівняно з податком на багатство, однак все одно зобов'язує сплачувати більші податки. Незважаючи на ці обставини, податок на багатство не втрачає своєї фіскальної актуальності. Багато країн, які його скасували, із часом знову поверталися до його відновлення і повторного використання. Крім того, хоча в окремих країнах присутній доволі високий загальний рівень податкового навантаження, податок на багатство, як показує фіскальна практика, цілком логічно розміщується в структурній конструкції дохідно-майнового оподаткування.

Передумови для введення податку на багатство існують у кожній країні. Ці підстави мають об'єктивний характер, зумовлений комплексом соціально-економічних чинників. Водночас вагомий вплив справляє також політичний чинник, який є вирішальним під час запровадження податків на власність та особливо податків на нерухомість. У ринковій економіці податки на власність є вагомим регулятором економічних процесів, засобом досягнення соціальної злагоди, абсолютно стабільним джерелом бюджетних доходів.

В Україні також існують усі необхідні можливості для введення таких податків. Але в національній податковій системі практично відсутні податки, пов'язані із власністю, хоча й було розроблено чимало проектів реформування податкової системи, яка б створювала сприятливі умови для економічного зростання та поліпшення добробуту суспільства. Це різні нормативно-правові акти, включаючи концепції та стратегії, зокрема:

- парламентські постанови: «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» (13.12.1995), «Про основні положення податкової політики в Україні» (04.12.1996);
- урядові: схвалені постановами програми діяльності уряду «Реформи заради добробуту» (23.03.2000) та «Назустріч людям» (04.02.2005); схвалені

розпорядженнями «Концепція реформування податкової системи» (19.02.2007) та «Стратегія реформування податкової системи» (23.12.2009);

- президентські: Указ «Про заходи щодо реформування податкової політики» (31.07.1996); президентська Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (02.06.2010); Указ «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» (12.01.2015).

Утім, податки на власність так і не введено, хоча реформувати податкову систему за рахунок оподаткування власності було завданням кожної державної влади. Проблемним убачається введення хоча б ефективного податку на нерухомість. І політичний чинник тут відіграє головну роль. А про податки більш високого рівня можна, виходячи із цього, й не згадувати.

Висновок. Податок на багатство пройшов значний шлях еволюції, зазнавши чимало різних модифікацій. У процесі свого розвитку податок на багатство все більше вдосконалювався, що тільки посилювало його ефективність. Результатом стало його масштабне використання в економічно розвинутому світі починаючи з ХІХ ст. й особливо в ХХ ст., що збереглося й надалі. Є підстави стверджувати, що його подальший розвиток триватиме і в майбутньому.

Необхідність застосування податку на багатство можна пояснити деякими обставинами, зокрема тим, що в сучасному світі:

- простежується очевидна схильність до збільшення придбання та споживання предметів розкоші;
- зберігається тенденція до нагромадження власності, примноження достатку й утворення багатства.

Податок на багатство – квінтесенція фіскальної практики держави [30]. У сучасних умовах податок на багатство не є основним в оподаткуванні індивідів. Він не відіграє домінуючу роль у податковій системі держави та не є найбільш вагомим із фіскальних позицій. Проте в системі особистого дохідно-майнового оподаткування його значення є беззаперечним.

Список використаних джерел:

1. Соболевский С.И. Ксенофонт Афинский – Сократические сочинения / Перевод, статьи и комментарии С.И. Соболевского. – М. ; Л. : ACADEMIA, 1935. – 419 с.

2. Montchrétien A. de. Traicté de l'conomie politique: dedié en 1615 au roy et la reyne mere du roy / par Antoyne de Montchrétien; avec introduction et notes par Th. Funck-Brentano. – Paris: E. Plon, Nourrit et Cie, 1889. – cxvii, 398 p.

3. Скворцов Н. Политика Аристотеля / Н. Скворцов ; пер. с греческого языка, с примечаниями, с критическим исследованием о Политике Аристотеля и с двумя экскурсами, содержащими в себе учение Аристотеля о праве и воспитании Н. Скворцова. – Москва : Университетская типография (Катков и К°), 1865. – ХСІІ, 369 с.

4. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Веблен ; пер. с англ. ; вступительная статья кандидата экономических наук С.Г. Сорокиной ; общая редакция доктора экономических наук В.В. Мотылева. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

5. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр ; пер. Е.А. Самарской. – М. : Культурная революция ; Республика, 2006. – 269 с.
6. Chase S. The economy of abundance / edited by Stuart Chase. – New York: The Macmillan company, 1934. – vii, 327 p.
7. Hoeschele W. The economics of abundance: a political economy of freedom, equity, and sustainability / edited by Wolfgang Hoeschele. – Farnham; Burlington: Gower Publishing Ltd.; Ashgate Publishing Co., 2010. – xiv, 244 p.
8. Donnellan C. A consumer society / editor, Craig Donnellan. – Cambridge: Independence, 2002. – 48 p.
9. Goodwin N.R. The consumer society / edited by Neva R. Goodwin, Frank Ackerman, and David Kiron. – Washington, D.C.: Island Press, 1997. – xxxviii, 385 p.
10. Healey K. A consumer society / editor, Kaye Healey. – Balmain, N.S.W.: Spinney Press, 1998. – 44 p.
11. Hirst I.R.C. The consumer society / edited by I. R. C. Hirst and W. Duncan Reekie. – London: Tavistock Publications, 1977. – xv, 198 p.
12. Cohen M.J. The future of consumer society: prospects for sustainability in the new economy / edited by Maurie J. Cohen. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2017. – xiv, 214 p.
13. Hoyt E.E. Consumption in our society / by Elizabeth Ellis Hoyt. – New York; London: McGraw-Hill Book Company, inc., 1938. – ix, 420 p.
14. Jacobson D.H. Our interests as consumers / by Dorothy Houston Jacobson. – New York; London: Harper & Brothers, 1941. – xiii, 338 p.
15. Katona G. The mass consumption society / edited by George Katona. – New York: McGraw-Hill, 1964. – viii, 343 p.
16. Rutz H.J. The social economy of consumption / edited by Henry J. Rutz and Benjamin S. Orlove. – Lanham; London: University Press of America; Society for Economic Anthropology, 1989. – iii, 416 p.
17. Crocker D.A. Ethics of consumption: the good life, justice, and global stewardship / edited by David A. Crocker and Toby Linden. – Lanham: Rowman & Littlefield, 1998. – xviii, 585 p.
18. Hoyt E.E. The consumption of wealth / by Elizabeth Ellis Hoyt. – New York: The Macmillan company, 1928. – xiv, 344 p.
19. Katona G. Consumer response to income increases / edited by George Katona, Eva Mueller. – Washington, D.C.: Brookings Institution, 1968. – xviii, 244 p.
20. Arias Velasco . Impuesto sobre el lu o / por osé Arias Velasco. – Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, 1974. – 176 p.
21. Bagwell L.S. Conspicuous consumption, pure profits, and the luxury tax: some surprising consequences of perfect competition / by Laurie Simon Bagwell and B. Douglas Bernheim. – Stanford: Hoover Institution, Stanford University, 1991. – 20 p.
22. M r i as C.A. Imposto de consumo: cerve a, refrigerantes, artigos supérfluos, ou de luxo: legisla o, notas e m odelos / por Cassiano Augusto M r ias. – Braga: Livraria Cruz, 1961. – 52 p.
23. Tower R.B. Luxury taxation and its place in a system of public revenues / by Ralph Burnett Tower. – Albany: J.B. Lyon, company, printers, 1931. – 5-235 p.
24. Rovai S. Luxury the Chinese way: new competitive scenario / by Serena Rovai. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, 2016. – xiv, 185 p.
25. Enright M. . Australia’s competitiveness: from lucky country to competitive country / edited by Michael J. Enright, Richard Petty. – Singapore: John Wiley & Sons, 2013. – xvi, 270 p.
26. Ramamurthy S. Public finance: how to fix weak governance and obsolete systems: with lessons from some successful countries / edited by Subra Ramamurthy. – Chennai: Notion Press, 2015. – xiii, 281 p.
27. Ulbrich H.H. Public finance: in theory and practice / by Holley H. Ulbrich. – Mason, Ohio; United Kingdom: Thomson, 2003. – xvii, 445 p.
28. Kennedy M.J. Public finance / by M. Maria John Kennedy. – New Delhi: PHI Learning, 2012. – xx, 344 p.

29. Brudno W.W. Taxation in India / edited by Walter Wolf Brudno. – Boston: Little, Brown, 1960. – xxxi, 555 p.

30. Свердан М.М. Богатство и налоги: фискальные императивы частной собственности в консистенции налога на богатство / М.М. Свердан // II Международная научно-практическая конференция «Совершенствование теории и методологии финансов и налогообложения» (22 апреля 2015 г.). – М. : Перо, 2015. – С. 5–15.

Томарева-Патлахова В.В.
*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Класичного приватного університету*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ПАРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Анотація

На основі визначення змісту та рушійних сил моделей регіонального розвитку, підходів до їх реалізації відповідно до умов соціально-економічного та регіонального розвитку формалізується концептуальна модель регіонального розвитку. Для теоретико-методологічного обґрунтування державної регіональної політики згідно із сучасним станом соціально-економічного розвитку регіонів розроблено концепцію регіонального розвитку. Концепція передбачає проведення аналізу й оцінювання факторів та умов регіонального розвитку, виявлення імперативів регіонального розвитку, формулювання цілей та обґрунтування вибору державної регіональної політики шляхом визначення напрямів удосконалення державної регіональної політики на основі вибору моделі регіонального розвитку та методів управління регіональним розвитком, формалізацію цілей та реалізація стратегічного планування моделі регіонального розвитку в рамках державної регіональної політики, оцінку результатів реалізації моделі регіонального розвитку в рамках державної регіональної політики з використанням системи методів економічного дослідження.

Вступ. Перспективи соціально-економічного оновлення України визначаються реаліями сьогодення: економічною політикою держави, її нормативно-правовим забезпеченням, особливостями політичної ситуації, рівнем життя населення тощо. Еволюція соціально-економічних формацій в Україні, підґрунтям яких стала зміна типу господарських відносин, спричинює трансформації розвитку економіки регіонів відповідно до ринкових відносин, тому пошук нових концептуальних підходів до управління розвитком економіки регіону як частини національної господарської системи залишається актуальним. Для розроблення нових концептуальних основ удосконалення управління розвитком економіки

регіону наближених до реалій сучасного розвитку регіональної економіки варто обґрунтувати сутність та особливості регіону як важливого складника соціально-економічного розвитку національного господарства.

На нашу думку, регіон слід вивчати саме як складну відкриту динамічну та інертну підсистему соціально-економічного комплексу національної економіки. Такий підхід дає можливість більш глибоко оцінити закономірні процеси трансформаційних змін усередині системи, виявити внутрішні та зовнішні фактори впливу на елементи і взаємозв'язки між цими елементами системи, віднайти інструменти управління елементами системи для зниження або ліквідації негативного впливу (або посилення позитивного впливу) факторів внутрішнього та зовнішнього середовища системи на довгострокову перспективу. У комплексі це дасть можливість сформулювати нове бачення розвитку економіки регіону. Підкреслимо, що застосування в практиці регіоналізму саме підходів до стратегічного управління допомагає більш ефективно вивчити таке явище, як «регіон».

Формування і реалізація регіональної політики ґрунтується на теоретичних та методологічних засадах. Нині існує багато підходів як до визначення сутності регіональної політики, так і до її цілей, завдань та механізмів реалізації, тому розглянемо основні концепції регіонального розвитку й визначимо сутність, цілі, завдання та механізми реалізації регіональної політики. Питанням регіональної політики присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців і фахівців, таких як Е. Алаєв, З. Варналій, М. Долішній, В. Поповкін, С. Романюк, М. Чумаченко та ін.

1. Основні положення концепції регіонального розвитку країни

Аналіз теоретичних підходів до закономірностей регіонального розвитку та інструментів державного управління розвитком економіки регіонів у форматі регіональної політики дає змогу сформулювати концептуально-методологічний підхід реалізації державної регіональної політики. Зазначимо, що сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів України вимагає формулювання нового бачення регіонального розвитку та відповідних нових концептуальних підходів до державної політики підтримки регіонального розвитку.

Так, в основу концептуально-методологічного підходу до вдосконалення державної регіональної політики пропонується сформулювати Концепцію регіонального розвитку. Концепція дає можливість у логічній послідовності на основі системного підходу сформулювати базові засади стратегії регіонального розвитку відповідно до поточного потенціалу регіонів України, обраної моделі (типу) регіонального розвитку і методів та інструментів державного регулювання регіонального розвитку й методів стратегічного планування (рис. 1).

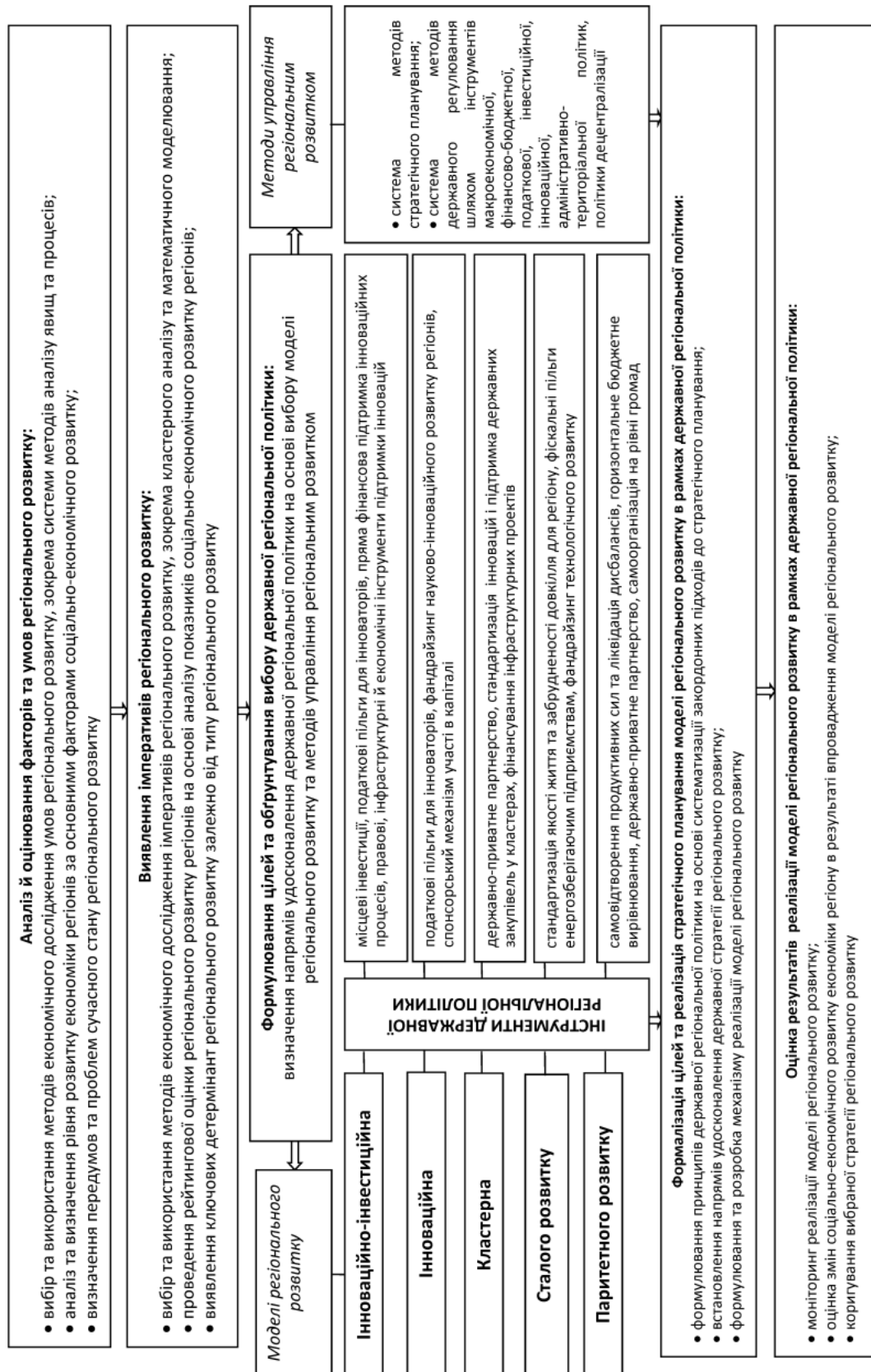


Рис. 1. Концепція регіонального розвитку у процесі удосконалення державної регіональної політики

Джерело: розроблено автором

Розроблена Концепція має характер алгоритму реалізації державної регіональної політики з урахуванням імперативів регіонального розвитку, що можуть сформуватися в регіоні як динамічної регіональної економічної системи під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників макросередовища регіону, та відображає конструктивно-оптимізаційний механізм формулювання стратегії регіонального розвитку за допомогою використання технології стратегічного планування як інструменту стратегічного управління регіональним розвитком.

Механізм передбачає поетапну реалізацію основних напрямів дослідження регіонального розвитку, зокрема соціально-економічного розвитку регіонів, та реалізації державної регіональної політики, власне її методів, інструментів та принципів.

Перевагою механізму є можливість шляхом систематизації та декомпозиції цих напрямів виявити стратегічне бачення майбутнього регіонального розвитку, що дає змогу сформулювати концептуальну модель регіонального розвитку в умовах децентралізації для досягнення рівномірності економічного розвитку регіонів за умови децентралізації управління та самовідтворення потенціалу регіонів.

Так, для вдосконалення державної регіональної політики, відповідно до Концепції регіонального розвитку, передбачається проведення аналізу й оцінювання факторів та умов регіонального розвитку з використанням системи методів економічного дослідження.

На даному етапі оцінки умов регіонального розвитку має бути здійснено моніторинг розвитку економіки регіонів за основними соціально-економічними показниками (економічна та соціальна згуртованість, економічна ефективність, інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця, фінансова самодостатність, розвиток малого та середнього підприємництва, ефективність ринку праці, розвиток інфраструктури, відновлювана енергетика та енергоефективність, доступність та якість послуг у сфері освіти, доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я, соціальний захист та безпека, раціональне природокористування та якість довкілля), здійснено аналіз змін та диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів, здійснено історико-економічний аналіз регіонального розвитку відповідно до виявлених трансформаційних змін та реформування регіональної політики.

За допомогою економічного та ретроспективного аналізу виявляється рівень поточного стану соціально-економічного розвитку регіонів України, що дає змогу визначити головні рушійні сили (імперативи та їх детермінанти) регіонального розвитку, а також проблеми регіонального розвитку, на вирішення яких має бути спрямована державна регіональна політика й які мають ураховуватися під час розроблення концептуальної моделі регіонального розвитку в майбутньому. Зокрема, трансформаційні зміни регіональної економічної системи впродовж 1991–2016 рр. характеризуються проблемами у структурно-секторальній, просторово-територіальній сферах та у сфері забезпечення самодостатності розвитку та управління регіональним

розвитком. Розв'язання цих проблем за системно-синергетичним підходом у рамках нової концептуальної моделі регіонального розвитку дасть можливість досягти нового рівня економічного зростання регіонального розвитку національної економіки.

Таблиця 1

Типи моделей регіонального розвитку та їх компонентів

Типи моделей розвитку регіонів	Компоненти (внутрішні ресурси)
Інноваційно-інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> – науково-технічний потенціал; – інвестиційний клімат; – конкурентоспроможність регіонів; – рівень і джерела фінансування інноваційних проектів; – ефективні господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію науково-технічного і технологічного потенціалу
Інноваційна	<ul style="list-style-type: none"> – науково-технічний потенціал; – каталізатори і мультиплікатори інноваційного розвитку матеріального виробництва; – кооперація науково-технічних відносин суб'єктів господарювання і органів регіонального й місцевого управління
Кластерна	<ul style="list-style-type: none"> – територіально-галузева близькість; – науково-дослідні центри; – доступ до знань; інформації; технологіям і нововведенням; інвестиційна привабливість; – рівень державно-приватного партнерства; – замкненість виробничого циклу
Сталий розвиток	<ul style="list-style-type: none"> – соціалізація; – державне регулювання; – суспільна відповідальність; – екологічність; – безпека; – інформатизація; – власність; – корпоративна система; – ринкове регулювання; – алокація ресурсів; – інтелектуалізація; – транс націоналізація

Джерело: удосконалено автором

Наступним етапом відповідно до механізму Концепції є виявлення імперативів регіонального розвитку. Так, на основі оцінки сучасного стану соціально-економічного розвитку регіонів, визначення передумов та проблем регіонального розвитку формалізуються нові імперативи регіонального розвитку. Такий підхід передбачає за допомогою методів економічного дослідження виявлення рушійних сил регіонального розвитку, систематизацію. Рушійні сили формують імперативи регіонального розвитку – безумовні сили реалізації внутрішнього потенціалу та можливостей регіонального розвитку, ефективність яких досягається за рахунок інструментів регіональної політики в механізмі моделі регіонального розвитку.

Концепція регіонального розвитку передбачає за результатами проведеного аналізу поточного соціально-економічного розвитку регіонів шляхом проведення рейтингової оцінки розвитку економіки регіонів, застосовуючи кластерний аналіз та інструменти математичного моделювання, виявлення, групування та систематизацію ключових детермінант моделі регіонального розвитку. Так, автором у підрозділі 2.1 були систематизовані основні, більш прийнятні до внутрішнього потенціалу та конкурентних можливостей регіонів України, моделі регіонального розвитку. На основі особливостей та підходів до формування й реалізації цих моделей виявлено їх ключові компоненти (внутрішні ресурси) (табл. 1).

Метою кожної із запропонованих моделей є досягнення високого рівня економічного зростання регіонів України шляхом застосування ефективних інструментів державної регіональної політики.

2. Імперативи моделі паритетного регіонального розвитку

Систематизація моделей регіонального розвитку дає можливість виявити невирішені проблеми та нереалізовані сучасні можливості регіонального розвитку в Україні.

Механізм передбачає на етапі визначення напрямів удосконалення державної регіональної політики на основі вибору моделі регіонального розвитку та методів управління регіональним розвитком виділити окрему модель паритетного регіонального розвитку.

На рис. 2 запропоновано структуру розроблення концептуальної моделі паритетного розвитку, що дасть можливість реалізувати природу паритетного регіонального розвитку.

Формулювання цілей та імперативів моделі паритетного регіонального розвитку має базуватися на основі змісту паритетного регіонального розвитку та аналізу соціально-економічного розвитку регіонів України, оскільки паритетний розвиток передбачає досягнення рівноваги в розвитку регіону як динамічної системи через синергію ресурсів, суб'єктів господарювання та управління у господарському комплексі.

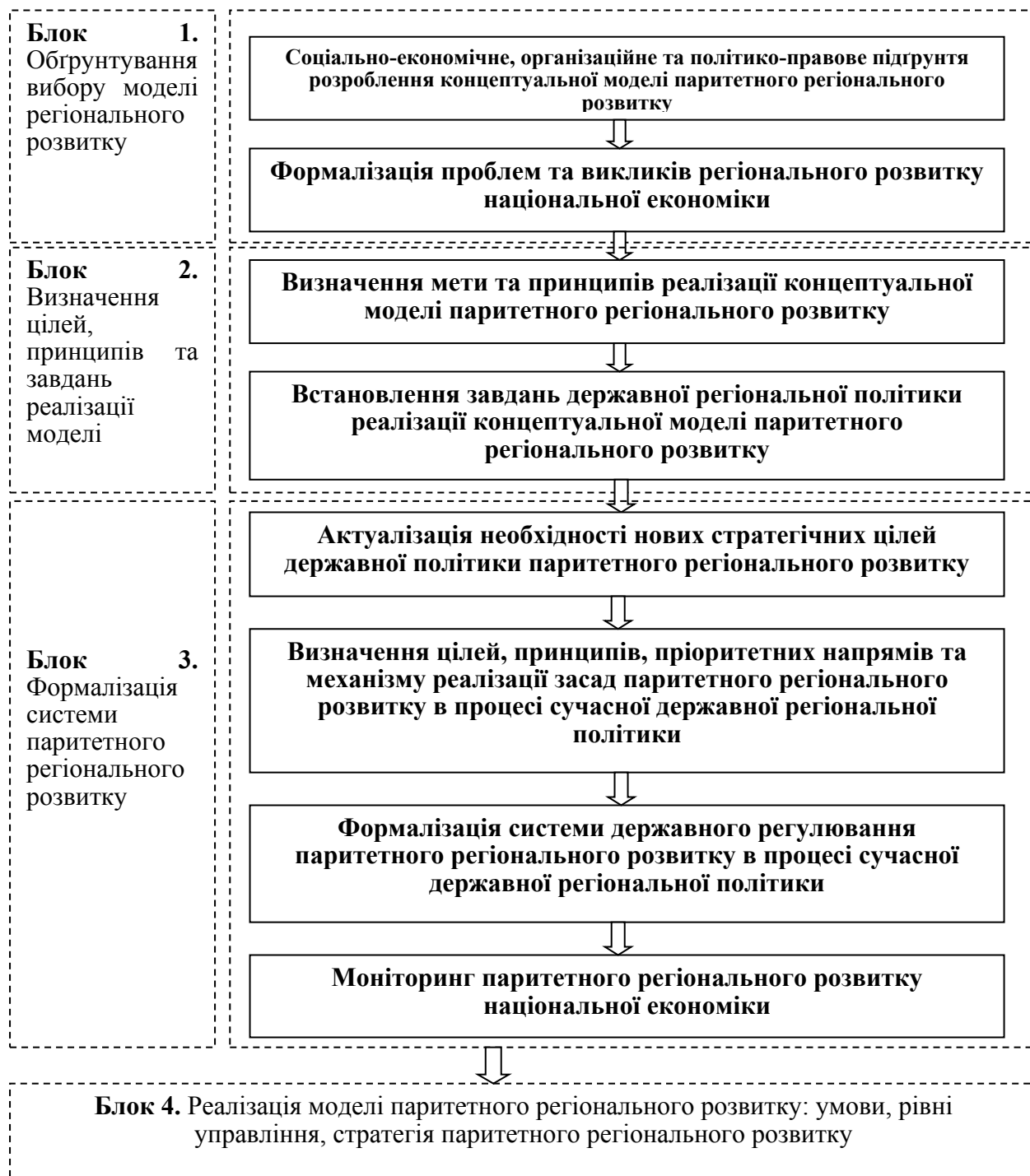


Рис. 2. Структура розроблення концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку

Джерело: розроблено автором

Господарський комплекс регіону у даному разі є системою пріоритетних складників регіонального соціально-економічного розвитку в економічній, соціальній, політичній, екологічній, науково-технічній сферах та їх взаємозв'язків. Так, автор виявляє імперативи (ключові детермінанти) реалізації моделі паритетного регіонального розвитку як ефекти всеосяжного, інноваційного та інституціонального зростання (табл. 2).

Імперативи реалізації моделі паритетного регіонального розвитку

Імперативи	Детермінанти
Всеосяжний ефект	<ul style="list-style-type: none"> – рівень зайнятості регіонів; – рівень доходів населення регіонів; – ступінь тісноти соціально-економічного, культурного і територіального зв'язку регіонів; – рівень міграції висококваліфікованих кадрів науково-дослідної сфери
Інноваційний ефект	<ul style="list-style-type: none"> – рівень інноваційності системоформуючих економіку регіону галузей; – ступінь упровадження інновацій економічними агентами в економіку кластера та за його межі; – рівень якості інновацій (конкурентоспроможність інновацій); – ступінь інтернаціоналізації інновацій; – рівень інтелектуалізації суспільства
Інституціональний ефект	<ul style="list-style-type: none"> – система державно-приватного партнерства; – науково-дослідні інститути і центри; – рівень захисту власності; – кооперація науково-технічних відносин суб'єктів господарювання й органів регіонального і місцевого управління; – господарські структури, орієнтовані на інтенсифікацію науково-технічного і технологічного потенціалу

Джерело: складено автором

На основі визначених імперативів реалізації моделі паритетного регіонального розвитку механізм Концепції регіонального розвитку передбачає формулювання цілей та механізму реалізації концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку, а також формулювання нових цілей, підходів, інструментів та суб'єктів державної регіональної політики відповідно до нового бачення регіонального розвитку.

У рамках вироблення нового бачення регіонального розвитку згідно зі змістом паритетного регіонального розвитку автором пропонується визначення мети державної регіональної політики, яка формулюється як створення умов для динамічного, збалансованого та паритетного розвитку регіонів, забезпечення їхньої соціально-економічної єдності й консолідації, підвищення рівня та якості життя населення. Так, стратегічною метою реалізації державної регіональної політики у рамках концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку можна визначити як виявлення і розвиток прихованого потенціалу розвитку регіону та формування міжрегіональної взаємозалежності і консолідації. Досягнення мети передбачає виконання завдань державної регіональної політики в напрямках:

- 1) просторово-територіальної асиметрії регіонів;
- 2) системи консолідації регіонального розвитку;
- 3) забезпечення самовідтворення регіонів;
- 4) розвитку місцевого самоврядування;
- 5) відновлення цілісної господарської системи регіонів та національної економіки;
- 6) державної підтримки забезпечення фінансування паритетного регіонального розвитку;
- 7) інституціоналізації державного регулювання форм регіонального розвитку;
- 8) розвитку та забезпечення конкурентоспроможності регіонів;
- 9) удосконалення бюджетної і податкової політики щодо розвитку самоврядування та функціонування територіальних громад;
- 10) адаптації нормативно-правової бази до провідної європейської практики щодо регіонального розвитку.

Стратегічним результатом реалізації державної регіональної політики у рамках запропонованої концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку передбачається формування відкритої регіональної економічної системи, що досягається за рахунок балансу сил регіону та окремих функціональних одиниць регіону. Головним інструментом управління регіональним розвитком для досягнення стратегічного результату повинні стати політика децентралізації, яка має узгоджуватися з державним регулюванням економічного розвитку регіонів. За рахунок інструментів децентралізації в контексті розширення повноважень на рівні добровільних самостійних утворень місцевого самоврядування досягаються ефекти паритетного регіонального розвитку.

Слід підкреслити, що виявлені в процесі аналізу трансформаційні процеси регіонального розвитку визначили необхідність формулювання нових стратегічних цілей регіонального розвитку на базі принципів децентралізації управління регіональним розвитком. Причинами такої необхідності варто вважати залежність територій від центру; інфраструктурну та фінансову слабкість громад; деградацію сільської місцевості; високий рівень дотаційності громад; низький рівень інвестиційної привабливості територій тощо. А цілями вважаємо досягнення стійкого стану регіонального розвитку за рахунок вирівнювання та зменшення дисбалансів економічного розвитку регіонів країни; забезпечення самовідтворення регіонів, що забезпечує всеосяжне, інноваційне та інституціональне зростання регіонів; інституційний розвиток децентралізації як інструменту забезпечення стійкого стану регіонального розвитку.

Тому реалізацію моделі паритетного регіонального розвитку пропонується розглядати у контексті комплексного використання методів стратегічного планування, державного регулювання й інструментів політики децентралізації: горизонтальне бюджетне вирівнювання, державно-приватне партнерство, самоорганізація на рівні громад тощо.

Запропонований механізм (рис. 3) передбачає за рахунок досягнення ефектів паритетного регіонального розвитку, детермінанти яких є продуктивними силами у процесі самовідтворення регіональної економічної системи, в умовах реалізації розширення повноважень місцевого самоврядування досягнути стратегічної мети паритетного розвитку – рівноваги соціально-економічного розвитку регіонів.

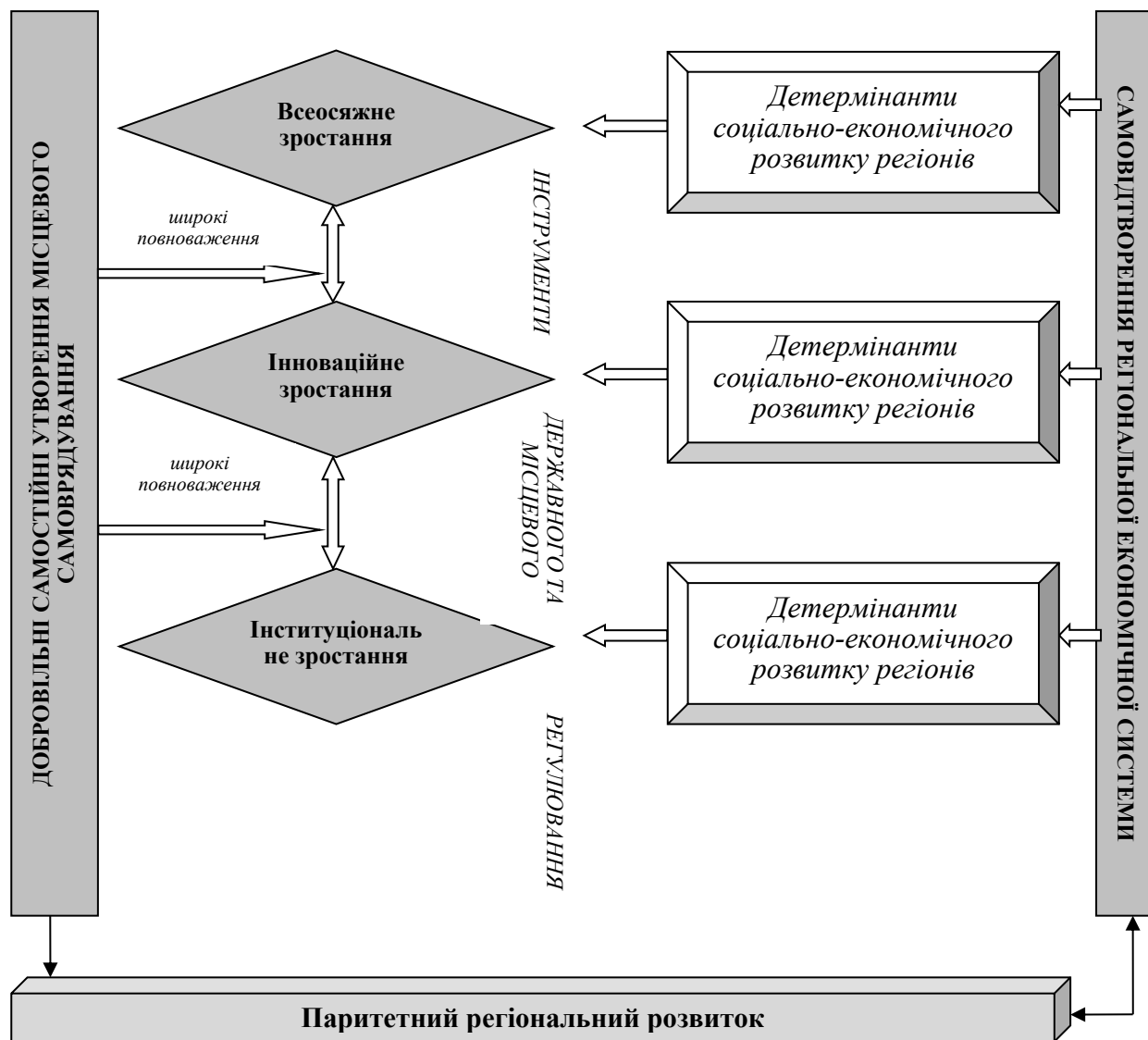


Рис. 3. Механізм досягнення рівня паритетного регіонального розвитку в умовах реалізації політики децентралізації

Джерело: побудовано автором

Визначення детермінант у межах імперативів паритетного регіонального розвитку базується на аналізі трансформаційних змін регіонального розвитку. Механізм реалізації моделі «паритетного регіонального розвитку» базується на застосуванні інструментів децентралізації в напрямі розширення повноважень для форм добровільної самоорганізації населення регіону – територіальних громад.

У комплексі це дасть можливість досягти високого рівня регіонального розвитку за рахунок зменшення дисбалансів розподілу валового регіонального

продукту. Підкреслимо, що механізм визначення напрямів удосконалення державної регіональної політики залежно від виявлених імперативів та їх детермінант моделі (типу) регіонального розвитку визначатиме ефективні методи управління регіональним розвитком, зокрема методи стратегічного планування та методи державного регулювання (система методів та інструментів макроекономічної, фінансово-бюджетної, податкової, інвестиційної, інноваційної, адміністративно-територіальної політик, політики децентралізації). Зазначимо, що методи управління регіональним розвитком мають узгоджуватися з інструментами державної регіональної політики.

У процесі вдосконалення державної регіональної політики для виявлення проблем соціально-економічного розвитку регіонів, кількісно-якісної їх оцінки та пошуку способів їх усунення, а також формулювання майбутніх моделей та сценаріїв регіонального розвитку за умов економічного зростання мають комплексно застосовуватися методи стратегічного планування регіонального розвитку. У методології планування розвитку економіки регіонів, як правило, застосовуються такі методи: програмно-цільовий, балансовий, нормативний, метод екстраполяції, метод експертних оцінок, методи економіко-математичного моделювання (метод «прогнозованого графа»). Запропонована система методів стратегічного планування має враховуватися під час розроблення стратегії регіонального розвитку на основі розробленої концептуальної моделі регіонального розвитку. Переваги та недоліки кожного з методів мають загальний (нормативність методу, наявність методології розрахунку) і специфічний (ієрархічність відповідальності рівнів регіонального управління: від центральних органів виконавчої влади до органів місцевого самоврядування) характер.

Так, у рамках реалізації моделі паритетного регіонального розвитку такі інструменти державної регіональної політики, як самовідтворення продуктивних сил та ліквідація дисбалансів, мають підтримуватися інструментами макроекономічної, фінансово-бюджетної та податкової політики; горизонтальне бюджетне вирівнювання – інструментами податкової та фінансово-бюджетної політики; державно-приватне партнерство – інструментами фінансово-бюджетної, інвестиційної та інноваційної політики; самоорганізація на рівні громад – інструментами фінансово-бюджетної та адміністративно-територіальної політики. Для ефективної реалізації моделі паритетного регіонального розвитку доцільно застосовувати інструменти державної регіональної політики узгоджено з політикою децентралізації, що забезпечить оптимальне використання внутрішнього потенціалу та можливостей регіонів і досягнення цілей паритетного регіонального розвитку.

Успішність реалізації концептуальних підходів до державної регіональної політики з використанням обраної моделі регіонального розвитку залежить від формалізації цілей, принципів та механізмів реалізації стратегічного планування моделі регіонального розвитку в рамках державної регіональної політики. Однією з причин негативного соціально-економічного сучасного стану економіки регіонів є недосконалість механізму державної регіональної політики. Важливим його елементом є розроблення стратегічного напрямку

розвитку держави та її регіонів на базі науково-методичних підходів, який полягає в чіткому визначенні мети, цілей, принципів і завдань політики з урахуванням теоретико-методологічних розробок стратегічного планування.

На цьому етапі Концепції регіонального розвитку застосовують один з інструментів державної регіональної політики – стратегічне планування. Так, стратегічне планування дає можливість розробити алгоритм формування стратегії регіонального розвитку. Технології стратегічного планування мають бути покладені під час розроблення організаційно-економічного механізму реалізації стратегії паритетного регіонального розвитку на основі розробленої концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку.

Актуальність запровадження системи стратегічного планування на рівні регіону пояснюється такими причинами:

1) стратегічне планування є визнаним світовою практикою елементом у системі управління регіоном, який дає змогу створювати умови та використовувати потенціал для перспективного розвитку;

2) в умовах докорінних соціально-економічних перетворень, які передбачають адаптацію територій до вимог ринкової економіки та відкритого конкурентного ринку, цей інструмент допомагає приймати поточні рішення з урахуванням стратегічних цілей розвитку території;

3) стратегічне планування виступає найвідповіднішим інструментом, здатним консолідувати зусилля влади та громади в розв'язанні проблем розвитку регіону;

4) процес стратегічного планування сприяє зміцненню взаємовідносин між владою та громадськістю, поліпшенню іміджу територій, створює єдине поле дій усіх його активних сил;

5) невід'ємним складником стратегічного планування є також тендерний підхід, що передбачає включення перспектив тендерного розвитку та тендерного аналізу на етапах розроблення, реалізації, моніторингу й оцінювання стратегії [1, с. 15–16].

3. Стратегічне планування регіонального розвитку в контексті вдосконалення державної регіональної політики

Стратегічне планування визначає бажаний і можливий стан системи в майбутньому, відіграє провідну роль серед функцій стратегічного управління. Саме стратегічне планування спрямовує в майбутнє поточну діяльність регіону як системи [2, с. 18]. Стратегічне планування як інструмент прогнозування та підготовки регіону до майбутнього трактується як інтеграційний процес напрацювання та прийняття рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їх досягнення, забезпечення готовності суб'єктів регіону до конкурентної боротьби в умовах глобалізації економіки та суспільного життя тощо. Завдяки стратегічному плануванню здійснюються регулярне розроблення й коригування системи формалізованих планів, перегляд формування переліку та змісту заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю й оцінки змін, які відбуваються зовні та всередині громади області.

Особливого значення запровадження механізму системи забезпечення планування розвитку економіки на регіональному рівні набуває в контексті впровадження адміністративно-територіальної реформи в Україні, важливим напрямом якої визначено делегування управлінських функцій згори донизу і всебічний розвиток місцевого самоврядування [3, с. 296–297].

Стратегічне планування сприяє формуванню узгоджених поглядів, виробленню бачення гармонійного соціально-економічного розвитку відповідної території, оптимальному використанню обмежених ресурсів регіону та слугує інструментом для діалогу влади з представниками інших секторів територіальної громади [4, с. 120].

Для ефективної реалізації механізму Концепції регіонального розвитку на етапі формулювання цілей та реалізації стратегічного планування моделі регіонального розвитку в умовах удосконалення державної регіональної політики автором систематизовано найважливіші методологічні принципи стратегічного планування регіонального розвитку: системність, безперервність, комплексність, адекватність, цілеспрямованість та пріоритетність, оптимальність, збалансованість і пропорційність, соціальна орієнтація, поєднання галузевого та регіонального аспектів планування. Методологічні принципи мають бути покладені у технологію стратегічного планування під час розроблення стратегії регіонального розвитку на основі концептуальної моделі регіонального розвитку.

Важливим для реалізації державної регіональної політики є етап розроблення алгоритму планування розвитку економіки регіону як логічного процесу прийняття управлінських рішень для досягнення стратегічної мети планування із застосуванням науково-практичних підходів у методології економічних досліджень (рис. 4).

Найпоширенішою у світовій практиці методикою стратегічного планування, яка знайшла своє застосування в Україні на початкових етапах його запровадження на рівні регіонів, передбачено такі шість основних кроків:

- 1) підготовка до планування;
- 2) формулювання бачення майбутнього;
- 3) оцінювання ситуації, SWOT-аналіз та ABC-аналіз;
- 4) формулювання і вибір стратегічних цілей;
- 5) підготовка плану дій та заходів;
- 6) упровадження, а також моніторинг та оцінювання реалізації стратегії [5, с. 72–73].

Використання запропонованих методик оцінювання й аналізу соціально-економічного розвитку областей, на нашу думку, дає суб'єктивну оцінку ситуації, тому результати SWOT-аналізу доцільно використовувати як базу даних для формування альтернативних (однак не остаточних, а лише ймовірних) сценаріїв регіонального розвитку, що можуть бути покладені в основу формування майбутніх регіональних стратегій.

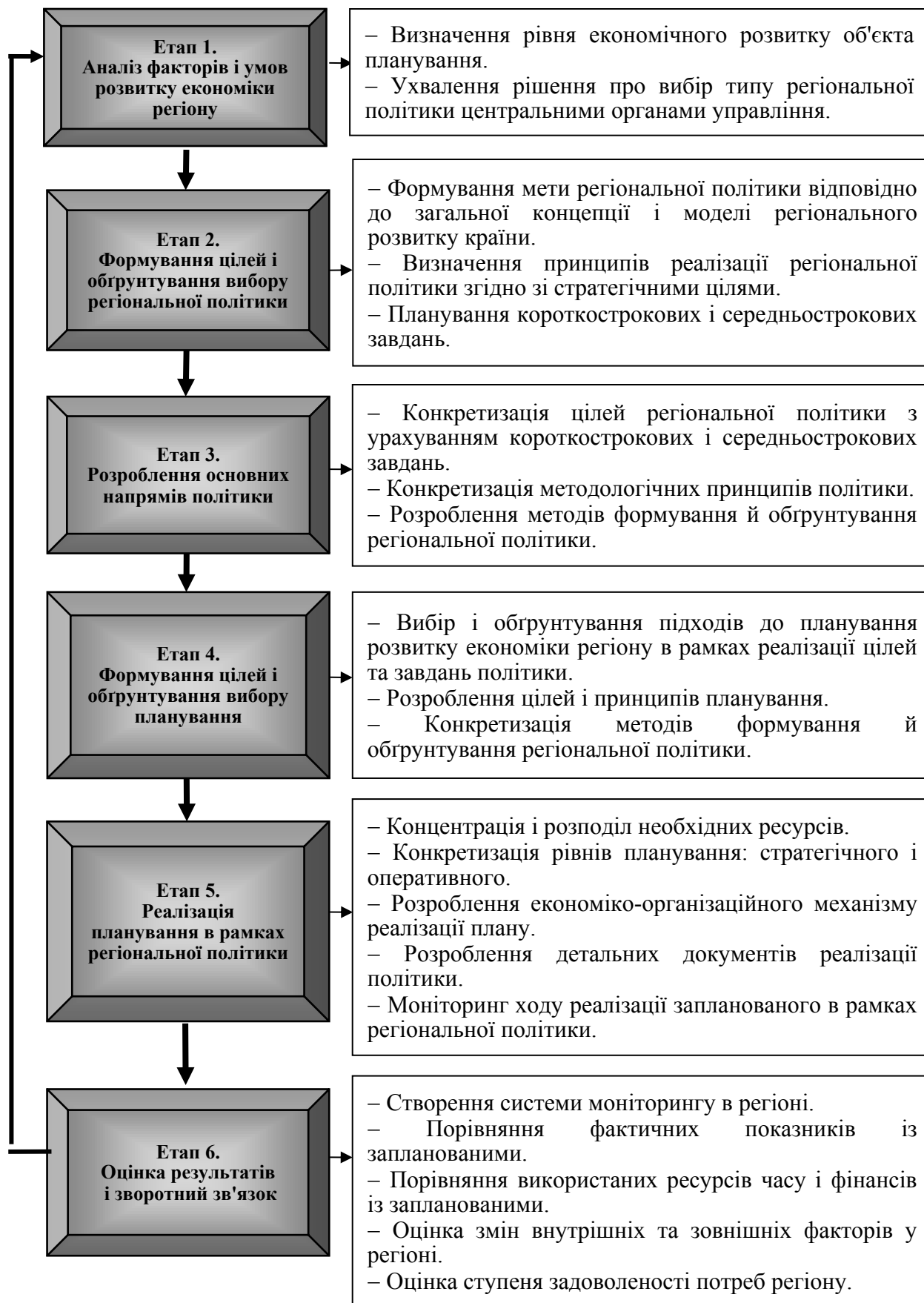


Рис. 4. Алгоритм планування регіонального розвитку в рамках реалізації державної регіональної політики

Джерело: вдосконалено автором

Варто зазначити, що представлені в додатку Б методи стратегічного планування можуть застосовуватися в процесі поетапності стратегічного планування з використанням на практиці організаційно-економічного механізму стратегічного планування регіонального розвитку в рамках розробленої концептуальної моделі регіонального розвитку. Так, застосування на кожному етапі методів стратегічного планування дасть змогу оцінити ефективність прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління регіональним розвитком (табл. 3).

Застосування методів планування, представлених у табл. 3 у такому форматі, не є безперечним. Набір методів планування також може відрізнятися від запропонованих відповідно до специфіки регіонів та загальної економічної ситуації. У будь-якому разі методи допомагають виконати функції управління організованими системами (діагностика, оцінювання, прогнозування, цілевизначення, організування, регулювання, мотивація, контроль, оцінювання ефективності). Реалізація однакових функцій та використання однакових методів пояснюються необхідністю постійного моніторингу реалізації запланованих дій, аби зменшити ризик прийняття нерациональних рішень виконавцями на основі неправильної або неадекватної оцінки явища чи процесу регіонального розвитку.

Формування стратегічного планування розвитку економіки на регіональному рівні має базуватися на філософії і практиці ідеології регіонального розвитку, виробленої на базі понять (категорій) методології наукових шкіл, напрямів, яка викладається (унормовується) в окремих керівних документах державної політики.

Вони повинні бути чітким орієнтиром під час безпосередньої реалізації завдань державної регіональної політики та досягнення поставленої мети на рівні розвитку економіки регіонів і власне національної економіки.

Практика виробила широкий арсенал інструментів політики регіонального розвитку. Логічно думати, що під час вибору того чи іншого набору інструментів слід дотримуватися певної доктрини (концепції), але таке відбувається тільки до певної міри. Інструментарій, який застосовується органами управління, майже однаковий, і вибір полягає в тому, щоб посилити або послабити вплив того чи іншого інструменту [6, с. 8]. Так, на етапі формалізації цілей та стратегічного планування моделі регіонального розвитку в процесі вдосконалення державної регіональної політики мають бути сформульовані принципи державної регіональної політики, які узгоджуватимуться з принципами стратегії регіонального розвитку.

Застосування інструментарію не повинно суперечити основним принципам державної регіональної політики. На нашу думку, такими принципами можуть бути: державність, пріоритетність регіону, легітимність, консолідація, диференціація, ресурсомісткість, рівність, об'єктивність, збалансованість, партнерство (табл. 4). Ці принципи є загальними.

Таблиця 3

Використання методів стратегічного планування регіонального розвитку на різних його етапах

Етапи планування	Етапи планування розвитку економіки регіону в рамках реалізації регіональної політики	Функції	Методи	Результат
Організаційно-підготовчий	<i>Етап 1.</i> Аналіз факторів і умов розвитку економіки регіону <i>Етап 2.</i> Формування цілей і обґрунтування вибору регіональної політики	Діагностика, оцінювання, ціле визначення	Балансовий, нормативний, програмно-цільовий, метод експертних оцінок	Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів, виявлення потенціалу регіонального розвитку, визначення фактори та проблеми конкурентоспроможності регіону для формування цілей та завдань регіональної політики
Розроблення плану (власне планування)	<i>Етап 3.</i> Розроблення основних напрямів політики	Прогнозування, цілевизначення	Програмно-цільовий, метод експертних оцінок, методи економіко-математичного моделювання	Формулювання пріоритетних цілей на основі виявлених проблем, визначення сценаріїв соціально-економічного розвитку регіонів
Погодження плану	<i>Етап 4.</i> Формування цілей і обґрунтування вибору планування	Цілевизначення, організування	Програмно-цільовий, метод експертних оцінок, методи економіко-математичного моделювання	Формулювання підходів та інструментів реалізації планів, проектів, програм регіонального розвитку, визначення інституційного забезпечення конкретизація оперативних, тактичних та стратегічних завдань регіональної політики на всіх рівнях управління регіональним розвитком (центральному, місцевому та громадському)
Реалізація плану	<i>Етап 5.</i> Реалізація планування в рамках регіональної політики	Організування, регулювання, мотивація	Балансовий, нормативний	Організаційно-економічний механізм реалізації пріоритетних цілей на основі системи індикаторів, погодження процесу реалізації проєктів, програм з місцевими органами влади
Оцінка й контроль	<i>Етап 6.</i> Оцінка результатів і зворотний зв'язок	Контроль, оцінювання ефективності, прогнозування	Програмно-цільовий, метод експертних оцінок, методи економіко-математичного моделювання	Оцінка економічного ефекту, виявлення невіршених запланованих завдань, співставлення отриманих результатів із запланованим сценарієм розвитку, прогнозування отриманих результатів, виявлення альтернатив регіонального розвитку

Джерело: складено автором

Основні принципи державної регіональної політики

Принцип державної регіональної політики	Зміст принципу
Принцип державності	всі суб'єкти регіональної політики мають діяти відповідно до пріоритетів загальнонаціональних інтересів
Принцип пріоритетності регіону	інтереси населення регіону мають бути першочерговими серед галузевих, відомчих, корпоративних інтересів, а також інтересів окремих суб'єктів господарювання
Принцип легітимності	діяльність суб'єктів регіональної політики, їх права і повноваження під час здійснення регіональної політики мають бути законодавчо регламентовані, зокрема взаємовідносини між усіма учасниками регіональної політики, що є обов'язковою умовою регулювання
Принцип консолідації	розроблення та виконання стратегічних завдань державної регіональної політики мають ураховувати державні, регіональні та місцеві інтереси
Принцип диференціації	державне регулювання регіонального розвитку має враховувати специфіку окремого регіону/території та громади, зокрема умови та фактори соціально-економічного та екологічного розвитку регіонів
Принцип ресурсомісткості	реалізація структурних трансформацій господарської системи регіону на основі ресурсномісткого та інноваційно-технологічного підходів до модернізації галузей та виробництв економіки регіону
Принцип рівності	державна регіональна політика має на меті зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, зокрема на основі процесів децентралізації
Принцип об'єктивності	стратегічні завдання державної регіональної політики мають орієнтуватися на реальні можливості їх реалізації відповідно до соціально-економічному розвитку, потенціалу та конкурентних переваг регіону
Принцип збалансованості	методи та напрями державного регіонального регулювання мають базуватися на збалансованих критеріях соціально-економічної справедливості та загальнонаціональної ефективності розвитку регіону/території
Принцип партнерства	ефективність державного управління регіональним розвитком залежить від тісного та злагодженого співробітництва між усіма зацікавленими сторонами регіональної політики, особливо між владою всіх рівнів та громадами

Джерело: складено автором

Однак аналіз сучасного стану соціально-економічного розвитку регіонів дасть підстави сформулювати принципи державної регіональної політики відповідно до виявлених імперативів регіонального розвитку і в рамках обраної моделі «паритетного регіонального розвитку». Зокрема, на основі систематизації закордонних підходів до формулювання стратегії регіонального розвитку та виявлення нових цілей регіонального розвитку на основі розробленої концептуальної моделі паритетного регіонального розвитку мають бути сформульовані принципи державної регіональної політики.

Реалізація стратегії регіонального розвитку має базуватися на принципах державної регіональної політики. Підкреслимо необхідність удосконалення системи принципів регіонального розвитку відповідно до сучасних вимог регіонального розвитку України та закордонного досвіду у рамках їх узгодженості.

Так, запровадження узгоджених із закордонною практикою принципів децентралізації та субсидіарності, залучення та відкритості, співробітництва та партнерства на рівні державної регіональної політики України наблизить рівень соціально-економічного розвитку її регіонів до рівня розвитку регіонів провідних країн Європи. Підкреслимо, що в контексті вдосконалення державної регіональної політики під час реалізації концептуальної моделі «паритетного регіонального розвитку» пропонуються формулювання та розроблення механізму реалізації регіонального розвитку на принципах консолідації, взаємодопомоги, турбулентності, рівності, самовідтворення та балансу інтересів розвитку регіонів у процесі розширення та зміцнення прав і відповідальності на рівні самоврядування та територіальної організації влади регіону.

Варто підкреслити необхідність установаження напрямів удосконалення державної стратегії регіонального розвитку через виявлення імперативів регіонального розвитку в рамках обраної моделі регіонального розвитку та вивчення закордонного досвіду реалізації державної регіональної політики, що передбачає координацію реалізації цілей та інструментів державної регіональної політики всередині дії імперативів регіонального розвитку. Основними напрямками мають стати реалізація політики децентралізації та вдосконалення інвестиційного процесу, що забезпечить досягнення рівноваги сил в економіці регіонів.

Стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіону загалом визначає цільові індикатори та пріоритети діяльності регіонів. На його основі мають будуватися програми розвитку регіонів на поточний рік, галузеві програми. З огляду на це, С. Біла вважає [7], що стратегічне планування та прогнозування розвитку регіонів повинно мати на меті: скорочення кількості документів, що визначають перспективи розвитку регіонів України; узгодження різнопланових цілей, визначених у цих документах; забезпечення єдності підходів, урахування всіх складників, що визначають специфіку розвитку країни та регіонів; оптимізацію процедур розроблення й затвердження регіональних стратегій.

Висновок. Формування системи та методології планування, що лежать в основі розроблення стратегій і програм соціально-економічного розвитку регіонів дасть можливість забезпечити наукову обґрунтованість цього процесу, результатом чого стане підвищення якості прийнятих управлінських рішень на всіх рівнях управління регіональним розвитком, а відповідно, і зростання економіки регіону.

Досягнення довгострокового й позитивного ефекту від реалізації обраної регіональної політики в рамках державної концепції соціально-економічного розвитку регіонів залежить від злагодженої системи планування розвитку економіки регіону. Для цього необхідно застосовувати системний підхід і закласти науково обґрунтовану й відповідну до умов розвитку економіки регіону методологічну базу. Тут важливо погоджувати принципи і методи регіональної політики з принципами та методами планування, яке застосовується як раз для успішної реалізації цієї політики.

Концепція регіонального розвитку передбачає оцінку реалізації моделі регіонального розвитку в рамках державної регіональної політики, тих її принципів та механізмів управління. Моніторинг регіонального розвитку передбачає оцінювання результативності державної регіональної політики за основними показниками соціально-економічного розвитку відповідно до обраної моделі регіонального розвитку. Моделювання процесів соціально-економічного розвитку регіонів дає можливість оцінити сценарії регіонального розвитку відповідно до обраної моделі регіонального розвитку через дію її імперативів. Так, на основі застосування оптимізаційної моделі як методичного підходу до розроблення організаційно-економічного механізму реалізації стратегії паритетного регіонального розвитку можна скоригувати обрані стратегії регіонального розвитку для регіону-принципала та регіону-бенефіціара в рамках ліквідації диспропорцій регіонального розвитку та досягнення паритетного регіонального розвитку. Оцінювання змін соціально-економічного розвитку економіки регіону в результаті впровадження моделі регіонального розвитку дає змогу скоригувати механізм концептуальної моделі регіонального розвитку.

Концепція регіонального розвитку має стати підґрунтям для дослідження регіонального розвитку та оптимізації механізмів державної регіональної політики в умовах проведення глибокої децентралізації. Реалізація Концепції вимагає залучення всіх органів управління регіональним розвитком, особливо новостворених громад. Їх активна участь дасть можливість критично оцінити пріоритети та проблеми соціально-економічного розвитку регіонів, рушійні сили економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону : [практичний посібник] / Б. Баврон, А. Вігода, Г. Девідсон, В. Мамонова [та ін.] ; за ред. І. Санжаровського. – Київ : К.І.С., 2008. – 214 с.
2. Комірна В.В. Методологічні особливості організації процесу стратегічного планування регіонального розвитку в Україні / В.В. Комірна // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 18–20.

3. Васейчук Л. Регіональні особливості стратегічного планування в Україні / Л. Васейчук // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 31. – С. 296–302.
4. Наконечна К.В. Особливості впровадження стратегічного планування розвитку регіонів на сучасному етапі / К.В. Наконечна // Економіка, менеджмент, агробізнес. – 2013. – Т. 5. – № 1–2. – С. 120–123.
5. Сментина Н.В. Особливості методології стратегічного планування в системі державного управління соціально-економічним розвитком територій / Н.В. Сментина // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 4. – С. 67–80.
6. Криничанский К.В. Политико-экономические аспекты формирования модели регионального развития в России / К.В. Криничанский // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7. – С. 2–12.
7. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості: збірник матеріалів «круглого столу» / За ред. С.О. Білої. – Київ : НІСД, 2011. – 88 с.

Trokhymets O.I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Theory,
National and International Economics,
Classic Private University*

THE BASIS OF THE CONSUMER BASKET FORMATION UNDER ECONOMIC TRANSFORMATION CONDITIONS

Summary

The paragraph describes the formation of the consumer basket and the standards of living of the population of Ukraine. It covers the main indicators of the standards of living such as average wage and how they are related to the consumer basket. The cost of the consumer basket for different page groups and social status is shown in the paragraph and noted that despite the abovementioned fact it still does not consider the peculiarities of each age-group. The paragraph carries the thesis that the list of the products and non-food products should be reviewed considering the needs of the population according to the nowadays lifestyle and the term of the use of non-food products. It is proved in the paragraph that if we consider living wage, minimum wage, then in average a Ukrainian citizen cannot afford the whole list out of the consumer basket.

Introduction. Taking into account the diversity of goods and services in Ukraine, stimulation of consumer demand is carried out continuously. Therefore, in the context of the current needs of the population of Ukraine, not enough attention is being given to the minimum state standards and the formation of the consumer basket. At this stage, the cause of the deepening disparity was the economic crisis that affected the financial condition of society. It should be noted that the minimum state social standards and guarantees are reduced. First of all, a living wage is of

vital importance, which must be updated to meet modern requirements of economic and social development [1].

Today the problems of the study of social security and welfare in Ukraine is being considered by prominent scientists, including: Z. Barannik, O. Hrishnova, A. Kalyna, A. Kolot, V. Kostrytsia, V. Latuhin, V. Latic, A. Mandybura, Yu. Spasenko, K. Ulianov, H. Fyluik [2], L. Shevchenko, S. Sheleshkova, F. Sherbina, and others but insufficient attention is paid to the social strata of population differentiation of social classes in Ukraine. Also, research on the problems of the theoretical aspects and specific definition of the practice of social standards, including the formation of the consumer basket, in the economic literature are represented in the scientific works of A. Pysarevska [3], S. Burluckii, A. Polova and others. Issues of the modern structure of the consumer basket are considered by A. Pysarevska, L. Frank [4], O. Pyschulina, S. Burlutskyi, S. Mirosnichenko, T. Tsyruynyk [5]. But, despite a large number of publications on the formation of the consumer basket, the issue requires further consideration. Therefore, within the consideration of social and economic characteristics of Ukraine, it is extremely necessary to analyse features of the formation of the consumer basket in Ukraine with current trends and disparity of social conditions and realities of social life.

1. The main material. Analysis of minimum wage and living wage

The size of a living wage and the minimum wage should provide adequate social protection of every citizen of Ukraine. A living wage – a cost value sufficient to ensure the normal functioning of the human body, maintain its health food dialling (hereinafter – the collection of food) and a minimum set of non-food products (hereinafter – food items) and a minimum set of services (hereinafter – a set of services) needed for basic social and cultural needs of an individual [6]. The main provisions defining the procedure of formation of the consumer basket and the use of a living wage are regulated by the Law of Ukraine “On Living Wage” [7].

According to the United Nations in 2013, the average cost of the consumer basket for one person was 17 US dollars per day. If a person receives a salary of about 510 US dollars per month, she/he is considered to be on the verge of poverty [7].

So in 2015, compared with an average wage of a citizen of Ukraine per month income of Ukrainians is almost 2.8 times lower than poverty line than in other European countries [8]. It should be noted that in 2015, the US dollar was: 1 US dollar – 24.8 UAH. According to the Pension Fund of Ukraine, the average wage (income) per insured person was 4460 UAH 32 kop. (179.8 US dollars) [9].

For the respective years, the following dimensions of a living wage and minimum wage during the period from 2000 to 2016 were set (Table. 1).

A living wage is a valuation of the consumer basket, which includes a minimum set of food, non-food goods, and services necessary to maintain human health and ensure its viability

Table 1

Comparative analysis of minimum wage and living wage [7]

Period	Minimum wage	Living wage	
		Working age population	General Indicator
1	2	3	4
from 01.07.2000 till 31.03.2000	90,00 UAH	287,63 UAH	270,10 UAH
from 01.04.2000 till 30.06.2000	90,00 UAH	287,63 UAH	270,10 UAH
from 01.07.2000 till 31.12.2000	118,00 UAH	287,63 UAH	270,10 UAH
from 01.01.2001 till 31.12.2001	118,00 UAH	331,05 UAH	311,30 UAH
from 01.01.2002 till 30.06.2002	140,00 UAH	365,00 UAH	342,00 UAH
from 01.07.2002 till 31.12.2002	165,00 UAH	365,00 UAH	342,00 UAH
from 01.01.2003 till 30.11.2003	185,00 UAH	365,00 UAH	342,00 UAH
from 01.12.2003 till 31.12.2003	205,00 UAH	365,00 UAH	342,00 UAH
from 01.01.2004 till 31.08.2004	205,00 UAH	386,73 UAH	362,23 UAH
from 01.09.2004 till 31.12.2004	237,00 UAH	386,73 UAH	362,23 UAH
from 01.01.2005 till 31.03.2005	262,00 UAH	453,00 UAH	423,00 UAH
from 01.04.2005 till 30.06.2005	290,00 UAH	453,00 UAH	423,00 UAH
from 01.07.2005 till 31.08.2005	310,00 UAH	453,00 UAH	423,00 UAH
from 01.09.2005 till 31.12.2005	332,00 UAH	453,00 UAH	423,00 UAH
from 01.01.2006 till 31.03.2006	350,00 UAH	483,00 UAH	453,00 UAH
from 01.04.2006 till 30.06.2006	350,00 UAH	496,00 UAH	465,00 UAH
from 01.07.2006 till 30.09.2006	375,00 UAH	496,00 UAH	465,00 UAH
from 01.10.2006 till 30.11.2006	375,00 UAH	505,00 UAH	472,00 UAH
from 01.12.2006 till 31.12.2006	400,00 UAH	505,00 UAH	472,00 UAH
from 01.01.2007 till 31.03.2007	400,00 UAH	525,00 UAH	492,00 UAH

Continuation of Table 1

1	2	3	4
from 01.04.2007 till 30.06.2007	420, 00 UAH	561,00 UAH	525,00 UAH
from 01.07.2007 till 30.09.2007	440, 00 UAH	561,00 UAH	525,00 UAH
from 01.10.2007 till 31.12.2007	460,00 UAH	568,00 UAH	532,00 UAH
from 01.01.2008 till 31.03.2008	515,00 UAH	633,00 UAH	592,00 UAH
from 01.04.2008 till 30.06.2008	525,00 UAH	647,00 UAH	605,00 UAH
from 01.07.2008 till 30.09.2008	525,00 UAH.	649,00 UAH	607,00 UAH
from 01.10.2008 till 30.11.2008	545,00 UAH	669,00 UAH	626,00 UAH
from 01.12.2008 till 31.03.2009	605,00 UAH	669,00 UAH	626,00 UAH
from 01.04.2009 till 30.06.2009	625,00 UAH	669,00 UAH	626,00 UAH
from 01.07.2009 till 30.09.2009	630,00 UAH	669,00 UAH	626,00 UAH
from 01.10.2009 till 31.10.2009	650,00 UAH	669,00 UAH	626,00 UAH
from 01.11.2009 till 31.12.2009	744,00 UAH	744,00 UAH	701,00 UAH
from 01.01.2010 till 31.03.2010	869,00 UAH	869,00 UAH	825,00 UAH
from 01.04.2010 till 30.06.2010	884,00 UAH	884,00 UAH	839,00 UAH.
from 01.07.2010 till 30.09.2010	888,00 UAH	888,00 UAH	843,00 UAH
from 01.10.2010 till 30.11.2010	907,00 UAH	907,00 UAH	861,00 UAH
from 01.12.2010 till 31.12.2010	922,00 UAH.	922,00 UAH	875,00 UAH
from 01.01.2011 till 31.03.2011	941,00 UAH	941,00 UAH	894,00 UAH
from 01.04.2011 till 30.09.2011	960,00 UAH	960,00 UAH	911,00 UAH
from 01.10.2011 till 30.11.2011	985,00 UAH	985,00 UAH	934,00 UAH
from 01.12.2011 till 31.12.2011	1004,00 UAH	1004,00 UAH	953,00 UAH
from 01.01.2012 till 31.03.2012	1073,00 UAH	1073,00 UAH	1017,00 UAH
from 01.04.2012 till 30.06.2012	1094,00 UAH	1094,00 UAH	1037,00 UAH

1	2	3	4
from 01.07.2012 till 30.09.2012	1102,00 UAH	1102,00 UAH	1044,00 UAH
from 01.10.2012 till 30.11.2012	1118,00 UAH	1118,00 UAH	1060,00 UAH
from 01.12.2012 till 31.12.2012	1134,00 UAH	1134,00 UAH	1095,00 UAH
from 01.01.2013 till 30.11.2013	1147,00 UAH	1147,00 UAH	1108,00 UAH
from 01.12.2013 till 31.12.2013	1218,00 UAH	1218,00 UAH	1176,00 UAH
from 01.01.2014 till 31.12.2014	1218,00 UAH	1218,00 UAH	1176,00 UAH
from 01.01.2015 till 31.08.2015	1218,00 UAH.	1218,00 UAH	1176,00 UAH
from 01.09.2015 till 31.12.2015	1378,00 UAH	1378,00 UAH	1330,00 UAH
from 01.01.2016 till 30.04.2016	1378,00 UAH	1378,00 UAH	1330,00 UAH
from 01.05.2016 till 30.11.2016	1450,00 UAH	1450,00 UAH	1399,00 UAH
from 01.12.2016 till 31.12.2016	1600,00 UAH	1600,00 UAH	1544,00 UAH
from 01.01.2017	3200,00 UAH	1600,00 UAH	1544,00 UAH

A living wage in 2014 in Ukraine was regulated by the Law of Ukraine “On State Budget for 2014” on the proposal of the Ministry of Finance of Ukraine. For the working population from January to June 2014, living wage amounted to 1218 UAH, for incapacitated persons – 949 UAH per person per month. In August, there was a slight increase of living wage and in December 2014 for the working population, it amounted in 1301 UAH, for incapacitated persons – 1014 UAH. A similar trend was observed in terms of the minimum wage in 2014 (Table 2). Since January 2017, the minimum salary is 3200,00 UAH.

Table 2

The minimum wage in 2014-2016 in Ukraine, per month [10]

Month	minimum wage, UAH			Month	minimum wage, UAH		
	2014 p.	2015	2016 p		2014 p	2015 p	2016 p
January	1218	1218	1378	July	1218	1218	1450
February	1218	1218	1378	August	1218	1218	1450
March	1218	1218	1378	September	1218	1378	1450
April	1218	1218	1378	October	1218	1378	1450
May	1218	1218	1450	November	1218	1378	1450
June	1218	1218	1450	December	1218	1378	1600

2. Overview of the socially important goods and services and a current consumer basket

Minimum social standards provide for maintenance of the population of socially important goods and services. A clear definition of this concept has not been provided but there is a list of the mentioned above goods and services, on which the continuous monitoring of prices and tariffs for consumer market regions is being carried out.

According to the Cabinet of Ministers of Ukraine “On Measures to Monitor Prices and Tariffs for the Consumer Market” [11], the list of socially important goods includes the following: high-grade wheat flour; bread from high-grade wheat flour; bread from I grade wheat flour; rye-wheat bread; pasta (noodles with high-grade flour); buckwheat; rice; beef (category I); pork; salo; poultry; cooked sausage (I grade); milk with fat content of 2.5%; sour cream with fat content of 20%; soft cheese; butter; eggs; sugar; sunflower oil; potato; salt. Certain types of petroleum products: diesel fuel; gasoline (A-95) [12].

Services that are sold at regulated prices and tariffs also referred to socially important: electricity; liquefied gas sold to the population for domestic purposes; solid fuel sold to the population for domestic purposes; public passenger transport services; public utilities with heat, water, sanitation, housing use (rent), and housing maintenance.

It should be noted that food products also possess a number of specific features that are vivid during the process of purchasing and consumption and affect the nature of demand and its formation. So, the important meaning is given to such factors as interchangeability (e.g. if there is no oil in the food market, the buyer can buy margarine) and complementarity (for example, with increased consumption of meat semi-finished products, there is an increase in dietary fat consumption).

Socially important goods should be studied with the consideration of the consumer basket and vice versa. According to the definition given by J.S. Zavadsky, consumer basket is a set of goods and services objectively necessary to meet the urgent human needs and its evaluation in current prices.

Consumer basket is the basis for the calculation of minimum consumer budget, which depends on contributions from the consumer basket and the level of retail prices of goods and tariffs for paid services. Also, the basket is considered as a group of consumer goods, which fully reflects the level and structure of consumption of the population of certain areas. Typically, this index is used to assess the standard of living in different countries and regions.

The structure of the consumer basket is regulated by the Cabinet of Ministers of Ukraine and periodically, but not less than one time in 5 years, revised on the basis of real economic capabilities of the state and changes in consumption standards. The value of the consumer basket value is determined based on the average price of buying the goods and services, including all kinds of trade. Valuation of the consumer basket is reviewed considering price index for consumer goods and services but not less than once a year

The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine number 780 on October 11, 2016, approved a set of food, non-food items, and sets of services for major social

and demographic groups. However, it should be noted that the last time the specified set of products was approved by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine on 14 April 2000, Number 656. Thus, by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine, the consumption of such foods as cereals, meat, and fruit was increased. In particular, the annual consumption of meat includes 16 kg of beef, pork – 8 kg, 14 kg of poultry meat, 2 kg of fat and 9 kg of sausages; cereals – 2.5 kg of rice, 1 kg of millet, buckwheat – 2 kg and 1.1 kg of oatmeal. Potato consumption is estimated at 95 kg per year, tomatoes and cucumbers – 25 kg, fresh fruits and berries – 60 kg. The number of individual product items in sets of non-food goods (clothes, shoes) is increased and periods of their use are reduced. The sets of basic necessities, sanitation and medicine, housing and utilities and communication services are reviewed.

The current consumer basket included 297 goods and services and had recently been expanded to 335 items. Besides, the consumer basket consists of different major categories that unite groups of goods and services. A number of items in the EU and America consumer basket are different from Ukrainian: Germany – 700 items, and the United States – about 305, in Switzerland – 1046 [13].

For example, the consumer basket of the British provided the cost of connecting to the Internet, buying MP-3 player and guitar, and gardening.

In Germany, the least provided citizens have the right to a digital camera, video camera, scanner and printer, and tonometer. The French included in the consumer basket hairdresser services, cosmetics, and food for cats and dogs. The Americans have in the consumer basket tobacco and beverages, as well as the cost of mobile and computer communication [1].

Another difference is that a living wage in the EU, which is based on the consumer basket, is not calculated normatively. The consumption standards are replaced by consumption average wage. The living level is about 60% of the average wage [1]. Thus, the consumer basket forms a living wage. It is worth noting that for each category, separate calculation of the cost of living is implemented (i.e. there is a general measure for children up to 6 years, for children from 6 to 18 years, for working-age people, for incapacitated people) [14].

For other Eastern Partnership countries, we can observe the following: a living wage in Georgia is 70 euros and includes 288 goods and services but the consumer basket is 70% of the living wage; Azerbaijan living wage – 120 euros and the government plans to include the cost of communication services to the consumer basket (Table 3).

In many countries, the rational consumer basket is considered as the set off items when food expenditures are one-third of income, non-food products – 47%, and the rest – for services. In Ukraine, 65% of income is spent on food [13].

It is important to cover some drawbacks of the consumer basket, which affect the cost of living. First of all, the content of consumer basket, which was approved 14.04.2000, should be reviewed every 5 years according to the Law of Ukraine “On Living Wage”. As it is already mentioned in the paper, the recent review took place in 2016. We should also take into account that the rapid development of technology causes growing human needs (connection to the Internet, mobile communication, etc.). Therefore, the content of consumer basket should be adjusted to meet modern needs.

**Comparative characteristics of consumer basket
of the Eastern Partnership (daily consumption rate)**

Country	Living wage. Euro per month	Products				
		Bread, g	Noodles, g	Milk, g	Fish, g	Meat, g
Ukraine	120	267	10	340	30	66
Moldova	91	260	27,5	220	39	45
Georgia	70	250	15	150	40	50
Armenia	60	355	15	200	30,5	100
Azerbaijan	120	245	13	500	14	80
Belarus	87	320	18	180	43	82

Considering sets of non-food products and services, it is necessary to mention that their content does not provide a decent life as it ignores vital expenses: rent, the cost of education (pre-school, school, university), health care, recreation, modern communication facilities (mobile, Internet) and so on. The demand and cost for these services increase every year.

Secondly, methods of forming food and non-food products and services need to be reviewed considering current trends and the uneven growth of prices. Taking into account that the cost of housing services and transport services are included in the set, the rate of changes in the level of prices in the service sector is much higher than in food sector.

Thirdly, the structure of the modern consumer basket does not meet the current needs of the population of Ukraine. This is primarily for the structure of food consumption (during the last 10-15 years, the consumption structure had changed – promoting a healthy lifestyle and the spread of vegetarianism). The following requires revision: information and communication services, the emergence of new products, and the complete disappearance of older counterparts.

When considering the structure of the food items of the consumer basket, socially-oriented products require special attention. Thus, out of the 42 items listed in the consumer basket for working-age population, 19 items belong to the socially-oriented products. Thus, foods of the so-called “Borsch set” – cabbage, beets, carrots, onions – are not classified as socially-oriented products, as well as berries and fruits.

With the formation of the consumer basket for incapacitated persons, such items as “sugar” and “pastry” were grouped into one. The position of “cheese” and “rabbit” – are missing, but position “semolina” is listed. So, with 39 product positions of the consumer basket, 18 positions are guaranteed by the state. Positions of “tea”, “cocoa” and “coffee” are not included in the previous Ukrainian consumer basket as the position “yeast” is not included and, thus there is a question concerning the use of “provided” flour.

Table 4

The cost of a food products' set of the consumer basket for the working-age population, UAH [15; 16; 17]

Name of the product	2012		2013		2014		2015		2016
	10.01.	25.12.	02.01.	20.09.	20.02.	30.12.	12.01.	30.12.	11.01.
Wheat flour of the highest grade *	37,26	38,88	39,24	39,42	38,25	53,55	56,34	77,94	77,76
Rye bread*	181,35	185,64	186,42	190,71	192,27	242,19	260,52	385,71	385,71
Wheat bread of the highest-grade flour *	277,76	265,98	265,98	296,36	296,36	409,82	429,04	642,32	639,84
Pasta*	21,36	20,80	20,92	21,04	20,68	28,28	29,36	39,32	39,44
Rice*	16,525	15,20	15,225	19,25	18,53	40,98	42,58	42,68	42,50
Buckwheat*	12,18	15,08	15,1	12,48	12,22	35,76	36,38	49,68	49,68
Potato*	171	199,50	212,8	313,50	630,80	305,90	342,95	570,95	589,95
Sugar*	154,32	129,12	128,64	144,72	187,68	196,80	211,20	361,68	362,88
Sunflower oil*	104,228	106,57	106,571	103,31	93,51	131,78	134,26	208,46	211,72
Beef*	796,04	806,40	806,12	758,38	756,84	992,74	974,40	1178,94	1173,90
Pork*	377,12	375,92	376,48	378,24	359,52	480,48	476,48	555,36	556,08
Poultry (hen)*	255,96	262,08	262,8	256,68	254,40	363,00	365,04	462,48	470,04
Salo*	40,48	50,54	50,36	47,78	48,82	69,74	69,18	90,26	90,14
Cooked sausage*	287,01	298,98	297,27	293,85	296,19	383,94	385,20	500,04	503,19
Whole milk*	429,6	416,40	417,6	435,60	468,00	531,00	535,20	713,40	714,00
Butter*	309,05	282,05	282,4	300,00	334,80	355,25	361,10	488,15	496,90
Soft cheese with 9% fat content*	434,1	437,20	437	446,70	484,30	543,50	541,00	673,10	679,30
Sour-cream*	88,9	91,65	92,05	93,65	101,65	112,65	114,85	149,60	150,45
Eggs, items*	199,98	188,10	188,1	213,18	148,28	319,00	320,54	533,94	543,18
Annual cost of the set	4194,22	4186,09	4201,076	4364,85	4743,09	5596,35	5685,62	7724,00	7776,66
Cost per month	349,52	348,84	350,09	363,74	395,26	466,36	473,8	643,67	648,06

Note: since 30.12.15 data are given without AR Crimea.

The cost of a food products' set of the consumer basket for incapacitated persons, UAH [15, 16; 17]

Name of the product	Period											
	2012		2013		2014		2015		2016			
	10.01.	25.12.	02.01.	20.09.	20.02.	30.12.	12.01.	30.12.	11.01.			
Wheat flour of the highest grade *	36,432	38,016	38,368	38,54	37,4	52,36	55,09	76,21	76,03			
Rye bread*	176,7	180,88	181,64	185,82	187,34	235,98	253,84	375,82	375,82			
Wheat bread of the highest grade flour *	277,76	265,98	265,98	296,36	296,36	409,82	429,04	642,32	639,84			
Pasta*	21,894	21,32	21,443	21,566	21,20	28,99	30,09	40,30	40,43			
Rice*	15,203	13,984	14,007	17,71	17,043	37,697	39,17	39,26	39,1			
Buckwheat*	12,18	15,08	15,1	12,48	12,22	35,76	36,38	49,68	49,68			
Potato*	194,4	226,8	241,92	356,40	717,12	347,76	389,88	649,08	670,68			
Sugar*	144,675	121,05	120,6	135,675	175,95	184,5	198	339,08	340,2			
Sunflower oil*	98,356	100,567	100,567	97,49	88,239	124,352	126,69	196,71	199,89			
Beef*	682,32	691,2	690,96	650,04	648,72	850,92	835,2	1010,52	1006,2			
Pork*	447,83	446,405	447,07	449,16	426,93	570,57	565,82	659,49	660,35			
Poultry (hen)*	106,65	109,2	109,5	106,95	106,00	151,25	152,1	192,7	195,85			
Salo*	40,48	50,54	50,36	47,78	48,82	69,74	69,18	90,26	90,14			
Cooked sausage*	210,474	219,252	217,998	215,49	217,21	281,556	282,48	366,69	369,01			
Whole milk*	594,28	576,02	577,68	602,58	647,4	734,55	740,36	986,87	987,7			
Butter*	241,059	219,999	220,272	234	261,14	277,1	281,66	380,76	387,582			
Soft cheese with 9% fat content*	329,916	332,272	332,12	339,49	368,068	413,06	411,16	511,56	516,27			
Sour-cream*	71,12	73,32	73,64	74,92	81,32	90,12	91,88	119,68	120,36			
Eggs, items*	170,438	160,313	160,313	181,69	126,375	271,86	273,19	455,06	462,94			
Annual cost of the set	3872,17	3862,2	3879,54	4064,14	4484,85	5167,95	5261,21	7182,05	7227,96			
Cost per month	322,681	321,85	323,295	338,678	373,738	430,66	438,43	598,5	602,33			

Note: since 30.12.15 data are given without AR Crimea.

Table 6

The cost of a food products' set of consumer basket for children aged 0-6 years, UAH [15, 16; 17]

Name of the product	Weight per year	Period											
		2012		2013		2014		2015		2016			
		10.01.	25.12.	02.01.	20.09.	20.02.	30.12.	12.01.	30.12.	11.01.			
Wheat bread*	29,2	135,78	138,99	139,58	142,79	143,96	181,33	195,06	288,788	288,788	288,788	288,788	
Rye bread*	14,6	65,41	62,63	62,63	69,79	69,79	96,51	101,03	151,256	151,256	151,256	150,672	
Wheat flour*	4,6	19,04	19,87	20,06	20,15	19,55	27,37	28,80	39,836	39,836	39,836	39,744	
Rice groats*	1,3	8,59	7,90	7,917	10,01	9,63	21,31	22,14	22,191	22,191	22,191	22,1	
Buckwheat groats*	2,4	14,62	18,1	18,12	14,98	14,66	42,91	43,66	59,616	59,616	59,616	59,616	
Pasta*	2,9	15,49	15,08	15,17	15,25	14,99	20,50	21,29	28,507	28,507	28,507	28,594	
Potato*	73	131,4	153,3	163,52	240,90	484,72	235,06	263,53	438,73	438,73	438,73	453,33	
Sugar*	18,25	117,35	98,19	97,82	110,05	142,72	149,65	160,60	275,0275	275,0275	275,0275	275,94	
Butter*	7,7	475,94	434,36	434,9	462,00	515,59	547,09	556,09	751,751	751,751	751,751	765,226	
Oil*	3	44,04	45,03	45,03	43,65	39,51	55,68	56,73	88,08	88,08	88,08	89,46	
Eggs, items*	182,5	165,89	156,038	156,04	176,84	123,01	264,63	265,90	442,9275	442,9275	442,9275	450,593	
Whole milk *	91,3	653,71	633,62	635,45	662,84	712,14	808,01	814,40	1085,557	1085,557	1085,557	1086,47	
Sour-cream*	2,7	48,01	49,49	49,71	50,57	54,89	60,83	62,02	80,784	80,784	80,784	81,243	
Cheese*	18,25	792,23	797,89	797,53	815,23	883,85	991,89	987,33	1228,4075	1228,4075	1228,4075	1239,72	
Beef*	11,7	665,26	673,92	673,69	633,79	632,50	829,65	814,32	985,257	985,257	985,257	981,045	
Lean pork *	5,8	273,41	272,54	272,95	274,22	260,65	348,35	345,45	402,636	402,636	402,636	403,158	
Poultry*	5,8	123,71	126,67	127,02	124,06	122,96	175,45	176,44	223,532	223,532	223,532	227,186	
Cooked sausage*	4	127,56	132,88	132,12	130,60	131,64	170,64	171,20	222,24	222,24	222,24	223,64	
Salo*	1	20,24	25,27	25,18	23,89	24,41	34,87	34,59	45,13	45,13	45,13	45,07	
Sault*	1,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Annual cost of the set		3897,68	3861,77	3874,41	4021,61	4401,17	5061,71	5120,56	6860,25	6860,25	6860,25	6911,6	
Cost per month		324,81	321,81	322,87	335,13	366,76	421,81	426,71	571,69	571,69	571,69	575,97	

Note: since 30.12.15 data are given without AR Crimea.

The cost of a food products' set of consumer basket for children aged 6–18 years, UAH [15, 16; 17]

Name of the product	Total per year	Period											
		2012		2013		2014		2015		2016			
		10.01.	25.12.	02.01.	20.09.	20.02.	30.12.	12.01.	30.12.	12.01.	30.12.		
Wheat bread*	51,1	237,62	243,24	244,26	249,88	251,92	317,33	341,35	505,38	505,38	11.01.		
Rye bread*	28	125,44	120,12	120,12	133,84	133,84	185,08	193,76	290,08	288,96			
Wheat flour*	7,9	32,71	34,13	34,44	34,60	33,58	47,01	49,45	68,41	68,26			
Rice groats*	1,8	11,9	10,94	10,96	13,86	13,34	29,50	30,65	30,73	30,60			
Buckwheat groats*	3,4	20,71	25,64	25,67	21,22	20,77	60,79	61,85	84,46	84,46			
Pasta*	4	21,36	20,8	20,92	21,04	20,68	28,28	29,36	39,32	39,44			
Potato*	93,7	168,66	196,77	209,89	309,21	622,17	301,71	338,26	563,14	581,88			
Sugar*	23,1	148,53	124,28	123,82	139,29	180,64	189,42	203,28	348,12	349,27			
Butter*	12,8	791,17	722,05	722,94	768,00	857,09	909,44	924,42	1249,66	1272,06			
Oil*	5,1	74,87	76,55	76,55	74,21	67,17	94,66	96,44	149,74	152,08			
Eggs, items*	365	331,79	312,08	312,08	353,69	246,01	529,25	531,81	885,86	901,19			
Whole milk *	82,1	587,84	569,77	571,42	596,05	640,38	726,59	732,33	976,17	976,99			
Sour-cream*	7,3	129,8	133,81	134,39	136,73	148,41	164,47	167,68	218,42	219,66			
Cheese*	20,7	898,59	905,00	904,59	924,67	1 002,50	1 125,05	1 119,87	1393,32	1406,15			
Beef*	18,3	1040,54	1054,08	1053,71	991,31	989,30	1 297,65	1 273,68	1541,04	1534,46			
Lean pork *	9,2	433,69	432,31	432,95	434,98	413,45	552,55	547,95	638,66	639,49			
Poultry*	9,2	196,24	200,93	201,48	196,79	195,04	278,30	279,86	354,57	360,36			
Cooked sausage*	6,3	200,91	209,29	208,09	205,70	207,33	268,76	269,64	350,03	352,23			
Salo*	1,5	30,36	37,91	37,77	35,84	36,62	52,31	51,89	67,7	67,61			
Sault*	3,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—			
Annual cost of the set		5482,66	5429,68	5446,05	5640,88	6080,23	7158,14	7243,53	9754,78	9830,52			
Cost per month		456,89	452,47	453,84	470,07	506,69	596,51	603,63	812,9	819,21			

Note: since 30.12.15 data are given without AR Crimea.

The children aged 0 to 6 years consumer basket has 60 positions. And only 20 among them refer to socially-oriented products. Considering the structure and weight of product items of the consumer basket for this group of the population, there is a need for a more detailed ranking concerning age groups. Thus, the position of “spices (bay leaf)” is not used during the life period of children from 0 to 1 year. The “cocoa”, “yeast”, “sturgeon meat”, “ham”, “carbonate”, “cooked sausages”, “sausage” and so on are not a part of the menu of children of this age group.

There are no changes in the product list of the age group from 6 to 18 years old. There are the same 60 positions and only 20 of them refer to socially-oriented products.

Therefore, the list of the products in the consumer basket does not possess a system character; it does not take into consideration age peculiarities of each population group. Weight indicators are points of issue. Therefore, it is reasonable to propose to expand the list of products that now form the basis of socially oriented products and include them in the group of socially important products. State regulation of prices for socially important goods has some legislative limitations. Authorities have the power to establish price levels for these products if the growing cost of product position is 30% per month. The term of limitation of fixing the value of socially-oriented products is 90 days

It is a common and a well-known fact that living standards define income and prices. It is known that members of all population groups (people with different income levels) consume a certain set of food products (most of the food products are socially-oriented) and are consumers of public (utility) services.

It is worth mentioning that if citizens' income is above the average, it is not necessary that they have improved living conditions (e.g., apartment in a new building – with a large living area). Most people live in apartment buildings: they either bought an apartment – secondary real estate market or inherited from parents.

The almost similar situation is observed in the market of socially-oriented food products that are sold through a network of supermarkets, "convenient stores", and markets. The basic set of food, which is a part of the daily menu of most of the Ukrainian families, more or less is the same (except for some specific foods that do not belong to the socially-oriented). Moreover, some social-oriented products have price fluctuations.

3. The indicators of living standards

According to O. Miroschnichenko's definition, indicators of living standards are economic indicators, macroeconomic indicators, indicators of welfare; and social indicators: indicators of health, employment indicators, demographic indicators, indicators of living conditions, indicators of environmental performance, indicators of level of education and culture, indicators of social and political tension.

Using data of the State Statistics Service of Ukraine, let us analyse standards of living of the population. Generally, revenue and consumer differentiation of the population is characterized using three key indicators such: Gini coefficient, Quintile ratio, Decile ratio. Gini coefficient (or index) is a classic method of

measurement of economic inequality. Index Gini – indicator from 0 to 1, where 0 – minimum, and 1 – maximum of inequality. Quintile ratio of income differentiation of the population – is the ratio of the minimum level of income among the wealthiest 20% to a maximum level of income of the poorest 20% of the population, ranked in terms of average equivalent income [18].

Table 8

Differentiation standards of living of the population [18]

Population with average equivalent of total revenue per month below level wage:	2010	2011	2012	2013	2014 ²	2015 ²
million people	3,6	3,2	3,8	3,5	3,2	2,5
as a percentage of total population	8,6	7,8	9,0	8,3	8,6	6,4
Note: the average cost of living (average per person per month UAH).	843,2	914,1	1042,4	1113,7	1176,0	1227,3
Quintile ratio of general income differentiation of the population, times	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Quintile ratio of funds (general income), times	3,5	3,4	3,2	3,3	3,1	3,2

Without considering the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

Starting from 2011, in the calculation of average indicators and indicators of differentiation of the population (households), the level of material welfare equivalence scale is being used.

Excluding the zone of the antiterrorist operation

About 30% of Ukraine's population lives below the poverty line. The main share of the poor is families with children, the family, which included pensioners; and families where one adult works [18].

Table 9

The distribution of the population in terms of average total income¹ [18]

Distribution of the population (%) in terms of average total income equivalent per month, UAH	2010	2011	2012	2013	2014 ²	2015 ²
till 480,0	0,7	0,2	0,4	0,1	0,1	0,1
480,1–840,0	7,8	4,8	3,2	2,3	1,4	0,9
840,1–1200,0	25,9	18,8	12,6	9,1	7,9	4,8
1200,1–1560,0	27,2	26,7	23,8	21,2	19,2	11,3
1560,1–1920,0	16,5	20,0	21,2	21,9	23,1	18,2
1920,1–2280,0 ³	21,9	29,5	14,5	16,6	16,5	17,6
2280,1–2640,0	9,3	10,5	11,7	15,9

Ending of Table 9

2640,1–3000,0	5,6	6,8	7,8	11,4
3000,1–3360,0	3,1	4,3	4,6	6,7
3360,1–3720,0	2,1	2,0	2,5	4,4
More than 3720,0	4,2	5,2	5,2	8,7

Without considering the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

Starting from 2011 in the calculation of average indicators and indicators of differentiation of the population (households), the level of material welfare equivalence scale is being used.

Excluding the zone of the antiterrorist operation

Within five years, we observe a continuing tendency that the majority of the population of Ukraine have equivalent levels of average total income of 1560,1-1920,0 UAH per month. It should be noted that a small percentage of the population has income over UAH 3,720.0 per month.

Table 10

**Average consumption of food products in households
(in terms of the primary product) per capita per month [18]**

Name of food products	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
- meat and meat products, kg	5,1	5,1	5,0	5,1	4,9	4,6
- milk and milk products, kg	19,2	19,1	19,6	20,3	20,3	19,8
- eggs, items	20	20	20	20	20	19
- fish and fish products, kg	1,8	1,7	1,7	1,8	1,6	1,2
- sugar, kg	3,0	3,2	3,1	3,0	3,0	2,8
- oil and other vegetable fats, kg	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6
- potato, kg	7,7	7,9	7,8	7,1	6,9	6,6
- vegetables and melons, kg	9,5	9,9	10,1	9,4	9,0	8,8
- fruits, berries, nuts, grapes, kg	3,7	3,7	3,7	4,1	3,7	3,1
- bread and bread products, kg	9,3	9,2	9,1	9,0	9,0	8,5

Without considering the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

¹ Excluding the zone of the antiterrorist operation.

The structure of food consumption by households is characterized by the consumption of socially-oriented foods and, in addition, fruits, berries, nuts, and grapes. Mostly in the consumption are milk and dairy products and eggs, which are a part of many dishes. Consumption of fish and fish products is at the lowest level (not included in the socially-oriented product list). This is due to the price situation in the market of fish and fish products and small income of most of the households.

As for the structure of total household resources, the main flow (cash earnings) is observed on wages and pensions, scholarships, social assistance by cash provided.

Table 11

Structure of total resources [18]

Structure of total resources	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Total resources, average per month per household, UAH	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7
Structure of total household resources	percentage					
Money income	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4
- salary	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2
- income from entrepreneurial activity and self-employment	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5
- income from the sale of agricultural products	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4
- pensions, scholarships, social benefits provided in cash	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2
- financial assistance from relatives and other persons and other cash income	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1
The cost of consumed products derived from personal subsidiary farms and from self-made canned fruits/vegetables etc.	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1
Non-cash benefits and subsidies for housing and utilities, electricity, fuel	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3
Benefits for non-cash payment for goods and services in health care, tourism, trips to resorts, etc., for the services of transport, communications	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Other income	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8
<i>Note: general income, UAH</i>	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0

Without considering the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

¹ Excluding the zone of the antiterrorist operation.

As can be seen, average 50% of total consumer expenditures are for food (Ukraine is at the same level as Nigeria). Considering the economic crisis and the difficult financial situation of households, education, culture, travel expenses is not a priority. For a complete vision of the situation let us indicate the average wage in Ukraine.

Table 12

Structure of total expenditures [18]

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Total expenditures per month (average) per household, UAH	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0
Structure of total expenditures of households	percent					
Consumer total expenditure	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9
Food and beverages	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1
alcoholic beverages, tobacco products	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
non-food products and services	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5
including						
Clothing and footwear	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7
housing, water, electricity, gas and other fuels	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7
household goods and household equipment and routine maintenance of housing	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0
healthcare	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7
transport	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7
communication	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4
recreation and culture	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5
education	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
Restaurants and hotels	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0
different products and services	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7
non-consumer total expenditure	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1
<i>Note: housing, municipal services and products expenditures</i>	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2

Without considering the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and in Sevastopol.

¹ Excluding the zone of the antiterrorist operation

The average wage in Ukraine from 2005 till 2015, UAH per month

Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Average wage	735,57	928,81	1197,91	1573,99	1650,43	1982,63	2370,53	2752,95	2979,46	3149,95	3661,41

Despite the fact that the average salary in Ukraine continued to grow during the period and in 2015 reached 3661.41 UAH but inflation at 43.3% caused a drop in this indicator, as well as in standards of living. At the same time, the minimum wage does not guarantee the social security of the working population. In Ukraine, unlike in the developed countries, the minimum wage is set based on the living wage, not the dynamics of the average wage.

From the mentioned above minimum wage, standards of living, and the average wage in Ukraine, taking into account increased prices for food and utilities, as well as inflation, it can be noted that the majority of Ukraine population continues to become poor.

Saving on everyday items, continued refusal of new clothes and buying clothes (53%) in second-hand stores, and a decline in the implementation of home appliances, there is a transition to consuming domestic products and search for cheaper analogues. The citizens tried not to save on food but the decision-making process concerning their buying is careful and well thought and the statistical data also proves the opposite. Almost 56% of citizens have started to save on food and buy only the necessary products. For a certain period, especially during crises of 2008, 2009, 2014, mass purchase of buckwheat, sugar, salt, cereals were observed due to excessive demand and creating artificial shortages caused by intense political and economic situation in Ukraine.

Conclusion. The analysis of the formation of the consumer basket in Ukraine and the presence of socially-oriented goods and services in it, comparing the minimum wage and a living wage and showing the real value of the consumer basket with a critical analysis of international experience revealed that there is a disproportion among the mentioned above parameters, showing that minimum wage and living wage do not provide people with the opportunity to purchase “consumer basket”. It is established that the structure of the consumer basket does not meet modern requirements and needs to be reviewed to meet modern standards of nowadays life and the uneven growth of prices. It is proved that the list of goods specified in the consumer basket is not of a system character, does not consider each age-group of the population, the expiry date of using of non-food items (such as clothing). Therefore, it would be reasonable to extend the list of products that are the basis of socially-oriented products and include them in the group of socially-oriented products and services.

Thus, during the formation of the consumer basket, it is desirable to consider a number of issues. Consumer basket is a guide to determine the basic social standards. At this stage, the basket does not include today's human needs, so there is a need for its renewal, the inclusion of mandatory paid services, and taking into

account regional differences. It is also necessary to upgrade and increase food list in the consumer basket.

It should be noted that the actual prices of goods and services in Ukraine do not correspond to the parameters that are included in the consumer basket. If we calculate the real cost of the basket and take them at the state level, the budget expenditures will increase by several times. This is due to the continuing increase in food prices. Considering the mentioned above, there is a significant social and economic inequality in the modern Ukrainian society.

References:

1. Щодо удосконалення методики визначення споживчого кошику : аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1233/>.
2. Филюк Г. М. Природні монополії та їх регулювання у трансформаційній економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Г. М. Филюк ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2001. – 22 с.
3. Писаревська А. К. Основні аспекти формування споживчого кошика в Україні [Електронний ресурс] / А. К. Писаревська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2010_1/Pisarev.pdf.
4. Франк Л. Життя чи виживання: споживчий кошик у країнах Східного партнерства [Електронний ресурс] / Л. Франк. – Режим доступу: <http://eastbook.eu/ua....nerstva>.
5. Цирульник Т. Споживчий кошик українця – за визнаною у світі межею бідності [Електронний ресурс] / Т. Цирульник. – Режим доступу: <http://kolo.poltava.ua/2011....id№ sti>.
6. Дані моніторингу споживчих цін на соціально значущі товари станом на 31.05.2013 р. // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=176848&stind=51.
7. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 р. № 966–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/966–14>.
8. Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати : Закон України від 20.10.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Про Державний бюджет України на 2014 рік : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/print/46408–zakon_pro_derzhavniy_byudzheth_ukraini_na_2014_rik_tekst_proe.html.
10. Пенсійний фонд у цифрах [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95535&page=1.
11. Про заходи щодо проведення моніторингу цін і тарифів на споживчому ринку : Постанова Кабінету Міністрів України від 13.06.2002 р. № 803 (у редакції від 06.02.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/803-2002-%D0%BF>.
12. Перелік товарів, за якими проводиться моніторинг цін на споживчому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ct/mon_c/pt_mon.htm
13. Витрати на харчування у країнах світу [Електронний ресурс] / Перша рейтингова система – Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/ua/suspilstvo/riven–zhittja/1506/>.
14. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656–2000-%D0%BF>

15. Данилишин М. С. Стан бурякоцукрової галузі України та шляхи її удосконалення / М. С. Данилишин. // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2014. – № 55. – С. 53–57.
16. Дані моніторингу споживчих цін на соціально значущі товари станом на 31.05.2013 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=176848&stind=51
17. Дані моніторингу споживчих цін на соціально значущі товари станом на 31.05.2013 р. // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=176848&stind=51
18. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АВТОРИ МОНОГРАФІЇ

Боковець В.В. – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Замкова Н.Л. – доктор філософських наук, доцент, професор кафедри філософії та економічної теорії, директор Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Бунтова Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанної справи Київського університету туризму, економіки і права

Іваненко Л.М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри «Маркетинг» Донецького національного університету імені Василя Стуса

Забловский А.В. – кандидат исторических наук, руководитель Секретариата Совета предпринимателей при Кабинете Министров Украины

Петруха С.В. – заместитель директора Института последипломного образования ГУНУ «Академия финансового управления»

Петруха Н.Н. – заведующая отделом аспирантуры и докторантуры Научно-исследовательского финансового института ГУНУ «Академия финансового управления»

Цибуляк А.Г. – кандидат політичних наук, здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Слейко В.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Львівського торговельно-економічного університету

Анісімов В.А. – аспірант кафедри менеджменту Львівського торговельно-економічного університету

Благу́н І.Г. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку Львівського державного університету внутрішніх справ

Кіт В.І. – старший викладач кафедри харчування, екології і безпеки туризму Львівського інституту економіки і туризму

Козій І.С. – старший викладач кафедри фінансів та обліку Львівського державного університету внутрішніх справ

Бритченко И.Г. – доктор экономических наук, профессор Panstwowa Wyzsza Szkoła Zawodowa im. Prof. S.Tarnowskiego (г. Тарнобжег, Республика Польша)

Стойка В.С. – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела Ужгородского национального университета

Ворошилова Г.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв

Галушко О.І. – магістр економіки, директор консалтингової компанії ТОВ «АРЛЕН», старший викладач кафедри фінансів і маркетингу Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Готра В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

Ігнатко М.І. – аспірант кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

Грубяк С.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету

Крачок Л.І. – кандидат економічних наук, редактор Всеукраїнського журналу «Прибуткове свинарство» (м. Умань)

Логоша Р.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету

Підвальна О.Г. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету

Льченко І.І. – аспірант кафедри аграрного менеджменту Вінницького національного аграрного університету

Навольська Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету

П'ясецька-Устич С.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету

Радіонов Ю.Д. – кандидат економічних наук, начальник відділу адаптації та імплементації міжнародних стандартів, моніторингу та аналізу у сфері державного фінансового контролю Рахункової палати України (м. Київ)

Свердан М.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри національної економіки та фінансів Університету економіки та права «КРОК»

Томарева-Патлахова В.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту Класичного приватного університету

Trokhymets O.I. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Lecturer at Department of Economic Theory, National and International Economics, Classic Private University

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

**«РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ»**

Колективна монографія

За редакцією
доктора економічних наук, професора О. Л. Гальцової

Том I

Підписано до друку 27.06.2017. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 18,83. Тираж 300. Замовлення № 0617м-456.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.