

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**РОЗВИТОК СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН:
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ
ТА СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ**

II МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

2 березня 2018 року

Одеса
2018

УДК 339.9(063)

Р 64

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І.І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 2 березня 2018 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. – 112 с.

ISBN 978-617-7326-30-3

Викладено тези доповідей учасників II Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток сучасних міжнародних економічних відносин: фінансово-економічні та соціальні чинники», яка відбулася у м. Одеса 2 березня 2018 року.

УДК 339.9(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гриценко О. А. УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	6
Самійленко А. П. НАПРЯМИ І ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ	9
Шедяков В. Е. УПРАВЛЕНИЕ ИНФОСФЕРОЙ И УПРАВЛЕНИЕ ИНФОСФЕРЫ: ВЕКТОР ПОСТГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ	12

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вітько Д. О. РОЗВИТОК АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ДО ЄС.....	16
Денисов О. Є. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....	19
Зеліско Н. Б., Булик О. Б. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ	22
Іващенко О. А. ПРОБЛЕМА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗМІСТОВНОГО НАПОВНЕННЯ ДОПОМОГИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ	26
Король М. М., Лапа І. В. ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ	29
Намонюк В. Є. МАСШАБ МІСТА ЯК ЙОГО ДЖЕРЕЛО ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ.....	32
Овчаренко А. С. ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ: ДОСВІД КРАЇН ЄС	36
Панченко В. Г. ВАЛЮТНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ В МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИНАХ	39
Поворозник М. Ю. УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ГАЛУЗІ.....	42
Примаченко І. Ф., Ніколаєв Ю. О. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС	45

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Волошин О. Ф., Кулик В. В.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ І НАСЛІДКІВ
РЕАЛІЗАЦІЇ РІЗНИХ ВАРІАНТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І РИЗИКУ49

Гунченко М. В.

МІГРАЦІЙНИЙ РУХ ЯК ПРОБЛЕМА ЛОГІСТИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 51

Хрип'юк В. І.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ53

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Богданенко А. І.

ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМИ
ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ..... 57

Євсєєв А. С.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ 59

Кацемір Я. В.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ СФЕРИ ПОСЛУГ 61

Китриш Е. Ю.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК 64

Махмудова І. В.

АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ
МОЛОЧАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ 68

Покровська Н. М.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ 70

Снігир Л. П.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 73

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Gaiduchok O. I., Stupnytskyi O. I.

ISSUES OF LENDING IN THE UKRAINIAN MARKET 77

Думікян А. К.

ВИДАТКИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ
НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ 79

Пасічний М. Д.

УНІВЕРСАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ
ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ..... 83

Рубан М. О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН	86
Стащук О. В. ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	89
Федорович І. М. МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	91
СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бутовська К. Ю., Колумбет О. П. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ.....	94
Євсєєва О. О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ПОБУДОВИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗБЛИЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ	97
СЕКЦІЯ 7. СТАТИСТИКА	
Остапенко Я. О., Блохіна М. М. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	101
СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Сотченко Є. В. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ВИБОРУ НАЙБІЛЬШ ОПТИМІЗОВАНОГО СЦЕНАРІЮ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ОПЕРАЦІЇ.....	106

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гриценко О. А.

*професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого
м. Харків, Україна*

УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Формування цифрової економіки – сучасний тренд розвитку будь-якої країни, оскільки тільки на цій основі забезпечується конкурентоспроможність, ефективність національних економік, створюються унікальні можливості розвитку людського капіталу, стимулюються інноваційні та креативні індустрії. В Україні схвалено «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки», основні завдання якої спрямовані на створення ринкових стимулів використання цифрових технологій в всіх сферах життєдіяльності людини, бізнесу та суспільства.

Ринок цифрових технологій розподіляється на наступні сегменти. Перший – технології комунікації (Інтернет, широкосмугові зв'язки та ін.) завдяки яким формується мережі, що підтримують контакти, координується і контролюється робота різних учасників спільного процесу. Це технологічна основа ринку, оскільки без неї функціонування ринку стає взагалі неможливим. Технології зв'язку породжують не тільки безпосередній зв'язок людей, але і об'єднання різних приборів, приміром, Інтернет речей (Internet of Things), що дозволяє віддалене управління ресурсами. На другому сегменті функціонують технології збору, збереження, накопичення інформації як капіталу, використання якого призводить до самозростання потенціалу як суспільства, окремих фірм та індивідів. Все це значно прискорюється завдяки використанню хмарних розрахунків, що забезпечують повсюдний, оперативний мережевий доступ до спільної інформації з мінімальними експлуатаційними витратами. Третій сегмент побудований на технологіях когнітивних розрахунках – здатних оброблювати неструктуровану інформацію без заздальгідь наданому алгоритму, приміром IBM Watson. Когнітивні технології використовують інструменти та методи Великих даних (Big Data), що передбачають прийняття рішення на основі опрацювання значних за обсягом та різномірних за змістом масиву інформації, джерела знаходження якої мають різне походження. На основі цих інструментів виникають технології моніторингу та сканування, що призначені для дослідження середовища з метою збору та оцінки інформації, та забезпечують зворотній зв'язок, завдяки якому координується та організується спільна діяльність. Технології предективної аналітики використовують математичні моделі з метою

спрогнозувати реальну ситуацію та поведінку суб'єктів. Технології моделювання дозволяють прогнозувати розвиток певних процесів, своєчасно закладати нові фактори впливу та розробляти сценарії більш ефективного рішення. Технології дизайну дозволяють заздалегідь конструювати будь-які продукти та послуги. Технології виробництва включають в себе використання робототехніки та моделі 3D-друку. Кожен сегмент характеризується специфічними ознаками формування попиту та пропозиції.

Важливою умовою функціонування ринку цифрових технологій стає поява нового суб'єкту попиту та пропозиції. Завдяки суттєвим технологічним зрушенням, змінюється характер поєднання та комбінування трудових зусиль людини: зменшується роль фізичних зусиль та безмежно збільшується значення розумових, інтелектуальних, когнітивних навичок. Новий суб'єкт повинен отримати цифрові компетенції, які складається з наступних блоків: інформаційна грамотність (вміння шукати, фільтрувати, оцінювати та користуватися цифровим контентом); комунікація та взаємодія (вміння спілкуватися через використання цифрових технологій, ділитися інформацією, контактувати із суспільством, користуватися державними та приватними послугами, знання нетикету, тобто володіння правилами поведінки в цифровому середовищі); цифровий контент (створювати, покращувати інформаційний зміст, програмувати коди, бути обізнаними щодо авторських прав та політики ліцензування); безпека (вміння захистити пристрої та персональних даних, розуміння ризиків та загроз); вирішення проблем (вміння вирішувати проблеми щодо програмного забезпечення та користування мережами, визначати потреби та знаходити відповідні технічні рішення, креативно користуватися цифровими технологіями для створення знання, процесів та продуктів з метою вирішення повсякденних життєвих та професійних проблем).

Специфіка ринку цифрових технологій в багато в чому визначається особливими рисами інформаційних ресурсів та продуктів. За своєю специфікою інформаційні продукти відносяться до мериторних благ (merit goods), попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаної суспільством пропозиції. Це означає, що мериторні блага пов'язані з інтересами суспільства в цілому, оскільки не виявляються в індивідуальних перевагах, тобто чисто ринковий механізм не спроможний забезпечити їх доцільне та ефективне використання. Так провадження цифрових технологій в закладах освіти або медицини не може бути забезпечено ринковими методами, оскільки потреба в них не співпадає з купівельної спроможністю споживачів. Споживання мериторних благ стає більш справедливим на основі модифікованих ринків і модифікованих владних структур [1, с. 148]. Модифіковані ринки означають, що їх ефективне функціонування буде забезпечено втручанням державних або благодійних структур. Основними інструментами модифікованих ринкових структур стають механізми нормування, податки, субсидії, кредити. Прикладом модифікованого ринку може слугувати приватно-державне співробітництво. Модель модифікованої владної структури передбачає державне втручання в формування потреби, мотивів, інтересів, а в загалі купівельної спроможності населення.

Хоча інформацію визначають як невичерпний ресурс економіки, але її масштабність та складність використання (отримання, обробки, передачі) обмежується когнітивними здібностями людини. Інтелект людини (здатність відтворювати в розумових образах реалії навколишнього світу, що дозволяє адаптуватися до нього) – є обмеженим природно-соціальним ресурсом. А здатність до розробки унікальних програмних продуктів, що знаходяться в основі всієї цифрової технології, слід розглядати як рідкісний, невідтворювальний дар, спроможний створювати інтелектуальну ренту. Тому вартість інформаційно-інтелектуального продукту слід визначати як капіталізовану інтелектуальну ренту. Оскільки вартість програмних продуктів не має географічно обмежених умов створення (подібно звичайним товарам), її розподіл здійснюється за межами національної економіки, тим самим гальмується розвиток внутрішнього ринку інформаційних продуктів. Особливі риси інформаційних продуктів, які мають не тільки конкретну користь для індивідуального споживача, але всезагальну корисність у вигляді наукових знань, що накопичені людською цивілізацією впливають на способи специфікації прав власності, тобто можливості визначення суб'єктів, характеру об'єкту та повноважень відповідно до користування інформаційним благом. На ринку цифрових технологій можна спостерігати режим виключних прав, тобто можливість виключити певне коло суб'єктів від споживання цим благом та надання суб'єкту певного обсягу правомочій щодо контролю та користування благом шляхом його індивідуалізації (приміром використання різного роду додатків). Користування певними видами інформаційних ресурсів породжує режим вільного доступу, тобто можливість отримувати будь-кому право володіння цим благом. Ця ситуація виникає тоді, коли користування інформаційним продуктом стає неефективним в разі її конкурентного використання, оскільки передбачає значний розмір трансакційних витрат на специфікацію права власності. Приміром такого режиму специфікації права власності є UNIX – операційна система вільного та відкритого доступу.

Русійні інноваційно-технологічні перетворення супроводжуються змінами не тільки системи суспільно-економічних відноси, але інституційної структури суспільства. Змінюються як формальні (законодавчо-правові), так і неформальні (психологічно-соціальні цінності) інститути. Україна в становленні цифрової економіки не може розраховувати на сценарій «наздогоняючого» розвитку шляхом поступового та спонтанного ринкового механізму впровадження новітніх технологій. Такий сценарій буде лише поглиблювати відрив нашої економіки від країни передового цифрового ешелону. Тому виникає необхідність формувати особливий сценарій (форсований або революційний) розвитку ринку цифрових технологій. Такий сценарій повинен будуватися на принципах інституційного проектування, що передбачає усвідомлені наміри всіх суб'єктів країни щодо впровадження новітніх цифрових технологій. В основі інституційного проектування знаходиться зміна формальних та неформальних правил життєдіяльності суспільства. Інституціональне проектування базується на певних принципах. Перший – забезпечення всіх суб'єктів економіки рівними

можливостями доступу до інформаційних послуг. Це реалізується через формування потреби, мотивів та стимулів споживання інформаційних продуктів. Другий – досягнути цифрової трансформації існуючих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, транспорту та ін.) та сфер життєдіяльності населення (освіти, охорони здоров'я, цифрового уряду, розумних будинків тощо). Третій – формування фундаментального права кожної людини на доступ до інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення довіри і безпеки при їх використанні. Провідну роль в інституціональному проектуванні буде відігравати державні інструменти, які повинні корегувати ринкові механізми, підтримувати їх конкурентні переваги, стимулювати залучення інвестицій в розвиток цифрової інфраструктури.

Література:

1. Калабрези Гвидо. Будущее права и экономики. Очерки о реформе и размышления / Гвидо Калабрези. М.: Изд-во Института Гайдара. 2016. 304 с.

Самійленко А. П.

*доцент кафедри політичної економії
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

НАПРЯМИ І ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ

Соціалізація соціально-економічних (виробничих) відносин у сукупності з соціалізацією продуктивних сил забезпечують соціалізацію суспільного способу виробництва, змістом якої є узгодження взаємодії між продуктивними силами і відносинами економічної власності відповідно до вимог законів і координаційної діяльності з боку певних інститутів.

Відповідно до суспільної природи продуктивних сил і тих змін, які відбуваються в них під впливом і за допомогою соціалізації, має соціалізуватися і господарський механізм економічної системи, під яким розуміють усю систему заходів суспільного впливу на економіку. Він включає всю систему надбудовних відносин, а саме: політичних, ідеологічних, моральних, правових, соціальних, економічних тощо. Формується господарський механізм на взаємодії таких складових економіки як продуктивні сили, техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини. Соціалізація господарського механізму має на меті максимальне використання і нарощування можливостей наявних продуктивних сил, потенцій науки і передової техніки, ресурсів природи і інформації. Система господарського механізму загалом має бути орієнтованою на розвиток соціального потенціалу економіки, тобто всього того, що пов'язано з

формуванням здібностей членів суспільства до самозабезпечення добробуту, їх ставлення до праці. Соціалізація господарського механізму є надзвичайно важливим процесом соціальної спрямованості, оскільки через його відносну автономність в економічній системі зміни в ньому можуть відбуватися неадекватно до змін у глибинних шарах економічних відносин [2, с. 36].

Складний взаємозв'язок продуктивних сил, виробничих відносин і системи державного регулювання економіки характеризується, передусім, тим, що основу цієї тріади забезпечує людина. Вона є одночасно головною складовою продуктивних сил, носієм виробничих відносин, суперечностей та інтересів і реальним чинником суспільства, який має приводити в дію продуктивні сили загалом, виробничі відносини і господарський механізм для досягнення конкретних соціальних цілей.

Процес соціалізації економіки передбачає також засвоєння і використання системи цінностей певного еволюційного періоду (згідно з цивілізаційним підходом). Тому необхідно звернути увагу на визнані сьогодні у світовому суспільстві загальноцивілізаційні постіндустріальні цінності. До них належать: стабільна внутрішня та міжнародна конкурентоспроможність; розвиток соціального та людського капіталу; інтелектуалізація економіки; інноваційна спрямованість інвестиційної діяльності.

Соціалізація економіки включає соціально-контрольовані процеси ціле-спрямованої дії та стихійні, спонтанні процеси. У якості прикладу соціально-контрольованих процесів можуть виступати пенсійне забезпечення громадян: соціальний захист найбільш вразливих верств населення, а до категорії спонтанних процесів можуть бути віднесені явища, які характеризують зростання соціальної напруги, її прояви та відповідні наслідки [1, с. 132].

Отже, узагальнюючи основні складові соціалізації економіки, можна виокремити наступні напрями:

1) формування людського та соціального капіталу; розвиток інтелектуального капіталу працівників відповідно до нових потреб та вимог суспільного виробництва;

2) якісна трансформація системи інститутів, які забезпечують взаємозв'язок основних суб'єктів господарювання в усіх сферах економічного життя і, відповідно, зміна місця та ролі працівника у системі прийняття рішень через інститути соціального партнерства, соціальної відповідальності, соціальної конкуренції;

3) соціальна орієнтація економічних основ та матеріальних стандартів існування працівника, що виражається у збільшенні частки сукупного працівника у національному доході, отже, змінах у розподілі, організації оплати праці, обсязі фонду споживання;

4) соціальна орієнтація ринкового законодавства;

5) поява та розвиток середнього класу, його структури, якості, ваги в економічному та політичному середовищі, у системі відносин власності;

6) суттєві та динамічні зміни у системі відносин власності, зокрема трансформації форм прояву і функціонування приватної власності, виникнення

та розвиток нових типів і форм власності (в тому числі таких, наприклад, як інтелектуальна власність, власність у сфері інформації, колективна власність працівників тощо);

7) збільшення можливостей реалізації особистістю своїх потреб та можливостей за рахунок більш вільного доступу до послуг освіти, охорони здоров'я, мистецтва тощо;

8) збільшення соціальної ролі держави за рахунок посилення соціальної спрямованості бюджетів розвинутих країн світу та відповідного посилення державного соціального захисту і гарантій малозабезпеченим та непрацездатним верствам суспільства;

9) соціальна спрямованість економічних відносин, що не обмежуються лише сферою споживання, а втілюється в соціалізації суспільних відносин через цільову орієнтацію економічних важелів на всебічний розвиток особистості, підвищенню добробуту населення, поєднання інтересів споживачів і виробників.

Процес соціалізації стає конструктивним лише тоді, коли оперативні підходи, процедури його формування пов'язуються з кінцевою метою обраного суспільством ідеалу – соціально орієнтованої економіки в межах наявних можливостей без таких крайнощів, як абсолютизація ринкових реформ на шкоду соціальному фактору.

Оцінка процесу соціалізації господарського механізму може і повинна проводитись на основі системи кількісних показників-індикаторів, концепції сталого розвитку, яка визнана в Україні і в більшості країн світу. Вона включає три групи індикаторів: економічні, соціальні та екологічні.

Економічні індикатори:

1. Виробничо-економічні – відображають узагальнені техніко-економічні результати і тенденції функціонування господарського комплексу регіону, виявляють потенційні загрози в його галузях.

2. Структурні – відображають структуру господарського комплексу, яка склалася в цілому та промисловості зокрема, що дозволяє оцінити спеціалізацію регіону, раціональність структури на макрорівні з позицій сталості економіки. Ці індикатори вказують на відхилення в макропропорціях господарського комплексу території.

3. Інвестиційні – відображають рівень інвестиційної активності в регіоні, що дає уяву про інтенсивність ділової та виробничої діяльності.

4. Фінансові – характеризують бюджетну забезпеченість населення, дебіторську та кредиторську заборгованість на одного працюючого, кількість сплачених податків у регіоні, тобто відбивають фінансову самостійність та сталість території.

5. Науково-технічного потенціалу – характеризують рівень сприйнятливості сфери виробництва до досягнень науково-технічного прогресу, тенденції розвитку науково-технічного потенціалу, без якого неможливі прогрес та подальше функціонування економіки, а також інформують про загрозу відставання рівня розвитку виробництва від світових досягнень.

6. Зовнішньоекономічної діяльності – свідчать про рівень конкурентоспроможності продукції галузей господарського комплексу, характеризують раціональність структури експорту та імпорту, ефективність зовнішньоекономічних зв'язків.

Соціальні індикатори:

1. Життєвого рівня населення – характеризують номінальні та реальні доходи населення, рівень його добробуту.

2. Стану трудових ресурсів – свідчать про рівень зайнятості та безробіття населення, попит та пропозицію робочої сили на ринку праці.

3. Здоров'я населення – відображають рівень захворюваності населення, середню тривалість життя.

4. Демографічної ситуації – відображають рівень природного репродукування населення, смертності, народжуваності, а також зовнішньої міграції.

5. Криміногенної ситуації – характеризують рівень злочинності в регіоні, в тому числі економічної.

Література:

1. Соціалізація і гуманізація економічних відносин : навч. посіб. / А.С. Бебело, С.А. Бебело, А.В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2007. – 240 с.
2. Соціалізація господарського механізму трансформаційної економіки [Електронний ресурс] : навч. посіб. / О.О. Беляєв [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2014. – 72 с.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь
г. Киев, Украина*

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОСФЕРОЙ И УПРАВЛЕНИЕ ИНФОСФЕРЫ: ВЕКТОР ПОСТГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Вектор постглобальных трансформаций во многом вырабатывается в противоборстве информационных систем культурно-цивилизационных миров, стремящихся выстроить международные отношения на основе своих базовых ценностно-смысловых комплексов и распространить собственные модели жизнеустройства и развития. Качество результата этого процесса в существенной мере зависит и от уровня управления инфосферой, и от использования информационного пространства как направления социальных и индивидуальных управленческих воздействий. Вместе с тем, оцифрованность и безмянность облегчает Интернет-мультиплицирование идей разнообразных социокультурных нелюдей. Между тем, тенденции к становлению в глобальном масштабе общества знаний усиливают значение интеллектуальной составляющей производительных сил, повышают функционально-ролевую востребованность творческой актив-

ности и организационно-управленческое повышение информационной гибкости. Что, в свою очередь, повышает требования к условиям формирования осмысленной инициативы и разумной активности для создания продуктивного трансформационного вектора и эффективного применения принципов и механизмов осуществления публично-приватного партнёрства при тенденциях к усилению структурирующего значения общества знаний и многоярусности хозяйствования.

При этом глобальные трансформации связаны не только с другой моделью развития, но и с изменением привычных ресурсов регионального управления, с ростом малопрогнозируемости и многоиерархичности, а потому – с трансформацией характера взаимодействия элиты и общества. Ресурсно-методологические базы обеспечения устойчивого развития значимо трансформируются, предрасполагая к осуществлению последовательной децентрализации и демократизации отношений труда, собственности и управления. Так, из-за ускорения общественной и хозяйственной жизнедеятельности (например, быстрого устаревания знаний, актуализации требований мелкосерийного производства, вынуждающего к частой переналадке, etc.) абсолютной необходимостью становятся и переквалификация, и непрерывное образование, и постоянное самообразование, а научные разработки являются весомой составляющей конечной конкурентоспособности. Знание же, опыт, квалификация и т.п. заведомо рассеяны в обществе – так же, как и дарования. Вместе с тем, если Модерн приучил к оптимизации развития за счёт унификации модели жизнедеятельности, то разнообразие черт постмодерна (соответственно, постглобальности, постиндустриальности и т.д.) ориентирует на принципиальное несовпадение подходов. Теперь конкуренция разноуровневых регионов – это состязание моделей: чем выше своеобразие модели, тем легче и полнее можно учесть особенности своих условий, среды, ценностно-смысловых комплексов, ментальных матриц, наращивая конкурентные преимущества и сокращая роковые риски. Способность к устойчивости и изменению культурно-цивилизационных миров во многом определяется сплетённостью (в частности, под влиянием исторического опыта и социокультурного наследия) объективных и субъективных факторов структурирования, формирующих разнокачественные обратные связи и отношение к творчеству (индивидуальному и массовому, в труде и управлении).

Существо происходящих трансформаций общественной среды перемен связано с перерастанием стадийного (формационного, этапного) развития, с преодолением материальной доминанты жизнедеятельности. Акцентирование животного воспроизводства и идеализация рыночного фундаментализма снимаются процессами социального создания и воссоздания, творчества и тиражирования, которые ложатся в основание духовно-ментальному развитию, обеспечивающему новые формы традициям на основе ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров. Ныне лидеры творят смыслы, выдвигают идеи, аутсайдеры тиражируют вещи. Тем самым кардинально возрастает значение инфосферы, в частности, управления её социальным пластом, осуществление которого становится не только важнейшим приоритетом, но и показателем уровня регуляции. Характер как самой постсовременности, так и

переходного периода к ней (в частности, обилие инверсионных и превращённо-иррациональных явлений и форм) акцентирует возможности субъектных отношений (как объективных, однако требующих опосредствования сознанием участников общественных процессов), прежде всего – в труде и управлении. Причём никакая (властвующая или оппонирующая и идущая к власти) элита сегодня не в состоянии выступать обособленной группой демиургов-правителей, обособленно принимающих общественно важные решения. Напротив, требуется максимальное задействование потенциала всего народа и рефлексивности управления, гибкости обратных связей.

Вместе с тем характер постглобализма оказывается восприимчив к социальным комбинациям потребительского самоограничения в пользу творческого процесса и индивидуальной самодисциплины ради реализации сущностных сил человека и созидательного потенциала культурно-цивилизационного мира. Таким образом, общественный обмен от формы товарного обмена через обмен труда движется к обмену способностями с превалированием творческих сущностных сил. Изменение воспроизводственных процессов переплетается с транзитом динамик материальной и духовной культуры. Соответственно, научно-образовательно-производственные циклы перенастраивают свои ведущие звенья: фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – её распространение и использование, предполагая формирование как благотворной социально-экономической среды, так и инновационных точек концентрации изменений, находя пути решения противоречия между объективной потребностью в культивировании творческой одарённости (прежде всего, духовной) и «оттоком мозгов» в направлении наиболее благополучных регионов ойкумены. Первое акцентирует роль Сверхпроекта развития, второе – формирование научно-образовательно-производственных кластеров с ядром из мозговых центров. Сущностная разница динамик общественного развития воплощается как в целеполагании общественного Сверхпроекта, так и в отношении к индивидуальной одарённости, диапазоне творческой или отчуждённой среды их реализации.

Т.о. втягивание в тенденции постиндустриального общества и постмодерной культуры и постглобального структурирования международных отношений – это изменение и моделей структурирования, и методологии решений, происходящее при нарастании роли инфосферы. Впрочем, естественно, в разных частях земного шара этот переход может нести заметно отличающиеся черты [1-5]. Но кардинальным Вызовом трансформаций является выбор между принятием разнообразия развития без жёсткого доминирования одной тенденции – или же отказ от развития (что тоже уже было в истории у многих цивилизаций), безвекторность вплоть до срыва в контрмодерн и деградацию. И угрожающих черт последнего (в т.ч. тесно связанных с рыночным фундаментализмом) хватает. Так, контрмодерн объединяет модели постмодерного доминирования регресса с его чертами: деиндустриализацией, откатом в сфере культуры, падением уровня образования и т.д. Срыв постмодерна как модели развития в контрмодерн как вариант

деградации включает деградацию самой структуры общественных изменений, способа воспроизводства общественной жизнедеятельности. Причём архаизация общественной жизни и реактуализация рудиментарных черт «нового средневековья» могут нарастать наряду с постмодерной атомизацией социума, а вовсе не быть возвратом к сплочённости общества традицией.

Одновременно, выводя в число решающих факторов конкуренции динамику разноуровневых регионов, постглобальное структурирование общественных отношений меняет расстановку сил и приоритеты как в международной, так и во внутренней политике. Чем больше оснований у общества, чем более сложна его внутренняя структура, тем она более устойчива в периоды относительных стабильности и изменений, тем более способна к дальнейшему развитию. Традиция видоизменяется с трансформацией условий; общественно важные инновации предполагают органичность для социально-экономической среды. Поэтому постглобализм как форма взаимодействия культурно-цивилизационных миров включил в себя процессы регионализации, федерализации и глобализации и стал естественным этапом организации безопасности и развития человечества. При этом если регионы, находящиеся в ядре своих культурно-цивилизационных миров, достаточно полно выявили приоритеты своих поисков, определились с предпочтениями и ограничениями, то возможность значимых для человечества находок возрастает на грани контактов, в зоне столкновений культурно-цивилизационных миров. Однако нынешний разрыв в уровнях развития доминирующих и отстающих стран таков, что шансы последних при полной открытости хозяйства сводятся к получению статуса обслуживающей экономики и ресурсной базы (в том числе, трудовых мигрантов). Вместе с тем, для некоторых элементов хозяйственной структуры именно закрытость и является фактором фиксации отсталости. Баланс составляющих открытости и закрытости, возможностей пострыночного механизма и постглобальной международной жизни предусматривает формы публично-приватного сочетания энергии частной инициативы и предпринимательства с гибким общественным регулированием.

Литература:

1. Параг Ханна. Как управлять миром. Власть в XXI веке. Кому она будет принадлежать? / Ханна Параг. – М. : Астрель, 2012. – 320 с.
2. Власть: Очерки современной политической философии Запада / В. В. Мшвениерадзе, И. И. Кравченко, Е. В. Осипова [и др.] – М. : Наука, 1989. – 328 с.
3. Шедяков В. Е. Социальный уровень информационного влияния как аргумент в стратегической конкуренции культурно–цивилизационных миров / В. Е. Шедяков // Гілея. – 2014. – Вип. 91 (12). – С. 249-258.
4. Шедяков В. Є. Якість соціального управління як чинник національної безпеки / В. Є. Шедяков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 1. – С. 39-43.
5. Шедяков В. Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях / В. Е. Шедяков // Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine : Collective monograph / Maria Curie-Sklodowska University. – Lublin, Poland : Baltija Publishing, 2017. – P. 282–307.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вітько Д. О.

*аспірант кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

РОЗВИТОК АГРАРНОГО ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ДО ЄС

Декілька років поспіль аграрний експорт є основою експортного потенціалу України. Нині ЄС займає друге місце після Азії з часткою 31 % [1]. Країни цього інтеграційного об'єднання мають великий потенціал торгового співробітництва з Україною, особливо в умовах створення ПВЗВТ.

На протязі 2012-2017 рр. Україна значно наростила постачання до ЄС ряду товарних позицій, зокрема: жири, масла і олії тваринні або рослинні та їх фракції – у 12,8 разів, макуха та інші тверді відходи і залишки з насіння свиріпи або ріпаку з низьким вмістом ерукової кислоти – у 8,2 рази, кукурудза – у 6,1 рази, пластівці та гранули з картоплі – у 4,6 рази, спиртові дистиляти та спиртні напої, одержані шляхом перегонки виноградного вина або вичавок винограду – у 3,9 рази, інше борошно з насіння чи плодів олійних культур – у 3,4 рази, інший цукор з цукрової тростини або з цукрових буряків і хімічно чиста цукроза, у твердому стані – у 3,3 рази, інша макуха та тверді відходи, залишки з насіння свиріпи або ріпаку – у 3 рази, крупи та крупка із зерна інших зернових культур – у 3 рази [2].

Нині, найбільшу частку в імпорті ЄС аграрних продуктів з України становлять: кукурудза – 33 %; сира соняшникова олія – 29 %, насіння ріпаку – 10 %. Таким чином, концентрація імпорту з України для трьох найбільших товарних підпозицій становить 70,65 %, що вказує на структурну слабкість аграрного експорту та необхідність диверсифікації. Ситуація не змінюється для 5 та 10 найважливіших товарних підпозицій – 79,5 % та 87,8 % [5].

Аналіз найбільш популярних товарних підпозицій в українському експорті до ЄС демонструє значну відмінність зі структурою аграрного експорту загалом. Суттєву частку в імпорті ЄС з України займає олії соняшникова або сафлорова та їх фракції – сирі – 52 %, сорго зернове – 36 %, просо – 33 %, а також кукурудза – 25 %. Тобто, кожна четверта тонна імпортової кукурудзи в ЄС походить з України. Мед натуральний має лише 8 % в загальному імпорті ЄС. Проте це дані на початок 2017 р. Можна з упевненістю говорити, що його частка буде рости.

Імпортні товари ЄС із значною часткою українського імпорту у 2016 році

Код УКТ ЗЕД	Найменування	Імпорт в ЄС – всього, тис. дол	Імпорт в ЄС з України, тис. дол євро	Частка українських товарів в імпорті, %
151211	Олії соняшникова або сафлорова та їх фракції – сирі	2134060	1106381	0,5184395
100790	Сорго зернове	37837	13740	0,36313661
100829	Просо	43403	14319	0,32990807
100590	Кукурудза	5108272	1274856	0,24956698
120750	Насіння гірчиці	113529	18621	0,16401977
140490	Матеріали рослинного походження, в іншому місці не названі та не включені – інші	220440	35250	0,15990746
090921	Насіння коріандру	20516	2766	0,1348216
110429	Зерно злаків – інших злаків	94972	9415	0,09913448
100821	Насіння проса для посіву	5925	557	0,09400844
040900	Мед натуральний	980983	81990	0,08357943

Джерело: складено автором на основі [5]

У цілому, географічна структура українського аграрного експорту до ЄС не є дуже різноманітною. Основними ринками експорту вітчизняної аграрної продукції є такі країни, як Іспанія (23 %), Італія (16 %), Нідерланди (15 %), Польща (8 %), Німеччина та Франція (8 %). Саме до цих країн Україна спрямовує понад 78 % власного експорту аграрної продукції до країн ЄС. Наприклад, до Іспанії Україна найбільше експортує кукурудзи (425,5 млн. дол.) сирої соняшникової олії (310 млн дол.). Варто відзначити, що українська соняшникова олія становить 73 % всього імпорту цієї країни, а субпродукт олійно-жирової галузі – соняшникова макуха – складає 78 % імпорту цього товару [5].



Рис. 1. Основні ринки експорту вітчизняної аграрної продукції [5]

Таким чином, з-поміж всієї номенклатури агропродовольчої продукції, що експортується з України, найбільшу частку займають групи: 10 зернових культур – 1,554 млрд дол; 15 тваринні та рослинні жири – 1,279 млрд дол.; 12 насіння рослин – 645 млн дол. Здійснимо їх аналіз детальніше.

Загалом у 2016 році Україна експортувала до країн Європейського Союзу товарів рослинного походження на суму в 3,7 млрд дол. США. Найпомітніший внесок, майже половина, належить кукурудзі. На другому місці – пшениця та суміш пшениці та жита, які майже в 5 разів мають меншу вартість. 3 позиція ще більшою мірою поступається попереднім.

ЄС на протязі 2011–2017 рр. купував як мінімум третину українських зернових. Найбільшими імпортерами зернових з України є Іспанія, Нідерланди та Італія. Перші дві названі країни імпортують майже третину кожна.

Серед продукції рослинного походження також виділяється група 12 – насіння рослин. Експорт до ЄС насіння і плодів олійних культур в 2016 році склав 645,2 млн дол. (понад 40 % загального експорту цих продуктів), де лише насіння свирипи або ріпаку експортовано на 366 млн дол. США. Другою найважливішою позицією в цій групі є соєві боби – 142,8 млн дол. Окрім насіння соняшнику, інші товарні позиції продемонстрували падіння або незмінну динаміку. Товари, що відносяться до даної групи, найактивніше купуються Францією, Польщею, Німеччиною, Бельгією, та Португалією.

І третя найбільша товарна група – 15 жири та олії тваринного або рослинного походження. Експорт соняшникової олії сьогодні є однією з найбільших статей вітчизняного експорту, про що йшлося вище, складаючи понад 90 % від обсягів внутрішнього виробництва. При цьому експорт до ЄС становить майже 30 % від загальних експортних поставок за кордон. Найбільшими споживачами виступають Іспанія, Нідерланди та Італія, чия сукупна частка переважає 50 % від загальноєвропейського обсягу імпорту з України.

Що стосується імпорту ЄС продукції тваринництва з України, то він є значно меншим, в першу чергу внаслідок складніших умов виходу, зокрема санітарного та фітосанітарного захисту. Першими таку можливість експорту отримали птахівники. З 23 липня 2014 р., після тривалої підготовки, чотири українські птахофабрики отримали дозвіл на експорт своєї продукції на європейські ринки. З кожним роком кількість підприємств та номенклатура розширюється. Наразі дуже активними є виробники молочної продукції. Перша місія Європейської Союзу з перевірки української молочної продукції для надання дозволу на експорт даної продукції до ЄС відбулася в кінці вересня – на початку жовтня 2014. Інспектори перевірили молокопереробні підприємства, які виявили бажання поставляти свою продукцію на європейські ринки, їх постачальників, лабораторії, які перевіряють якість сировини та продукції, а також державні контролюючі органи. Зауважимо, що перевірка стосується не окремих підприємств, а всієї системи виробництва і контролю в Україні. Станом на 6 лютого 2018 року вже 43 українських підприємства молочної галузі мають дозвіл на експорт до ЄС [4; 3].

В 2016 році продукції тваринного походження було експортовано на суму трохи більше 205 млн дол. Більше половини склала група 04 Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед – 92 млн дол. Також близько 25 % зайняла група 02 м'ясо та їстівні продукти – 84,8 млн дол.

В контексті експорту продукції рослинного походження варто відзначити поставки меду до ЄС, які Україна стрімко нарощує. Якщо у 2009 році імпорт українського меду на європейські ринки склав лише 5,06 тис. т на 11,7 млн дол., в 2013 році вже 17,15 тис. т. на 41,8 млн дол., в 2016 р. – на рекордні 81,99 млн дол. 42,6 тис. тон, що склало майже 80 % всього експорту меду. Вітчизняний мед користується дуже великою популярністю в ЄС, і Україна швидко використовує щороку квоти в рамках АТП. Найбільше імпортує 3 країни: Польща (14,6 тис. т в 2016 р.), Німеччина (12,9 тис. т), Франція (4,6 тис. т) [5].

Таким чином, Україна активно нарощує свій експорт аграрної продукції до ЄС. Товарна та географічна структура торгівлі з країнами цього інтеграційного утворення характеризується високою товарною та країноювою концентрацією, оскільки понад 75 % усього експорту припадає на 3 товарні підпозиції та 3 країни.

Література:

1. Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. Державна фіскальна служба України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f2>.
2. Основні показники зовнішньої торгівлі України. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini.
3. Dairy plants. List in Force. Ukraine. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/UA/ABP-MP-UA_en.pdf.
4. Raw milk and dairy products. List in Force. Ukraine. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/UA/MMP-UA_nw.pdf.
5. UN COMTRADE. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://comtrade.un.org/data/>.

Денисов О. Є.

докторант

Університету економіки та права «КРОК»

м. Київ, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Розвиток сучасної світової економіки тривалий час рухається в напрямку активної фінансово-економічної інтеграції та уніфікації. Описаний процес має назву – глобалізація.

Межі національних економік, з погляду фінансової та економічної глобалізації, дедалі рідше використовуються для здійснення сегментації внутрішнього ринку. Це зумовлює взаємну залежність ключових фінансових

центрів та формує нові транснаціональні механізми накопичення та руху світового капіталу, підтверджуючи тим самим існуючу тенденцію до формування єдиного загальносвітового інвестиційного середовища, що включає в себе тотальну інтеграцію ринків та капіталів окремих країн.

Внаслідок цього послабляються (а іноді взагалі зникають) економічні кордони між державами та створюються нові транскордонні механізми накопичення та руху капіталів.

Позитивним аспектом інтернаціоналізації національних економік є перехід країн від господарств закритого (внутрішнього) типу до економіки відкритого типу. Проте, разом з тим, цей процес передбачає певну фінансово-економічну амбівалентність, що проявляється, перш за все у постійно зростаючій залежності економік одних країн від інших. Це спонукало Європейську Раду в Турині (29.03.1996 р.) визначити економічну глобалізацію одним з ключових викликів, що постали перед Європейським Союзом наприкінці ХХ ст.

Ефект світової фінансово-економічної глобалізації суттєво трансформує окремі національні економіки. Так, з одного боку, економічна глобалізація має сукупність встановлених правил, що базуються на дерегуляції та приватизації національних економік для зміцнення їх конкурентоспроможності та підвищення рівня привабливості для іноземних інвестицій. Це в свою чергу дає змогу рухатися товарам та послугам, а також капіталу разом із робочою силою незважаючи на існуючі внутрішньодержавні перепони. В результаті цього процесу формуються стійкі економічні зв'язки між національними економіками, об'єднуються національні процеси відтворення, зближення соціальних та інституційних структур окремих країн.

З іншого ж боку, цей процес має достатньо відчутні негативні наслідки, зокрема мова йде про досить неоднозначний вплив його на національні економіки та світове господарство цілком. Глобальні фінансово-економічні процеси посилюють загострення позицій міжнародної конкуренції, а також впливають на процес маніпулювання істотними фінансовими ресурсами, і як наслідок, несуть загрозу для країн, що мають нижчий рівень доходів. Як наслідок – багаті економіки – стають багатшими, а бідні – відповідно, біднішими. Таким чином загальносвітова дисторсія інтенсивно зростає.

Не слід ототожнювати поняття «глобалізація» та «інтернаціоналізація» національних економік. Аргументація, що вони взаємодіють на взаємовигідних умовах (торгівля, капіталовкладення, кредити) є хибним, оскільки існуюча фінансово-економічна глобалізація не супроводжується прогресуючим розвитком значної кількості країн світу.

Сьогодні, на першу шпальту, дедалі частіше, ставлять «національну конкурентоспроможність». Вона передбачає встановлення стійкого підґрунтя для розвитку кожної окремої економіки та зумовлює відповідний рівень національної фінансово-економічної безпеки.

Це впливає на формування параметрів макроекономічної безпеки держави. Взагалі, макроекономічна політика має сформулювати таке середовище, яке б

сприяло стабілізації та стійкому розвитку національної економіки, а також посилювало її конкурентні позиції.

Конкурентоспроможність окремо взятої економіки є достатньо багатозначним поняттям. Воно передбачає, що:

1. Країна має можливість оперативного досягати високих темпів економічного зростання;
2. Країна має високий рівень продуктивності факторів виробництва
3. Країна здатна створити внутрішні умови, що дадуть змогу підприємствам успішно конкурувати на міжнародних ринках.

При цьому, перші дві позиції асоціюються з прискоренням економічного зростання, а також підвищенням рівня соціальних стандартів. Відповідно, національна конкурентоспроможність не має передбачати зовнішньоекономічну конкуренцію: внутрішнє бізнес середовище може бути дуже продуктивним, але при цьому абсолютно виключаються зовнішньоекономічні відносини. Це і зумовлює їх відмінність від третьої позиції, в рамках якої конкурентоспроможність проявляється саме на міжнародній арені.

Отже, фундаментальним є стимулювання розвитку саме національної економіки, що є підґрунтям для суспільного прогресу та могутності країни в макроекономічному відношенні.

Кожна окрема економіка характеризується певними параметрами розвитку продуктивних сил, типом самої системи, а також станом ринкових відносин, характером суспільного відтворення, специфікою господарського механізму, рівнем життя й існуючими зовнішньоекономічними зв'язками.

Таким чином співвідношення цих параметрів свідчить про існування значних відмінностей в різних країнах. В силу необхідності посилення рівня економічної безпеки, держава, в макроекономічному масштабі, вивчає:

- стан економічного потенціалу та його розміщення;
- національний ринок;
- рівень підтримання економічної динаміки та рівноваги;
- роль країни у глобальній економіці;
- рівень її втручання в економічні процеси країни;
- необхідність модифікації національного економічного порядку тощо.

Належний рівень забезпечення цих позицій впливає на формування сприятливих умов для виходу національного ринку на високий конкурентоспроможний рівень в системі міжнародних економічних відносин [1].

Залучення різних суб'єктів у процес забезпечення належного рівня економічної безпеки дає змогу виділити дві ключові позиції: широкий формат та вузький.

У широкоформатному трактуванні економічна безпека є сукупністю певних механізмів, що створюють умови для спільного ефективного існування суб'єктів. У вузькому розумінні економічна безпека являє собою сам процес узгодження економічних інтересів різних економічних агентів. Вузькоформатне трактування спирається на чітко визначені критерії інституційної реалізації економічної безпеки, насамперед, мікроекономічних суб'єктів.

Саме тому, економічна безпека в цьому розумінні відображає результативність компромісних процесів у пошуках єдності та взаєморозуміння між різними економічними суб'єктами в процесі ведення господарської діяльності незалежно від середовища [2].

Отже, в умовах глобалізації світової економіки відбувається процес формування трьох рівнів протистоянь інтересів:

Перший – макрорівень. На цьому рівні, використовуючи конкуренцію виборюють максимізацію своєї цільової функції окремі суб'єкти господарської діяльності та держава;

Другий – взаємодія макро- та макрорівнів. На цьому рівні, держава як макроекономічний суб'єкт створює конкретні умови для функціонування суб'єктів макрорівня;

Третій – взаємодія макро-, мікро- та мегарівнів. На цьому етапі, міжнародні економічні інституції створюють штучні умови для економічних суб'єктів, що оперують у глобальному економічному середовищі. Створені на макрорівні, ці умови є формою реалізації державного інтересу, який має в повній мірі відповідати інтегральному суспільному інтересу, який формується, спираючись на існуючі національні цінності. На мегарівні ж, втілюються міжнародні інтереси, що здатні як відповідати, так і суперечити інтегральному суспільному інтересу.

Література:

1. Рокоча В. В. Економічні інтереси та цінності як системоутворюючий елемент національної економічної безпеки [Текст] / В. В. Рокоча // Економічна теорія. – 2014. – Вип. 36. – С. 28-36.
2. Головащенко В. Влияние нестабильной экономической среды на безопасность компании / В. Головащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.8cent-emails.com/vlijanie-nestabilnoj-jekonomicheskoy-sredy>

Зеліско Н. Б.

*доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного аграрного університету*

Булик О. Б.

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного аграрного університету
м. Львів, Україна*

РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Імідж країни у світі та її роль у міжнародній торгівлі багато в чому визначаються станом і рівнем конкурентоспроможності сфери міжнародного туризму. Останнім часом міжнародний туризм став тією галуззю, роль якої у міжнародній економіці суттєво зросла завдяки стрімкому розвитку. Поряд із

розвитком сфери туристичних послуг істотно піднесення також спостерігається й у тих секторах економіки, які відіграють важливу роль у створенні інфраструктури міжнародного туризму, передусім це транспорт, готельно-ресторанне господарство, торгівля, зв'язок, інформаційно-комунікаційна сфера, будівництво, сільське господарство, харчова промисловість, виробництво широкого спектра непродовольчих товарів та ін. А це у свою чергу вплинуло на структурні зміни в економіці. В окремих країнах туризм став основною галуззю економіки, що визначило залежність її економічного становища від міжнародного туризму. Усе це обумовлює необхідність та актуальність досліджень умов і чинників розвитку міжнародного туризму. Туризм перетворюється на одну з пріоритетних сфер у світовій економіці, що спричинює як розвиток окремих галузей, так і соціально-економічний розвиток цілих країн. У деяких країнах туристична галузь формує більшу частину національного багатства.

Сьогодні туристична індустрія динамічно розвивається і навіть при сучасному нестабільному економічному становищі є найбільш прибутковою галуззю. На її частку припадає 5% світового ВВП, 6% від загального обсягу експорту. За даними World Travel & Tourism Council в 2016 році попит на міжнародні подорожі був стабільним навіть на фоні сильних коливань курсів валют, падіння цін на нафту та інші сировинні продукти, а також необхідності введення підвищених заходів безпеки. Показники зростання міжнародного туризму у 2016 р. для країн Близького Сходу виріс на 3%, у африканських країнах – знизився на 3%, а найбільші показники зростання спостерігалися в країнах Європи, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Північної та Південної Америк і склали в середньому 5%.

За даними UNWTO, до кінця 2016 р. число міжнародних туристичних поїздок склало більше 1 млрд., а надходження від туризму досягнули 1,2 трлн. дол. США. Туризм робить величезний вплив на такі сектори господарства, як транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання і багато інших. Туризм сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць.

Незважаючи на світовий масштаб, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Ця галузь підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв, вимагає збереження природи і створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування, тому в багатьох країнах світу міжнародний туризм розвивається як система, яка надає всі необхідні можливості для ознайомлення з культурою, звичаями, історією, релігійними і духовними цінностями відповідної держави та її народу. Разом із тим міжнародний туризм є джерелом збагачення національної економіки, сприяє диверсифікованості економіки, що переконує у пріоритетності та важливості розвитку цієї сфери. Тому досить актуальним залишається питання щодо вивчення сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму.

За прогнозами UNWTO, у XXI ст. очікується туристичний бум: кількість подорожуючих у світі до 2020 року зросте до 1,6 млрд осіб за рік, що означає збільшення туристичних прибуттів у 2,4 раза порівняно з 2000 роком.

При цьому доходи від туризму, за прогнозами UNWTO, у 2010 році склали 1550 млрд дол. США, тобто у 3,3 раза перевищують рівень 2000 року, а до 2020 року прогнозується збільшення доходів до 2000 млрд дол. США. Передбачається, що за щорічного зростання на 8% кількість туристичних прибуттів у Китай досягне до 2020 року 137,1 млн осіб (табл. 1). Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн), далі – Франція (93,3 млн), Іспанія (71,0 млн), Гонконг (59,3 млн). Щоденні витрати туристів, за винятком коштів на авіаперевезення, збільшаться до 5 млрд доларів на день.

Таблиця 1

Прогноз найбільш популярних туристичних напрямів до 2020 р.

Країна	Кількість туристичних прибуттів, млн. осіб	Частка на світовому туристичному ринку, %	Динаміка зростання 2000-2020 рр., %
Китай	137,1	8,6	8,0
США	102,4	6,4	3,5
Франція	93,3	5,8	1,8
Іспанія	71,0	4,4	2,4
Гонконг	59,3	3,7	7,3
Італія	52,9	3,3	2,2
Великобританія	52,8	3,3	3,0
Мексика	48,9	3,1	3,6
Росія	47,1	2,9	6,7
Чеська Республіка	44,0	2,7	4,0
Всього	708,8	44,2	-

Джерело: <https://www.un.org/ru/wto/>

За прогнозами UNWTO, очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами – постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія.

Економічна відсталість нових політичних структур у Східній Європі є реальним бар'єром для залучення населення цих країн у міжнародний туризм. Обсяг туризму між країнами Західної і Східної Європи буде зростатиме переважно, в основному, в напрямку зі Сходу на Захід.

І все ж таки разом з економічним піднесенням країн Східної Європи, розбудовою туристичної інфраструктури, розвитком транспортних систем міжнародний туризм для країн, що розвиваються, стане джерелом не тільки надходження іноземної валюти, створення нових робочих місць.

Отож, тенденції розвитку міжнародного туризму мають позитивний характер. Зростаючий інтерес туристів до іншої культури, велика кількість реклами, доступність інформації сприяють збільшенню можливостей

спілкування між народами, що дає змогу пересічним громадянам краще розуміти один одного.

Традиція сільського зеленого туризму в Європі почала розвиватися близько півтора століття тому. В Італії сучасний агротуризм – це вже не скромні кімнати з 3-4-місним розміщенням у сільських будинках, а справжні міні-готелі 3-4-зіркового рівня з антикварними меблями, басейнами, тенісними кортами. Дуже часто під них реконструюють садиби XVII–XVIII ст. або невеликі старі монастирі. Агротуристичні комплекси надають своїм клієнтам змогу займатися різними видами спорту, здійснювати кінні та піші прогулянки, організовують екскурсії для огляду місцевих визначних пам'яток і навколишніх місць, де туристи із задоволенням відвідують сільські ярмарки і середньовічні костюмовані свята. Важливу роль відіграє кухня. Зокрема в Італії розроблено понад 70 винно-гастрономічних маршрутів, що значною мірою пов'язано з агротуризмом. За офіційними статистичними даними, тут налічується близько 6 тис. сільських відпочинкових комплексів. Щорічно їх відвідують понад 400 тис. туристів. За минулі десять років кількість агротуристичних підприємств збільшилася на 40, а кількість їх клієнтів – на 80%.

В Іспанії сільський зелений туризм вважається одним із процвітаючих секторів туріндустрії. Найбільшою популярністю сільський відпочинок користується в Каталонії – 24%, Мадриді – 23, Валенсії – 16,3, Андалузії – 9,6, Країні Басків – 10%. Сільський туризм в Іспанії передбачає розміщення на фермах, у сільських будинках, невеликих сільських готелях. Власники таких будинків в Іспанії об'єднані в асоціацію, завдання якої полягає в тому, щоб категоризувати сільські туристичні об'єкти залежно від рівня наданих послуг і контролювати їхню відповідність вимогам асоціації.

В Угорщині сільський зелений туризм останніми роками розвивається швидкими темпами. Всі будинки обставлено натуральними сосновими меблями, вони мають угорську глиняну піч у формі копиці сіна. Користується великою популярністю серед німецьких туристів. Заплановані організація оздоровчих турів, велосипедних маршрутів, безкоштовного дитячого садка.

У Японії поширено традиційні засоби розміщення «рекан». Вони управляються сімейним бізнесом, який, як правило, завжди переходить у спадщину від батька до сина, і розміщуються в житловому будинку, де проживає сім'я власника. Японці, що зупиняються у рекан, є винятково прихильниками своєї національної культури й традицій.

Німеччина має давні традиції сільського туризму, що називається тут «відпочинок на фермі», і тому існує багато організацій, які займаються підтримкою й розвитком цього виду туризму на всіх рівнях: національному, регіональному, локальному.

Література:

1. Парфіненко А. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парфіненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126. – Ч. 1. – С. 12–23.

2. UNWTO. (2015). Barometr svetovoho turizmu [World tourism Barometer]. Vol. 13. Retrieved from [http : //cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom15_06_december_excerpt_2015.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom15_06_december_excerpt_2015.pdf).
3. Карачина Н. Розвиток міжнародного туризму в Україні у контексті світової інтеграції / Н. Карачина, О. Савіцька // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 109–113.
4. Зайцева В. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Зайцева, О. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (8). – С. 55–65.
5. Романюк С. Туристична галузь України: руїна чи низький старт? / С. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://novosti-turbiznesa.info>.

Іващенко О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Національної академії обліку, статистики і аудиту
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗМІСТОВНОГО НАПОВНЕННЯ ДОПОМОГИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ

Останніми роками дедалі дискусійнішою постає проблема ідентифікації поняття «допомога», яка набуває варіацій офіційної допомоги розвитку чи інших видів потоків допомоги залежно від різноманітності джерел, термінів та умов її надання (наприклад, допомога, обмежена умовами; пільгова позика чи допомога без пільг). Основним офіційним джерелом з питань допомоги є Комітет сприяння розвитку ОЕСР (КСР) та його річні звіти (зокрема, про співробітництво в цілях розвитку) [1].

Допомога або офіційна допомога розвитку (ОДР) є складовою глобального фінансування розвитку, яке може бути приватним (наприклад, грошові перекази, прямі іноземні інвестиції, портфельний капітал, приватний борг та приватні гранти) або офіційним. Офіційне фінансування розвитку включає: 1) офіційну допомогу розвитку (ОДР) (тобто гранти та пільгові позики), 2) інші офіційні потоки (ІОП), тобто експортні кредити (на пільгових умовах або за ринковою ставкою) та інші офіційні потоки. Таким чином, слід відрізнити ОДР від «інших офіційних потоків», двосторонніх та багатосторонніх, а також «приватних потоків» – прямих інвестицій, міжнародного банківського кредитування, кредитування за рахунок облігацій, приватних експортних кредитів, за рахунок цінних паперів багатосторонніх установ, двостороннього портфельного інвестування.

За даними щорічного звіту Комітету зі сприяння розвитку (КСР) ОЕСР, потоки офіційної фінансової допомоги відносяться до чистих виплат офіційних джерел країні-одержувачу [2]. Виплати визначаються як виділення коштів або купівля товарів чи послуг на ім'я реципієнта. Виплати свідчать про фактичну

міжнародну передачу фінансових ресурсів або товарів чи послуг за рахунок донора. Вони можуть бути у вигляді валової суми (загальний обсяг коштів, виділених в рамках певного звітного періоду) або чистої суми (валова сума за вирахуванням погашеної основної суми позики або повернення коштів за грантами, отриманих за той же період).

Потрібно відрізнити виплати від ОДР (офіційної допомоги розвитку). Для КСР поняття «допомога» й «фінансова підтримка» відносяться до потоків ОДР. У визначенні ОДР Комітету зі сприяння розвитку «допомога» носить технічний характер. Допомога розглядається тут як гранти або позики країн та територій, включених до списку реципієнтів ОДР КСР та багатосторонніх установ, які здійснюються офіційними установами на пільгових умовах (тобто зі складовою гранту не менше 25%) та мають за основну мету сприяння економічному розвитку й добробуту країн, що розвиваються. Окрім фінансових потоків до поняття «допомоги» також входить технічне співробітництво. Гранти, позики й кредити у військових цілях не включаються до цього визначення.

Поширеною є думка, що «допомога» надається з певних альтруїстичних, благодійних та гуманітарних міркувань, звідки логічним є припущення, що вона в основному складається з дарів. Насправді, ОДР включає гранти, які КСР визначає як «готівкові трансферти, товари або послуги, за які не вимагають відшкодування», і також деяку частину кредитів. Кредити визначаються як «трансферти, які мають бути погашені». Це означає, що країни-реципієнти допомоги повинні відшкодувати деяку частину цієї допомоги, не дивлячись на те, що частка кредиту в загальному обсязі ОДР є низькою для більшості двосторонніх донорів, але вищою для багатосторонніх та регіональних установ, та навіть якщо ці кредити носять пільговий характер, тобто включаючи «складову гранту» на рівні не менше 25%.

Допомога визначається пропорцією т.зв. «складової гранту» фінансового потоку. Поняття «складова гранту» є доволі технічним. Задля акцентування уваги на складності визначення поняття допомоги, варто процитувати визначення «допомоги» КСР, а також врахувати особливості статистики міжнародної допомоги, та підкреслити, що воно включає в себе гранти, тобто те, що буде розцінюватися громадськістю в якості допомоги та пільгового кредитування. Складова гранту відображає фінансові умови зобов'язання: процентну ставку, строки погашення та пільговий період (період до першої виплати капіталу). Він вимірює ступінь пільговості позики, вираженої у вигляді відсотка різниці поточної вартості очікуваної виплати та тієї суми, яка була б створена за певного рівня процентної ставки. Базова ставка в статистиці КСР становить 10%. Цей показник був обраний для відображення граничної ефективності внутрішніх інвестицій, тобто в якості показника втраченої вигоди від використання коштів. Таким чином, складова гранту рівна нулю для позики з процентною ставкою в розмірі 10%, 100% – для гранту, тобто вона знаходиться між цими двома обмеженнями. Складова гранту відображає фінансові умови угоди: процентну ставку, термін погашення (період до остаточного погашення) та пільговий період (період до першої виплати) [3].

У багатьох країнах-донорах частка грантів у двосторонній ОДР наближається до 100%. Складова гранту допомоги членами КСР найменш розвиненим країнам (НРС) близька до 100% [4]. Крім того, в рамках Світового банку існує пільговий фонд для країн з низьким рівнем доходів, так само, як і у Міжнародній асоціації розвитку (МАР), в той час як ЄС надає лише гранти. Тож позики можуть бути пільговим та без надання пільг. Пільгові кредити є позиками, де складова гранту становить 25% і більше, а позики без надання пільг мають складову гранту на рівні менше 25%. Тому поняття допомоги асоціюється з ідеєю пільговості. Рівень пільговості вимірює «м'якість» позики, що відображає корисність для позичальника в порівнянні з кредитами за ринковою ставкою. Технічно, показник «м'якості» розраховується як різниця між номінальною вартістю кредитної допомоги та поточною вартістю обслуговування боргу станом на дату виплати, розрахованою за зниженою ставкою, яка застосовується до валюти, в якій укладається угода, і виражається у відсотках від номінальної вартості.

Офіційна допомога в цілях розвитку (ОДР) надається ряду конкретних країн-реципієнтів з різним діапазоном рівнів доходів, причому не тільки з найбільш низькими показниками. КСР має «Список реципієнтів ОДР», який переглядається раз на три роки. До списку входять всі країни та території, що мають право на отримання ОДР, тобто країни з низьким і середнім рівнем доходів, за винятком членів G8, країн-членів ЄС, а також країн з визначеною датою вступу в ЄС.

Література:

1. Hynes W. The Evolution of Official Development Assistance: Achievements, Criticisms and a Way Forward [Electronic resource] / W. Hynes, S. Scott. – 2013. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/Evolution%20of%20ODA.pdf>.
2. Measuring Aid: 50 years of DAC Statistics – 1961-2011 [Electronic resource] / OECD's Development Assistance Committee. – 2011. – Mode of access: <https://www.oecd.org/dac/stats/documentupload/MeasuringAid50yearsDACStats.pdf>.
3. Official Development Assistance Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Financing for Development Office, UN-DESA (FFDO/UNDESA) [Electronic resource] / Inter-Agency Task Force on Financing for Development. – 2016. – Mode of access: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2016/01/ODA_OECD-FfDO_IATF-Issue-Brief.pdf.
4. Aid for CSOs [Electronic resource] / OECD. – 2013. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dac/peer-reviews/Aid%20for%20CSOs%20Final%20for%20WEB.pdf>.

Король М. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Лапа І. В.

*студент факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
м. Ужгород, Україна*

ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ

Держава несе обов'язки по матеріальному підтриманню своїх громадян, створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та трудової діяльності, реалізує програми професійно-технічного навчання, підготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Використання примусової праці забороняється. Громадянам гарантуються захист від незаконного звільнення, право на своєчасне одержання винагороди.

Соціальний захист – це система відносин між державою, господарськими структурами, з одного боку, та з громадянами – з іншого, у процесі яких за рахунок частини валового внутрішнього продукту утворюються та використовуються фонди фінансових ресурсів для матеріального забезпечення й обслуговування окремих категорій та груп громадян [12, с. 23-29].

«Соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах» [3, с. 104].

Соціальні стандарти розробляються для забезпечення в країні стабільності і мінімізації соціального ризику, що повинно сприяти зниженню соціальної напруги.

Соціальний стандарт – це норми, правила, характеристики, розроблені на основі узгодження суттєвих питань з соціальної політики між більшістю зацікавлених сторін, прийняті та затверджені відповідним органом. Це певний мінімум благ цивілізації, які гарантує держава своїм громадянам. Він характеризує рівень споживання тих чи інших соціальних благ, що визнається більшістю населення або представниками певної групи людей прийнятними (нормальними) для себе. Інакше – соціальні стандарти віддзеркалюють рівень задоволення сукупності соціальних потреб населення, тому за рівнями можуть бути диференційованими на мінімальні, середні, раціональні.

Державні соціальні стандарти – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій.

Державні мінімальні соціальні стандарти – це державні послуги, надання яких гарантується державою на безоплатній основі за рахунок бюджетів усіх рівнів, а також державних позабюджетних фондів на певному мінімально допустимому рівні. На відміну від соціального мінімуму, соціальний стандарт

це гарантія високого рівня життя, який держава зобов'язується забезпечити своїм громадянам.

Прожитковий мінімум визначається як «вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистостей».

Соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами [4].

Державні соціальні гарантії визначені Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» – це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

При розробці соціальних стандартів повинні враховуватися два аспекти: стандартизація соціальних прав та розробка соціальних стандартів рівня життя. Стандарти з стандартизації характеризують мінімальні соціальні норми, що гарантують гідний рівень життя.

Розглянемо державні соціальні норми і нормативи:

- соціального обслуговування;
- транспортного обслуговування та зв'язку;
- охорони здоров'я;
- забезпечення навчальними закладами;
- обслуговування закладами культури;
- обслуговування закладами фізичної культури та спорту;
- побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування;
- соціальної роботи з дітьми, молоддю, центрами соціальних служб.

До державних соціальних гарантій належать:

- мінімальна заробітна плата;
- мінімальна пенсія;
- розміри соціальної допомоги.

До державних соціальних стандартів у сфері доходів населення за Державним класифікатором соціальних стандартів і нормативів належать:

- прожитковий мінімум у розрахунку на місяць на одну особу;
- прожитковий мінімум для дітей віком до 6 років
- прожитковий мінімум для працездатних осіб;
- прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність.

Перелік соціальних нормативів за Державним класифікатором соціальних стандартів і нормативів:

- соціального обслуговування;

- житлово-комунального обслуговування;
- транспортного обслуговування та зв'язку;
- охорони здоров'я;
- забезпечення навчальними закладами;
- обслуговування закладами культури;
- обслуговування закладами фізичної культури та спорту;
- побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування;
- соціальної роботи з дітьми, молоддю центрами соціальних служб.

В Україні прожитковий мінімум як державний соціальний стандарт застосовується для [1]:

- загальної оцінки рівня життя в Україні, визначення критеріїв бідності та стратифікаційного розподілу суспільства, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;

- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат, виходячи з вимог Конституції України та законів України;

- визначення права на призначення соціальної допомоги;

- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування;

- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Соціальне забезпечення та соціальний захист громадян України здійснюється за рахунок використання частини ВВП держави та її фінансових ресурсів. Державою розробляються необхідні стандарти, норми та нормативи які повинні мінімізувати соціальну нерівність та напругу серед населення.

Література:

1. Основи соціальної економіки. [Інтернет ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.com/1971031653447/ekonomika/sotsialni_standarti.
2. Синичук С.М. Право соціального забезпечення України: навч. посібник / С.М. Синичук, В.Я. Бурак. – К.: Знання, 2003. – 306 с.
3. Скуратівський В., Палій О., Лібанова Е. Соціальна політика. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 265 с.
4. Ярошенко І. С. Право соціального забезпечення: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. [Інтернет ресурс]. Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuku/sostial/494-stashkiv/9919-15-----151----.html>.

Намонюк В. Є.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

МАСШАБ МІСТА ЯК ЙОГО ДЖЕРЕЛО ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ

Однією з сучасних характерних рис розвитку світової економіки є просторова концентрація економічної активності. Адже, нині більше половини (53 %) населення розвинених економік проживає переважно в міських районах. 78 їх мегаполісів із населенням понад 1,5 млн осіб концентрує значну частину економічної діяльності. Так, на частку Будапешту, Сеулу, Копенгагену, Дубліну, Хельсінки, Рандстаду (Нідерланди) та Брюсселю припадає майже половина ВВП відповідних країн, а на частку Осло, Окленду, Праги, Лондону, Стокгольму, Токіо і Парижу – близько однієї третини. Важливим також є те, що в країнах ОЕСР в більшості мегаполісів відзначається вищий, ніж в середньому по країні, ВВП на особу (в 66 з 78 мегаполісів) і вища продуктивність праці (у 65 з 78 мегаполісів). У багатьох з них темпи росту вищі, ніж у відповідних країнах в цілому [2, с. 12].

Загалом, характеристики економік міст різняться навіть в межах однієї країни. Наприклад, продуктивність працівника в Сан Хосе вдвічі більша, ніж в Буфало [1]. Хоча обидва цих міста є великими. Очевидно, що міста різних за рівнем розвитку економік, значно різняться. Однак тенденції еволюції найбільших міст країн, що розвиваються, поступово наближають їх до характеристик мегалополісів розвинених економік.

Тому, аксіомою вже стало те, що найбільші та найдинамічніші міста, як Нью-Йорк, Лондон, Токіо чи Сінгапур, визначають конкурентоспроможність своїх країн, оскільки є найбільшими експортерами та залучають левову частку інвестицій, талантів, тощо, і також стимулюють глобальну економіку. Одним з визначальних факторів їх конкурентоспроможності є їх масштаб, наслідок концентрації підприємств та ресурсів.

З теоретичної точки зору, концентрація підприємств та ресурсів, в першу чергу населення, в обмеженій кількості просторових локацій світової економіки дають підстави стверджувати, що міста мають переваги розміщення. У спрощеному вигляді можна виділити два різні тлумачення просторової концентрації. Відмінності між ними лежать в основі дискусій щодо розвитку міст та регіонів. Вони поділяють загальне уявлення про те, що місце розташування впливає на економічні процеси, і що агломерації позитивно впливають на національну економіку. Проте, вони різняться баченням способів впливу просторових характеристик на економічні показники.

В межах першого підходу до концентрації основний акцент робиться на перевагах розміру та різноманітності, які виникають внаслідок концентрації

економічної активності та населення в близькій досяжності. Другий підхід підкреслює важливість якості відносин між фірмами [3; 5]. Класична концепція економіки агломерацій підкреслює «позитивні зовнішні ефекти» або зовнішню економію на масштабі, охопленні, комплексності, що є наслідком спільного розміщення багатьох підприємств. Географічна близькість і розмір збільшують можливості для компаній та зменшують ризики. Розмір та близькість зменшують вартість робочої сили та бізнес-послуг, а також допомагають підвищити ефективність завдяки кращому управлінню, підвищенню кваліфікації працівників чи кращим технологіям виробництва. Агломерація також збільшує можливості для працівників, та організацій, які надають бізнес та особисті послуги, тому вигоди виходять за межі окремих підприємств та підвищують загальну продуктивність та темпи зростання економіки глобальних міст. Ці особливості агломерацій і роблять такі міста головними суб'єктами сучасної міжнародної конкуренції.

А. Маршал ідентифікував три основні види просторових економічних переваг, які П. Кругман назвав «центробіжними силами» [4]. Вони лежать в основі масштабу сучасних конкурентоспроможних міст. По-перше, підприємства отримують вигоди від доступу до більшого ринку робочої сили, що полегшує пошук спеціалістів. Працівники також мають переваги від великого вибору потенційних роботодавців та кращих кар'єрних перспектив. По-друге, фірми отримують доступ до більшого діапазону та якості спільних ресурсів та допоміжних галузей, таких як спеціалізоване обслуговування, послуги з маркетингу або проектування, транспортні та комунікаційні засоби та венчурний капітал. З цієї точки зору, міста є хорошими локаціями для постачальників та дистриб'юторів всіх видів ділових та комерційних послуг завдяки розміру доступного ринку. Тому сьогодні найбільші міста і є найпривабливішими для розташування різних функціональних підрозділів МНК. По-третє, фірми мають вигоди від більшого потоку інформації та ідей. В даному випадку, існує ефективний обмін знаннями між підприємствами в межах неформальних контактів, випадкових зустрічей чи переміщенню кваліфікованої робочої сили та управлінського персоналу. Обмін знань допомагає поширювати належну бізнес-практику та сприяти розвитку нових продуктів та процесів покращеної якості. Ще одна важлива перевага, яка проявляється у відмінностях ефектів локалізації та урбанізації. Ефекти першого процесу пов'язані зі спеціалізованою інфраструктурою, послугами та навичками, які необхідні певним галузям економічної діяльності. Ефекти ж урбанізації пов'язані з доступом до таких активів міст, як аеропорти, навчальні заклади, комунальні послуги, що використовуються усіма економічними структурами.

У всіх згаданих випадках конкуренція є рушійною силою переваг, але фірми не схильні до співпраці з питань, що виходять за рамки їхніх короткострокових інтересів. Проте їх просторова близькість збільшує їх можливості торгівлі, найму відповідного персоналу, доступу до спеціалізованих ноу-хау та зменшення ринкової невизначеності, що у сукупності допомагає підвищити їх ефективність. Масштаб діяльності в місті та кількість фірм визначає значимість згаданих нами переваг – чим більше, тим краще.

Щільність та неоднорідність фірм також є джерелом динамізму та креативності у зміцненні цієї необхідної критичної маси. Тому агломерації можуть набувати кумулятивних переваг над іншими локаціями внаслідок цих регіональних зовнішніх ефектів, що призводять до самопідсилюючого зростання. Ці особливості мають ще більший ефект у випадку з глобальними містами.

У цілому, сучасні агломерації різняться за багатьма параметрами: від розміру, розташування до системи управління. Відповідно, різняться і їхні економічні показники. Кожне місто має власний набір інтересів, які визначають їх перспективи та цілі. Враховуючи це, можна виділити 3 види міст у глобальній економіці, які відображають також етапи їх розвитку. Це зокрема: торгові центри, виробничі центри та центри креативних та фінансових послуг. Коротко порівняємо їх.

Так, до торгових центрів віднесено міста, що мають ВВП на душу населення до 2,5 тис. дол. США. Споживчі послуги (такі як оптова торгівля, роздрібна торгівля, громадське харчування та відпочинок) становлять значну частину економіки таких міст, що відповідає їхній функції торговельних центрів для навколишніх сільських територій. Частка промисловості в таких містах зростає, а головним завданням для них є полегшення створення робочих місць шляхом перетворення на виробничий центр.

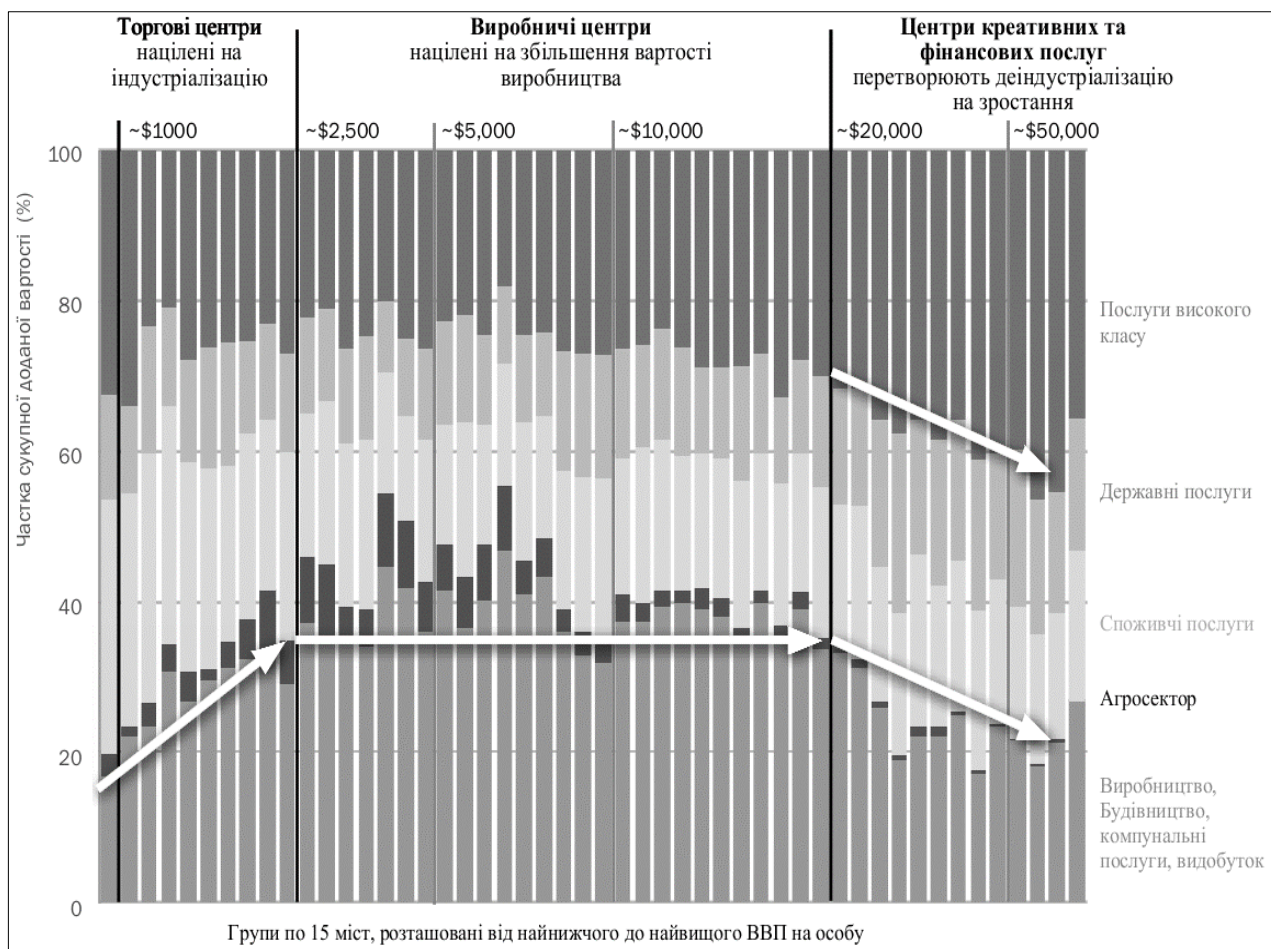


Рис. 1. Класифікація міст відповідно до структури їх економіки, рівнів доходів та потреб

Виробничі центри з ВВП на особу 2500-20000 дол. США мають різні доходи, однак схоже поєднання галузей. Найбільша частка економічної активності в них припадає на виробництво, будівництво та видобуток. На цьому етапі свого розвитку міста отримують значні вигоди, стаючи більш досконалими та ефективними, зокрема підвищуючи продуктивність підприємств та галузей за рахунок інновацій продуктів та технологій, а також залучаючи вигідніші ніші у свої ланцюги створення вартості. Основним викликом для цих міст є створення умов для підвищення ефективності та продуктивності своїх підприємств та використання можливостей ринку.

Третій вид – центри креативних та фінансових послуг з ВВП на особу понад 20 тис. дол. США. Варто відзначити, що для міст з доходом понад 20 тис. дол. США послуги високого класу становлять все більшу частку їх економіки, а промисловість демонструє зменшення своєї частки. Головним викликом для таких міст є пошук можливостей підтримки конкурентоспроможності підприємств в умовах підвищення їх виробничих витрат, а отже, сприяння підвищенню економічної активності у секторах з більш високою доданою вартістю.

Таким чином, мегалополіси, які за багатьма показниками, випереджають свої національні економіки, стали важливими учасниками міжнародної конкуренції. Одним з головних джерел їх конкурентоспроможності є масштаб, який проявляється через ефекти локалізації та урбанізації.

Література:

1. Competitive Cities for Jobs and Growth: What, Who, and How. Washington DC, World Bank. December 10, 2015. – 72 p.
2. Competitive Cities in the Global Economy // OECD Territorial Reviews. – 2006. – December. – 446 p.
3. Gordon I. , McCann P. Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks? // Urban Studies. – 2000. – № 37, 3. – P. 513-532.
4. Krugman P. What's new about the new economic geography? // Oxford Review of Economic Policy. – 1998. – № 14, 2. – P. 7-17.
5. Parr J. B. Missing elements in the analysis of agglomeration economies // International Regional Science Review. – 2002. – № 25, 2. – P. 151-168.

Овчаренко А. С.
аспірантка кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник: Яценко О. М.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ: ДОСВІД КРАЇН ЄС

Постановка проблеми. Переважання органічного попиту на агропродовольчу продукцію стимулює створення відповідної пропозиції, що можливе за рахунок збільшення частки органічних земель та кількості органічних підприємств. Оскільки перехід та підтримка органічного агропродовольчого виробництва вимагає фінансових затрат, виникає необхідність у створенні цільових програм стимулювання органічного агропродовольчого сектору.

Виклад основного матеріалу. Органічний ринок Німеччини є передовим ринком серед європейських країн, який представлений 25 тис. органічних підприємств, об'єднаних у асоціації (Біоленд та Дементр – найбільші), зокрема Натурленд (Naturland), Біокрейс (Biokreis), Федеральна асоціація органічних виноградарів (Bundesverband Ökologischer Weinbau, ECOVIN), Еколенд (Ecoland), Біопарк (Biopark) та Вербунд еко-ферми (Verbund Ökohöfe). Головною організацією-представником органічного сектору є Органічна федерація (Ökologischer Lebensmittelwirtschaft – BÖLW). Популяризація органічного виробництва зумовлена його відповідністю принципам сталого розвитку, розширення якого є стратегічно важливим завданням для Федерального уряду Німеччини. Підтримка розвитку органічного ринку відбувається на наднаціональному (за рахунок зелених платежів CAP) та державному рівнях:

- програма розвитку сільської місцевості (Länder programmes for rural development) [1]. Фінансування відбувається за рахунок коштів отриманих від Європейського аграрного фонду розвитку сільських районів, в рамках якої Німеччина отримує 9,45 млрд. євро (11,30 млрд. дол. США), включаючи додаткові 1143 млн. євро (1366 млн. дол. США – прямі виплати за CAP для Німеччини). Кошти мають бути спрямовані на фінансування 13 регіональних програм, за виключенням 5 млн. євро (5,98 млн. дол. США), які виділено для Національної програми сільської мережі (National Rural Network Programme), в рамках якої, одним з пріоритетних напрямів розвитку є підтримка органічного фермерства;

- Закон про спільну роботу з вдосконалення сільськогосподарської структури та захисту прибережної смуги (The Act on a Joint Task for the

Improvement of Agricultural Structure and Coastal Protection (GAK Act – GAKG) [2]. Закон являє собою національну законодавчу базу спільної підтримки, тобто за фінансової участі федерального уряду. Згідно з рамковим планом GAK, підтримка органічного землеробства зазначена в розділі «адаптоване під ринок землекористування» (група B), де зазначається, що річне фінансування на 1 га складає: овочівництво – 590 євро; орні землі – 250 євро; поля – 250 євро; багаторічна рослинність – 950 євро; на технічне обслуговування 1 га: овочівництво – 360 євро; орні землі – 210 євро; поля – 210 євро; багаторічна рослинність – 750 євро. Підприємства, які беруть участь у процесі контролю відповідно до законодавства ЄС можуть отримати додаткові 50 євро за га, максимум 600 євро на господарство. GAK також сприяє покращенню переробки та реалізації якісних продуктів харчування, у тому числі органічних. Підтримка охоплює такі заходи: заснування груп виробників та організація їх заходів, інвестиції у переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції та кооперацію;

- Федеральна програма розвитку органічного фермерства та інших форм сталого сільського господарства (The Federal Organic Farming Scheme and other forms of sustainable agriculture (BÖLN) [3]. Головною метою є поліпшення загальних умов для органічного сільськогосподарського сектору та інших форм сталого сільського господарства в Німеччині, та сприяння збалансованому розширенню попиту та пропозиції. З початку впровадження програми (з 2002 року) було профінансовано близько 950 науково-дослідних проектів, загальна сума яких складає близько 127 млн. євро (151,84 млн. дол. США). Було розроблено та впроваджено понад 50 заходів, включаючи передачу знань та програму підвищення кваліфікації, підтримку 1140 торговельних ярмарок, 150 інформаційно-промоакційних проектів та надано підтримку більше 540 холдингам у процесі переходу до органічного сільського господарства.

- Стратегія «Майбутнє органічного фермерства» («Organic Farming – Looking Forwards» strategy) [4]. Стратегія спрямована на подолання проблем ресурсної політики в сільському господарстві та забезпечення сільських господарств додатковими перспективами розвитку. Ціль – досягнення рівня 20% органічного виробництва в Німеччині. Стратегія має п'ять напрямів діяльності, які мають сприяти зростанню та вирішенню основних проблем органічного сектора: розробка життєздатної та послідовної законодавчої бази; полегшення доступу до органічного землеробства; підвищення продуктивності органічного сільського господарства; повне використання та розширення потенціалу попиту; заохочення екологічних внесків. Стратегія фінансується за рахунок бюджету BÖLN, який планується збільшити до 30 млн. євро на рік та Протеїнової стратегії (Protein Crop Strategy (EPS) – 6 млн. євро на рік.

Відповідно до Федеральної програми розвитку органічного фермерства та інших форм сталого сільського господарства, частина коштів буде використана для підтримки практично орієнтованих проектів досліджень та розробок. Крім того, будь-які тематично актуальні запрошення до тендерів, оголошені Федеральним міністерством продовольства та сільського господарства

Німеччини (BMEL) або іншими урядовими відомствами, також можуть бути використані як методи фінансування проектів з органічного землеробства. Федеральне міністерство продовольства та сільського господарства Німеччини підтримує транснаціональні дослідницькі проекти з органічного землеробства за допомогою програми ERA-NET CORE органік плюс.

Щороку Федеральне міністерство продовольства та сільського господарства організовує федеральний конкурс органічного сільського господарства (BÖL) для нагородження інноваційних підходів у певних галузях, які успішно впроваджуються органічними фермами. Ці підходи мають слугувати прикладом для інших органічних господарств, одночасно заохочуючи традиційні ферми до переходу на органічне землеробство. Ще однією метою цього конкурсу є підвищення загальної значимості та розуміння органічного сільського господарства як особливого екологічного типу виробництва.

Одним із швидкозростаючих європейських органічних ринків є ринок Іспанії, розвиток якого стимулюється державними програмами. Так, Міністерством сільського господарства, продуктів харчування та навколишнього середовища Іспанії (MAPAMA) було розроблено план розвитку органічного (екологічного) сільського господарства на наступні 3 роки (2017–2020 рр.) [5]. Головною метою програми є стимулювання внутрішнього споживання, поліпшення галузевої структури. Стратегія включає в себе такі напрями: створення горизонтальної структури тренувань органічних фермерів, надання технологічної та консультативної підтримки, стимулювання досліджень, сприяння збільшенню органічного споживання в освітніх закладах. План розвитку не має конкретного бюджету, однак зазначається, що 6% (485 млн. євро) отриманих коштів від ЄС на розвиток сільської місцевості спрямовуються на розвиток органічного фермерства.

Ініціативи «нульовий кілометр» та «100% продукція» місцевого виробництва набули широкого розповсюдження в Іспанії. Прикладом вдалого застосування практики є досвід молочної компанії «Casa Grande de Xanceda», яка займається виробництвом органічного йогурту. Компанія уклала пріоритетні угоди з місцевими постачальниками не лише з постачання продовольства, але й для вирішення питань, пов'язаних із підтримкою ферми та піклування про добробут тварин. Завдяки даній схемі, компанії вдалося збільшити об'єми виробництва у 2 рази.

Для розвитку торгівлі органічними агропродовольчими товарами необхідними є створення сприятливого фінансового та законодавчого середовищ. Успішний досвід підтримки органічного сектору виробництва в Німеччині та Іспанії підтверджується активним збільшенням частки органічного агропродовольчого ринку у світовому розрізі. Розвиток органічного агропродовольчого ринку є одним із механізмів досягнення «цілей десятиліття» та концепції сталого розвитку.

Література:

1. Factsheet on 2014-2020 national framework for rural development in Germany [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-development-2014-2020/country-files/de/factsheet-national-framework_en.pdf.
2. Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes» für den Zeitraum 2015-2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ger150344.pdf>.
3. Organic Farming in Germany [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/EN/Agriculture/OrganicFarming/Organic-Farming-in-Germany.pdf?__blob=publicationFile.
4. «Organic Farming – Looking Forwards» strategy. Towards Greater Sustainability in Germany [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.bmel.de/SharedDocs/Downloads/EN/Publications/OrganicFarmingLookingForwards.pdf?__blob=publicationFile.
5. La superficie en producción biológica ha aumentado un 2,5% en 2016, alcanzando 2.019.000 hectáreas [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://valenciafruits.com/espana-primer-productor-ecologico-ue/>.

Панченко В. Г.

*кандидат історичних наук,
докторант*

*Маріупольського державного університету
м. Дніпро, Україна*

ВАЛЮТНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ В МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИНАХ

Валютний неопротекціонізм, на нашу думку, є інструментом реалізації економічних і безпекових інтересів країн шляхом використання механізму курсоутворення задля підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, а також шляхом використання експансійного потенціалу валюти.

Реалізується через:

- Проведення конкурентних девальвацій. Останні з високим ступенем апроксимації можна звести до таких: здійснення валютної інтервенції та проведення девальвації шляхом підвищення пропозиції національної валюти та скупівлі іноземних валют, внаслідок чого курс національної валюти знижується; впровадження політики кількісного послаблення, за якої Центральний банк країни підвищує пропозицію грошей у країні шляхом купівлі державних цінних паперів у комерційних банків. Зростання пропозиції грошей призводить до зниження відсоткових ставок в економіці та послаблення національної валюти; зниження курсу національної валюти шляхом поширення інформації про здійснення відповідних заходів у майбутньому, що знизить будь-які стимули спекулянтів грати на підвищення валюти;

- Здійснення валютних маніпуляцій шляхом:

- Маніпулювання через офіційні фінансові потоки.

Для того, щоб знизити вартість своєї валюти, уряди можуть продавати національну валюту для купівлі іноземної валюти. В такому випадку, уряд повинен мати іноземну валюту, придбану у формі іноземного фінансового активу (як правило, це облігації або банківські депозити).

Валютна маніпуляція може вимірюватися з точки зору чистого транскордонного потоку фінансових активів, що зберігаються урядом. Офіційне придбання іноземних активів чи чисті виплати призводять до зменшення вартості валюти. В свою чергу, офіційні продажі іноземних активів чи чистий приплив капіталу збільшують вартість валюти. Іноді уряди беруть участь у міжнародних фінансових операціях для досягнення інших цілей, окрім валютної маніпуляції. Наприклад, уряд може позичати на міжнародних ринках кошти для фінансування проєктів розвитку або для фінансування дефіциту бюджету. Але, незалежно від намірів уряду, такі транскордонні потоки впливають на обмінний курс [1].

Звичайно, недержавні фактори також впливають на обмінний курс. До таких факторів належать: преференції приватних інвесторів як у своїй країні, так і за кордоном; сума залишку поточного рахунку, який узагальнює чисті надходження доходів, пов'язаних з торгівлею, транскордонними інвестиціями та іноземними працівниками. Розмір впливу офіційних потоків на обмінний курс залежить від здатності та бажання приватних інвесторів відреагувати на відповідні зміни у своїх портфелях. Коли уряд продає вітчизняну валюту за іноземну валюту, приватні інвестори повинні бути змушені відмовитися від іноземної валюти в обмін на національну валюту. Ці стимули призводять до зниження вартості національної валюти, тобто «амортизації» обмінного курсу [2]. Якщо правові бар'єри заважають деяким інвесторам утримувати національну валюту, то «амортизація» буде більшою, ніж зазвичай. Якщо правові бар'єри відсутні, а фінансові ринки розвинуті та ліквідні, то «амортизація» буде невеликою.

Поняття «валютної маніпуляції» відрізняється від поняття «валютної девальвації». Так, впродовж останнього десятиліття маніпулювання валютою було переважно спрямоване на підвищення надлишку поточного рахунку через зниження вартості валюти. Проте в попередні десятиліття маніпулювання часто було спрямоване на підтримку переоціненої валюти, оскільки девальвація сприймалася як політично непопулярна та потенційно інфляційна. З 2008-2018 рр. рівень валютних маніпуляцій та надлишків поточних рахунків країн-маніпуляторів досягнув загрозливих масштабів.

- Валютних маніпуляцій внаслідок макроекономічної політики.

Державні витрати, податкові ставки та емісія грошей також впливають на валютний курс, насамперед через процентну ставку. Вища національна процентна ставка робить національну валюту більш привабливою для приватних інвесторів, тим самим збільшуючи тиск на його обмінну вартість. За винятком монетарної політики при фіксованому обмінному курсі, ці інстру-

менти політики використовуються, перш за все, для досягнення цілей економічного зростання та інфляції.

Іншим набором політичних інструментів, що впливають на обмінний курс, є заходи контролю за потоками капіталу, такі як податки або регуляторні обмеження на притоки та відпливи приватного капіталу. Податок або обмеження на приплив капіталу, як правило, знецінюють валюту, тоді як податок або обмеження на вилучення капіталу призводять до зміцнення валюти. Основною мотивацією для такого контролю є фінансова стабільність всередині держави.

Уряд, який прагне досягти значного профіциту рахунку поточних операцій через ці та інші стратегії, буде приймати певну комбінацію жорсткої фінансової політики, ліберальної грошово-кредитної політики, жорстких обмежень на надходження капіталу та обмежень на відтік капіталу. Жорстка фіскальна політика має сильний емпіричний зв'язок із профіцитом поточного рахунку, однак урядам зазвичай важко її досягнути. Монетарна політика має м'який ефект на поточний рахунок, однак ліберальна грошово-кредитна політика сприятиме запобіганню можливим негативним ефектам жорсткої фінансової політики щодо внутрішньоекономічної діяльності та інфляції.

В свою чергу, жорсткі обмеження щодо притоку капіталу можуть запобігти дефіциту поточного рахунку, але зняття обмежень на відтік капіталу не може гарантувати надлишок поточного рахунку, оскільки приватні вітчизняні інвестори можуть вирішувати не вкладати свій капітал за кордон. Всі фінансові потоки офіційного фінансування впливають на вартість валюти, незалежно від їхньої основної мети. Ступінь шкідливості валютних маніпуляцій можна оцінити шляхом оцінки офіційних валютних резервів держав. Наприклад, МВФ закликає уряди проводити інтервенції на валютних ринках у разі несприятливих ринкових умов. Водночас «тривалі масштабні втручання» на валютному ринку МВФ визнає як валютні маніпуляції та засуджує їхнім зловживанням;

- Валютних маніпуляцій через погашення боргу.

Офіційні потоки, що включають погашення державної зовнішньої заборгованості, не вважаються шкідливими валютними маніпуляціями. Багато країн значно скоротили свої офіційні запозичення, особливо в іноземній валюті. Це негативно впливає на вартість їхніх валют та збільшує їх залишок коштів на поточних рахунках;

- Валютних маніпуляцій внаслідок покупок через фонди суверенного багатства.

Офіційні покупки через фонди суверенного в економічній літературі не вважаються шкідливими, втім, на нашу думку, це твердження є достатньо суперечливим, оскільки головною метою ФСВ є спрямування заощаджень за кордон, що передбачає зменшення вартості національної валюти і збереження великого надлишку поточного рахунку. У цьому сенсі іноземні інвестиції ФСВ явно маніпулюють валютою. Це може бути виправданим у випадку експорту

вичерпаного ресурсу, хоча навіть у такому випадку повинні існувати міжнародні угоди про обмеження такої поведінки.

- Збереження валютного суверенітету (наприклад, окремими країнами периферії ЄС свідомо зтягується вступ до Валютного союзу попри відповідність фінансово-економічних показників країни Маастрихтським критеріям конвергенції);

- Впровадження різних курсів національної валюти для обслуговування експортних/імпортних операцій країни;

- Інтернаціоналізацію валют на регіональному рівні;

- Перегляд валютних паритетів.

Література:

1. Georgiadis G. Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis / G. Georgiadis, J. Gräßl. – Mode of access: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1618.pdf?e6d95dfbd6eac1d3d7fb6a1dd0aa0f44>
2. Gagnon G. Combating Widespread Currency Manipulation / G. Gagnon. // ПІЕ. – 2013. – С. 12–19.

Поворозник М. Ю.

*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ПОКАЗНИКИ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ГАЛУЗІ

Система охорони здоров'я України за понад двадцятип'ятирічний період державної незалежності «законсервувалась» майже у незмінному стані у форматі моделі Семашка. Це стало закономірним результатом того, що функціонуюча при соціалізмі патерналістська модель державної політики у медичній сфері не була вчасно й оперативно замінена більш досконалим її ринковим аналогом із «запуском» в дію ефективних, з погляду міжнародної практики, механізмів комерціалізації медичної індустрії та суспільного відтворення медичних послуг. Дослідимо фактичні виміри системи охорони здоров'я з точки зору їх відображення загального стану галузі та сприяння процесу її реформування.

Підтвердженням відсутності істотних позитивних зрушень у розвитку вітчизняної медичної сфери є результати громадського опитування, які показують, що лише 9% опитаних респондентів вважають, що в останні два роки (2015-2017 рр.) якість медичних послуг покращилась, тоді як половина переконані у її погіршенні, а третина стверджує, що вона залишилась на

незмінному рівні. Про низький рівень задоволеності українських громадян якістю отримуваних медичних послуг свідчить й інтегральний показник якості лікування, який не перевищує на сьогодні 56%. Так, нині не більше 13% населення нашої держави задоволені якістю вітчизняних медичних послуг; 1% – задоволені повною мірою; тоді як 66% – не задоволені рівнем медичного обслуговування у державному сегменті медичної індустрії [1].

Узагальнюючими показниками стану національної системи медичних послуг будь-якої країни є насамперед тривалість життя населення, стан суспільного здоров'я та його інституційного й інфраструктурного забезпечення, котрі є як загальним мірилом рівня розвитку національного людського ресурсу. При цьому спостерігаються дуже глибокі статеві диференціації в очікуваній тривалості життя при народженні. Згідно даних Звіту про людський розвиток за 2016 р., середня очікувана тривалість життя при народженні чоловіків становила – 66,2 років, а жінок – 76 років [2], тобто розрив становить – майже 10 років на користь жінок. Очікувана тривалість життя при народженні українських чоловіків є чи найнижчою у групі країн з високим індексом розвитку (за виключенням низки пострадянських країн – років: Білорусь – 65,7 років, Узбекистан – 65,1 років, Казахстан – 64,8 років та Російська Федерація – 64,6 років) [2].

Поряд із вищезазначеними санітарно-демографічними індикаторами стан здоров'я українського населення та систему стратегічного планування національної системи охорони здоров'я можна оцінити і за показниками захворюваності громадян. Так, у період 1990–2013 рр. загальна кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань зменшилась у нашій державі з 32,2 до 31 млн. (до 27,4 млн. станом на 2016 р.). Таке падіння пояснюється насамперед неврахуванням з 2014 р. даних по анексованому Криму і частини зони проведення антитерористичної операції.

Нині понад 1 млн. українців хворіють на онкологічні захворювання; 12–14 млн. – на серцево-судинні хвороби; а 1,1 млн. – на цукровий діабет (з яких 200 тис. українців є інсулінозалежними). Найбільш загрозливим, у контексті національної безпеки України, є динаміка захворюваності населення на соціально небезпечні захворювання насамперед туберкульоз, ВІЛ/СНІД, алкоголізм, наркоманію та хвороби, що передаються статевим шляхом. Так, упродовж 1987-2017 рр. в Україні офіційно було зареєстровано 304,9 тис. нових випадків ВІЛ-інфекції і за цей період від СНІДУ померли майже 43 тис. осіб. Тільки за шість місяців 2017 р. у нашій державі, за даними Центру суспільного здоров'я МОЗ України, було зареєстровано 7,5 тис. нових випадків ВІЛ-інфекції (у тому числі 1,1 тис. дітей віком до 14 років) та майже 4,7 тис. нових випадків СНІДУ, від якого за вказаний період померли 1,5 тис. українців. Серед ВІЛ-інфікованих і хворих на СНІД українців, котрі перебувають нині на обліку у медичних закладах, понад 56% становлять чоловіки, а 46% є наркоманами, які інфікувались у результаті ін'єкцій наркотиків [3].

Про надзвичайно складні характеристики здоров'я і демографії в Україні свідчать також показники захворювання на активний туберкульоз. Так, станом на 2016 р. розрахункова захворюваність на туберкульоз становить у нашій країні 67,6 на 100 тис. жителів (і це без урахування 22,5% випадків захворювання, що не були виявлені вчасно і призвели до подальшого поширення туберкульозу серед населення). Принагідно також відзначити, що на туберкульоз хворіють нині понад 30% ВІЛ-інфікованих українців (так званий вторинний імунodefіцит), 40% з яких помирає від цієї недуги [4]. Водночас серед вперше виявлених хворих на туберкульоз значно зросла кількість важких деструктивних форм цього захворювання: нині близько 9 тис. осіб є офіційно зареєстрованими хворими на важко виліковний хіміо-резистентний туберкульоз, що є дуже тривожною тенденцією. А загалом, соціальна структура вперше виявлених хворих на туберкульоз засвідчує, що 70% пацієнтів репрезентують соціально незахищені верстви населення (у тому числі 43,9% – безробітні особи працездатного віку; 13,7% – колишні ув'язнені; 8% – особи без постійного місця проживання [5]).

Важливого значення в оцінці ефективності функціонування вітчизняної системи охорони здоров'я набувають також показники професійної захворюваності, інвалідизації та виробничих травм, насамперед, серед громадян працездатного віку. Станом на 2015 р. первинна інвалідність працюючого міського населення України становила 42,6; а сільського – 45,7 випадків на 10 тис. дорослого населення. Для населення працездатного віку даний показник становив відповідно 45,0 і 56,6 випадків. Ключові причини професійної захворюваності й інвалідизації українських громадян пов'язані з захворюваннями системи кровообігу, онкологічними захворюваннями, травмами, отруєннями та впливом інших зовнішніх чинників.

Резюмуючи, відзначимо, що навіть сучасна офіційна статистика щодо рівня захворюваності, інвалідизації та виробничих травм не здатна відобразити реальну ситуацію із станом здоров'я українського населення та вітчизняної системи охорони здоров'я, оскільки значна частина громадян (близько 25%) у силу низького рівня особистої культури та недостатньої купівельної спроможності часто не звертається за отриманням медичної допомоги. Це є свідченням обмеженого доступу вітчизняних громадян (особливо бідних) до якісного медичного обслуговування за місцем проживання, а отже – значною мірою актуалізують проблему поширення хронічних неінфекційних захворювань у соціальних групах з низьким рівнем доходів (яке приблизно удвічі перевищує поширення таких хвороб у групах з високим достатком, що неодмінно потребує вирішення шляхом реформування галузі та запровадження більш ефективних політик державного управління.

Література:

1. Алімова С. Л. Інвестування галузі охорони здоров'я: вітчизняний та зарубіжний досвід / С. Л. Алімова // Стратегічні пріоритети. – 2016. – №1 (38). – С. 65 (С. 63-72).
2. Human Development Report 2016: Human Development for Everyone. – UNDP, 2016. – P. 199, 210-211.

3. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – С. 344.
4. Туберкульоз в Україні (Аналітично-статистичний довідник за 2001-2012 роки). – Міністерство охорони здоров'я. – К., 2013. – С. 4, 9.
5. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України за 2015 рік / за ред. Шафранського В. В. – МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – К., 2016. – С. 110.

Примаченко І. Ф.

*доцент кафедри національної економіки
Національного університету «Одеська юридична академія»
м. Одеса, Україна*

Ніколаєв Ю. О.

*доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету
імені І.І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС

Стратегія інтеграції України в ЄС потребує кардинального переосмислення з урахуванням сучасних стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічного курсу держави, здобутків та прорахунків двосторонньої співпраці, результатів реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і сучасного стану внутрішнього економічного розвитку країни, чому й присвячене дане дослідження.

Проблематика міжнародної економічної інтеграції як специфічного економічного явища світового економічного розвитку досліджувалась у працях Б. Баласса, Дж. Вайнера, Ч. Кіндлебергера, М. Кордена, Р. Ліпсі, Дж. Міда, Г. Мюрдаля, Я. Тінбергена, Ю. Шишкова та ін. Значний науковий доробок з даної проблематики, особливо в контексті суперечливих процесів глобалізації світової економіки, становлять праці вітчизняних вчених: О. Білоруса, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Сіденка, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В. Чужикова, І. Школи, О. Шниркова.

Вітчизняний науковець О. Шнирков визначає міжнародну економічну інтеграцію як якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосовування, переплетіння всіх структур національних господарств [1, с. 8]. У працях відомого українського фахівця з питань глобалізації Д. Лук'яненка, сучасний інтеграційний

процес має дворівневу структуру. Якщо, на мікрорівні — рівні окремих господарюючих суб'єктів, відбувається процес утворення внутрішньофірмових ринків, то на макрорівні інтеграція втілюється у розвитку міждержавних інтеграційних (торговельних) угруповань — економічних об'єднань країн з тим чи іншим рівнем узгодження їх національних політик [2, с. 63].

Недостатньо дослідженими залишаються сучасні тенденції розвитку форм міжнародної інтеграційної взаємодії країн, особливості формування пріоритетів політики торговельно-економічної інтеграції Європейського Союзу з третіми країнами, характер та особливості впливу груп інтересів на інтеграційні процеси за участі ЄС. Зазначене вище зумовлює важливість і своєчасність дослідження, результати якого викладені в даних тезах.

Метою викладеного в тезах дослідження є наукове обґрунтування ключових напрямів і параметрів стратегії регіональної торговельно-економічної інтеграції України та ЄС на основі комплексного аналізу сучасних тенденцій модифікації форм інтеграційної взаємодії та моделей регіональної інтеграції ЄС з третіми країнами.

Згідно Лісабонської стратегії, економічна інтеграція будується шляхом створення «поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі на основі чотирьох свобод» [3], що відкриває для України доступ до внутрішнього ринку Євросоюзу. Однією з передумов початку офіційних переговорів щодо зони вільної торгівлі з ЄС (28 лютого 2008 року) був вступ України до СОТ. Політичні заяви стосовно економічного змісту майбутніх домовленостей звучали досить амбітно: «формат і наповнення майбутньої ЗВТ буде спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, яка не матиме аналогів у попередній практиці ЄС» [4, с. 56]. Разом з тим, економічні передумови ефективної економічної співпраці України з ЄС у великій мірі визначаються впровадженням норм, правил та принципів в галузі регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами та у суміжних із торговельною політикою галузях у зв'язку із зобов'язаннями України як члена СОТ.

Нами побудовано модель, яка демонструє залежність зовнішньоторговельного обороту між Україною і ЄС від найважливіших чинників. Для цього саме цей оборот було взято за залежну змінну. Незалежними змінними були такі: обмінний курс гривні по відношенню до долара США як основної валюти міжнародних розрахунків; сальдо платіжного балансу України, як основний зовнішньоекономічний індикатор; співвідношення відсоткових ставок відповідно в Україні та ЄС, як один з факторів, що впливають на ціну експортних товарів; співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС, що також впливає на умови зовнішньої торгівлі, в тому числі на ціни; також співвідношення ВВП на душу населення в Україні та в країнах ЄС, що демонструє рівень добробуту населення та відображає його схильність до збережень та споживання, що в свою чергу безпосередньо впливає на торгівлю. Таким чином, модель має наступний вигляд (1):

$$Trade = 130,547 + 48,06EXR + 0,031BOP + 0,22INTR - 7333,6GDPPC - 8,57INFL \quad (1)$$

$$R^2 = 92\%, F = 181,$$

де: Trade – зовнішньоторговельний оборот між Україною і ЄС;
EXR – обмінний валютний курс гривні до долара США;
BOP – сальдо платіжного балансу України;
INTR – співвідношення відсоткових ставок в Україні та ЄС;
GDPPC – співвідношення ВВП на душу населення в Україні та ЄС;
INFL – співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС.

Таким чином, побудована модель є адекватною. Вона на 92% описує зміну зовнішньоторговельного обороту між Україною і Європейським Союзом. Коефіцієнт Фішера становить 181, що є набагато вищим, ніж його критичне значення. Тобто модель зовнішньоторговельного обороту України і ЄС на 95% пояснює його зміну через наступні фактори: зміну обмінного валютного курсу гривні по відношенню до долара США, сальдо платіжного балансу України, співвідношення відсоткових ставок в Україні та в Європейському Союзі, співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС, а також співвідношення ВВП на душу населення в Україні та Євросоюзі. При цьому найбільш значущими змінними є співвідношення ВВП на душу населення в Україні та ЄС, а також сальдо платіжного балансу України. Співвідношення ВВП на душу населення при цьому має зворотну залежність із зовнішньоторговельним оборотом. Тобто зростання співвідношення призведе до скорочення обороту торгівлі між Україною і Європейським Союзом. Це пояснюється тим, що при зростанні співвідношення рівнів добробуту відбувається зростання добробуту в Україні або скорочення ВВП на душу населення в Європейському Союзі. Це в свою чергу веде або до зростання внутрішнього споживання відповідно і зростання імпорту в Україну з ЄС – тобто сальдо зовнішньої торгівлі скорочується. Або це призведе до скорочення споживання в ЄС, внаслідок чого скоротиться імпорт з України – тобто український експорт скорочується, разом з цим відбувається скорочення сальдо зовнішньої торгівлі. Другою значущою змінною є сальдо платіжного балансу України. Між цією змінною і зовнішньоторговельним оборотом існує прямий зв'язок. Тобто зростання сальдо платіжного балансу призводить до зростання зовнішньої торгівлі між Україною і Європейським Союзом.

Безперечно, ЄС є найбільшим іноземним інвестором в Україні: прямі інвестиції країн-членів Європейського Союзу в українську економіку склали 28,17 млрд. дол. за даними на 31 грудня 2016 року (79% загального обсягу ПІІ в Україні) у порівнянні з 22,91 млрд. дол. за даними на 31 грудня 2015 року (77,5% загального обсягу ПІІ в Україні) [5]. Водночас потенціал залучення інвестицій в Україну суттєво знівельований політичною нестабільністю та несприятливим інвестиційним кліматом.

Таким чином, згідно з побудованою моделлю (1), на зовнішньоторговельний оборот між Україною та ЄС найбільше впливає саме добробут населення кожної з країн чи регіону в цілому. Це виражається у співвідношенні ВВП на душу населення в Україні і відповідно в ЄС. А також вплив має сальдо платіжного балансу України. Тобто український уряд має приділити увагу саме цим сферам економіки. Саме прийняття ефективних дій в цих межах призведе

до поглиблення інтеграції між Україною та ЄС, що сприятиме розширенню торгівлі між ними.

Література:

1. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: монографія. – Видання друге / О. І. Шнирков. – К.: КНУ імені Т.Г. Шевченка, 2016. – 152 с.
2. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навчальний посібник. – Видання третє / Д. Г. Лук'яненко – К.: КНЕУ, 2016. – 204 с.
3. Lisbon Strategy. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.efta.int/eea/lisbon-strategy (дата 28.12.2017). – Назва з екрану.
4. Сунгуровський М. Проблеми і перспективи європейської інтеграції України: стан напередодні Вільнюського самміту. / М. Сунгуровський // Національна безпека і оборона. – 2013. – № 6. – С. 49-56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD143_2013_ukr.pdf (дата 28.12.2017). – Назва з екрану.
5. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (за 2016 рік). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publisharticle?art_id=248115804&cat_id=247749488 (дата 28.12.2017). – Назва з екрану.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Волошин О. Ф.

*доктор технічних наук, професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка*

Кулик В. В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри моделювання складних систем
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ФОРМАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ І НАСЛІДКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РІЗНИХ ВАРІАНТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ І РИЗИКУ

Модель оцінки результатів і наслідків реалізації різних варіантів розвитку національної економіки як соціально-економічної системи в умовах невизначеності і ризику слід сформулювати на основі простору критеріїв, що включають ряд відтворювальних параметрів : 1) дохідність економічних систем (валові і чисті доходи в концепції національних рахунків); 2) норм, що визначають бажаний характер відтворення об'єктів економіки (прибутковість, наявний дохід, заощадження ін.); 3) системи критичних співвідношень відтворення (відносно до ВВП) національної економіки і управління на їх основі [1].

Враховуючи значну інерційність великих соціально-економічних систем, приведений простір критеріїв дозволяє логічно поєднати минуле, сьогодення та, виходячи з цього, сформулювати можливі варіанти розвитку економіки на найближче майбутнє. Необхідно також зазначити, що формування варіантів розвитку національної економіки – як цілеспрямованої соціально-економічної системи – має ґрунтуватися на розробленій і впровадженій стратегії її розвитку, та відповідній економічній політиці, що покладена в основу діяльності уряду. В іншому випадку варіанти будуть мати скоріше гіпотетичний характер, що збільшить кількість необґрунтованих варіантів та ін.

За основу моделі оцінки результатів і наслідків реалізації різних варіантів розвитку національної економіки доцільно обрати методологію національного рахівництва [2], зокрема балансовий метод. Пропонований підхід щодо оцінки процесів відтворення складних національних економічних систем був апробований на ряді країн, що характеризуються власними стратегіями розвитку і процеси відтворення яких можливо описати за допомогою спрощених моделей [3; 4], що в подальших дослідженнях можуть бути

деталізовані. Загальний аналіз свідчить, що в умовах глобальної економічної кризи 2008-2009рр. розвинуті країни (наприклад, Німеччина й ін.) проводили політику економії, спрямовану на підтримку заощаджень та поживлення інвестицій в національній економіці.

Для оцінки результатів і наслідків різних варіантів розвитку національної економіки згідно обраних критеріїв необхідно : 1) сформувати статистичні ряди даних за попередні періоди; 2) здійснити оцінку процесів відтворення системи в минулому та поточного стану соціально-економічної системи; 3) враховуючи характеристики поточного відтворення, підготувати або скорегувати стратегію соціально-економічного розвитку для досягнення цільових або допустимих параметрів системи; 4) логічно запропонувати найбільш вірогідні варіанти розвитку згідно умов реалізації запропонованої стратегії.

В Україні однією із найгостріших проблем на сьогодні є відсутність чіткого бачення того, як через 5-10 років Україна стане економічно успішною державою [5]. Це генерує певну недовіру поміж агентами економіки, дестабілізує фінансову і банківську системи, ускладнює кредитування і залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, не сприяє формування сприятливих умов функціонування внутрішнього ринку й ін. Вищевказані проблеми доповнюються невизначеністю і ризиками, пов'язаними із внутрішньо економічною нестабільністю – економічними втратами пов'язаними із вилученням з економічного обороту Криму і частини Донбасу, військовими подіями на сході країни та ін.

Тому для подолання існуючої невизначеності і зменшення ризиків, пов'язаних з відтворенням національної економіки, необхідно формувати стратегію розвитку та здійснювати оцінку результатів і наслідків реалізації різних варіантів розвитку національної економіки відносно пропонованої стратегії, здійснювати оцінку відхилень та заходів щодо зменшення негативних відхилень.

Розроблена модель оцінки результатів і наслідків реалізації різних варіантів розвитку національної економіки як соціально-економічної системи в умовах невизначеності і ризику ґрунтується на: 1) наявності розробленої і впроваджуваної стратегії відтворення національної економіки; 2) оцінці результатів і наслідків реалізації різних варіантів розвитку національної економіки відносно пропонованої стратегії; 3) оцінюванні відхилень (в частині дохідності економіки, нормативних параметрів її відтворення, системи критичних співвідношень відтворення) з метою прийняття управлінських рішень щодо скорочення негативних відхилень та посилення сприятливих тенденцій розвитку.

Література:

1. Кулик В.В. Формування простору критеріїв ефективності розвитку національної економіки як соціально-економічної системи в умовах невизначеності і ризику / В.В. Кулик. Матеріали міжнародної конференції «Мега-тренди світового розвитку та економічні перспективи України». 30 червня 2016, м. Київ. – Київ: КНУ ім. Тараса Шевченка, 2016. – С. 101-103.
2. System of National Accounts 2008. – U.N., N.Y., 2009. – 722p. (ST/ESA/STAT/SER.F/2/REV.5).
3. Кулик В.В. Макроэкономическая динамика развития экономики Польши и её упрощенный национальный бюджет // National Economic Reform : experience of Poland and prospects for

Ukraine – Collective monograph. – Vol.1. «Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2016. – P. 351-372.

4. Волошин О.Ф. Матрицы социальных счетов как инструмент публичного администрирования социальных процессов в воспроизводстве национальной экономики / О.Ф. Волошин, В.В. Кулик. – Держава та глобальні соціальні зміни: 25 років української незалежності: Матеріали VII міжнародної науко-практ.конф. (м. Київ, 29-30 листопада 2016р.) Укладачі А.А. Мельниченко, П.В. Кутуєв. – Київ; Одеса: Типографія «Айс Принт», 2016. – С. 160-161.
5. Україна має розробити чітку економічну політику – експерт. 24 січня 2018р. Електронний ресурс. Режим доступу : <https://gazeta.ua>.

Гунченко М. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і логістики

Полтавського національного технічного університету

імені Юрія Кондратюка

м. Полтава, Україна

МІГРАЦІЙНИЙ РУХ ЯК ПРОБЛЕМА ЛОГІСТИКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією з основних проблем національної економіки України є трудова міграція. При цьому, зважаючи на результати соціологічних досліджень та результати статистичних спостережень велика питома вага трудових мігрантів не повертається, або готова не залишитися в місцях працевлаштування. Поряд із зовнішньою, актуальною наразі є і проблема внутрішньої міграції.

Внутрішня міграція в Україні є внутрішньо-регіональною і міжрегіональною. В основному, економічні чинники спонукають українських громадян здійснювати внутрішню міграцію. Внутрішньо-регіональна міграція стосується, зокрема, переміщення сільського населення в міські райони в тій же області. З 2000-х років, цей тип мобільності становив найбільшу частку (більше ніж половина) всіх переміщень населення всередині країни (у 2008 році – 58%, у 2012 році – 54%) [1]. За даними дослідження ETF-2008, економічний дисбаланс між сільськими та міськими районами, а також недосконалі транспортна та комунікаційна інфраструктури, недостатнє державне фінансування, нерівноправний доступ до охорони здоров'я та освіти, відсутність гідного працевлаштування і наявність крайньої убогості в сільських районах – це ті основні чинники, які стали поштовхом для відтоку населення із сільських населених пунктів у міські. Оцінюючи майбутні перспективи, стає очевидним, що урбанізація в Україні є постійною тенденцією, в якій 95% усіх потенційних внутрішніх мігрантів орієнтується на міські населені пункти; зокрема, великі міста. Місця походження дев'яти із десяти потенційних внутрішніх трудових мігрантів – це сільська місцевість (68%) та невеликі міста (21%).

Щодо внутрішньої міграції, то сім з десяти осіб, які здійснюють внутрішню міграцію, походять із західних (48%) і північних (23%) регіонів країни, у той час як 29% усіх внутрішніх трудових мігрантів походять зі східних, центральних та південних регіонів. Таким чином, високий рівень урбанізації та індустріалізації лівобережної частини України були чинником сталості населення в міграційному плані. Але озброєний конфлікт та руйнування промисловості регіону через економічну блокаду призвели до катастрофічних наслідків, які спровокували до колосальної внутрішньої міграції.

Зупинка підприємств, що забезпечували мешканців східного регіону держави роботою, і тимчасова не контрольованість підприємств призвели до збільшення кількості вимушено вивільнених працівників, відповідно дестабілізації ринку праці Луганської та Донецької областей, і ця проблема потребує негайного вирішення. За оперативною інформацією Державної служби статистики України, чисельність населення Донецької області у 2014 році склала 4297 тис. осіб, у 2015 – 4265 тис. осіб, у 2016 – 4244 тис. осіб. Чисельність населення Луганської області у 2014 році склала 2220 тис. осіб, у 2015 – 2205,4 тис. осіб, у 2016 – 2195 тис. осіб. Тобто в обох областях спостерігається лише незначне скорочення кількості населення. Чисельність зайнятого населення Донецької області у 2014 році склала 1752,4 тис. осіб, у 2015 – 756,3 тис. осіб, у 2016 – 748,4 тис. осіб. Тобто, за три роки чисельність зайнятого населення скоротилась у 2,3 рази. Чисельність зайнятого населення Луганської області у 2014 році склала 877,6 тис. осіб, у 2015 – 306,3 тис. осіб, у 2016 – 298,5 тис. осіб, тобто за три роки скоротилося у 2,9 рази [2].

Водночас на сьогодні державна та регіональна політика в Україні щодо внутрішньо переміщених осіб має патерналістський характер. Вона спрямована на надання соціальної допомоги та соціального захисту без урахування можливостей адресного залучення ресурсного потенціалу внутрішньо переміщених осіб для його ефективного використання. На приймаючих територіях не завжди є можливість реалізувати високий рівень освіти, професіоналізму, підприємницької, трудової та інноваційної активності внутрішньо переміщених осіб.

Підводячи підсумок даному дослідженню, слід зазначити, що зовнішню і внутрішню міграцію в Україні слід розглядати не тільки як проблему, виклик, а і як можливість для економічної та соціальної перебудови національної економіки. В даному випадку одним із варіантів вирішення даної проблеми є формування унікальної системи національної логістики з урахуванням стратегічних цілей та гарантуванням безпеки і високих соціальних стандартів.

Література:

1. Демографічна та соціальна статистика / Населення та міграція. Державна Служба Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/en/operatv/operatv2015/ds/pp/pp_e/pp0515_e.html.
2. Інтеграція внутрішньо переміщених осіб на ринку праці України: досвід і проблеми: тези доповідей круглого столу (26 квітня 2017 року, м. Київ) / упоряд. О.П. Канівець, Л.Г. Новаш. – К.: ПК ДСЗУ, 2017. – 106 с.

СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ФОРМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

В сучасних умовах буденності характерною ознакою розвитку України є орієнтація на європейську інтеграцію. Ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, наша держава отримала унікальний шанс побудувати нову країну у складі європейської спільноти. В системі державного регулювання економіки України, з метою подолання євроінтеграційних викликів, відбуваються складні соціально-економічні процеси розвитку та вдосконалення ринкових відносин у всіх галузях національного господарства.

Особливо гостро процеси реформування торкаються суб'єктів господарювання харчової галузі. Так як, підприємства харчової промисловості являються локомотивами розвитку реального сектору економіки, через високий природно-кліматичний потенціал та інноваційно орієнтований розвиток переробної промисловості нашої країни.

Результативність діяльності харчо-переробних підприємств України значно відстає від середньосвітового рівня, нівелюючи тим самим сформовані чинники, що визначають продовольчу суверенність країни. Причин такого відставання є чимало, основною з яких є те, що в роки незалежності України реформи, які проводяться в аграрному секторі в цілому та в харчовій промисловості зокрема, недостатньо науково і практично вмотивовані та базуються на радикальному реформуванні, яке не завжди проводилось вчасно, та, зазвичай, без достатнього регуляторного підґрунтя. Дана ситуація значною мірою позначилась на суть форм здійснення державного регулювання харчової промисловості, що зумовило спонтанний характер та, як результат – низьку ефективність.

Потрібно зазначити, що існуюча в Україні система державного регулювання сформувалась спорадично, і тому немає системного характеру. Державні органи України використовують величезний арсенал форм та методів державного регулювання нагромаджений протягом століття. Історія становлення державного економічного регулювання ґрунтується на двох абсолютно різних поглядах на необхідність державного втручання в економіку. та дослідженнях економічних теорій регулювання [1]:

1. Епоха традиційного господарювання, яка характеризувалась економічною замкнутістю, слабкістю державної влади не залишила визначних прикладів державного регулювання господарського життя. Загальнодержавне втручання в економіку яскраво заявило про себе лише за часів абсолютизму, переходу до підприємницьких відносин. Ідея втручання в економічні процеси,

як і форми її реалізації зародились на початку XVII столітті представниками першої науково-економічної школи, меркантилістами.

2. Згодом широко застосовуючи політику протекціонізму, держава активно формувала нову структуру ранньо-підприємницької промисловості і торгівлі. Епоха підприємницьких відносин вільної конкуренції характеризувалась значним обмеженням втручання держави в господарське життя. Основна функція держави зводилась до ролі «нічного вартівника» економічної системи, а форми державного регулювання до непрямих методів впливу.

Для реалізації основних функцій у сфері державного регулювання органи державної влади використовують різні методи які здійснюються в тих чи інших формах. Форми та методи державного регулювання часто ототожнюють через співзвучність їх назв та класифікації. Проте необхідно розділяти значення поняття форми та методу державного регулювання.

У науковій літературі [3] під формою (лат. forma – зовнішнє окреслення, вираження будь якого змісту) державного регулювання розуміють конкретні засоби впорядкування державою процесів економічного розвитку та вигляд впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання.

В загальному значення метод [4, с. 48] (від грец. слова methods – шлях, спосіб пізнання, дослідження) – це спосіб пізнання і досягнення бажаного результату за допомогою певних правил і теоретичних принципів, що застосовуються при регулюванні.

Для кожної з форм може застосовуватись декілька методів, орієнтуючись на їх точність, ступень апробованості та інші умови. В кінцевому результаті, комплекс їх взаємодій спрямований на отримання бажаного розвитку в напрямку обраного варіанта руху.

Необхідно зазначити, що дослідження форм державного регулювання харчової промисловості у працях вітчизняних науковців з державного регулювання відображені фрагментарно. На сьогодні, на жаль, немає чіткого загального трактування даного поняття, а також визначення конкретних форм. Проте, практика засвідчує, що форми державного регулювання мають переважно адміністративний і економічний характер [2].

Класифікація форм ґрунтується на основі змісту та з врахуванням спрямованості державного регулювання. До форм державного регулювання харчової промисловості можна віднести формування законодавчих рішень та дії держави, які безпосередньо торкаються та мають вплив на структуру харчової промисловості України.

Абстрагуючись від сучасності та на основі досліджених форм державного регулювання, автором узагальнено та згруповано форми державного регулювання харчової промисловості (рис. 1):

1. Законодавчо-правова. Перша форма державного регулювання харчової промисловості – це створення системи регуляторних актів, якими здійснюється регулювання взаємовідносин між споживачами та виробниками харчової продукції, з метою досягнення безпечних умов для розвитку харчової промисловості. До них відносяться: забезпечення захисту інтересів на ринку;

створення умов здорової конкуренції; реєстрація суб'єктів господарювання, що надає гарантії права власності та володіння підприємством, та прибутків отриманих під час провадження своєї діяльності; захист споживачів харчових продуктів, через можливість повернення неякісного товару, та зверненні до відповідних установ у вигляді запити, скарг чи пропозицій.

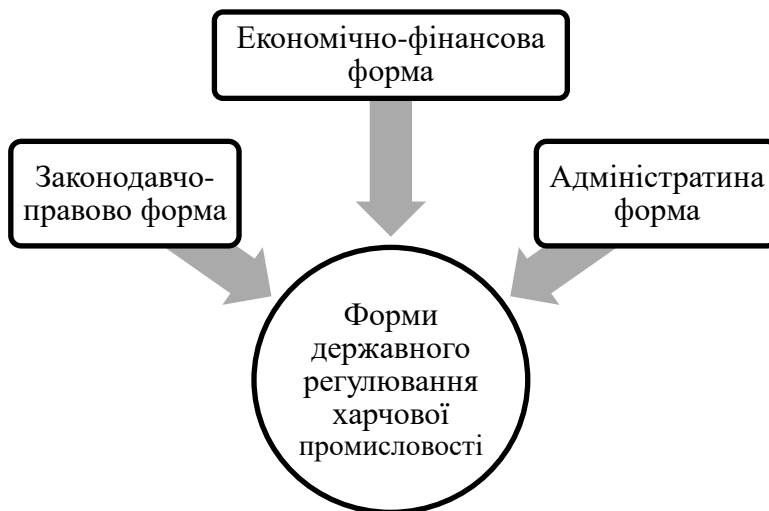


Рис. 1. Форми державного регулювання харчової промисловості

Сформовано автором на основі проведеного дослідження

2. Економічно-фінансова. Створення та розробка цільових програм в харчові промисловості. Це перш за все розподіл цільового інвестування та інших державних ресурсів, здійснення державних заказів, формування державних програм скорочення неефективних галузей харчової промисловості, створення сприятливого клімату в окремих регіонах з метою залучення приватних інвестицій, шляхом вливання державних коштів в розвиток інфраструктури регіону. До групи регуляторів, що притаманні економічно-фінансовій формі державного регулювання харчової промисловості можна віднести: податки, дотації, принципи та методи ціноутворення, державні допомоги, у вигляді надання податкових та кредитних пільг пріоритетним галузям харчової промисловості.

3. Адміністративна. На основі адміністративної форми державного регулювання держава створює відповідні обмеження, стандарти та правила діяльності на ринку для виробників харчових продуктів. Зокрема, це встановлені обмеження для провадження господарської діяльності суб'єктами господарювання в окремих галузях економіки, таких як спиртова, лікеро-горілчана, так як виробництво алкогольних напоїв та тютюнових виробів можливе лише за умови отримання державних ліцензій. Створення системи стандартів якості та безпечності харчових продуктів, яка еквівалентна системі Європейського Союзу, з метою забезпечення продовольчої безпеки країни, а також захисту життя, здоров'я та інтересів споживачів, і звісно з метою розширення зовнішнього ринку для українських виробників.

Для ефективного забезпечення державного регулювання кожна з форм може використовуватись, як окремо, так і в різному співвідношенні. Їх вибір залежить не тільки від економічної складової, а й від політичного настрою в країні, традицій, внутрішнього менталітету, цілей, та способу вирішення поставлених задач на кожному конкретному історичному етапі.

Література:

1. Hertog J. Review of economic theories of regulation. // Utrecht School of Economics. Utrecht University. – 2010. URL: https://www.uu.nl/sites/default/files/rebo_use_dp_2010_10-18.pdf.
2. Гудзь Ю.Ф. Механізм державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК / Ю.Ф. Гудзь // – Ужгород : Гельветика, 2017. – Вип. 13. Ч. 1. – С. 79-86.
3. Латинін М.А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України [Електронний ресурс] / М.А. Латинін // Державне управління: теорія та практика: Електронний наук. фаховий журн. Нац.ак держ. управління при Президентові України. – 2005. – № 2. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej2/index.html>.
4. Павлова Г.Є. Методи державного регулювання аграрного сектора економіки України / Г.Є. Павлова // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 47-49.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Богданенко А. І.

докторант

Міжрегіональної академії управління персоналом

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМАТИКА СИСТЕМИ ПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ У БУДІВНИЦТВІ

Інвестиційна діяльність у будівництві є однією із основних рушійних сил стійкого економічного зростання країни, утвердження її передового технічного укладу, створення робочих місць, тощо, а, також, важливим чинником налагодження міжнародної економічної співпраці, в умовах євроінтеграції. Інвестиційна діяльність здійснюється в різних галузях та сферах економіки, як правило, поряд з основною діяльністю суб'єктів господарювання.

Залучення інвестицій в будівництво житла, зазвичай, здійснюється протягом довготривалого періоду, в умовах економічної нестабільності конкурентоспроможності будівельних підприємства та завжди пов'язане з ризиками. Відомо, що ризик виникає при невизначеності впливу факторів зовнішнього середовища та відсутності можливості здійснити адекватний достовірний прогноз економічних процесів. Тому, достатньо актуальною задачею, що виникає перед інвесторами, є вкладення коштів в ті проекти, що є інвестиційно привабливими.

Залучення інвестицій у сферу житлового будівництва пов'язане із питанням їх ефективного використання, а значить вирішується задача інвестиційної привабливості того, чи іншого, об'єкту інвестування. Особливо важливими, при цьому, є політичні, соціальні, економічні регуляторні фактори для будівельної сфери, що в них втручається держава, на всіх етапах реалізації інвестиційних проектів, починаючи від проектування житла і закінчуючи його введенням в експлуатацію. Найголовніша причина кризової ситуації, що, сьогодні, призвела до загострення житлової проблеми – глибокий інвестиційний спад, зниження частки бюджетного фінансування, протягом багатьох років, бюрократичні труднощі, що виникають при затвердженні проектно-кошторисних документів, дозволів на будівництво, а, також, зниження інвестиційних можливостей населення щодо вкладання власних коштів у будівництво житла для поліпшення своїх житлових умов.

Процеси стабілізації, реформування та розвитку інвестування житлового будівництва завжди переживають усі розвинуті країни світу. Шукаючи вихід із складної ситуації, уряди держав проводять політику, що має забезпечити державну фінансову підтримку підприємств будівельного комплексу і,

водночас, сприятиме якомога ширшому залученню приватного сектора до надання будівельних послуг, в результаті чого, має виникнути і розвинутися конкурентне середовище будівельної галузі, загалом.

Наприклад, у Швеції житлова політика реалізується із 30-х років ХХ ст. Кожний історичний етап розвитку країни пропонував свої пріоритети розвитку інвестування будівництва житла, в залежності від економічної та соціальної ситуацій, але уряд завжди достатньо активно приймав участь у тій, чи іншій, формі фінансування, як для покращення матеріального стану квартиронаймачів, так і для появи нового житлового будівництва. Фінансування житлового будівництва, загальні субсидії, за процентами, та допомога окремим типам домашніх господарств є найважливішими інструментами житлової політики даної країни [1, с. 46].

Якщо розглядати систему іпотечного житлового кредитування в Сполучених Штатах Америки, загалом, то можна відзначити, що, раніше, існувало «правило червоної лінії», у межах якого кредити могли б бути виданими, а, також, при цьому, розраховувалися зони ризиків для видачі кредитів. Якщо громадянин попадав у межі червоної лінії, або входив у недоступну зону ризику, то йому у видачі кредиту відмовляли.

У Сполучених Штатах Америки, ще за часів правління Президента Франка Рузвельта, почала складатися розгалужена система іпотечного кредитування житлового будівництва та придбання житла у власність. Сьогодні, система фінансування житла у Сполучених Штатах Америки це складний ринок загальнонаціонального масштабу, що на ньому діє величезне число фінансових установ, включаючи іпотечні банки, ощадні та кредитні асоціації, комерційні та ощадні банки, страхові компанії, пенсійні фонди тощо.

У Великій Британії, ще з минулого сторіччя, успішно функціонує система так званих «будівельних суспільств» (building society). Механізм їх роботи дещо схожий на діяльність німецьких будівельних суспільств, але для отримання житлового кредиту не обов'язково бути його вкладником. В останні роки, у результаті лібералізації банківського законодавства Об'єднаного Королівства, функції цих суспільств усе ближче наближаються до функцій комерційних банків [2, с. 21].

Узагальнюючи досвід розвитку іпотечного кредитування за кордоном, слід зазначити, що саме іпотечне кредитування стало одним з основних факторів економічного розвитку в Сполучених Штатах Америки (новий курс Рузвельта), у Німеччині (післявоєнні реформи Ерхар), в Аргентині («план Ковальо») і в Чилі (реформи Піночета). Система іпотечного кредитування в Сполучених Штатах Америки дозволила, за останні 30 років, щорічно, направляти на житловий ринок більше 40 млрд. дол. При цьому, розстрочка надається, як мінімум, на 10 років, а частіше на 20-25 років [3, с. 91].

Література:

1. Рахман И.А. Зарубежный опыт регулирования инвестиционно-строительной деятельности / И.А. Рахман // Экономика строительства. 2001. № 6. С. 45-48.

2. Цылина Г.А. Институциональная структура современного рынка ипотечного кредита и ее тенденции / Г.А. Цылина // Жилищное строительство. 2000. № 11. С. 21.
3. Донцова Л.В. Система регулирования инвестиционных процессов в развитых странах / Л.В. Донцова // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 4. С. 90-96.

Євсєєв А. С.

*студент економічного факультету
Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Класифікація підприємств – це групування їх за певними ознаками. Такими ознаками можуть бути власність, розмір, рівень рентабельності та ін. Класифікація підприємств дозволяє цілеспрямовано підійти до їх вивчення, детальніше проаналізувати їхню діяльність у різних аспектах [1].

Специфічні особливості функціонування підприємства значною мірою визначаються його належністю до певного виду відповідно до низки класифікаційних ознак. В ринкових умовах важливими класифікаційними ознаками підприємства є такі як форма власності, обсяги діяльності та кількість працюючих, мета функціонування та характер діяльності, приналежність капіталу, правовий статус і форма господарювання та інші. Всі ці ознаки мають як теоретичний напрям у вивченні сутності підприємства як певної формації економіки (мають певну авторську точку зору теоретиків-науковців як симбіоз економічних знань), так і практичний напрям, продиктований реальними умовами існування підприємства в економічному середовищі (зафіксовані нормами чинного законодавства).

Розглянемо деякі ознаки та їх суть щодо класифікації підприємств.

За галузевою спеціалізацією підприємства [2]: промислові підприємства; сільськогосподарські підприємства; підприємства будівельної індустрії; транспортні підприємства.

За предметною спеціалізацією підприємства [2]: підприємства харчової промисловості; підприємства легкої промисловості; підприємства машинобудування; підприємства хімічної промисловості; металургійні підприємства; підприємства деревообробної промисловості; підприємства, що виробляють будівельні матеріали та ін.; підприємства сільського господарства; підприємства будівництва; підприємства транспорту.

Галузева і предметна спеціалізації підприємств на практиці не завжди можуть бути чітко позначені, оскільки багато підприємств займаються одночасно виробництвом великого числа видів продукції, при них існують відповідні підрозділи будівництва, транспорту [2].

За структурою всі підприємства можна поділити на [3]: вузько-спеціалізовані; багатопрофільні; комбіновані.

За потужністю виробничого потенціалу (розміру підприємства) розрізняють [2]: малі підприємства; середні підприємства; великі підприємства.

Відповідно до Господарського Кодексу [4] залежно від форм власності, передбачених законом, розрізняють: приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; державне підприємство, що діє на основі державної власності; підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Також за Господарським кодексом [4] з метою визначення обсягу фінансової звітності розрізняють: суб'єкт мікропідприємництва; суб'єкт малого підприємництва; суб'єкт середнього підприємництва; суб'єкт великого підприємництва (юридичні особи).

За оновленим Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», починаючи з 2018 року [5]: мікропідприємство; мале підприємство; середнє підприємство; велике підприємство.

З практичної точки зору також важливими є такі класифікаційні ознаки як: мета діяльності (комерційні, некомерційні); правове положення (одноосібне володіння, товариство, об'єднання підприємств); належність капіталу і контролю (національні, іноземні, спільні (змішані), багатонаціональні); сфера діяльності (міжнародні, транснаціональні, офшорні); вид та характер господарської діяльності (промислові, торговельні, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, фінансово-кредитні, страхові, туристські, консалтингові, інші види); технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування (головні (материнські), дочірні, філії); розмір підприємства за певними критеріями (малі, середні, великі) та інші ознаки.

Література:

1. Євсєєва О.О. Нова класифікація підприємств та її вплив на організацію складання та подачі фінансової суб'єктів господарювання / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 129. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2018.
2. Класифікація підприємств. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/ekonomika-pidpriemstva/3992-klasifikatsiya-pidpriemstv.html>. – Назва з екрану.
3. Економіка підприємств. Класифікація підприємств. – Електронний ресурс. – [Режим доступу]: http://pidruchniki.com/1228112836225/ekonomika/klasifikatsiya_pidpriemstv. – Назва з екрану.
4. Господарський кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/gospodars_kij_kodeks_ukraini.htm. – Назва з екрану.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (із змінами та доповненнями, що вступають в дію з 2018 року). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://urist-ua.net/закони/про_бухгалтерський_облік/. – Назва з екрану.

Кацемір Я. В.
*кандидат економічних наук,
провідний фахівець навчального відділу
Херсонської державної морської академії
м. Херсон, Україна*

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМТВАМИ СФЕРИ ПОСЛУГ

Специфіка реалізації загальноекономічної функції в сфері послуг виникає від особливої ролі споживача в даній сфері. Саме на споживача орієнтовано все виробництво послуг сервісним підприємцем, так як ефективність функціонування сервісних підприємств (на відміну від товарного виробництва) визначається критеріями зовнішньої ефективності – вимогами задоволення конкретного споживача у відповідному місці, у відповідний час і в необхідному обсязі та наданні послуг, на належному якісному рівні.

Найбільший внесок у вивчення питань розвитку сфери послуг зробили представники Північної, Англійської й Американської шкіл сервісного менеджменту. У середині 80-х років ХХ-го ст. сформувалося загальноприйняте нині у світі положення: надання послуг відрізняється від виробництва товарів. У зв'язку з цим, розвиток одержали два напрямки: з одного боку – адаптація «традиційних» методів управління з урахуванням особливостей послуг, а з іншого – розробка специфічних методів управління підприємствами сфери послуг.

Кожна організація має власну систему управління. На сьогоднішній день в науковій літературі існує велика кількість визначень системи управління підприємством, кожне з яких відповідає методології певного наукового розділу та, відповідно, наголошує на певному аспекті функціонування системи, її побудови, внутрішніх відносинах тощо. Так, О.С. Іванілов визначає, що система управління підприємством – це принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання [1]. У свою чергу А.Н. Алексеев вважає, що система управління – це організаційне складне ціле, що складається з безлічі взаємодіючих елементів, у тому числі об'єкта й суб'єкта управління [2].

С. Янг визначає систему управління підприємством, як підсистему організації, компонентами якої є групи взаємодіючих людей: її функції полягають в сприйнятті певних проблем організації (входів) і подальшому виконанні набору дій (процесів), в ході яких виробляються рішення (виходи), що збільшують дохід від діяльності всієї організації (задоволення), або оптимізують деяку функцію всіх входів і виходів організації [3].

Водночас, система управління підприємством є соціальною системою, під якою розуміється впорядкована в певному відношенні множина взаємодіючих індивідів і груп індивідів, утворюючих цілісність.

Основними принципами системи управління діяльністю підприємства сфери послуг є:

- спрямованість на задоволення споживача;
- узгодженість цілей керівника підприємства і колективу;
- орієнтація на бізнес-процеси;
- мотивація поведінки і соціальна відповідальність;
- безперервність удосконалень, розвитку і навчання.

Кожна система управління складається із двох самостійних, але взаємозалежних підсистем: керуючої та керованої.

Керуюча підсистема – це частина соціальної складової організації, яка впливає на інші складові. Її складовими елементами є індивіди, що працюють в управлінських підрозділах, виконуючи лише функції управління, а також індивіди, які управляють працівниками виробництва, розпоряджаються задіяними у виробництві технічними та економічними ресурсами, працюючи безпосередньо у виробничих та забезпечуючих підрозділах підприємства. Керуюча підсистема виконує функції управління керованою.

Керованою підсистемою є задіяні у виробництві та інших сферах діяльності ресурси підприємства – людські, матеріальні, фінансові.

Зв'язок між керуючою та керованою підсистемами здійснюється за допомогою інформації, що є основою для вироблення управлінських впливів і рішень, які надходять із керуючої системи в керовану для виконання.

На систему управління впливає також навколишнє середовище, оскільки на її входи подається інформація про трудові, матеріальні, фінансові, екологічні та інші ресурси виробництва [4].

Формування системи управління у сфері послуг потребує створення необхідного рівня організації та раціонального використання комплексного забезпечення маркетингової діяльності.

Коли менеджери говорять про маркетинг, вони, як правило, мають на увазі всю організовану діяльність, пов'язану із продажами. Але справжній маркетинг починається із споживача, його демографічних характеристик, реалій його життя, його потреб і цінностей. Замість питання: «Що ми хочемо продати?», менеджер з маркетингу ставить питання по іншому: «Що хоче придбати споживач?» Менеджер з маркетингу відшукує та пропонує те задоволення, яке шукає споживач, і яке гармонує з його цінностями і потребами.

Мета маркетингу полягає в тому, щоб знати і розуміти споживача настільки добре, щоб товар чи послуга його повністю влаштували, тобто, щоб вони продавали себе самі. В ідеалі результатом правильних маркетингових дій повинен стати споживач, готовий зробити покупку. П. Друкер визначив основним завданням маркетингу – вивчення споживача до такої міри, щоб послуги підходили йому ідеально, продавали себе самі, що робить непотрібними зусилля по збуту. У цьому контексті маркетинг розуміється як управлінський процес, в ході якого споживачі отримують все, що їм необхідно для задоволення своїх потреб шляхом створення і обміну послугами і враженнями. В системі управління підприємством актуальне подання П. Друкером маркетингу як дворівневої системи: зовнішній маркетинг

спрямований на координацію всіх маркетингових функцій з позиції споживача, внутрішній маркетинг – узгодження роботи працівників підприємства [5].

Зовнішній маркетинг – це сукупність факторів, які впливають на маркетингову діяльність підприємства. До них відносять сім факторів: політичні, соціальні, економічні, міжнародні, технологічні, ринкові, конкурентні. Зовнішній маркетинг визначає роботу компанії з підготовки, визначення ціни, розподілу і пропозицією послуги споживачу.

Внутрішній маркетинг – це сукупність факторів до яких безпосередньо причетне підприємство, це власне його організаційні структури, фінансові, виробничі, економічні служби, підрозділи матеріально-технічного постачання, збуту, реклами та ін. Об'єктом внутрішнього маркетингу є співробітники фірми і внутрішнє середовище фірми, що розглядаються через призму клієнта. Завдання внутрішнього маркетингу полягає в тому, щоб зробити кожного співробітника «ходячою рекламою» фірми і зацікавленим у максимальному задоволенні потреб клієнтів фірми. Інше завдання внутрішнього маркетингу – створення усередині фірми середовища, максимально орієнтованого на клієнта.

Розглядаючи управління маркетингом як важливу складову системи управління підприємством сфери послуг, можна зробити висновок, що окрім основних принципів системи управління діяльністю підприємства сфери послуг існують додаткові важливі принципи системи управління такі як:

- перемога над конкурентами;
- завоювання частки ринку;
- забезпечення наростання числа продаж.

Беручи до уваги вищезазначене, можна зробити висновок, що система управління підприємством сфери послуг безпосередньо повинна бути направлена на споживчу привабливість послуг.

Література:

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 644 с.
2. Алексеев А. Н. Исследование систем управления. Электронный ресурс / А. Н. Алексеев. – Режим доступа: http://ecollege.ru/xbooks/xbook192/book/index/index.html?go=part-003*page.htm.
3. Янг С. Системное управление организацией / С. Янг; пер. с англ. – М. : «Советское радио», 2012. – 456 с.
4. Щєбликіна І. О. Навчальний посібник з дисципліни «Основи менеджменту» / І. О. Щєбликіна, Д. В. Грибова. – Мелітополь: ВБ Мелітопольської міської друкарні, 2015. – 480 с. Режим доступу http://pidruchniki.com/75127/menedzhment/upravlinskiy_tsikl#19.
5. Друкер Питер Менеджмент: задачи, обязанности, практика. Пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 992 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

В течение последнего десятилетия исследователи фокусируются на вопросах управления цепями поставок (SCM) в коммерческих организациях. Цели исследования могут включать добавленную стоимость, снижение затрат или сокращение времени поставок компаний, участвующих в цепи поставок продукции.

Согласно Кристоферу, цепь поставок – это «сеть организаций, которые вовлечены в сеть посредством различных процессов и деятельности, которые производят ценность в виде продуктов и услуг для конечного покупателя» [1, с. 68]. Пример основной цепи поставок показан на рисунке 1.



Рис. 1. Основная цепь поставок

Цепь поставок включает поставщиков, производителей, дистрибьюторов, розничных торговцев и клиентов (потребителей). Клиенты являются основным направлением сети, поскольку основная цель существования любой цепи поставок должна удовлетворять потребностям клиентов в процессе получения прибыли. Первоначально SCM было связано с управлением запасами в рамках цепи поставок. Позднее эта концепция была расширена и включала управление всеми функциями в цепи поставок.

Понятие «ответственное управление цепями поставок» (RSCM), или «Supply Chains Responsibility» (SCR), является относительно новым, особенно для отечественных предприятий. Однако сущность его базируется на определении понятия «управление цепями поставок» (табл.1).

Как видно из табл.1 существуют различные теоретические подходы к определению концепции управления цепями поставок (SCM – Supply Chain Management) – современной концепции управления предприятиями. Эта концепция является результатом развития менеджмента, маркетинга и логистики. Она отвечает требованиям современного этапа развития экономики, которая характеризуется развитием сетевого производства, которое является

экономикой компетенций и взаимодействия. Определению понятия SCM уделяли внимание отечественные и зарубежные ученые, международные логистические организации (Европейская логистическая ассоциация – ELA, Совет логистического менеджмента – CLM, Совет профессионалов в области управления цепями поставок – CSCMP и др.). Среди ученых, исследовавших сущность этого понятия – Т.О. Колодизева, Е.В. Крикавский, Дж. Шапиро, Дж. Сток, Д. Ламберт, Д. Менцер, Р. Хендфилд, М. Купер, Г. Стивенс и др.

Таблица 1

Трактование управления цепями поставок различными авторами

Автор	Определение
Дж. Сток, Д. Ламберт [2, с. 187]	Интегрирование ключевых бизнес-процессов, которые начинаются от конечного пользователя и охватывают всех поставщиков товаров, услуг и информации, что добавляет ценность для потребителей, а также других заинтересованных лиц
М. Купер и Л. Еллрем [3, с. 13-22]	Единый объект, а не как набор компонентов, каждый из которых выполняет собственную функцию
Р. Монцка, Р. Трент и Р. Хендфилд [4, с. 15]	Концепция, первоочередными заданиями которой является интеграция и управление касательно ресурсов, потоков, а также контроля материалов
У. Копаццо [5, с. 85]	Управление цепями поставок должно объединять всех участников, которые привлекаются к превращению сырьевых материалов в продукты и доставку последних потребителям в определенное время и место наиболее эффективным способом

Появление и эволюция SCM может быть изображено как график, показанный на рисунке 2.

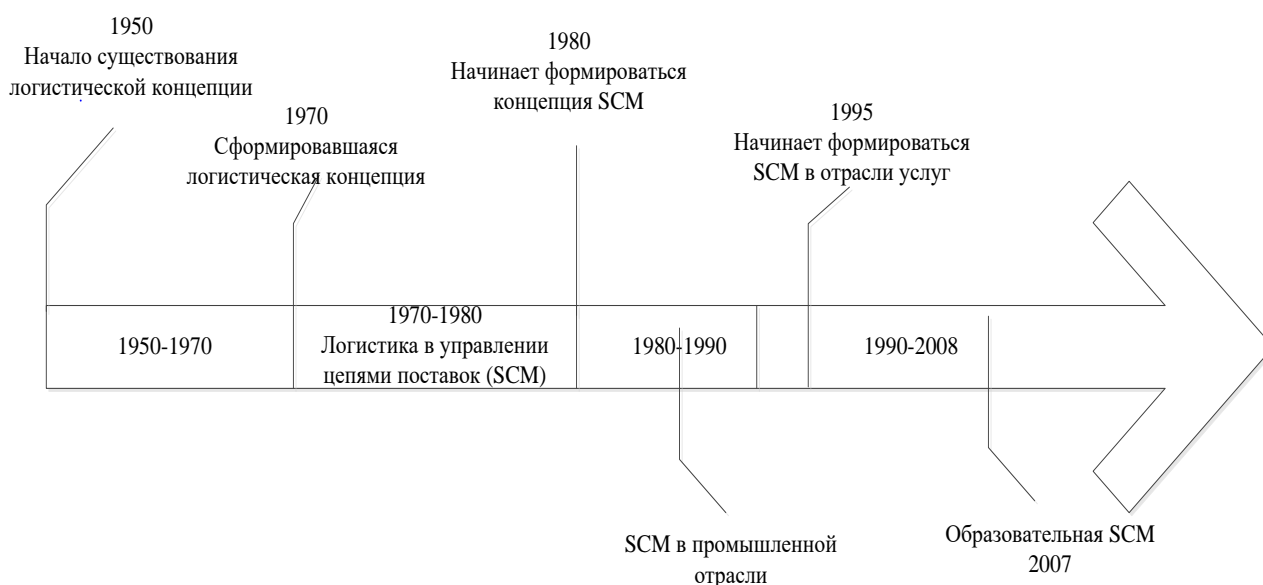


Рис. 2. Эволюционная шкала SCM

SCM является понятием, под которым следует понимать философию и метод менеджмента; координацию и интеграцию логистических операций, функций и процессов; формирование взаимовыгодных партнерских отношений между участниками цепи поставок для удовлетворения требований потребителей к повышению потребительской ценности продуктов / услуг с одновременным снижением их стоимости с целью обеспечения их конкурентоспособности на национальном и мировом рынках.

Существуют объективные причины наличия определенных разногласий в трактовке понятия SCM, к которым относят:

1) исторически непродолжительное развитие. Впервые термин «управление цепями поставок» был предложен системным интегратором – компанией «i2 Technologies» и консалтинговой компанией «Артур Андерсен» в начале 1980-х годов. Появление концепции управления цепями поставок также связывают со статьей К. Оливера и М. Вебера «Supply chain management: Logistics Catches up with Strategy», выпущенной в Лондоне в 1982 году;

2) наличие различных национальных школ логистики и управления цепями поставок. Так, можно говорить о существовании американской школы (Д. Бауэрсокс, Дж. Клосс, Д. Уотерс, Дж. Сток, Д. Ламберт и др.), европейской школы (М. Кристофер, Дж. Менцер, К. Оливер, М. Вебер и др.), азиатской школы, на развитие которой значительное влияние оказали труды Дж. Га-Торна и других австралийских специалистов мирового уровня в сфере Логистики и SCM;

3) междисциплинарный характер теории управления цепями поставок и сочетание в ней экономических и инженерно-технических дисциплин;

4) наличие большого количества терминов из разных областей знаний;

5) отсутствие некоторых терминов логистики в различных языках, а также их неточное понимание в различных странах.

В процессе развития теории и практики концепции управления цепями поставок Колодизева Т.О выделить этапы, представленные на рис3.

Новейший этап развития концепции SCM, согласно Колодизевой Т.О. характеризуется переориентацией цепи поставок в направлении признания интересов конечных пользователей. Его место как первичного пункта управления цепями поставок обусловлено двумя важнейшими причинами:

1) изменения в характере потребления, то есть рост осведомленности конечных потребителей, повышение изменчивости их интересов, рост их участия в процессах создания продуктов (явного и неявного) и т.д.;

2) рост возможностей, которые предоставляют современные ИКТ в сборе и анализе информации потребителей, в проведении совместных процессов развития и конструировании продукции и тому подобное.

Для определения решающей роли потребителей в цепи поставок был введен новый термин – управление цепями спроса (Demand chain management DCM).



Рис. 3. Эволюция концепции управления цепями поставок

Развитие концепции управления устойчивыми / жизнеспособными цепями поставок развивает концепцию SCM в направлении социальной ответственности участников цепи и этики ведения ими бизнеса. В данном контексте SSCM является концепцией и методологией деятельности. Такой подход помогает воспринимать связи в цепях поставок с точки зрения обоюдного направленного воздействия и взаимозависимости участников цепи и окружающего мира, включая природу, общество, работников, акционеров и тому подобное. Иными словами, объектом SSCM является не только взаимоотношения между участниками сети как субъектами предпринимательской деятельности (подобно SCM), но и их отношения с окружающим миром.

Логика SSCM заключается в том, что экологические и социальные проблемы не могут быть решены отдельной компанией. Они должны решаться всей совокупностью предприятий, входящих в цепь поставок и совместно формируют долгосрочные стратегии развития бизнеса и общества.

Литература:

1. Christopher M. (1994). Logistics and Supply Chain Management, Pitman Publishing, New York, NY.
2. Сток Дж. Стратегическое управление логистикой / Дж.Сток, Д. Ламберт; пер. с 4-го изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
3. Cooper M. C., Ellram L. M. Characteristics of supply chain management and the implication for purchasing and logistics strategy // International Journal of Logistics Management. – 1993. – Vol. 4. – № 2. – P. 13–22.
4. Monczka R. M., Trent R. J., Handfield R. B. Purchasing and supply chain management. – Cincinnati, OH: South-Western College Publishing, 1998.
5. Copacino W. C. Supply chain management: the basics and beyond. – Boca Raton: St. Lucie Press / APICS Series on Resource Management, 1997.
6. Колодізева Т. О. Управління ланцюгами поставок : навчальний посібник / Т. О. Колодізева. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – С. 38.

Махмудова І. В.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії
м. Полтава, Україна*

АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ МОЛОЧАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Кооперація в сільському господарстві розвивалася повільно раніше, а наразі її розвиток практично призупинився. При тому, що неодноразово проводилися урядові кампанії, спрямовані на розвиток обслуговуючих кооперативів, підтримку і розвиток проектів технічної допомоги.

Кооперація є ефективною організаційно-економічною формою сприяння сільському розвитку, що передбачає економічну, соціальну й просторову

взаємодію учасників, яка спрямована на виконання суспільних функцій сільського господарства та економічного росту життєвого рівня сільського населення.

Метою кооперативу є заощадження коштів його членів шляхом зменшення витрат на матеріально-технічну базу та забезпечення високоякісними ресурсами по низьких цінах за рахунок певного обсягу товарів, що потребують члени кооперативу, і придбання його за оптовими цінами без посередників у виробників [1].

За роки трансформаційних перетворень організаційно-правових форм господарювання виробнича інфраструктура зазнала збитків, а велика частина майнових комплексів розформовано, саме цим пояснюється доцільність створення кооперативів зі збуту молока. При цьому, у більшості сіл створення пунктів прийому молока тільки планується.

Саме розвиток молочарських кооперативів може бути порятунком для села, де більшість населення фактично не має роботи, адже саме сприяння самозайнятості населення є найдешевшим способом вирішення, у подальшому, кричущих соціальних проблем українського села [2].

Перш за все, потрібно ретельно організувати саме процес управління, пропрацювати план діяльності кооперативу на певний проміжок часу для успішного функціонування молочарського кооперативу. Особливої уваги слід приділити питанню дотримання кооперативних принципів.

У роботі кооперативу треба звернути увагу і проаналізувати, безпосередньо, вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на його діяльність, які можуть за певних обставин спричинити кризові явища. Вони однотипні й характерні для більшості кооперативних організацій України, а саме: складність кооперативного управління; пасивність членів кооперативу, їхнє небажання та невміння працювати в таких організаціях на громадських засадах; підозрілість і недовіра один до одного; ризик вкладення коштів у пайові фонди; випадки порушення правил внутрішньо-кооперативних відносин; не зовсім зрозумілий процес ціноутворення; відсутність вертикальних кооперативних організаційних структур; негативний вплив посередників та інших монополістів на ринку.

Головний вид діяльності молочарського кооперативу – це заготівля і реалізація давальницької сировини. Кожен член кооперативу повинен здавати певну кількість молока, попередньо визначену, в кооператив. При цьому, коли є можливість заготовляти молоко кілька разів на день краще, але це залежить від матеріальної бази самого кооперативу.

У процесі роботи селянські господарства зустрічаються із великою кількістю проблем. Деякі з них можна виділити як першочергові. Такі як, відсутність налагодженої здешевленої мережі збуту сільськогосподарської продукції, обмежений доступ до якісних матеріально-технічних ресурсів за оптовими цінами, брак коштів для розвитку бізнесу, неприйнятні умови кредитування, обмежений доступ до інформаційно-консультаційної підтримки та супроводу [3].

Основна проблема, саме селянських господарств – це відсутність будь якого юридичного статусу, що не дає змоги суб'єктам господарювання нараховувати виробничий стаж, отримувати виплати, і, як наслідок, відсутність розвитку.

Для успішної діяльності молочарських кооперативів, необхідно усунути з ринку недобросовісних конкурентів, забезпечити дотримання вимог чинного законодавства.

Література:

1. Зіновчук, В. В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу [Текст] / В. В. Зіновчук. – К. : Логос, 2001. – 380 с.
2. Павличенко М. Молочарська кооперація: бути чи ні? Або про доступ до фінансів та інші стримуючі фактори [Електронний ресурс] / Михайло Павличенко // Tusovka.kr.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://tusovka.kr.ua/news/2015/03/02/molocharska-kooperatsija-buti-chi-ni-abo-pro-dostup-do-finansiv-ta-inshi-strimujuchi-faktori>.
3. Шинкаренко, М. С. Бухгалтерський облік в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах [Текст] / М. С. Шинкаренко // Облік і фінанси. – 2014. – № 4(66). – С. 87-94.

Покровська Н. М.

*аспірант кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ

В сучасних умовах функціонування машинобудівних підприємств особливої ваги набувають питання інтенсифікації інноваційного напрямку їх діяльності.

Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукових досягнень й інтелектуального потенціалу з метою отримати нову або радикально покращену продукцію (послуги), техніку, технологію, удосконалити процес виробництва. Саме інноваційний тип розвитку дозволяє скорочувати споживання всіх видів ресурсів на одиницю продукції, збільшувати обсяг виробництва, підвищувати продуктивність праці, якість і конкурентоспроможність продукції

Підприємство не може існувати довгий час на ринку, не оновлюючи асортимент продукції, яку виготовляє. Новинку можна отримати, купивши її цілком у стороннього розробника або створивши у себе новий вид виробів. Як в першому, так і в другому випадку підприємство повинне мати програму вибору і розробки нових виробів [1].

Дослідження машинобудівного підприємства як системи дозволяє виділити інновації на вході системи (зміни у виборі та використанні сировини, матеріалів, комплектації тощо); інновації на виході із системи (готова продукція, технологія, інформація); інновації системної структури (управлінської, виробничої, технологічної) [2].

Якщо розглядати сьогоденний стан інноваційної діяльності в Україні, то більшість експертів-науковців визначають його як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії. Вітчизняні підприємства, що працюють у сучасних кризових умовах функціонування економіки України, здійснюють науково – технічні розробки у межах наявності власних фінансових ресурсів тому, що державна фінансова підтримка можлива лише для державних підприємств, більшість же підприємств сфери матеріального виробництва належить до приватного сектору економіки [2].

Ми підтримуємо позицію автора [3], що активізація інноваційної діяльності підприємств залежить як від вдосконалення державної підтримки інноваційної діяльності, так і від активності самих суб'єктів господарювання. Якщо підприємство буде ігнорувати інновації, то вже через деякий час ризикує втратити конкурентоспроможність, послабити позиції на ринку, втратити споживачів продукції, що, у підсумку, призведе до погіршення фінансового стану, виникнення кризових ситуацій і банкрутства.

Оскільки машинобудування характеризується технологічною складністю виробництва, матеріаломісткістю, тому відсталість від інновацій навіть на короткий період часу переводить таке підприємство із категорії сучасного в категорію відсталого, збиткового чи такого, яке підлягає ліквідації.

Узагальнюючи дослідження науковців [1-5], можна визначити такі напрями інтенсифікації інноваційної діяльності машинобудівних підприємств:

- макрорівень – регулювання і стимулювання інноваційної діяльності на державному рівні:
 - формування й реалізації державних, галузевих, регіональних та місцевих програм;
 - державні замовлення на інноваційну продукцію;
 - стандартизація та сертифікація продукції за міжнародними стандартами;
 - централізоване фінансування інноваційних розробок;
 - пільгові кредити на технологічні нововведення;
 - надання безвідсоткових позичок;
 - державні дотації;
 - формування і сприяння розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури (науково-технологічних, науково-інженерних центрів тощо);
 - створення умов для залучення коштів іноземних інвесторів для фінансування науково-технічної діяльності;
- мікрорівень – активізація інноваційної діяльності на рівні суб'єкта господарювання:

- розробка інноваційної політики та інноваційної стратегії на підприємстві;
- проведення технічного переозброєння підприємства;
- впровадження нових матеріало- та енергозберігаючих технологій;
- удосконалення рівня розвитку інформаційно-комунікаційних мереж, інформаційного забезпечення про нові технології і ринки збуту;
- посилення кооперації з іншими підприємствами, науковими та конструкторськими організаціями;
- доведення інновації до впровадження у виробництво шляхом доопрацювання та адаптації;
- залучення не лише внутрішніх ресурсів підприємства (кадрів, фінансів, ідей), а й зовнішніх (консультантів, кредитів, венчурного капіталу тощо);
- створення на підприємстві інноваційних служб та спеціальних підрозділів;
- цілеспрямована підготовка кадрів високої кваліфікації для високотехнологічних галузей;
- матеріальне стимулювання інженерно-технічних та наукових працівників;
- створення «бюджету інноваційної діяльності» з метою залучення інвесторів для проведення інноваційного оновлення виробництва;
- вибір інструментів реалізації інноваційної діяльності, визначення джерел фінансування та їх структури, узгодження термінів.

Таким чином, оскільки інновації є природним засобом адаптації до змін середовища господарювання, забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку, тому питання визначення чинників інтенсифікації інноваційної діяльності машинобудівних підприємств мають бути пріоритетними при складанні поточних та перспективних планів їх розвитку.

Література:

1. Кобелев В. М. Інновації як підхід антикризового управління на підприємствах машинобудування / В. М. Кобелев, М. М. Карпеева // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26.– С. 162-166.
2. Метеленко Н. Г. Фінансові аспекти інноваційного розвитку підприємств машинобудування в Україні [Електронний ресурс] / Н. Г. Метеленко // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_50.
3. Луциків І. Формування методичного підходу до вибору напрямків активізації інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І. Луциків // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2017. – Вип. 1 (16). – С. 102-112. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17lividp>.
4. Шипуліна Ю. С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128-140.
5. Дідух Д. М. Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні та шляхи їх вирішення / Д. М. Дідух // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2011. – № 1, т. 2.- С. 255–264.

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Малий та середній бізнес, на відміну від великого підприємництва, найбільш схильний до змін у світовій фінансовій системі. Але в той же час, саме малий та середній бізнес здатний надавати активний вплив на диверсифікацію та підвищення ефективності економіки, що є необхідною умовою для подолання кризових явищ.

Аналізуючи фінансово-господарську діяльність малих і середніх підприємств, можна відзначити, що їх функціонування супроводжується численними фінансовими ризиками, що підсилюють свій вплив в умовах ринкової економіки. Особливо чітко виражені наслідки фінансових ризиків, проявляються в сучасних умовах на тлі розгорнутої глобальної фінансової кризи.

Фінансові ризики впливають на результати фінансової діяльності та фінансову стабільність малих підприємств, обмежують джерела фінансування. Тому необхідно розібратися в суті фінансових ризиків, і розробити методи їх мінімізації.

Фінансові ризики пов'язані з імовірністю втрат фінансових ресурсів (тобто грошових коштів).

Під фінансовими ризиками розуміється ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження прибутку, доходів, втрати капіталу тощо) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності організації [1, с. 4].

Фінансові ризики класифікують за трьома видами:

- ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики);
- ризики, пов'язані з формою організації господарської діяльності організації.

До ризиків, пов'язаних із купівельною спроможністю грошей, відносяться наступні різновиди ризиків: інфляційні та дефляційні, валютні, ризики ліквідності. Інфляційний ризик характеризується можливістю знецінення реальної вартості капіталу (в формі грошових активів), а також очікуваних доходів і прибутку організації в зв'язку з ростом інфляції.

Інфляційні ризики діють в двох напрямках:

- сировина та комплектуючі, що використовуються у виробництві, дорожчають швидше, ніж готова продукція;
- готова продукція підприємства дорожчає швидше, ніж ціни конкурентів на цю продукцію.

Взагалі, під ризиком розуміють небезпеку здійснення непередбачених і небажаних для суб'єкта наслідків його діяльності.

Дефляційний ризик – це ризик того, що при зростанні дефляції відбувається падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємництва та зниження доходів.

Валютні ризики – небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валютної ціни по відношенню до валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної, зовнішньоекономічної або кредитної угоди та здійсненням платежу по ній.

Ризики ліквідності – це ризики, пов'язані з можливістю втрат при реалізації цінних паперів або інших товарів через зміну оцінки їх якості та споживчої вартості.

Інвестиційний ризик виражає можливість виникнення непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності підприємства.

До ризиків, пов'язаних із формою організації господарської діяльності, відносяться:

- авансові ризики;
- оборотні ризики.

Авансові ризики виникають при укладанні будь-якого контракту, якщо за нього передбачається постачання готових виробів проти грошей покупця. Суть ризику – компанія-продавець (носій ризику) спричинила при виробництві (або закупівлі) товару певні витрати, які на момент виробництва (або закупівлі) нічим не покриті, можуть перекриватися лише прибутком попередніх періодів.

Якщо компанія не має ефективно налагодженого обороту, то несе авансові ризики, які виражаються в формуванні складських запасів нереалізованого товару.

Оборотний ризик – передбачає настання дефіциту фінансових ресурсів протягом терміну регулярного обороту: при постійній швидкості реалізації продукції в підприємства можуть виникати різні за швидкістю обертів фінансових ресурсів [3, с. 24].

У загальному сенсі фінансовий ризик обумовлений відхиленнями дійсних даних від оцінки сьогоденного стану і прогнозів майбутнього розвитку економічної, фінансової та будь-якої іншої ситуації. Позитивне відхилення означає шанс отримати додатковий, порівняно з початковими розрахунками, прибуток. Негативне відхилення означає шанс зазнати збитків. Кожному шансу отримати прибуток протистоїть можливість збитків [2, с. 275].

Основні види фінансових ризиків, що властиві суб'єктам малого та середнього бізнесу, зображені на рис. 1.

На думку Т.І. Світличної, наявність власних оборотних коштів, їх збереження, співвідношення між власними і позиковими обіговими коштами характеризують ступінь фінансової стійкості підприємства, його становище на фінансовому ринку, можливості додаткової мобілізації ресурсів за допомогою випуску цінних паперів [4, с. 162].

У порівнянні з великими та середніми підприємствами фінансова стійкість малих підприємств досить низька, що визначає високий рівень фінансових ризиків, які супроводжують їх діяльність.

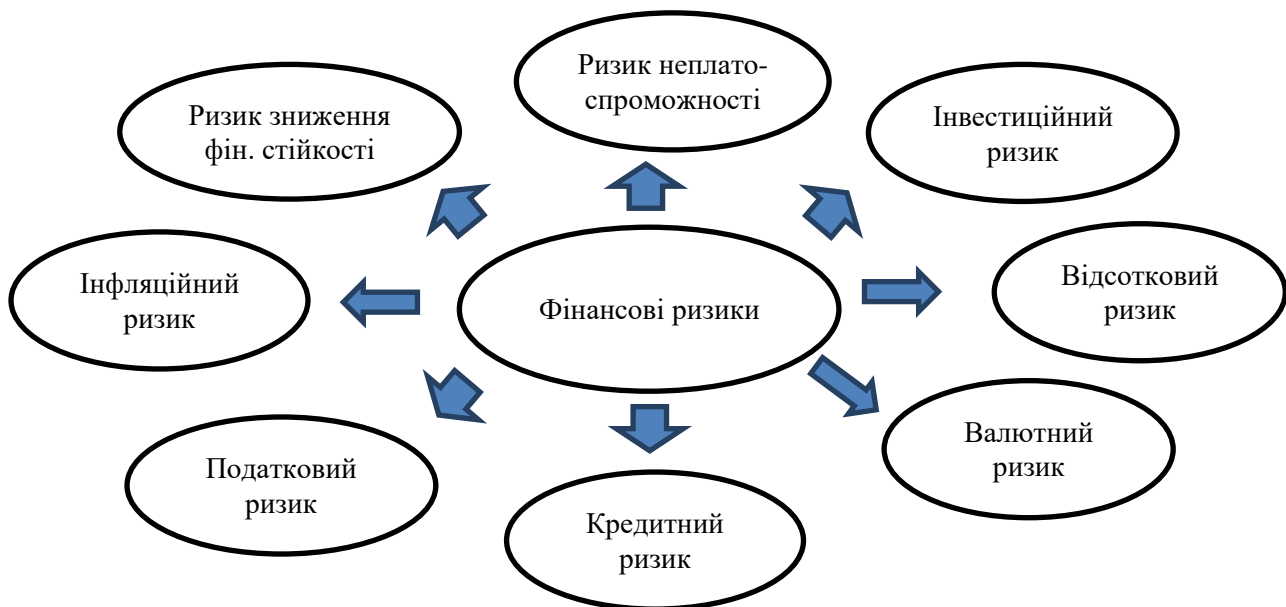


Рис. 1. Основні види фінансових ризиків, властиві суб'єктам малого та середнього бізнесу

Сьогодні суб'єкти малого та середнього бізнесу відіграють важливу роль у розвитку економіки держави. Незважаючи на те, що в Україні малий та середній бізнес розвиваються, але їх вплив на соціально-економічний розвиток все ще недостатньо відчутний.

Разом із тим, в умовах сьогодення в нашій державі існує ряд програм по розвитку малого та середнього бізнесу. Пріоритетною є Програма розвитку малого підприємництва, яка спрямована на планомірний розвиток підприємництва.

Головними завданнями Програми є :

- формування системи державної підтримки малого підприємництва;
- ініціювання фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів;
- формування розвинутої інфраструктури малого підприємництва на всіх рівнях;
- формування стимулів для саморозвитку малого підприємництва.

Особливої уваги заслуговує розвиток фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва з боку держави. Розроблення чіткого механізму кредитування та страхування малого підприємництва.

Також, Програмою передбачено створення державних та громадських структур для підтримки підприємництва та удосконалення організаційного забезпечення розвитку малого підприємництва.

Щодо реалізації Програм, передбачено створити в 2 рази більше малих підприємств, що відкриє можливість для створення близько 1 млн. робочих місць та збільшити внутрішній валовий продукт на 10-15%. Це дозволить забезпечити додаткові фінансові надходження до бюджету від діяльності суб'єктів малого підприємництва, отримати додаткові товарні ресурси, підвищити рівень конкуренції серед вітчизняних товаровиробників.

Таким чином, реалізація цих Програм дасть можливість розвитку та підтримки малого й середнього бізнесу, за рахунок чого зменшаться фінансові ризики.

Література:

1. Варналій З. С. Малий бізнес України: проблеми становлення та перспективи розвитку // Урядовий кур'єр. – 1995. – № 62-63. – С. 4.
2. Коломієць Г. М. Хеджування фінансових ризиків у господарських практиках малого бізнесу: сучасні імперативи / Г. М. Коломієць, В. М. Соколов, О. В. Меленцова // БізнесІнформ. – 2017. – № 4. – С. 274-278.
3. Кузьмін О. Є., Загородній А. Т., Громяк Л. С. Малі форми підприємництва. Навчальний посібник. – Львів: Центр Європи, 1996. – С. 4-36.
4. Світлична Т.І. Теоретичні основи курсу «Економічний ризик та методи його вимірювання». Навчальний посібник. Друге видання, доповнене і перероблене. Пос. – Харків: ХДАМГ, 2004. – С. 153-178.

СЕКЦІЯ 5. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Gaiduchok O. I.

*Applicant of the International Business Department
Institute of International Relations
Taras Shevchenko
National University of Kyiv*

Stupnytskyi O. I.

*PhD in Economics,
Professor of International Business Department
Institute of International Relations
Taras Shevchenko
National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

ISSUES OF LENDING IN THE UKRAINIAN MARKET

At the present stage of socio-economic development, the national financial system features significant gaps in development of its individual segments, leading to a further deepening of imbalances and its financial destabilization. The result of a combination of political, financial and economic crises of systemic long-term nature, military conflict escalation, slow implementation of structural reforms, state budget deregulation, reduced economic activity, trade balance deterioration, deposit outflow and a significant decline in lending volumes is an increased threat of formation of an inflation-devaluation «spiral», as well as discrete and disproportionate nature of financial system development. Though there is a Law of Ukraine on Credit Unions, it is ineffective for the purposes of microfinance, and institutional support of the latter's mechanisms is imperfect, causing a slow development of the microcredit market for small and medium businesses. Overall, the microfinance organizations account for 77.4% of the total number of financial institutions, but due to their small size, they employ only 14.8% employees in the financial sector, while the volume of sales of services is low, which is one of the reasons for the total loss of this industry [1].

Recently, however, new and effective methodologies of providing the microfinance services, especially microcredit ones, began to appear, and the «pioneers» of most of these innovations were NGOs for which there is no official legislation allowing them to engage in financial intermediation. Government agencies, donors and practices of many countries now talk about the new legal structures for microfinance and, above all, a P2P lending [2, p. 3].

Yet in April 2016 PrivatBank, tracking the trends in the banking market, launched a system of such lending and distributed a completely new for Ukraine kub.pb.ua service, allowing SMEs and individual entrepreneurs to raise the funds of individuals and companies in their development, and the country population became

able to invest in Ukrainian business. Entrepreneurs and companies interested in attracting investment register their application for funding up to UAH 300,000 at the website. The application can contain not only business and its development plans, but also an offer of additional bonuses and discounts for future investors. Income of investors from a new project will be higher than those offered by bank deposits due to direct investment in a business without mediation of a financial institution. Investments can be transferred from any bank card, and the income totaling 25% per annum will be paid to the card on the monthly basis. Meanwhile PrivatBank, as the site organizer, undertakes to re-lend the borrower if its faces difficulties with loan repayment to investors, so the investors is sure to get its money back. [3] During the first three weeks after the launch of «Loans to Ukrainian business» service, Ukraine's first platform of the «people's» small business lending, 36 entrepreneurs received money for their business development worth over UAH 13 million. For the first time in the modern Ukrainian history, money for development of the genuine small business, i.e. small shops, family cafes, laundries and service stations, are provided by ordinary people using the same shops or laundries.

In turn, on April 26, 2016 the NBU proposed the bankers and specialized agencies to discuss the mechanism of legislative regulation of P2P lending, since such a way of investing is riskier than traditional bank deposits, whereas the refund is not guaranteed by the state, and approach to the selection of borrowers is rather risky. Nevertheless, a number of banks in Ukraine have started using a P2P lending instrument, offering, on average, a 5% higher income than on deposits. This innovation attracted a number of customers, and as of April 1 this year the volume of such transactions reached UAH 1.5 billion, including a March increase totaling UAH 0.6 billion. At the same time, this type of lending is not subject to the Law of Ukraine on Banks and Banking and is not regulated by the National Bank or other financial market regulators. «Online services of mutual lending to individuals, as well as fund-raising platforms for companies experiences an extensive development in the world. Today the global amount of such loans is estimated at \$ 64 billion, and in 2020, according to Morgan Stanley analysts, it may reach \$ 300 billion,» said the deputy head of the NBU, Kateryna Rozhkova.

Notably, on April 26, 2016 PrivatBank, in turn, published on its website information about its readiness to act as a moderator of extensive discussion of prospects and principles of developing the microfinance market and services, including P2P-lending, by the banking community, since it believes that this market is crucial for small business support and self-employment in the country. The maximum amount of business loan today is UAH 300,000, and here the most important issue is convenient access to credit. The main objective of the «people's» lending services is consulting support of the project participants at all stages of its implementation.»

In 2015, Ukraine approved the «Strategy of reforming the state regulation of non-banking financial services for 2015-2020», the main objective of which is to provide favorable conditions for further development of the micro-credit in order to improve the investment attractiveness and restore the consumer confidence in non-

bank financial services based on the principles of openness, transparency, impartiality, professionalism, predictability, legality, and non-discriminatory of regulator. It is important to adopt the Law on Microfinance Operations and Microfinance Organization, improvement of the National Program of Microcredit Development in the area of developing the mechanisms of state support for nonbank financial institutions, especially introduction of innovative technologies of remote financial services [3, p. 1]. The latter do not require significant costs, since they use the existing telecommunications infrastructure, simultaneously allowing to expand the list of financial services provided to microfinance borrowers, since small individual entrepreneurs often are not eligible for money transfer and payment transactions due to risk-based restrictions.

References:

1. State Statistics Service of Ukraine [digital resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. National Bank initiates the settlement of the P2P lending issue [digital resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/>.
3. PrivatBank offers the banking community to use microfinance for real support of small businesses [digital resource]. – Access mode: <https://privatbank.ua/news/privatbank-predlagajet-bankovskomu-soobshchestvu-ispol-zovat-mikrofinansirovanije-dl-a-real-noj-podderzhki-malogo-biznesa/>.

Думікян А. К.
*аспірант кафедри фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

ВИДАТКИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Однією із актуальних проблем фінансової науки є окреслення ролі бюджетних видатків у забезпеченні суспільного добробуту. Хоча сам факт такого взаємовпливу є незаперечним, дискусійним залишається питання щодо того, чи може регулятивна політика у відповідній сфері бути принциповим фактором інклюзивного ендогенного економічного зростання. Адекватна ситуації, логічна та послідовна бюджетна політика у сфері видатків здатна оптимізувати відтворювальні пропорції, підвищити інтелектуальний потенціал суспільства та забезпечити доступність публічних послуг. Водночас бюджетні видатки є результатом певного компромісу на перерозподіл частки валового внутрішнього продукту через систему державних фінансів у відповідності до обраних пріоритетів розвитку та з врахуванням циклічності.

Аналіз композиційної структури бюджетних видатків з огляду їх впливу на темпи економічного зростання виконувався багатьма зарубіжними вченими,

зокрема Р. Барро, Е. Холтц-Ікіном, Д. А. Ескоуером. Для вітчизняної науки цей напрям відносно новий. Внесок у розробку цієї тематики зробили Т. Канєва, Л. Лисяк, І. Чугунов. У зв'язку з необхідністю виявлення групи продуктивних видатків, здатних забезпечити зростання інтелектуального потенціалу суспільства, подальші наукові пошуки в зазначеній сфері є актуальними.

Відповідно до функціональної класифікації важливими видатковими статтями, що пов'язані з фінансуванням діяльності бюджетних установ, є видатки на фундаментальні та прикладні дослідження, охорону здоров'я, освіту, фізичний та духовний розвиток. У сучасному західному науковому дискурсі всі названі розглядаються у якості видатків на розвиток людського потенціалу (government expenditures on human potential development), видатків на формування людського капіталу (public spending on human capital formation) або ж видатків на людський розвиток (public spending on human development). Бюджетне забезпечення відповідних статей видається особливо важливим з огляду на необхідність створення сприятливих умов для підвищення рівня суспільного добробуту. Достатньо високий рівень розвитку людського потенціалу забезпечує належне інституційне середовище і характеризується якістю взаємодії економічних суб'єктів, правил і характеру реалізації фінансового регулювання, які впливають на економічні перспективи країни. Враховуючи зазначене, важливим є ефективне поєднання інструментарію державної бюджетної і соціальної політики країни з ринковими механізмами фінансової підтримки людського розвитку.

Бюджетні установи продукують суспільно значимі послуги у сферах публічного адміністрування, культури, освіти, науки, охорони здоров'я та навколишнього середовища тощо. Саме фінансування зазначених сфер у світовій господарській практиці традиційно пов'язують із феноменом продуктивних витрат. Проте виділення ресурсів з Державного та місцевих бюджетів для фінансування відповідних установ ще не означає автоматичної активізації процесів економічного зростання. Розпорядники бюджетних коштів повинні демонструвати достатні показники фінансової результативності, як і всі господарюючі суб'єкти за ринкових умов. Особливого ж значення набуває контроль за ефективністю використання бюджетними установами ввірених їм фінансових ресурсів у діалектичному зв'язку зі значимістю та якістю послуг, що цими установами створюються. Своєчасне та достатнє задоволення громадських запитів за структурою та обсягом наданих послуг виступає фундаментом росту основних індикаторів суспільного добробуту, одночасно оптимізуючи функціонування механізму публічних фінансів.

Відтворювальний потенціал, іманентно властивий видаткам на людський розвиток, можна оцінити, виходячи з їх участі у процесі виробництва суспільного продукту, зокрема на основі динамічного аналізу питомої ваги таких видатків у структурі ВВП. Динаміка частки названих видатків переконливо свідчить про характер національних фінансово-економічної парадигми та доктрини: недостатнє фінансування видатків на людський розвиток призводить до зниження сукупної факторної продуктивності та

вповільнює темпи економічного зростання. Динаміка відповідних показників Державного, зведеного та місцевих бюджетів за період 2008–2017 років наведена в таблиці в табл. 1.

Таблиця 1

Частка видатків на розвиток людського потенціалу у загальному обсязі видатків зведеного, державного, місцевих бюджетів та у ВВП, %

	Зведений бюджет		Державний бюджет		Місцеві бюджети	
	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %	Частка у видатках бюджету, %	Частка видатків у ВВП, %
2008	34,53	11,26	14,98	3,82	50,79	7,45
2009	37,52	12,63	15,82	4,20	56,51	8,43
2010	37,11	12,95	15,44	4,33	58,44	8,62
2011	36,12	11,44	13,76	3,49	57,84	7,95
2012	36,36	12,71	13,27	3,73	56,86	8,98
2013	36,72	12,77	13,36	3,70	59,97	9,06
2014	33,54	11,20	11,26	3,09	56,28	8,11
2015	30,24	10,39	9,09	2,65	54,68	7,74
2016	27,04	9,48	8,24	2,37	48,38	7,12
2017	29,33	10,39	8,48	2,39	48,12	8,00

Розраховано автором на основі звітів Державної казначейської служби України [1]

Частки видатків зведеного, Державного та місцевих бюджетів на розвиток людського потенціалу в загальній структурі видатків відповідних бюджетів мали впродовж періоду спадну динаміку. Їх скорочення за період склало 5,20 п. п., 6,50 п. п. і 2,67 п. п. відповідно. Названі видатки місцевих бюджетів не лише характеризувалися помірним скороченням за період, а й мали відчутну питому вагу у загальній видатків.

Середня питома вага видатків на розвиток людського потенціалу у структурі видатків зведеного бюджету у 2008–2012 роках становила 36,33 %, у 2013–2017 роках – 31,37 %, що забезпечило середнє значення за весь аналізований період на рівні 33,85 %. Середнє значення цього показника для Державного та місцевих бюджетів становило відповідно 12,37 % і 54,79 %. Значна питома вага видатків на людський розвиток не обов’язково свідчить, що структура видатків бюджетних установ, які фінансуються коштом місцевих бюджетів, раціональна та ефективна. Подекуди надмірну частку у структурі видатків бюджетних установ мають статті, пов’язані з оплатою комунальних послуг та енергоносіїв, тоді як фінансування видаткових статей, що могли б стати «точками росту» виявляється помірним або ж недостатнім.

Питома вага видатків на розвиток людського потенціалу у структурі валового продукту впродовж 2008–2017 років характеризувалася помірною волатильністю: річна амплітуда коливань не перевищувала 1,50 п. п. Для зведеного бюджету показник в середньому складав 12,20 % у 2008–2012 роках

та 10,84 % у 2013–2017 роках, тобто 11,52 % за весь аналізований період. В структурі видатків на людський розвиток найвагомішими статтями за весь аналізований період у зведеному бюджеті були видатки на освіту (57,00 %) та видатки на охорону здоров'я (32,69 %). Варто зауважити, що освітні та медичні заклади мають потужний ендogenous комерційний потенціал та за умов ринку повинні активно долучатися до надання якісних профільних та суміжних послуг в об'ємах понад державне замовлення та на платній основі.

Віднесення видатків до продуктивних може бути здійснене на основі оцінки знаку (+/-) відношення (1). Видатки можуть вважатися продуктивними, у випадку, якщо $d\lambda / d\varphi > 0$:

$$\frac{d\lambda}{d\varphi} = \frac{\alpha(1-\tau)(1+\zeta) [\alpha\tau^\zeta]^{-(1+\zeta)/\zeta} [\beta\varphi^{-(1+\zeta)} - \gamma(1-\varphi)^{-(1-\zeta)}]}{\sigma [\tau^\zeta - \beta\varphi^{-\zeta} - \gamma(1-\varphi)^{-\zeta}]^{-1/\zeta}}, \quad (1)$$

де λ – стійкий темп зростання споживання, α , β , γ – коефіцієнти еластичності випуску за обсягами приватних капіталовкладень, продуктивних та непродуктивних видатків бюджету; ζ – коефіцієнт, що характеризує експоненціальний часовий тренд; τ – фіксована ставка прибуткового податку; φ – питома вага продуктивних видатків в структурі видатків бюджету.

За результатами проведеного аналізу видатки на розвиток людського потенціалу можуть бути визнані продуктивними. Проте їх власна структурна композиція вимагає подальшої оптимізації. Пріоритетним завданням бюджетної політики є підвищення якості планування індикативних значень результативних показників бюджетних програм, що потребує подальшого удосконалення системи фінансово-економічного прогнозування. Важливим є формування стратегії фінансового забезпечення галузей соціальної сфери, яка має бути розроблена відповідно до концептуальних завдань підвищення якісного рівня людського потенціалу та адаптована до змін макроекономічної динаміки, інституційних перетворень та впливу глобалізаційних чинників.

Література:

1. Веб-портал Державної казначейської служби України: Інформація про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593;jsessionid=-4D81C126E86F0E240044244580A5662F>.

Пасічний М. Д.
доцент кафедри фінансів
Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

УНІВЕРСАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ

При формуванні стратегії та оперативних заходів фінансової політики для вирішення певних короткострокових завдань необхідною умовою є дотримання сукупності принципів, які визначають базисну модель співвідношення і взаємодії її структурних елементів. Під універсальними принципами слід розуміти такі, що сформульовані широким колом науковців і застосовуються протягом тривалого часового періоду в багатьох країнах із різним рівнем економічного розвитку та є базисом для розробки фінансової політики. Процес розробки фінансової політики потребує забезпечення логічної послідовності заходів державних інституцій щодо формулювання її мети, основних цілей і завдань із конкретизацією термінів їх реалізації та зазначенням індикативних показників вимірності; визначення відповідальних виконавців, результативних показників їх діяльності з урахуванням ступеню досягнення соціально-економічних ефектів; варіативних сценаріїв політики; композиційної структури інструментів реалізації завдань фінансової політики з огляду на макро-економічну динаміку та глобальні тенденції.

Адаптивність фінансової політики полягає в перманентному перегляді та актуалізації цілей і завдань політики в залежності від динамічних змін ендогенних і екзогенних факторів, циклічності економічного розвитку, структурних перетворень фінансового сектору, трансформації інституційного середовища. Однак це не означає, що цілі політики мають швидко змінюватись та носити короткостроковий характер. Волатильність економічної політики держави здійснює негативний вплив на темпи економічного зростання у довгостроковому періоді [1]. Навпаки, важливою є розробка фінансової стратегії із визначенням чіткої ієрархії цілей і завдань.

Потрібно наголосити, що у фазах рецесії чи депресії економічного циклу завдання бюджетно-податкової і монетарної політики суттєво відрізняються від тих, що превалюють у фазах посткризового відновлення економіки та стійкого економічного зростання. При економічному спаді актуалізуються питання ухвалення і виконання збалансованого бюджету, що потребує розробки та імплементації комплексу заходів компенсаторної податкової політики; обмеження темпів росту бюджетних видатків на державне управління, соціальний захист населення і капітальні вкладення. Натомість, у період економічного зростання на перший план виходять питання підтримки його стійких темпів за рахунок збільшення капітальних видатків бюджету в

інфраструктуру і покращення матеріального добробуту населення шляхом підвищення розмірів соціальних гарантій.

Крім того, спостерігається альтернативність проведення державної фінансової політики на ідентичній стадії циклу в країнах із відмінним рівнем економічного розвитку або тієї ж країни в історичній ретроспективі за рахунок суттєвих розбіжностей у теоретико-методологічних положеннях економічної науки, які були закладені в основу фінансової доктрини держави. Важливо своєчасно діагностувати стан та причини економічної ситуації, адже, скажімо, уповільнення темпів росту реального ВВП може бути викликане циклічним спадом або є наслідком структурної неефективності економіки. У першому випадку можливим є реалізація комплексу заходів бюджетного і монетарного стимулювання, а у другому доцільним є проведення оптимізації видаткової частини бюджету і жорсткої грошово-кредитної політики, інституційних змін системи публічних фінансів. За умов структурної неефективності національної економіки використання стимулюючих фіскальних і монетарних заходів не забезпечить позитивних економічних ефектів, а навпаки може призвести до стану стагфляції.

Принцип системності є одним із базових при розробці політики. Враховуючи багатогранність інструментарію фінансової політики для виконання стратегічних завдань щодо підтримки стійких темпів економічного зростання чи покращення матеріального добробуту населення, важливо застосовувати такі інструменти і важелі, що не перешкоджають досягненню фінансової стабільності. Реалізація зазначеного потребує належної координації між її основними складовими та врахування різних за часовою протяжністю лагових ефектів при реалізації податкових, бюджетних чи монетарних регулятивних заходів.

Фіскальна політика, що спрямована на зниження податкового навантаження в частині податків на капітал генерує позитивний імпульс для пожвавлення ділової активності економічних агентів у середньостроковій перспективі за умови високого рівня інституційного розвитку економіки. Держава має передбачити в короткостроковому періоді компенсаційні механізми зниження бюджетних доходів або ж прорахувати можливості скорочення обсягу видаткової частини бюджету. В протилежному випадку відбудеться збільшення бюджетного дефіциту, нарощування державного боргу та перетік приватного капіталу на внутрішній ринок державних запозичень із підвищенням рівня їх дохідності, що нівелює позитивні економічні ефекти від зниження податкових ставок. Іншим наглядним прикладом є різке підвищення соціальних стандартів і гарантій, що значно перевищує темпи росту номінального валового внутрішнього продукту. Як наслідок – окрім підвищення добробуту певних категорій населення відбувається збільшення індексу споживчих цін. Таким чином, наведений захід впливає на: а) падіння реальних доходів тих категорій населення, які не одержали підвищених грошових виплат; б) невиконання цільового показника інфляції за умов функціонування монетарного режиму інфляційного таргетування, що знижує довіру економічних агентів до державної політики; в) продовження реалізації

«жорсткої» грошово-кредитної політики (утримання високого рівня ключової процентної ставки) для пониження інфляції.

Важливим універсальним принципом розробки фінансової політики держави виступає принцип інституційної визначеності. Категорія ефективності державної фінансової політики нерозривно пов'язана із інституційним середовищем її формування. У даному контексті першочергово слід виділити нормативно-правові акти, які регламентують діяльність державних інституцій, визначають їх функції, права, повноваження і відповідальність за прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері. По-друге, необхідним є забезпечення у суспільстві принципу верховенства права, що неможливо зробити без дотримання положень існуючого законодавства, широкого залучення громадськості в процес розробки законопроектів, їх експертної оцінки та готовності більшості населення до прийняття нових правил. В. Д. Лагутін наголошує, що саме в недоліках і прорахунках законодавства закладаються базисні помилки в державній економічній політиці [2]. В цілому погоджуючись з даною тезою слід зазначити, що однією із проблем при формуванні податкової, бюджетної чи грошово-кредитної політики є використання зарубіжного досвіду шляхом імплементації відповідного законодавства без врахування можливостей його адаптації у вітчизняну практику, нехтуючи економічними реаліями та суспільною думкою. Країни із емерджентною економікою на початкових етапах своєї державності є інституційно слабкими. За даних умов поширеною ситуацією є прихований лобізм певних фінансово-економічних груп при прийнятті нормативно-правових актів у сфері розробки фінансової політики країни. Наслідком реалізації зазначеного є превалювання інтересів окремих економічних агентів над загальнодержавними і зниження рівня загальної ефективності в економіці. Забезпечення прозорості ухвалення управлінських рішень, їх публічність та залучення незалежних експертних груп для оцінки можливих наслідків відповідних змін законодавства на національну економіку є універсальними заходами протидії прихованому лобізму.

Гласність є одним із ключових принципів при розробці основних параметрів і напрямів фінансової політики країни в демократичному суспільстві. Згаданий принцип сприяє досягненню суспільного компромісу щодо встановлення рівня оподаткування і бюджетних видатків, напряму спрямування бюджетних асигнувань, ступеню фіскальної децентралізації тощо. Доцільно зауважити, що публічність забезпечує можливості для контролю громадянським суспільством рішень державних і місцевих органів влади. Цілком очевидно, що гласність є інституційним механізмом протидії процесам підміни декларованих цілей бюджетно-податкової політики у відповідних програмних документах. За сучасних умов відбувається становлення і розвиток нових інститутів бюджетного процесу, одним із таких є бюджет участі, який надає можливості жителю територіальної громади брати безпосередню участь у розподілі коштів місцевого бюджету. Пропонуючи проекти культурно-соціального і інфраструктурного спрямування та голосуючи за них, жителі громади активно залучаються до процесів бюджетного регулювання. У сфері грошово-кредитної політики обраний монетарний режим таргетування інфляції

характеризується публічним проголошенням кількісного індикативу споживчих цін на середньостроковий період та дій центрального банку щодо досягнення встановленої цілі. Гласність у функціоналі роботи монетарного регулятора є необхідною мірою для забезпечення довіри економічних агентів до його діяльності, що в кінцевому підсумку має позитивне відображення для досягнення цінової і фінансової стабільності.

Література:

1. Fatas A., & Mihov I. (2013). Policy volatility, institutions, and economic growth. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), Pp. 362–376.
2. Лагутін В. Економічна політика держави та ефекти її реалізації / В. Лагутін // *Вісник КНТЕУ*. – 2017. – № 4. – С. 5–20.

Рубан М. О.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного

торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Формування місцевих бюджетів у системі бюджетного регулювання є дієвим інструментом реалізації фінансової-економічної політики держави, складовою механізмом міжбюджетних відносин, основним важелем соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Бюджетна політика у сфері формування місцевих бюджетів включає заходи, пов'язані із мобілізацією доходів, перерозподілом, використанням, забезпеченням фінансового вирівнювання розвитку територіальних громад в процесі управління бюджетними відносинами. Зміцнення фінансового потенціалу територій базується на засадах ефективності податкового механізму, розвитку системи управління місцевими фінансами, що дозволить підвищити результативність виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку територій. Від якісного рівня формування місцевих бюджетів залежить стан економічної та соціальної інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць, у тому числі житлово-комунального господарства, транспорту та зв'язку, закладів освіти, охорони здоров'я, культури. Важливим є удосконалення структури доходної та видаткової частини бюджетів територіальних громад з урахуванням стратегічних пріоритетів державної фінансової політики. Одним із основних завдань бюджетної політики країни є підтримка стійких темпів економічного зростання передусім шляхом виділення асигнувань на розвиток людського капіталу і інфраструктури. Задля реалізації означеного важливим є постійне підвищення ефективності бюджетних видатків.

Міжбюджетні відносини потребують подальшого вдосконалення з метою розширення власної ресурсної бази органів місцевого самоврядування та запровадження децентралізованого принципу бюджетного регулювання. Зазначеного можна досягти за умови чіткого розподілу повноважень місцевих рівнів влади з посиленням їх відповідальності за здійснення бюджетних видатків, а також за умови створення і запровадження дієвих механізмів стимулювання органів місцевого самоврядування до пошуку нових джерел доходів бюджету.

Важливим документом, що визначає бюджетну політику на місцевому рівні, є програма економічного і соціального розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці, у якій повинні бути відображені: аналіз її соціально-економічного розвитку за попередній і поточний роки та характеристика головних проблем розвитку її економіки та соціальної сфери; стан використання природного, виробничого, науково-технічного і трудового потенціалу, екологічна ситуація; можливі шляхи розв'язання головних проблем розвитку економіки і соціальної сфери; цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку в наступному році; система заходів органів місцевого самоврядування щодо реалізації соціально-економічної політики з визначенням термінів і виконавців; основні показники соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці (по кожному напрямку); дані про отримання та використання доходів від розпорядження об'єктами права комунальної власності, щодо ефективності їх використання, показників розвитку підприємств та організацій, що є об'єктами права комунальної власності; місцеві програми [1].

Доцільним є напрацювання організаційно-економічного механізму управління фінансовими потоками в межах адміністративної одиниці, яка являє собою цілісну систему фінансових, економічних, соціальних відносин. Проведення комплексних заходів є одним із шляхів удосконалення цього механізму і взаємодії між суб'єктами відносин, що дасть можливість покращання функціонування насамперед їх соціального сектора через призму бюджетного фінансування закладів соціально-культурного призначення.

Система міжбюджетних відносин потребує подальшого удосконалення виходячи з динаміки фінансово-бюджетних та соціально-економічних показників розвитку адміністративно-територіальних одиниць на основі стандартів забезпечення місцевого населення достатнім рівнем соціального забезпечення. Дієвим інструментом вирішення цього важливого завдання може стати збалансування фінансів територій як основа для розроблення комплексу заходів щодо активної муніципальної економічної політики у сфері бюджету, податків та інвестицій. Зазначене дасть змогу підвищити ефективність фінансових відносин, розвитку економіки на рівні місцевого самоврядування, що сприятиме упорядкуванню міжбюджетних відносин. Важливим при цьому є обґрунтований розрахунок бюджетних видатків на фінансування розвитку соціальної, гуманітарної сфери, місцевої інфраструктури [2].

На сучасному етапі фіксується тенденція щодо запровадження середньострокового планування бюджетних програм. Систему адміністративно-територіального устрою слід будувати з точки зору та з урахуванням перспективних пропозицій, які будуть висвітлені у напрямках бюджетної і податкової політики. При цьому необхідно забезпечити принцип узгодженості по перше часового прийняття відповідних змін до законодавства, по друге, щоб ці зміни були узгоджені між собою в плані територіального прикріплення дохідних і видаткових повноважень із територіальною структурованістю місцевих об'єднань громадян. Підходи щодо удосконалення структури місцевих бюджетів повинні розроблятися з урахуванням пріоритетних напрямів бюджетної, податкової політики на середньострокову перспективу. При впровадженні перспективного планування бюджету на місцевому рівні необхідно враховувати пріоритетність відповідних соціально-економічних завдань місцевого самоврядування та фінансових можливостей територіальних громад. Важливим є формування фінансово дієздатних територіальних громад, спроможних здійснити надання громадянам якісних соціальних та суспільних послуг, забезпечити ефективне використання бюджетних коштів.

Фінансове забезпечення місцевого самоврядування, відповідно до європейських стандартів, має на меті досягнення такого обсягу власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, який відповідав би наданим їм конституцією або законом повноваженням. Найважливішою частиною власних ресурсів є податкові надходження. Ці надходження є для органів місцевого самоврядування показником незалежності, якою користуються ці представницькі та їх виконавчі органи. Крім того, можливість задіяти власні фінансові ресурси, що формуються за рахунок збору податків, дає певні гарантії щодо того на який вид ресурсів можна розраховувати в довгостроковому плані.

Необхідним є поглиблення основних засад перспективного прогнозування показників доходної частини місцевих бюджетів, перехід на трирічне бюджетне планування. Розширення часового горизонту розроблення проекту бюджету територіальної громади ґрунтуючись на положеннях її розробленої стратегії соціально-економічного розвитку та напрямках бюджетної політики країни на середньострокову перспективу дозволить посилити ефективність управління бюджетними коштами. Формування цілей та завдань бюджетного регулювання у сфері модернізації транспортної, житлово-комунальної і соціальної інфраструктури потребують стабільної доходної бази місцевих бюджетів та поступальних кроків щодо її розширення. Реалізація зазначеного потребує врахування інституційних особливостей розвитку національної економіки та оподаткування.

Розширення місцевим органам влади повноважень в управлінні фінансовими ресурсами підвищує ефективність та дієздатність місцевої влади, що сприятиме розвитку фінансового потенціалу територій. На сучасному етапі розвитку місцевих фінансів зростає роль видатків місцевих бюджетів у процесі розподілу фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Важливим при

цьому є оптимізація розподілу видаткових повноважень між різними рівнями бюджетів з метою якісного надання суспільних послуг на рівні місцевого самоврядування, стимулювання соціально-економічного розвитку територій шляхом збільшення питомої ваги видатків розвитку у місцевих бюджетах [3].

Розробка бюджетної стратегії із врахуванням циклічності економічного розвитку, бюджетно-податкової збалансованості, реформування місцевих бюджетів позитивним чином вплинуть на ефективність бюджетної системи. Оптимальна структура дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів, встановлення чіткого взаємозв'язку між запланованими та фактичними обсягами доходів місцевих бюджетів сприятиме посиленню ефективності бюджетної політики на місцевому рівні, формуванню збалансованого бюджету, підвищить рівень керованості системи управління місцевими фінансами. Враховуючи необхідність зміцнення фінансового забезпечення місцевого самоврядування, інститут міжбюджетних відносин має адаптуватися до інституційних перетворень фінансово-економічного середовища, динаміки і тенденцій суспільного розвитку. Для реалізації принципів ефективного функціонування бюджетної системи на рівні місцевого самоврядування необхідно забезпечити належний рівень фінансування відповідних суспільних потреб, виходячи із основних завдань органів місцевого самоврядування на основі дієвого бюджетного планування та результативного використання бюджетних коштів.

Література:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія / [І.Я. Чугунов та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2015. – 375 с.
2. Лободіна З. Трансформація видатків місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації / З. Лободіна // Світ фінансів. – 2015. – № 1. – С. 69–82.
3. Чугунов І.Я. Бюджетна політика економічного розвитку / А.В. Павелко, І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 2 (100). – С. 64–73.

Стащук О. В.

*доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

ПОСЛІДОВНІСТЬ ЗДІЙСНЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Інтегральний підхід оцінювання стану фінансової безпеки акціонерних товариств виходить із розрахунку окремих релевантних показників, які будуть

внесені до інтегрального показника з врахуванням експертних оцінок. Інтегральний метод оцінювання, як показує аналіз наукової літератури, впливає на основі використання показників, що були запропоновані у індикаторному або ресурсно-функціональному підході з коригуванням їх множини відповідно до типу підприємства.

Прихильниками інтегрального підходу до оцінювання стану фінансової безпеки суб'єктів підприємницької діяльності є В.М. Антоненко, О.І. Барановський, В.С. Домбровський, А.О. Єпіфанов, Ю.Б. Кракос, О.В. Малик, О.Л. Пластун, Г.О. Портнова, Р.О. Разгон та інші вітчизняні та зарубіжні науковці.

Можна погодитися з Г.О. Портновою та В.М. Антоненко у тому, що поняття фінансової безпеки є безперечно комплексним, а тому його оцінка повинна здійснюватися на основі інтегрального показника. З цього приводу науковці стверджують, що логічну завершеність та необхідний рівень об'єктивності результатів оцінювання можна забезпечити за умови, якщо для оцінювання використати синтетичний індикатор, розрахований на основі показників фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання [142, с. 348].

Об'єктами нашого дослідження є акціонерні товариства, які функціонують в галузі машинобудування. Враховуючи особливості формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах такої форми господарювання, а також обмеженість статистичної інформації щодо їх фінансово-господарської діяльності лише формами фінансової звітності № 1-4, обґрунтуємо власний підхід щодо інтегральної оцінки фінансової безпеки даних господарюючих суб'єктів. З цією метою скористаємось інструментами індикаторного та рангового методів у симбіозі.

Відтак вважаємо, що загальний алгоритм визначення інтегрального показника фінансової безпеки акціонерних товариств вміщує 4 наступних етапи:

- 1) відбір коефіцієнтів, які найбільшою мірою відображають особливості фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств машинобудування та їх розрахунок;
- 2) визначення запасу міцності за кожним показником;
- 3) присвоєння вагомості кожному показнику в системі інтегрального;
- 4) розрахунок інтегрального значення індикатора фінансової безпеки акціонерних товариств машинобудівної галузі.

На наше переконання, інтегральний показник стану фінансової безпеки акціонерних товариств необхідно формувати на основі індикаторів майнового стану, рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності, ділової та ринкової активності. З огляду на те, що більшість із них відображають одні й ті ж характеристики фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств, вважаємо за необхідне скоротити їх перелік, обмежившись тими, котрі характеризують рівень фінансової безпеки найбільшою мірою, позаяк відображають особливості організаційно-правової форми, специфіку життєвого циклу продукції, формування та використання основного та оборотного капіталу. При цьому, незважаючи на велике значення індикаторів ринкової

активності, на основі яких можна охарактеризувати ефективність функціонування саме акціонерних товариств, до уваги прийматимемо лише показник реінвестицій та рентабельності акціонерного капіталу (розрахованого на основі балансової вартості акцій), позаяк інші показники неможливо визначити через відсутність даних про ринкову вартість акцій більшості вітчизняних акціонерних товариств.

Література:

1. Портнова Г.О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Зб. наук. праць Нац. ун-ту державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 347-357.
2. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 86-97.

Федорович І. М.

кандидат економічних наук,

викладач кафедри фінансів

суб'єктів господарювання і страхування

Тернопільського національного економічного університету

м. Тернопіль, Україна

МОДЕРНІЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сучасний етап ринкової трансформації вітчизняної економіки характеризується посиленням впливом взаємопов'язаних тривожних тенденцій минулих років, наростанням світової фінансово-економічної кризи, посиленням регіональної диференціації. Ці процеси перевіряють на стійкість не тільки національну економіку, а й регіональні фінансові системи.

Однією з найважливіших причин регіональної диференціації умов господарювання і рівня життя населення є наявність тісного зв'язку між рівнем розвитку фінансової системи і загальним економічним розвитком регіону. У зв'язку з цим чітко проявляється необхідність регулювання розвитку регіональних фінансових систем, гостра потреба в розробці системних заходів, спрямованих на створення ефективного управління регіональними фінансами, оптимізацію фінансових ресурсів, зниження впливу кризових явищ на економіку регіону, подолання дефіцитності регіональних бюджетів, скорочення числа регіонів-реципієнтів.

Відтак, під розвитком регіону пропонуємо розуміти таку зміну сукупності індикаторів його соціально-економічного стану, структури, що зумовлює зростання рівня і якості життя населення. Це поняття включає зростання економіки, ВВП на душу населення, доходів населення, розвиток соціальної сфери та інфраструктури, підвищення рівня і якості людського капіталу.

Регіональну фінансову систему можна представити, як сукупність фінансових відносин, що виникають при формуванні фінансових ресурсів (бюджетні потоки, ресурси позабюджетних територіальних фондів, потоки фінансово-кредитної системи, фондового ринку, фінансові ресурси підприємств та організацій реальної сфери економіки, бюджетних установ, домашніх господарств), і спеціальних фінансових інститутів, що забезпечують управління фінансовими ланками на території регіону (місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, територіальні органи державних відомств, банківські установи, які діють в регіоні, інститути фондового ринку, територіальні страхові компанії, регіональні фондові біржі) [1, с. 98].

Найважливішим фактором економічного добробуту регіонів є необхідність стабільного функціонування регіональної фінансової системи. Збалансованому розвитку основних ланок регіональної фінансової системи в посткризовий період перешкоджають економічні, інституційно-правові, організаційні та кадрові проблеми.

Відтак, особливості формування механізму фінансової системи регіону включають:

а) законодавче забезпечення цього процесу як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях;

б) політичні рішення органів влади або сама фінансова політика держави (чи регіону) часто негативно впливають на функціонування і розвиток фінансової системи держави в цілому і регіону, зокрема;

в) індивідуальні дії суб'єктів фінансових відносин, які нерідко протидіють рішенням державних і регіональних органів влади) [2, с. 41].

За допомогою регіональних фінансових систем держава здійснює вирівнювання економічного і соціального розвитку регіонів, які відстають у своєму економічному і соціальному розвитку від інших регіонів країни. Серйозним бар'єром для ефективного функціонування регіональних фінансових систем є – рівень і якість інституційного середовища, форм і методів державного регулювання. Основним недоліком інституційного поля нормативних актів, що регулюють правовідносини всіх ланок фінансової системи на державному і регіональному рівнях, на наш погляд, є недосконалість чинного законодавства і наявність в ньому неузгоджених положень, що істотно сповільнює модернізацію структури і функцій регіональної фінансової системи.

На нашу думку, основними складовими вдосконалення регіональної фінансової системи виступають:

1) бюджетна – ефективна бюджетна і податкова політика здатні забезпечити мобілізацію необхідних ресурсів, підвищити ефективність їхнього використання виходячи з поставлених цілей, досягнення соціально-значущих результатів;

2) банківська – формування ефективно функціонуючого банківського сектора забезпечить підвищення акумулювання грошових коштів населення, організацій та їхню трансформацію в кредитні ресурси, інвестиції;

3) страхова – підтримка діяльності страхового сектору на рівні, що відповідає міжнародним стандартам забезпечить залучення в економіку регіону значних інвестиційних ресурсів;

4) фондова – розвиток інструментів фондового ринку дасть змогу збільшити обсяг інвестицій в реальний сектор економіки, підвищити добробут населення, знизити бюджетні коливання, збільшити обсяг валового регіонального продукту;

5) активізація відтворювальних процесів, створення єдиного інформаційного простору, розвиток інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу – сприятимуть прискореному розвитку галузей економіки регіону;

б) використання приватних накопичень – зростання фондів домашніх господарств, створення класу приватних інвесторів забезпечить створення імпульсу розвитку економіки регіону.

Отже, для модернізації регіональної фінансової системи в умовах фінансової нестабільності економіки України пропонуємо здійснити комплекс заходів:

- покращити фінансове положення господарюючих суб'єктів: збільшити темпи накопичення активів та власного капіталу підприємств; знизити собівартість продукції; збільшити прибуток підприємств;

- підвищити економічну ефективність виробництва за допомогою автоматизації, механізації, впровадження нових технологій, економії енергоресурсів;

- розширити позиції підприємств на внутрішньому ринку за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції;

- вдосконалити нормативно-правову базу упорядкування діяльності контрольних та наглядових органів;

- забезпечити розвиток малого та середнього бізнесу в усіх сферах економіки регіону: зменшити адміністративні бар'єри та розширити можливості участі суб'єктів малого підприємства на конкурсній основі у виконанні робіт; створити сприятливі умов для розвитку інноваційного малого бізнесу; відшкодувати частину витрат суб'єктів малого та середнього бізнесу на сплату відсотків за інвестиційними кредитами, отриманими в кредитних організаціях; проводити навчання та професійну перепідготовку громадян, бажаючих займатися в сфері малого та середнього бізнесу;

- підвищити рівень кваліфікації робочої сили, залучити кваліфікованих робочих;

- розробити кластерний підхід у розвитку підприємств базових галузей регіону.

Література:

1. Західна О. Концептуальні основи формування та функціонування фінансової системи регіону / О. Західна // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2009. – Випуск 2 (46). – С. 97-104.
2. Волощенко Л. М. Оцінка динамічної стійкості фінансової системи країни і регіону / Л. М. Волощенко // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2. – С. 40-43.

СЕКЦІЯ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бутовська К. Ю.

магістр

Державного університету інфраструктури та технологій

Колумбет О. П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і оподаткування

Державного університету інфраструктури та технологій

м. Київ, Україна

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

В умовах глибокої економічної та політичної кризи, нестабільності національної валюти, нежиттєздатності моделі державного управління держава не виконує права працездатних громадян України на гідну оплату праці. В цей час держава посилює регулювання підприємницької діяльності, так як бюджету потрібні додаткові фінансові ресурси, посиливши свою фіскальну політику. Високе податкове навантаження на фонд оплати праці підприємств призводить до тінізації її виплати, що перешкоджає удосконаленню соціального захисту працюючих. Отже, актуальною є проблема недосконалості соціального забезпечення, що стримує зростання легальної заробітної плати. Сьогодні існує потреба у подальшому удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення процесу управління формуванням і використанням витрат на оплату праці для посилення її стимулюючої функції на підприємствах залізничного транспорту.

Задля ефективного проведення подальшого дослідження пропонуємо дослідити сутність дефініції «витрати на оплату праці» шляхом аналізу підходів вчених та науковців, щодо його трактування. Оскільки витрати на оплату праці є не єдиним термін, що окреслює процес витрачання грошових коштів для виплати заробітної плати, лікарняних та відповідних податків та відрахувань, що виникають при утриманні кадрового персоналу, належним є розгляд та співставлення терміну «витрати» з подібним терміном – «затрати». Теорія бухгалтерського обліку має точний характер і узгоджене використання термінів необхідно з урахуванням їх лексичного та економічного змісту. Лексичний зміст частково втрачається при перекладі термінів з російської та іноземних мов. Варто зауважити, що для потреб виробництва найчастіше використовуються саме ці дві економічні категорії, тому доцільно буде глибше вивчити питання відмінності між «витратами» і «затратами».

Різноманітність підходів до визначення понять «витрати» та «затрати», призводить до виникнення потреби аналізу нормативно-правових актів України, які регламентують сферу дії бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

**Розкриття сутності дефініції «витрати», «затрати» та «виплати»
відповідно до нормативно-правової бази України**

Джерело	Визначення
Податкового кодексу України [1]	Витрати - сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2]	Не містять визначення термінів «витрати» та «затрати»
НП(С)БО 1 «Зальні вимоги до фінансової звітності» [3]	В під витратами розуміється зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)
П(С)БО 16 «Витрати» [4]	Висвітлено сутність «витрат звітного періоду». Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені
П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [5]	Містить визначення виплат працівникам, що включають поточні виплати, виплати при звільненні, виплати по закінченні трудової діяльності, виплати інструментами власного капіталу підприємства, інші довгострокові виплати

Таким чином, у нормативно-правових вітчизняних документах термін «затрати» не висвітлено.

Виплати – це всі форми компенсацій, які надає підприємство в обмін на надані працівниками послуги. А щодо затрат, то вважаємо, що краще використовувати це поняття, як поняття, яке стосується підприємства опосередковано, тобто затрати – це оплати підприємством зовнішніх для нього ресурсів. У результаті проведеного дослідження виявлено, що більш широким за своїм змістовим навантаженням є поняття «витрат», яке охоплює і виплати, і затрати.

Отже, із запропонованого розмежування тлумачень дефініцій «витрати», «затрати» та «виплати» видно, що кожне з них відрізняється між собою за логічним і смисловим наповненням, тому їх не можна ототожнювати.

Як обліково-аналітична категорія «розрахунки з оплати праці» відображає зобов'язання роботодавця здійснити оплату, надати винагороду за найману

працю згідно з відповідними правовідносинами та з урахуванням норм чинного податкового, соціального й пенсійного законодавства і включає розрахунки із заробітної плати за трудовим договором, розрахунки щодо винагороди за цивільно-правовими договорами та авторських гонорарів.

Оплата праці – найсуперечливіша категорія в системі умов праці, оскільки саме в ній відбиваються різнобічні інтереси сторін суспільно-трудоких відносин, усі їхні досягнення й прорахунки. Виходячи з цього цілком закономірною є потреба у своєчасній, об’єктивній і достовірній інформації про розрахунки з оплати праці з погляду кожної із сторін соціально-трудоких відносин – держави, роботодавця і найманого працівника.

По-перше, як економічна категорія заробітна плата відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості. По-друге, в умовах ринкової економіки заробітна плата – це інструмент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. По-третє, для найманого працівника, робітника заробітна плата – це основна частина трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці та який має забезпечити об’єктивно необхідне відтворення робочої сили. По-четверте, для підприємця заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці (рис. 1).

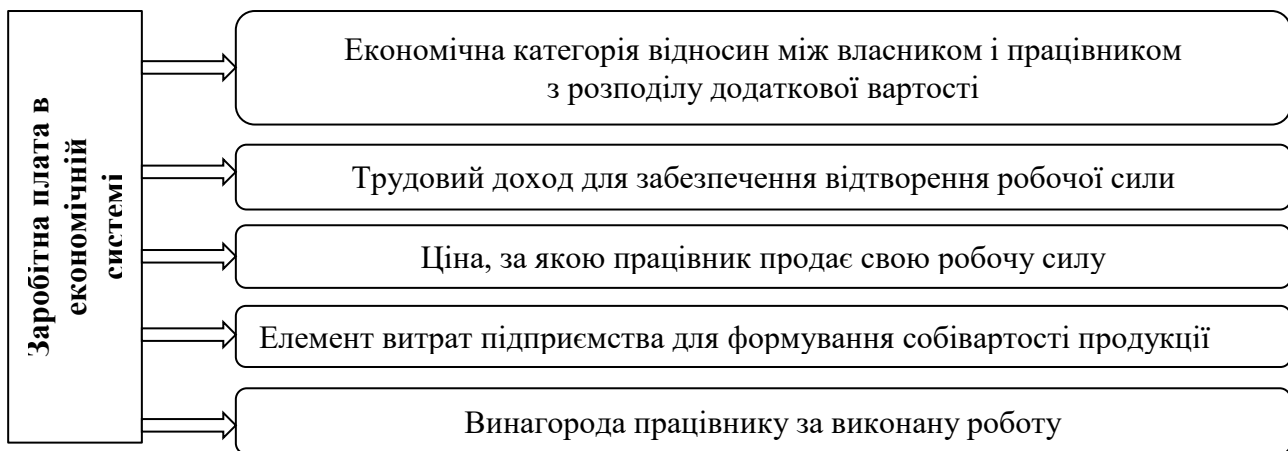


Рис. 1. Значення заробітної плати в системі сучасних суспільно-трудоких відносин

Отже, категорію «заробітна плата» необхідно розглядати через економічний, правовий, соціальний, обліковий аспекти. Економічний аспект відображає грошовий характер оплати праці, який підлягає відображенню в обліку та розкриває обліковий аспект. Правовий характер передбачає залежність винагороди від кількості та якості праці, особистого внеску працівника в загальні результати колективу, а соціальний виявляється у забезпеченні мотивації працівників до праці з метою задоволення їх потреб в отриманні винагороди та інтересів власника щодо досягнення максимального

ефекту від здійснення господарської діяльності суб'єктом господарювання та соціальної захищеності працівників.

Досліджено змістовного наповнення заробітної плати дало змогу виділити три напрями її трактування: з точки зору її ролі для держави, працівника та власника. Розмежування цих аспектів тлумачення заробітної плати дозволить удосконалити організаційне та методичне забезпечення ефективності формування та використання ресурсів на її оплату.

Література:

1. Податковий кодекс України від 01.09.2013 р. № 2755-VI: (поточна редакція від 01.01.2018р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. – Законодавство України.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]: закон України від 16.07.1999 р. №996-14 (редакція станом на 01.01.2018 р.). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. – Законодавство України.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (редакція станом на 14.03.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. – Законодавство України.
4. П(С)БО 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318: станом на 09.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Законодавство України.
5. П(С)БО 26 «Виплати працівникам»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601: станом на 10.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Законодавство України.

Євсєєва О. О.

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Українського державного
університету залізничного транспорту
м. Харків, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ПОБУДОВИ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗБЛИЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Організація будь-якої підприємницької діяльності потребує наявності засобів праці, які у виробничо-господарській діяльності підприємства використовуються багаторазово (тривало), зберігають початковий зовнішній вигляд, зазнають зносу і передають свою вартість на собівартість продукції (витрати обігу) поступово протягом їх певного строку служби за встановленими нормами амортизації. Поняття амортизації з теоретичної точки зору не є новим, але у практичній діяльності суб'єктів господарювання із плином часу на

законодавчому рівні змінюються підходи до правил застосування методів нарахування амортизації основних засобів в обліковій діяльності. Тому важливо чітко відслідковувати такі нюанси змін діючого законодавства, особливо на фоні існування в системі обліку двох основних напрямів облікової діяльності – фінансового та податкового обліків [1].

Саме тому в сучасних умовах актуальним є дослідження економічної сутності амортизації основних засобів та методів її нарахування за правилами бухгалтерського та податкового обліку, що дозволить раціоналізувати облікові підходи до вибору методів амортизації основних засобів у фінансовому обліку з метою зменшення розбіжностей за видами обліку та в контексті побудови концептуальної моделі побудови амортизаційної політики підприємства [2].

Основним нормативним забезпеченням визначення сутності амортизації в обліку є П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України. Визначення амортизації за цими нормативними документами співпадають та формулюється так: «амортизація – систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)». Таким чином, визначення поняття амортизації за видами обліку – бухгалтерським та податковим – співпадають. Тож сума нарахованої амортизації залежить від методу нарахування амортизації, вартості, яка підлягає амортизації, та строку корисного використання основного засобу.

Вивчення названих нами нормативних документів також свідчить про однакові підходи до встановлення розрахунку сум амортизації за такими методами як: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

За П(С)БО 7 «Основні засоби» обмеження щодо вибору методу нарахування амортизації для окремих класифікаційних груп основних засобів відсутні.

Що стосується Податкового кодексу України, то тут спостерігається зовсім інша ситуація: класифікація основних засобів в податковому обліку відрізняється від класифікації основних засобів у фінансовому обліку, а також встановлені обмеження до застосування тих чи інших методів нарахування амортизації основних засобів для певних класифікаційних груп. Так, наприклад: метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби); амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 за прямолінійним або виробничим методами; на основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

Окрім названих причин, є й інші, внаслідок чого в питанні нарахування амортизації між фінансовим та податковим обліками виникають розбіжності.

Так, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» на підставі принципів побудови бухгалтерського обліку, суб'єкти господарювання не мають права змінювати прийняту облікову політику протягом облікового року. Це означає, що самостійно прийняті суб'єктом господарювання для цілей бухгалтерського обліку методи

нарахування амортизації основних засобів в обліковій політиці не можуть змінюватись протягом облікового року. [3]

Також суб'єкт господарювання самостійно обирає метод нарахування амортизації в цілях оподаткування та також зазначає його в наказі про облікову політику.

На відміну від фінансового обліку, нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. В такому разі нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Так, фінансовий облік і податковий облік є різними підсистемами обліку та мають різні цілі. В той же час, методи нарахування амортизації є елементом облікової політики. За діючим законодавством підприємство може нараховувати амортизацію в цілях оподаткування одним методом, а в цілях складання фінансової звітності – іншим. В такому випадку це вплине на такий показник як собівартість реалізованої продукції.

Не дивлячись на наочні розбіжності між фінансовим та податковим обліком, в питанні нарахування амортизації їх об'єднує те, що облік об'єктів, що підлягають амортизації, здійснюється за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, у тому числі вартість ремонту та поліпшення об'єктів основних засобів, отриманих безоплатно або наданих в оперативний лізинг (оренду), як окремий об'єкт амортизації. Це означає що у загальній обліковій діяльності суб'єкт господарювання має інформаційний матеріал щодо фактичних розбіжностей між підсистемами обліку, не дивлячись на те, що мова йде про один і той же об'єкт дослідження.

Реалії діючого законодавства вказують на пріоритетність податкового обліку перед фінансовим з точки зору наслідків відповідальності суб'єктів господарювання. А відтак, для кожного суб'єкта господарювання постає актуальне питання розробки такої облікової політики, яка б могла зменшити розбіжності між названими видами обліку, що дозволить раціоналізувати облікову діяльність практикуючих фахівців та підвищити якість облікової інформації для управлінських рішень [4].

Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки: по-перше, визначення поняття амортизації за видами обліку – бухгалтерським і податковим – співпадають; по-друге, сума нарахованої амортизації залежить від методу нарахування амортизації, вартості, яка підлягає амортизації, та строку корисного використання основного засобу; по-третє, методи амортизації за видами обліку співпадають; по-четверте, у податковому обліку встановлені обмеження щодо вибору методу нарахування амортизації для окремих податкових класифікаційних груп основних засобів; по-п'яте, у фінансовому обліку не можна змінювати метод нарахування амортизації протягом

облікового року, в той час як у податковому обліку протягом облікового року можна змінювати метод нарахування амортизації основних засобів.

Проведене дослідження щодо облікових аспектів застосування методів амортизації основних засобів за Податковим кодексом України привів нас до головного висновку про необхідність прийняття в обліковій діяльності однакових методів нарахування амортизації за встановленими класифікаційними групами за видами обліку, не дивлячись на те, що вони також розрізняються чинним законодавством.

Вибір однакових методів нарахування амортизації основних засобів за видами обліку дозволить зменшити бухгалтерські та податкові розбіжності, що в свою чергу раціоналізує облікову діяльність практикуючих фахівців та підвищить якість облікової інформації для прийняття управлінських рішень.

У сучасних умовах актуальним є дослідження та пошук раціональних облікових підходів до вибору методів амортизації основних засобів в обліковій діяльності суб'єкта господарювання з метою зменшення розбіжностей за видами обліку як в контексті його гармонізації в умовах євроінтеграції і глобалізації й поступового руху й наближення до міжнародних стандартів обліку, так і в контексті розробки виваженої концептуальної моделі побудови амортизаційної політики на рівні держави [5].

Література:

1. Евсеєва О. Внедрение положений концепции амортизационной политики / О. Евсеєва // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – май. – № 9–10 (149–150). – 2003. – С. 45–49.
2. Евсеєва О. Актуальные вопросы совмещения бухгалтерского и налогового учетов или Как «работает» П(С)БУ 17 / О. Евсеєва // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – январь. – № 1–2 (141 – 142). – 2003. – С. 5–9.
3. Євсєєва О.О. Облікова політика та її складові елементи / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 105. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2016. – С. 67–77.
4. Євсєєва О.О. Нова класифікація підприємств та її вплив на організацію складання та подачі фінансової суб'єктів господарювання / О.О. Євсєєва // Економічний простір. – Збірник наукових праць. – № 129. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2018.
5. Євсєєва О.О. Вдосконалення реалізації державної політики стратегічного розвитку територій України в умовах євроінтеграції і глобалізації / О.О. Євсєєва // Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів : [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.С. Іванілова. – Х. : ФОРМАН ПАНОВ А.М., Видав. Дім «В справі», 2016. – 429 с. – Розділ 3. – С. 291–303.

СЕКЦІЯ 7. СТАТИСТИКА

Остапенко Я. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики та математичних методів в економіці
Університету державної фіскальної служби України*

Блохіна М. М.

*студентка
Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Київська область, Україна*

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Соціально-економічний розвиток будь-якої країни чи регіонів забезпечується завдяки бюджетним ресурсам, серед яких питому вагу займають податкові надходження. Тому провідну роль у забезпеченні виконання державних функцій, що регулюють соціально-економічні процеси, відводять податкам, які справляються до державного бюджету. Саме податкові надходження країни свідчать про ступінь злагодженості та взаємодії усіх елементів системи, функціонування яких свідчить про стан та розвиток податкової системи загалом та про стан національної економіки зокрема.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики системи оподаткування зробили такі українські науковці, як Городецька Т.Е., Поровай А.С., Захаркіна Л.С., Касперович Ю.В., Зварич О.В., Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Пашко П.В., Тарангул Л.Л., Фрадинський О.А. та інші.

Метою дослідження є аналіз структури податкових надходжень до Державного бюджету в розрізі прямих та непрямих податків та їх співвідношення до загальної частини доходів та ВВП країни, виявлення проблем та негативних факторів впливу в сфері оподаткування, а також внесення пропозицій щодо її покращення.

Податки є важливою ланкою функціонування економічних відносин в країні та головною формою дохідної частини Державного бюджету, а також мають вагомий вплив на соціально-економічні процеси, що протікають в державі. Проаналізуємо обсяги загальної частини доходів Державного бюджету та податкових надходжень (рисунок 1).

Проаналізувавши діаграму, можемо зробити висновок, що Державний бюджет України формується в середньому на 85,19% за рахунок податків. Проте за європейськими нормами неподаткові надходження у структурі

бюджету держави мають складати не більше, ніж 5% [2, с. 112]. Тому це свідчить про неоптимальну структуру дохідної частини бюджету України.

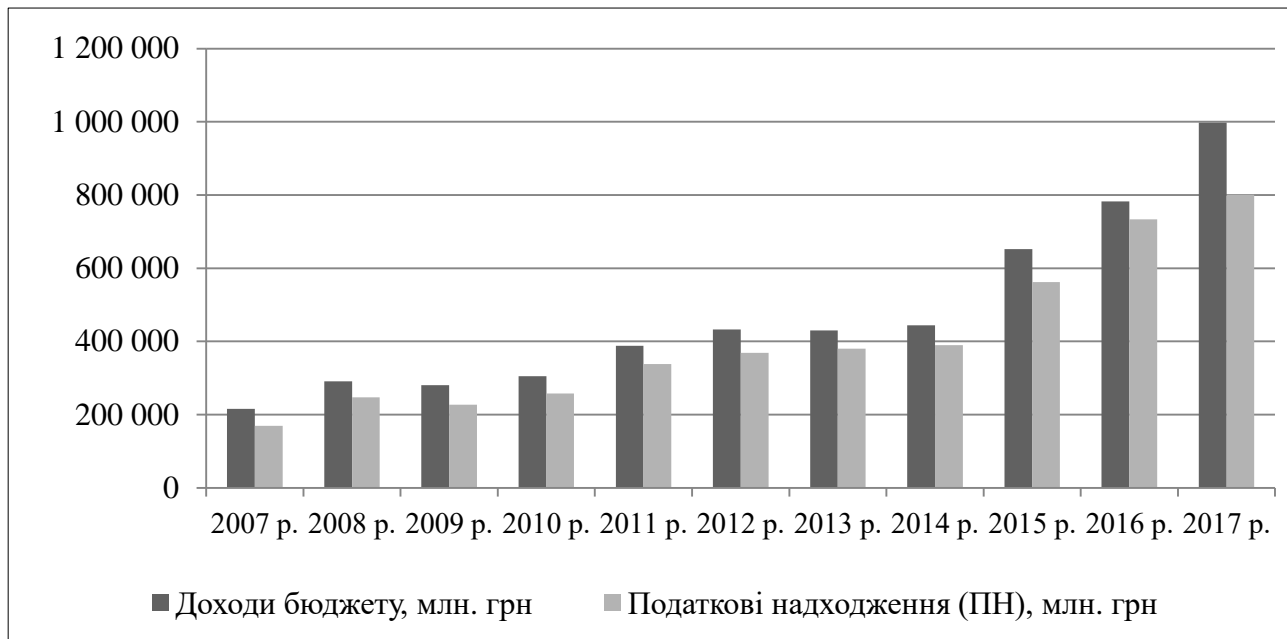


Рис. 1. Динаміка доходів та податкових надходжень Державного бюджету за 2007–2017 рр.

Побудовано авторами на основі статистичних даних Державної служби статистики України [1]

Проаналізуємо структуру податкових надходжень до Державного бюджету в розрізі прямих та непрямих податків та їх співвідношення до загальної частини доходів та ВВП (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка та структура формування податкових надходжень Державного бюджету в Україні за 2012-2017 рр.

	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Доходи бюджету, млн. грн	432 944	429 986	443 983	652 031	782 748	997 817
Податкові надходження(ПН), млн. грн	368 815	380 334	389 810	561 620	733 710	800 824
у % до бюджету	85,19%	88,45%	87,80%	86,13%	93,74%	80,26%
Прямі податки, млн грн	132 614	148 684	143 080	204 086	282 047	349 295
у % до бюджету	30,63%	34,58%	32,23%	31,30%	36,03%	35,01%
ПДФО, млн грн	68092	72 151	75 203	99 983	138 782	181 228
у % до бюджету	15,73%	16,78%	16,94%	15,33%	17,73%	18,16%
у % до ПН	18,46%	18,97%	19,29%	17,80%	18,92%	22,63%

Закінчення таблиця 1

1	2	3	4	5	6	7
ППП,млн. грн	55 793	54 994	40 201	39 053	60 223	73 481
у % до бюджету	12,89%	12,79%	9,05%	5,99%	7,69%	7,36%
у % до ПН	15,13%	14,46%	10,31%	6,95%	8,21%	9,18%
Місцеві податки і збори, млн. грн	5457	7 314	8 056	27041	42 261	49 457
у % до бюджету	1,26%	1,70%	1,81%	4,15%	5,40%	4,96%
у % до ПН	1,48%	1,92%	2,07%	4,81%	5,76%	6,18%
Плата за користування надрами, млн. грн	3272	14225	19620	38009	40 781	45 129
у % до бюджету	0,76%	3,31%	4,42%	5,83%	5,21%	4,52%
у % до ПН	0,89%	3,74%	5,03%	6,77%	5,56%	5,64%
Непрямі податки, млн. грн	236 201	231 650	246 730	357 534	451 663	451 529
у % до бюджету	54,56%	53,87%	55,57%	54,83%	57,70%	45,25%
ПДВ, млн. грн	184 786	181 717	189 241	246 858	329 911	302 866
у % до ПН	50,10%	47,78%	48,55%	43,95%	44,96%	37,82%
Акцизний податок, млн. грн	38 429	36 668	45100	70795	101 751	125 601
у % до бюджету	42,68%	42,26%	42,62%	37,86%	42,15%	30,35%
у % до ПН	10,42%	9,64%	11,57%	12,61%	13,87%	15,68%
Мито, млн. грн	12 986	13 265	12 389	39 881	20 001	23 062
у % до бюджету	3,00%	3,08%	2,79%	6,12%	2,56%	2,31%
у % до ПН	3,52%	3,49%	3,18%	7,10%	2,73%	2,88%

Розраховано авторми за даними Державної служби статистики України [1]

За даними таблиці 1 спостерігаємо наступні тенденції у податковій сфері:

1) Посилення ролі непрямих податків: у 2017 році податкові надходження до Державного бюджету зросли у 2,2 рази, а непрямі податки зросли майже в 1,9 разів порівняно з 2012 роком. Хоч питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень в 2017 році скоротилась порівняно з попередніми роками й становить 56,38% та 45,25 % доходів Державного бюджету. Також можна констатувати, що зростання показника частки непрямих податків у розрізі доходів бюджету розпочалося з 2013 року, а вже в 2016 році, його величина складала 57,7%. Дана ситуація спричинена тим, що з 2013 року посилюються інфляційні та девальваційні процеси, а також завдяки впровадженню у 2015 р. тимчасового імпортного збору.

2) Прямі податки в середньому за 2012-2017 рр. складають 32,32 %, найбільшу частку з яких займає податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), що становить в середньому 50,91% прямих податків. Різке зростання ПДФО у 2015 році пояснюється змінами, згідно Бюджетного кодексу, у відрахуванні цього податку до бюджетів різних рівнів, що в умовах проведення політики децентралізації, на нашу думку, є не доречним, оскільки всі місцеві бюджети

тепер повинні спрямовувати частку ПДФО до державного бюджету, а це в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів створює загрози невиконання ними своїх повноважень.

3) Податок на прибуток підприємств (ППП) помітно скоротився протягом 2012–2015 рр. (так з 2012 по 2015 рік ППП скоротився на 16 740 млн. грн) та в структурі податкових надходжень його частка зменшилася майже на 8,17%. Представлена тенденція змін ППП зумовлена помітним зменшенням бази оподаткування, що спричинена кризовими явищами в економіці, політичною нестабільністю, значним обсягом податкових пільг, ефективність яких залишається низькою.

4) Плата за користування надрами в цілому в 2017 році збільшилася майже в 19 разі у порівнянні з 2012 роком. Це спричинено зростанням ставок та збільшенням об'єктів оподаткування.

Отже, попри складні соціально-економічні умови, спостерігається збільшення податкових надходжень до державного бюджету майже по всіх видах податків. Варто вказати, що причиною такого зростання є також і так званий «інфляційний податок», який в умовах інфляції фактично сплачують економічні суб'єкти. Але, не зважаючи на збільшення сум податкових надходжень до Державного бюджету, система оподаткування залишається недосконалою. Основними проблемами є:

1. Податкова система в Україні складна в адмініструванні, що засвідчує шкала «Paying Taxes» (107 з 189 країн) рейтингу «Doing Business» Світового банку [3].

2. Низький рівень довіри до фіскальних органів: лише 17 % громадян довіряють співробітникам ДФС [4].

3. Надходження ЄСВ покривають лише половину потреби видатків Пенсійного фонду [5, с. 12].

4. Поширення популістичних заяв як наслідок низького рівня фінансово-економічної грамотності та податкової культури в суспільстві. Результати останніх досліджень красномовно засвідчили парадоксальні висновки: громадяни прагнуть одночасно жити у welfare state (держава загального добробуту), але працювати у ліберальній моделі, зокрема третина громадян не знає, яку частину доходів сплачує у вигляді податків, але при цьому 2/3 вже вважають її несправедливою.

Задля забезпечення подальшого розвитку та вдосконалення податкової системи України слід: забезпечити дієвість існуючих засобів податкового стимулювання економіки; змінити існуючий механізм оподаткування ПП для відновлення інвестиційно-інноваційного процесу; розвивати механізми оподаткування; збільшувати розмір АП до рівня країн-членів ЄС; провести бюджетну децентралізацію; підвищити ефективність адміністративного оскарження; спростити податкові декларації та звітність, документообіг; вдосконалювати системи електронного адміністрування ПДВ; посилити боротьбу з митними правопорушеннями та контрабандою; розвивати

середньострокове прогнозування і планування; посилити відповідальність працівників ДФС; підвищити відкритість та прозорість роботи ДФС тощо.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Захаркіна Л. С. Роль і місце податкових надходжень у структурі зведеного бюджету України / Л. С.Захаркіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016р. – Вип. 19.
3. Ease of Doing Business 2016 in Ukraine / Doing business, The World Bank. – October 27, 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>.
4. Моніторинг прогресу реформ. Звіт за 2015 рік. Розділ «Податкова реформа» / Національна рада реформ, Проектний офіс. – С. 49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/reformy/zvity>.
5. Касперович Ю. В. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року // Відділ фінансової безпеки, Серія «Економіка» № 74, м. Київ, – 2017р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkov_i_mehanizmu-f6424.pdf.

СЕКЦІЯ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Сотченко Є. В.

*здобувач кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ВИБОРУ НАЙБІЛЬШ ОПТИМІЗОВАНОГО СЦЕНАРІЮ ПРОВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ПЛАТІЖНОЇ ОПЕРАЦІЇ.

Зовнішнє середовище міжнародних банківських розрахункових операцій відрізняється досить високою мобільністю. Динамічні її умови та параметри. Для ринкової економіки в посткризовий період її розвитку характерна певна нестабільність, що породжується міжнародним конкурентним середовищем, нестабільними споживчими перевагами, циклічними перебудовами валютних курсів та інших факторів. Все це проявляється в сфері міжнародних розрахункових операцій у вигляді численних та різноманітних ризиків, які прямо або опосередковано впливають на функціональність та стійкість організацій, що здійснюють зовнішньоторговельні операції. Основний фінансовий ризик експортера або імпортера залежно від вибраної форми розрахунку – це ризик платежу. При оплаті за поставку продукції основною небезпекою є те, що зовнішньоторговий партнер може несвоєчасно поставити товари або здійснити поставку в неповному обсязі, або взагалі не поставити товар. Ризик оплати пов'язаний також з процентним і ліквідними ризиками. Це пояснюється тим, що криза ліквідності або загроза неплатіжездатності клієнта або банку, що обслуговує його платіжні операції не виникає незрозуміло з чого, а причиною їх існування є надмірно високий ризик неплатежу, що проявляється в непогашених великих сумах до сплати. Платіжний ризик впливає і на процентну ставку кредиту, якщо виникає необхідність додаткового фінансування зовнішньоекономічної операції з боку банку. Коли ризик платежу невеликий, банку обслуговуючому зовнішньоторгову операцію вдається, як правило вчасно компенсувати можливі втрати активів.

При аналізі платоспроможності вибірки підприємств різними моделями множинного дискримінантного аналізу виявлено, що середня точність моделей не перевищує 80-86%, що не є прийнятною для компанії. На підставі вищезгаданого можна зробити висновок про те, що не існує ідеальних систем фінансових коефіцієнтів і моделей аналізу. Всі вони дають більшу або меншу вірогідність помилок при аналізі, розробці та реалізації подальшого сценарію проведення

зовнішньоторговельної угоди та оплати за нею. Навіть для одного й того самого платника – юридичної особи різні методики дають суперечливі прогностичні результати, ускладнюючи прийняття рішення що до можливості додаткового фінансування зовнішньоторговельної угоди і можуть привести до втрати активів.

Звідси випливає завдання створення більш досконалих методів класифікації сценаріїв реалізації зовнішньоторговельних платежів клієнтів комерційного банку. Рішенням даної проблеми може бути в застосуванні новітніх методів економіко-математичного моделювання – апарата штучних нейронних мереж, ділі ІНС. Для того, щоб ІНС могла виявити потенційно непридатні схеми платежу, необхідно створити образ високоризикових схем взаєморозрахунків, та навчити ІНС розпізнати їх, постійно адаптуючи їх до зовнішніх умов. Методика застосування штучних нейронних мереж у завданнях оцінки платоспроможності суб'єкта зовнішньоекономічної транзакції ґрунтується на основних положеннях та практиці використання штучних нейронних мереж у вирішенні задач для різних сфер науково-практичної діяльності [3].

Особливу увагу при моделюванні майбутніх сценаріїв міжнародних платежів, потрібно звернути на проблему, самої нейронної мережі, в якій були знайдені «блакитні плями», а саме, набори вхідних даних, дуже близькі до того, щоб бути класифікованими вірно, але які при цьому розпізнаються невірно. З самого початку дослідження нейронних мереж передбачалося, що нейронні мережі вміють робити узагальнення. Тож якщо ви навчите мережу розпізнати платників, використовуючи певний набір їх параметрів, вона зможе, за умови, що була навчено правильно, розпізнати образи платників, яких до цього ще не зустрічала, тобто нових. Це припущення включало інше, ще більш «очевидне», згідно з яким, якщо нейронні мережі класифікують платника як «платоспроможного», то вона буде класифікувати також і змінену версію цього образу. Для створення такого образу потрібно змінити значення деяких пікселів, і поки ці зміни невеликі, людина не помітить різниці. Імовірно, не зможе відрізнити їх і комп'ютер. Дослідники, цього феномену ІНС налаштовані позитивно і використовують протилежні приклади для навчання мережі, добиваючись правильної її роботи. Вони відносять ці приклади до особливо складних видів навчальних даних, які можуть бути використані для покращення мережі та її можливостей узагальнювати [1].

Експертна система, побудована на основі архітектурних нейронних мереж, узагальнюючи попередній досвід надання додаткового фінансування банком зовнішньоекономічних операцій, може дозволити прийняти ефективні рішення, що базуються на точності об'єктивної та оперативної оцінки.

Використання нейросетєвого аналізу дозволяє суттєво підвищити надійність розпізнавання образу потенційно недобросовісного платника, і, таким чином, знизити платіжні ризики комерційного банку при роботі з платниками – юридичними особами. На підставі проведених досліджень встановлено, що вдосконалити позиції сучасного комерційного банку на ринку сукупного капіталу можна лише на підставі істотного збільшення юридичних осіб у структурі клієнтської бази банку або використання додаткових джерел

інформації, сторонніх баз даних. Для збільшення сегмента юридичних осіб у структурі клієнтської бази банку необхідно посилити його конкурентні позиції, для чого слід зменшити премію за ризик. У свою чергу, це спричиняє збільшення втрати активів у зв'язку з банківськими ризиками, щоб уникнути цього, і слід використовувати інвентаризацію ІНС для недопущення високоризикових та ненадійних сценаріїв взаєморозрахунків.

Особливу увагу на думку автора заслуговує питання вибору оптимізованих сценаріїв розрахунку для смартконтрактів. Так перша в світі реальна транзакція з використанням блокування відбулася ще в вересні 2016 року. Її провели британський банк Barclays, та ізраїльський технологічний стартап Wave та ірландський виробник молочної продукції Ornuu, який уклав угоду про постачання сиру та масла на \$ 100 тис. з Сейшельською торговою компанією. Процес, який зазвичай займає від семи до десяти днів, зайняв близько чотирьох годин. Застосування нейронних мереж для криптографічного захисту та механізмів верифікації дозволило передавати інформацію в зашифрованому вигляді, що позбавило його необхідності в її сторонній перевірці. Акредитив, який був відкритий на 100 000 \$ в забезпеченні експорту партій масла та сиру Ornuu для Торговельної компанії Сейшельських островів було проведено менше ніж за чотири години, зазвичай цей процес займає від 7 до 10 робочих днів із-за обробки документації: обмін оригіналами експортно-імпортних контрактів, коносаментів, страхових договорів тощо. Тепер, використовуючи криптографічну захист і механізми перевірки, інформація була передана в зашифрованому вигляді і не було необхідності в її сторонній перевірці. Експерти вважають, що система blockchain здатна прискорити торгові операції, скоротити витрати компаній і знизити ризик підробки документів, операції можна проводити за декілька хвилин. За оцінками аналітиків, блокчейн може стати особливо популярним саме в секторі торгового фінансування [2].

На думку автора це не є оптимізований сценарій проведення цієї угоди, використання закритих систем з зворотнім зв'язком дало б можливість застосувати банківський переказ, замість акредитиву, що дало можливість знизити витрати до 10%, та дало виграш у сумі 10000\$.

Треба зазначити що нейронні мережі виявили новий тип нестабільності, про який було згадано вище, і не схоже, що ІНС, можуть приймати рішення послідовно. І замість того, щоб «латати дірки», включаючи протилежні приклади у навчальні вибірки, наука повинна дослідити та усунути цю проблему. Поки цього не виникне, ми не можемо застосовувати ІНС в повному обсязі, особливо там де безпека критично важлива [1].

Оптимізація топології проблемних ІНС впливає на результат значно більше, ніж алгоритм навчання. Якщо топологія навчання мережі незручне, швидкість навчання ІНС падає в рази і навіть в десятки разів, а може зробити процес навчання ІНС зовсім неможливим.

Нейронна мережа легко освоює лише ті узагальнення, які легко і зручно зробити на базі її оптимізованої топології.

Передача на вхід простого константного значення у дуже багатьох випадках сильно поліпшити якість роботи проблемної ІНС для завдання вибору оптимізованого сценарію проведення міжнародної платіжної операції

Література:

1. Intriguing properties of neural networks режим доступу: <https://arxiv.org/pdf/1312.6199.pdf>.
2. Електронне періодичне видання «Ведомости» режим доступу: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/09/09/656295-sdelka-blochnih-tsepei>.
3. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. – М.: Вильямс, 2006. – 1104 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ЧИННИКИ

II МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

2 березня 2018 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції: вул. Дворянська, 2, к. 68, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 14.03.2018 р. Формат 60x90/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 6,51.
Наклад 100 прим. Замовлення № 0318-04.

Надруковано: ФОП Головка О.А.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.