

ISSN 2409-9260 (Print)
ISSN 2415-3869 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК
№ 2 (254)**

Одеса – 2018

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2018. – № 2 (254). – 240 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.; за економічними науками – перезатверджена 22 березня 2016 р. (Протокол № 7).

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та планування бізнесу Одеського національного економічного університету

Технічний редактор: Гейко Людмила Михайлівна – к.е.н., доцент Одеського національного економічного університету

I. Економічні науки: Звєряков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Балджи М.Д. – д.е.н., професор, Баранова В.Г. – д.е.н., професор, Губанова О.Р. – д.е.н., професор, Кузнєцова Л.В. – д.е.н., професор, Лоханова Н.О. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Янковий О.Г. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент, Сментина Н.В. – д.е.н., доцент

II. Політичні науки: Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарєв А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор, Попков В.В. – д.філософ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стюпін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник включено до оновленого «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» (затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241)

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РИНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Індексування і реферування: реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=Pef4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праці – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Антонюк Наталія

Зарубіжний досвід антикризового управління національною економікою для України.....5

Архиєреєв Сергій

Оценка реализации потенциала экспортной специализации международным бизнесом.....23

Бойко Ольга, Губар Людмила

Аналіз ефективності використання основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон».....43

Видобора Володимир

Шляхи підвищення інвестиційної привабливості України в умовах соціально-економічної невизначеності.....57

Гейко Людмила, Кушнір Олена

Інновації на світовому та українському ринку зерна.....67

Доброва Наталя, Однолько Вікторія

Механізм сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні.80

Короленко Наталія, Соломко Владлена

Міжнародна репутація країни як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності: логістичний аспект.....95

Коцюбенко Валентина, Осипова Марія

Методи оцінки та мінімізації кредитного ризику ПАТ КБ «ПРИВАТБАНКУ».....107

Мужайло Василь, Кривоногова Ірина

Формування ринку соціальних послуг в умовах сучасної України.....124

Ропотан Ірина

Методичні підходи до оптимізації розподілу дотацій вирівнювання за регіонами країни.....139

Тіщенко Євген

Використання фінансових інструментів для управління ризиками проектного фінансування в Україні.....156

Хомутенко Алла, Мельник Марина

Фіскальна роль місцевих податків в Україні.....169

<i>Чернега Олена, Осичка Олена</i> Управління проектною командою.....	187
--	------------

ІСТОРИЧНІ НАУКИ

Макушина Ганна

Діяльність купецтва у складі органів влади в Миколаєві на початку ХХ ст.....	198
--	------------

Попков Василь, Попкова Катерина

Проблема Нового человека в контексте социально-политических трансформаций современной эпохи.....	210
--	------------

Румянцева Анжелика

Необходимость социальных изменений в современной Украине.....	220
---	------------

<i>НАШІ АВТОРИ</i>	229
---------------------------------	------------

УДК 338.001.36

Антонюк Наталія

**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АНТИКРИЗОВОГО
УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ ДЛЯ
УКРАЇНИ**

Досліджено зарубіжний досвід розвинених країн у сфері антикризового управління національною економікою. Аналіз проведено за світовими лідерами США, Китаєм та Японією. Також для порівняння використано країни Європейського союзу. Для визначення тенденцій розвитку оцінено економічний стан країн за значенням валового внутрішнього продукту. На основі досліджень виявлено, що кожна держава по-своєму виходила з кризових ситуацій, розробляючи власні підходи на основі ситуації в країні, особливостей національного менталітету та історичних подій. Підкреслено, що напрямки антикризового управління, як правило, залежать від того, які з секторів економіки є провідними в країні.

На основі опрацювання досвіду антикризового управління та розроблених реальних заходів розвинутих країн, що спромоглися реалізувати антикризові підходи і отримати позитивні результати, було виділено основні етапи їх здійснення: початковий, регуляторний та етап структуризації.

В результаті визначено основні напрямки впровадження антикризових заходів з метою їх подальшого застосування на макро- і мезорівнях в Україні.

Ключові слова: антикризове управління, національна економіка, криза, зарубіжні країни, реформи

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ДЛЯ УКРАИНЫ

Исследован зарубежный опыт развитых стран в сфере антикризисного управления национальной экономикой. Анализ проведен по мировым лидерами США, Китаем и Японией. Также для сравнения использованы страны Европейского союза. Для определения тенденций развития оценено экономическое положение стран по значению ВВП. На основе исследований выявлено, что каждое государство по-своему выходило из кризисных ситуаций, разрабатывая собственные подходы на основе ситуации в стране, особенностей национального менталитета и исторических событий. Подчеркнуто, что направления антикризисного управления, как правило, зависят от того, какие из секторов экономики являются ведущими в стране.

На основе обработки опыта антикризисного управления и разработанных реальных мер развитых стран, которые смогли реализовать антикризисные подходы и получить положительные результаты, были выделены основные этапы их осуществления: начальный, регуляторный и этап структуризации.

В результате определены основные направления внедрения антикризисных мер с целью их дальнейшего применения на макро- и мезоуровне в Украине.

Ключевые слова: антикризисное управление, национальная экономика, кризис, зарубежные страны, реформы

Antoniuk Nataliia

FOREIGN EXPERIENCE OF NATIONAL ECONOMY ANTI-CRIS MANAGEMENT FOR UKRAINE

It has been researched foreign experience of developed countries in the field of national economy anti-crisis management. The has been analyzed by the world leaders USA, China and Japan. Also it has been

used European Union countries for comparison. In order to determine the development trends, it has been estimated the economic status of the countries by the value of the gross domestic product. Based on research, it has been discovered that each state emerged from crisis situations in its own way, developing its own approaches based on the situation in the country, the peculiarities of the national mentality and historical events. It has been emphasized that the direction of crisis management, as a rule, depends on which sectors of the economy are leading in the country.

On the basis of processing the experience of anti-crisis management and developed real measures of developed countries that managed to implement anti-crisis approaches and obtain positive results, it has been identified main stages of their implementation: the initial, regulatory and structuring stage.

As a result, it has determined the main directions of the implementation of anti-crisis measures aimed at their further application in Ukraine on macro and meso levels.

Key words: anti-crisis management, national economy, crisis, foreign countries, reforms

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Проблема впровадження антикризового управління економікою країни чи окремо взятих територій не нова у світовій практиці. Багато країн по різному підходили до вирішення питання стабілізації та розвитку економіки, частково акцентуючи увагу саме на сталому розвитку, поєднуючи у законодавчо-нормативній базі соціальні, економічні та екологічні складові.

Сьогодні в Україні, в процесі реформування, все більше уваги приділяється використанню антикризових підходів до управління економікою. В умовах поширення кризових явищ в усіх сферах економіки України особливо актуальним стає досвід зарубіжних країн, які вже пройшли схожий шлях та отримали позитивні результати в розвитку національної економіки. Дослідження будемо проводити вивчаючи досвід високорозвинутих країн світу щодо виходу з економічної кризи. Будемо розглядати держави, які згідно з світовою оцінкою за останні роки, вийшли на перші місця, а також на історичний досвід країн, що подолали наслідки економічних криз у різні роки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання поданої проблеми і на які спирається автор. Неоднозначні підходи до розуміння поняття «антикризове управління», поширення цікавості до цієї тематики та збільшення кількості публікацій і досліджень в цьому напрямі підкреслюють різноманітність поглядів науковців. Це пояснюється тим, що при поширенні глобалізації економічні, політичні та культурні процеси в різних країнах тісно переплітаються та інтегруються між собою. В той же час накопичений науковий досвід у подоланні й уникненні кризових явищ різних країн стає універсальним та інтернаціональним.

Проблематика антикризового управління викликає інтерес як зарубіжних так і українських дослідників. У різних аспектах теорію, методологію і практику антикризового управління досліджували Е. Б Адельсеїтова. [1], А.С.Гальчинський [2], А.А. Олешко [3], М.І.Пірен [4], П. Е. Самуельсон [5], Н. В. Сапа [6], Н. М Ткачова [7], Г.І. Ханов [8] та багато інших науковців і фахівців з цього питання.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналізуючи наукові праці вчених було виявлено, що існуючі вітчизняні та зарубіжні дослідження у сфері управління кризами висвітлюють лише окремі проблемні питання. Сьогодні більшість завдань, які виникають перед органами державного управління в умовах гострої кризи вирішуються спонтанно, без застосування стратегічних підходів до антикризового управління.

Водночас аналіз літератури з цього питання переконує, що антикризове управління розглядається як макроекономічна проблема, де особлива увага приділяється антикризовому управлінню підприємствами державної та приватної форм власності. Значно менше розробок і досліджень, які узагальнюють антикризове державне управління національною економікою, що зумовлює особливу зацікавленість у наших подальших дослідженнях.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз досвіду зарубіжних країн у сфері антикризового управління національною економікою. Завданнями є дослідження історичного становлення антикризового управління в зарубіжних країнах, виділення позитивного досвіду, формування пропозицій для використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За обсягом частки економіки країни у світовому обсязі в першу трійку входять: США, Китай, Японія. Американська економіка становить 24,3% світової економіки, а саме – 18 трлн. дол. США. Частка Китаю складає 14,8% або 11 трлн. доларів від обсягу світової економіки; Японії – 6% світової економіки (4,4 трлн. дол. США) [9].

В антикризовому управлінні дуже важлива достовірна інформація про реальну ситуацію в економіці, яка описується цілим рядом показників. Для оцінки економічного стану країни використовують значення валового внутрішнього продукту (ВВП), яке визначає вартість випущених товарів і послуг окремо взятим державою. За даними Міжнародного валютного фонду на протязі останніх років до десятки країн з найбільшим ВВП відносяться: США, Китай, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Індія, Італія, Бразилія і Канада. Тоді, як Україна в 2017 р. займала 65 сходинку [10]. Світовий номінальний ВВП за 2015-2016 рр. подано на рис. 1.

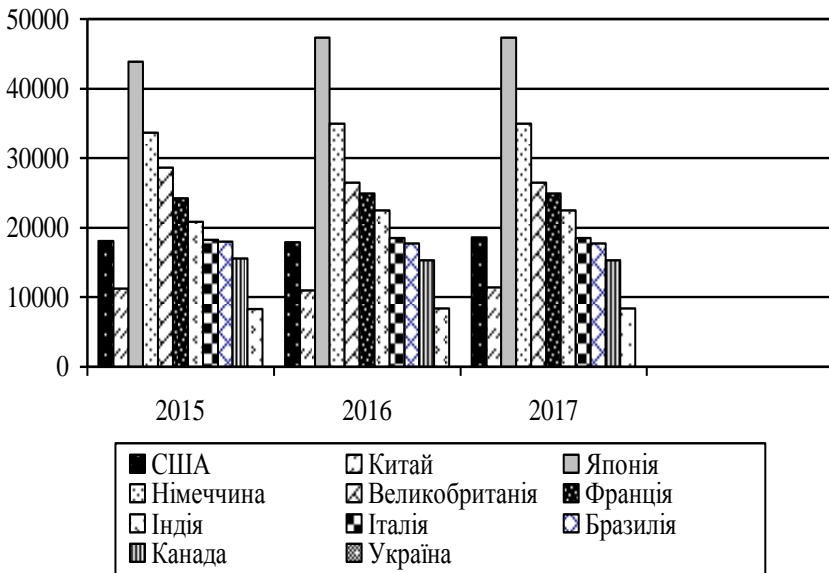


Рис.1. Світовий номінальний ВВП за 2015-2017 рр., млн. \$ (складено автором за матеріалами [10, 11, 12, 13])

В розрахунках економічний ріст визначається за допомогою індексів і темпів росту та приросту. В даному випадку застосовується кілька різновидів цих показників: темпи (індекси) росту і приросту до базисного року; ланцюгові темпи (індекси) росту і приросту до попереднього року; середньорічні темпи росту і приросту за певний період [14].

Проаналізувавши історичний розвиток національної економіки країн-лідерів виділено основні досягнення їхнього розвитку. Так, теорія американського економіста М. Фрідмена стала основою економічної програми президента Р. Рейгана. Вона носила назву «Новий початок для Америки. Програма економічного відродження» і включала такі основні пункти: податкову реформу, реформу амортизації, антиінфляційну кредитно-грошову політику, реформу дерегулювання економіки США [15]. В 1993 р. новим президентом США Б. Клінтоном була започаткована нова економічна програма, яка містила три частини: перша (стимулююча компонента) мала на меті подолання спаду; друга представляла собою комплекс заходів для збільшення державних вкладень в основний капітал країни і повинна була дати поштовх для модернізації економіки; третя спрямована на скорочення державного дефіциту і створення, таким чином, більш сприятливих умов для кредитування американської економіки [15]. Наступна антикризова програма, запропонована президентом Б. Обамою, дозволила США подолати наслідки економічної кризи 2007-2008 рр.

Цікавими є підходи Китаю, який в період реформ ХХ ст. здійснив поступовий перехід від планової до ринкової економіки. Низка реформ супроводжувалась значним зростанням із загальною зміною існуючої економічної системи, послідовним підвищенням добробуту населення, виходу країни на міжнародні ринки. Економічні реформи здійснювались в декілька етапів і були проведені на ланках, що потребували цього в першу чергу на певний момент часу [16]. Основні напрями реформи включали декілька етапів:

I етап – перебудова системи управління економікою, забезпечення балансу між галузями народного господарства, зміцнення і вдосконалення основ економіки;

II етап – впровадження соціалістичної ринкової економічної системи з китайською специфікою;

III етап – модернізація економіки, формування і вдосконалення соціалістичного ринкового економічного механізму [16].

На першому етапі реформування акцент було зроблено на зміни в аграрних районах, адже більше 70% населення країни займались сільським господарством. Другий етап реформ в Китаї почався з ухвалення в 1984 р. Центральним комітетом Комуністичної партії Китаю Постанови «Про реформу господарської системи», в якій більшу частину завдань становило будівництво соціалістичної економіки з китайською специфікою. Реформа передбачала створення планової системи, в основі якої було свідоме використання закону вартості, і ставила за мету розвиток соціалістичної товарної економіки, встановлення раціональної системи цін шляхом забезпечення свободи дії економічних важелів. Третій етап включив розробку стратегії модернізації країни, індустріалізації та стійкого розвитку та поставив за мету формування середньозаможного суспільства [17].

Щодо Японії, яка тривалий час займала провідні позиції серед розвинутих країн світу, то активне зростання японської економіки призупинилося з 1991 року, а світова фінансова криза 2008 року дуже негативно вплинула її економіку. В 2009 році японським урядом було прийнято «Комплекс стратегічних заходів по подоланню кризи» – стратегію виходу з кризового стану на довгостроковий період [18].

На рівні держави було прийнято впровадження збалансованої кредитно-фінансової політики, яка включала декілька заходів:

- забезпечення умов для збереження діючих і створення нових робочих місць, а також формування системи соціального захисту тимчасово безробітних;

- проведення грошово-кредитної політики, яка відповідає конкретним економічним умовам країни;

- фінансування комплексу стратегічних заходів з державних резервів, шляхом переказу коштів на спеціальні рахунки для реалізації інвестиційних та кредитних програм.

Планування розвитку Японії закладене в стратегії соціально-економічного та інноваційного розвитку країни на період до 2030 року. Вона декларує основні цілі: скорочення залежності від імпортованих сировинних і енергетичних ресурсів, охорону навколишнього середовища, поліпшення демографічної ситуації на основі вдосконалення охорони здоров'я, збільшення тривалості життя

і трудової активності населення, надання допомоги у вихованні дітей та їх навчанні, а також поліпшення соціального захисту та безпеки громадян країни [19].

Цікавим є досвід країн Європейського Союзу, де діє розгалужена система дотацій і державні кошти часто перерозподіляються між галузями, які на думку державної влади, мають пріоритетне значення.

Так от Німеччина вже багато років займає перше місце серед країн Євросоюзу за розвитком економіки та провідне серед держав світу. Економічні реформи країни, яка програла у другій світовій війні, були запропоновані Л. Ерхардом. Вони проводились беззаперечно і послідовно. В результаті їх успішного впровадження виникло так зване «німецьке диво». Фінансовою підтримкою для економічних реформ була допомога США (3,12 млрд. дол.), що була надана відповідно до плану Маршалла [20]. Також відбулось об'єднання трьох окупаційних зон (американської, англійської і французької) в єдину країну – Федеративну республіку Німеччину з переданням управління економікою німецькій стороні, а також проводилась допомога при розробці реформаторських проектів [20]. Далі були проведені податкова реформи, децентралізація та деадміністрування у сфері регулювання економіки. Це суттєво стимулювало підприємництво та стабілізувало купівельну силу національної валюти. Характерними рисами економічних повоєнних реформ були врахування регіональних особливостей країни, чому сприяв чіткий розподіл обов'язків між районними, федеральними і муніципальними структурами.

Окружне районне управління здійснювало управління тільки в сферах соціального захисту населення, надзвичайних ситуацій, розвитку транспорту, освіти, екології і землевпорядкування, геодезії і кадастру, загальних засад економічного розвитку. Соціальна сфера була перекладена на рівень громад і населення. Розвинута страхова медицина. Розвивалася фінансова самостійність громад. В той час проведено коригування економічної політики. На розвиток економіки країни кардинально вплинуло створення Європейського Союзу (далі ЄС), його розширення та активізація.

Суттєвим кроком подальшого економічного зростання були реформи, розпочаті урядом канцлера Г. Шредера в 1998-2005 роках [21, с. 147]. І в останні роки економіка Німеччини продовжує

зростати. Це підтверджено даними Федерального статистичного відомства країни [22].

На розвиток сучасної Франції істотно вплинули реформи Ш. де Голля. Тоді почали впроваджуватися нові доктрини, в тому числі й економічна, метою якої був: пошук оптимальної економічної моделі, що мала враховувати національну специфіку розвитку. До неї відносилося: жорстке стратегічне планування; вимоглива податкова політика; розширення державного сектору у базових перспективних галузях; збільшення долі державного сектору в економіці; активізація бюджетної інвестиційної політики; залучення до економічних процесів усіх прошарків населення; монетарна політика. Стабілізації в країні сприяло і завершення у 60-ті роки ХХ ст. модернізації економіки. Значну роль у цьому процесі відіграв уряд, який взяв на себе всі витрати на формування новітніх галузей економіки і визначення стратегічних напрямів розвитку. В той час були закладені основи енергетичної незалежності за рахунок будівництва атомних електростанцій. На основі проведених реформ країна стала сучасною індустріальною державою з передовою багатогалузевою промисловістю. Домігшись значного збільшення експорту, Франція до середини 60-х років розрахувалась зі всіма своїми боргами і стала знову державою-кредитором. Було завершено модернізацію сільськогосподарського виробництва: французький селянин перетворився у фермера, а Франція стала найбільшим експортером сільськогосподарської продукції в Європі [23].

Ще є цікавим той факт, що Франція витримала світову економічну кризу краще, ніж більшість інших країн ЄС через відносну стійкість внутрішніх споживчих витрат, великого громадського сектору та меншої залежності від падіння попиту на експорт [24].

Таким чином, виходячи з ситуації в країні, особливостей національного менталітету, історичних подій кожна держава по-своєму виходила з кризових ситуацій, розробляючи власні підходи.

Отже, варто підкреслити, що підвищення антикризових управлінських рішень на макро- чи мезорівні необхідно розглядати як єдину сукупність дій органів самоврядування, що мають базуватись на діагностиці економіки та соціальної сфери територій, врахування екологічних наслідків та виявлення несприятливих чинників та методів їх усунення й подолання кризових явищ. Важливими його

характеристиками мають стати: підконтрольність, наближення до громади, прозорість, відкритість і ефективність.

Приклад якісного антикризового управління на державному рівні продемонстрував Китай. Втративши у зв'язку з світовою кризою основні ринки збуту своєї продукції, держава спрямувала зусилля на зростання споживання своєї продукції усередині країни, тим самим підвищуючи рівень життя, сприяючи вдосконаленню продуктивних сил свого суспільства [25]. Подібний шлях обрала Німеччина, але поряд з цим, сконцентрувала увагу на країнах, з якими раніше не мала ділових стосунків. Вражає своїми антикризовими заходами Франція, яка спромоглася найефективніше справитися з всесвітньою фінансовою кризою.

Дослідивши зарубіжний досвід антикризового управління національною економікою проведемо аналіз ситуації в Україні та виділимо основні позитивні приклади зарубіжних країн для впровадження.

Напрацювання та реальні заходи розвинутих країн, що спромоглися реалізувати антикризові заходи і отримати позитивні результати, дозволяють виділити основні етапи їх здійснення: початковий, регуляторний та етап структуризації (рис. 1).

На початковому етапі подолання кризових явищ практично всі країни застосовували адміністративні заходи, які включали жорсткі міри управління (економія на всіх ланках керування, обґрунтування ринкового економічного механізму, посилення контролю з боку держави тощо). Наступним кроком подолання кризи виступали регуляторні заходи, які були пов'язані з вдосконаленням національної політики, шляхом активізації та корегування існуючих кроків (модернізація економіки, реформування галузей, впровадження комплексної стратегії розвитку; податкова, соціальна, екологічна, пенсійна та інші реформи тощо).

На етапі структуризації відбувався пошук заходів співпраці на макро- і мезорівнях; були сформовані територіальні об'єднання, яким було надано фінансову та управлінську самостійність (стратегічне планування, середньо- і довгостроковий прогноз, розвиток внутрішнього ринку, децентралізація державного управління, стимулювання інвестиційної діяльності та ін.).



Рис. 2. Основні етапи впровадження антикризових заходів за кордоном (складено автором)

З позиції закордонного досвіду антикризові заходи, на національному і регіональному рівнях, звідки, власне і беруть свої корені теоретичні розробки управління національною економікою, надають можливість окреслити провідні шляхи підвищення антикризового управління економікою країни. Так, В. Мау виділені чотири групи інструментів економічної політики, до яких відносяться: підтримка банківської системи, кредитно-грошова політика, підтримка реального сектора економіки, підтримка населення [26, с. 13].

Важливо підкреслити, що напрямки антикризової управління, як правило, залежать від того, які з секторів економіки є провідними в країні. Так, в Китаї, Японії і Німеччині в економіці країн вагому роль відіграють банки, тому акцент було зроблено саме на підтримку банківської системи; в США та Великобританії – важливий фінансовий ринок і відповідно держави цих країн розробляли антикризові заходи щодо стабілізації фінансової системи. У Франції, в період реформ Ш. де Голля, проведено реструктуризацію управлінської системи на основі прозорості, справедливості та конкурентного відбору, відповідно до професійних якостей. Ми вважаємо, що цей підхід актуальний і для України. До провідних антикризових напрямків державного управління розвинутих країн, які були застосовані в період світових економічних криз, відносимо: економічні, фінансові, підприємницькі, соціальні, управлінські та екологічні підходи.

Для економіки України в сучасних умовах, коли акцент робиться на децентралізацію, є можливість одночасного залучення всіх напрямків, виходячи з наявного потенціалу країни та орієнтації на інноваційність. Для окремих територій підтримкою на рівні держави може стати допомога окремим галузям. Та все ж загальнозначимими на державному рівні, на нашу думку, є: аграрний сектор, ІТ-технології, інноваційні технології, машинобудування, транспортна інфраструктура, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків. Ми вважаємо, що підтримка та активізація цих напрямів призведе до підвищення конкуренції та потягне за собою розвиток малого й середнього підприємництва, а також інших галузей та сфер діяльності в Україні.

В зв'язку з тим, що Україна спрямована на шлях європейського досвіду реформ, в т.ч. децентралізації управління (делегування центральними органами управління своїх функцій регіональним органам влади), тому суттєво посилюється увага до ролі регіонів в соціально-економічному розвитку.

Реалізація регіональної політики почала інтегруватися і у сферу стратегічного планування в Україні. Так, була розроблена Державна стратегія регіонального розвитку, яка продовжує ідею входження країни у європейське співтовариство. З урахуванням загальнонаціональних потреб та інтересів, в ній визначено ключові проблеми регіонального розвитку та пріоритети державної регіональної політики. Підставою слугувала потреба в опрацюванні регіонами нових підходів до використання їх економічного, людського, природно-ресурсного потенціалу, що забезпечувало б досягнення нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки, а також нового рівня життя населення, з огляду на заявлену орієнтацію розвитку країни, а саме, її включення у світові суспільно-економічні процеси.

Україна, маючи значний економічний та інтелектуальний потенціал в цілому, так само як і її регіони зокрема, за інтегральною оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, а також конкурентоспроможності суб'єктів господарювання значно поступається країнам Західної і Центральної Європи. Нерівномірність у регіональному розвитку і рівні життя населення створює передумови для соціальної напруженості в суспільстві, загрожуює територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність. Виходячи з цього, саме стратегічне планування на регіональному рівні має орієнтуватися на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій [27, с. 57-58].

Україна, орієнтуючись за закордонний досвід використання управлінських інструментів в системі антикризового управління економікою та соціально-економічними процесами, що відбуваються в суспільстві, започатковує власний стиль керування, за якого зміщуються акценти від вітчизняного досвіду владно-

адміністративного планування численних програм соціально-економічного розвитку і наукового обґрунтування їх провідними науковими і вузівськими колективами до поширеної світової практики застосування інтерактивних технологій й залучення до розробки стратегій широкого кола громадськості.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Проведений аналіз в розвинутих країнах світу та дослідження ситуації в Україні свідчать про потребу в проведенні радикальних реформ в країні. Вважаємо за доцільне, на основі аналізу антикризових заходів в розвинутих країнах, впровадження запропонованих підходів, які необхідно швидко реалізовувати.

Сліпе копіювання того чи іншого сценарію розвитку недоцільне, оскільки в Україні існують певні особливості господарювання, менталітет населення, складність запровадження новацій на загальнодержавному рівні тощо. Отже, дослідження досвіду розвинутих країн світу дозволило визначити провідні напрямки впровадження антикризових заходів з метою їх подальшого застосування на макро- і мезорівнях в Україні.

Література

1. Адельсеїтова Е. Б. Формування ефективного механізму регулювання національної економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / Е. Б. Адельсеїтова; Крим. інж.-пед. ун-т. – Сімферополь: [б. в.], 2009. – 20 с.
2. Гальчинський А. В. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. В. Гальчинський, С. В. Львовичкін // Економіка України. –2008. – № 6. – С. 4–11.
3. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012. – 350 с.
4. Пірен М. Конфлікти в системі політико-управлінської діяльності: навч. посіб. / М. Пірен. – Київ: УАДУ, 2003. – 240 с.
5. Самуельсон П. Э. Экономика: учебник / П. Э. Самуельсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ. – М.: Издат. дом “Вильямс”, 2009. – 1358 с.

6. Сапа Н. В. Теоретико-методологічні засади механізми антикризового державного управління / Н. В. Сапа // Гуманіт. вісн. ЗДА. – 2009. – Вип. 38. – С. 106–116.
7. Ткачова Н. М. Розробка ефективного державного механізму антикризового управління / Н. М. Ткачова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 8. – С. 124–130.
8. Ханов Г. Г. Политические кампании как жанр кризисного управления / Г. Г. Ханов // Избирательные технологии и избирательное искусство. – М.: Рос. полит. энцикл., 2001. – С. 40–47.
9. DataBank (2018), [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/ddperror.aspx?aspxerrorpath=/data/reports.aspx>
10. OLZA. Світ ефективного бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.olza.com.ua/statistics/57>
11. Антикризис. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kriza.com.ua/valovoj-vnutrennij-produkt-vvp-ukrainy/>
12. Finstat. Динамика ВВП Украины в доларах США [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://finstat.info/dinamika-vvp-ukrainyi-v-dollarah-ssha;>
13. INF. Международный валютный фонд [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/ru/News/Search>
14. Небава М. І. Теорія макроекономіки: навч. посіб. / М.І. Небава. – К.: Слово, 2005. – 536 с.
15. Мировая экономика [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://liferus.narod.ru/Bussines/MirEcon/4-g3-2.htm>
16. Селищев А.С. Китайская экономика в XXI веке. / А.С. Селищев, Н.А. Селищев – Санкт-Петербург: ООО «Питер Принт», 2004. – 240 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books>
17. Экономические реформы в Китае с 1978 года [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://newsruss.ru/doc/index.php/#cite_note-1
18. Фабричников Д. Япония: кризис во время кризиса / Д. Фабричников // Научная жизнь. – №3-4(10-11). – 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mirec.ru/2009-03-04/yaponiya-krisis-vo-vremya-krizisa>

19. Бондаренко В.А. Политика Японии по преодолению кризиса [Электронний ресурс] – Режим доступу: http://www.giac.ru/content/document_r_27CED5EF-980C-4B9C-8CC5-5F8918B89607.html

20. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: навч. посіб. / О. О. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.

21. Васильев В. И. Германский политик Герхард Шрёдер / В. И. Васильев // Новая и новейшая история. – 2014. – № 6. – С. 145-157.

22. Destatis Statistisches Bundesamt [Электронний ресурс] – Режим доступу: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2018/01/PD18_011_811.html;jsessionid=31CA2E071E622A92F4B0734D11CE6056.InternetLive2

23. Романова М. Д. Парадокс Шарля де Голля / М. Д. Романова // file: // C: / Documents / Downloads / paradoks-sharlya-de-gollya.pdf

24. Некрасова Д.А. Экономика Франции: состояние, тенденции и перспективы развития [Электронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.scienceforum.ru/2014/740/6307>

25. Газарян С. Теоретичні основи антикризового управління в регіоні [Электронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/1/09.pdf>

26. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. – 2009. – №2. – С. 4-23.

27. Сментина Н.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика: монографія / Н. В. Сментина. – Одеса: АТЛАНТ, 2015 р. – 300 с.

1. Adel'seitova, E. B. (2009), “The formation of an effective mechanism for regulating the national economy”, *Krym. inzh.-ped. Un-t., Simferopol', Ukraine*, 20 s.

2. Hal'chyns'kyj, A.V. and L'ovochkin, S.V. (2008), “The formation of the investment model of economic growth of Ukraine”, *Ekonomika Ukrainy*, vol. 6, pp. 4–11.

3. Oleshko A.A. (2012), *Antykryzove rehuliuвання natsional'noi ekonomiky: teoriia i praktyka*, [Anticrisis Regulation of the National Economy: Theory and Practice], NUDPSU, Irpin', Ukraine

4. Piren M. (2003), *Konflikty v systemi politykoupravlins'koi diial'nosti: navchal'nyj posibnyk* [Conflicts in the system of political and administrative activity: Tutorial], Ukrainian Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

5. Samujel'son, P.Je. and Nordhaus, V.D. (2009), *Jekonomika: uchebnik* [Economics: textbook], translated from English, Publishing house "Vil'jams", Moscow, Russian Federation.

6. Sapa, N.V. (2009), "Theoretical and methodological foundations of anti-crisis management mechanism", *Humanitarnyj visnyk ZDIA*, vol. 38, pp. 106–116.

7. Tkachova, N.M. (2015), "Development of effective state mechanism for anti-crisis management", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 8, pp. 124–130.

8. Hanov, G.G. (2001), "Political campaigns as a genre of crisis management", *Izбирatel'nye tehnologi i izбирatel'noe isskustvo* [Electoral technologies and electoral art], *Rossijskaja politicheskaja jenciklopedija*, Moscow, Russian Federation.

9. DataBank (2018), available at: <http://databank.worldbank.org/data/ddperror.aspx?aspxerrorpath=/data/reports.aspx>

OLZA (2018), "The world of effective business", available at: <https://www.olza.com.ua/statistics/57>

10. Anti-crisis (2018), "Ukrainian Gross Domestic Product", available at: <http://www.kriza.com.ua/valovoj-vnutrennij-produkt-vvp-ukrainy/>

11. Finstat (2017), "Dynamics of Ukraine's GDP in US dollars", available at: <https://finstat.info/dinamika-vvp-ukrainyi-v-dollarah-ssha;>

12. INF (2018), "The International Monetary Fund", available at: <http://www.imf.org/ru/News/Search>

13. Nebava M. I. (2005), *Teoriia makroekonomiky*, [The macroeconomics theory], Kyiv, Slovo, Ukraina

14. The World Economy (2017), available at: <http://litterus.narod.ru/Bussines/MirEcon/4-g3-2.htm>

15. Selyshev, A.S. and Selyshev, N.A. (2004), *Kytajskaja ekonomyka v XXI veke*, [Chinese economy at the 21st century], Sankt-Peterburh, Pyter Prynt, Russian Federation, available at: <https://books.google.com.ua/books>

16. Fabrychnykov D. (2009), “Japan: crisis during the crisis”, Nauchnaia zhyzn', [Online], vol. 3-4(10-11), available at: <http://www.mirec.ru/2009-03-04/yaponiya-krizis-vo-vremya-krizisa>

17. Bondarenko V.A. “Japan's policy of overcoming the crisis”, available at: http://www.giac.ru/content/document_r_27CED5EF-980C-4B9C-8CC5-5F8918B89607.html

18. Bondarenko, V.A. “Japan's policy of overcoming the crisis”, available at: http://www.giac.ru/content/document_r_27CED5EF-980C-4B9C-8CC5-5F8918B89607.html

19. Shevchenko O.O. (2012), Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: suchasni ekonomichni teorii, [The History of Economics and Economic Thought: Modern Economic Theories], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine

20. Vasylyev, V. Y. (2014), “German politician Gerhard Schroeder”, Novaia y novejsshaia ystoriia, vol. 6.

21. Destatis Statistisches Bundesamt, available at: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2018/01/PD18_011_811.html;jsessionid=31CA2E071E622A92F4B0734D11CE6056.InternetLive2

22. Romanova M. D. “Paradox of Charles de Gaulle”, available at: file: // C: / Documents / Downloads / paradoks-sharlya-de-gollya.pdf

23. Nekrasova, D.A. “The economy of France: state, trends and development prospects”, available at: <https://www.scienceforum.ru/2014/740/6307>

24. Hazarian S. “The theoretical basis of anti-crisis management at the region”, available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2013-2/doc/1/09.pdf>

25. Mau, V. (2009), “The drama of 2008: from an economic miracle to an economic crisis”, Voprosy ekonomyky, vol. 2, p. 4-23.

26. Smentyna, N.V. (2015), Stratehichne planuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku na mezorivni: teoriia, metodolohiia, praktyka [Strategic Planning of Socio-Economic Development on meso level: Theory, Methodology, Practice], ATLANT, Odesa, Ukraine 300 p.

Рецензент: Балджи М.Д. д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет

УДК 338

Архиереев Сергей

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА ЭКСПОРТНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫМ БИЗНЕСОМ

Показано, что индекс специализации экспорта отражает лишь потенциал экспортной специализации, а не ее реальное значение. Для оценки реализации потенциала предложено ввести индекс реальной специализации импорта и индекс реальной специализации экспорта. Задаче оценки реализации потенциала экспортной специализации наиболее соответствует индекс реальной специализации импорта. Задача оценки эффективности международного бизнеса в двусторонней торговле отдельными товарными группами наиболее полно решается анализом индекса реальной специализации экспорта. На примере Украины и Германии проведены расчеты традиционного и введенных двух новых показателей. Выявлены преимущества международного бизнеса зарубежного партнера в реализации потенциала экспортной специализации. Приведен перечень отраслей, имеющих потенциальные сравнительные преимущества, на которых целесообразно сосредоточить усилия украинского международного бизнеса с целью более полной реализации потенциала экспортной специализации.

Ключевые слова: индекс специализации экспорта, специализация импорта, эффективность международного бизнеса

Архієреєв Сергій

ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКСПОРТНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИМ БІЗНЕСОМ

Показано, що індекс спеціалізації експорту відображає лише потенціал експортної спеціалізації, а не її реальне значення. Для

оцінювання реалізації потенціалу запропоновано ввести індекс реальної спеціалізації імпорту і індекс реальної спеціалізації експорту. Завданням оцінки реалізації потенціалу експортної спеціалізації найбільш відповідає індекс реальної спеціалізації імпорту. Завданням оцінки ефективності міжнародного бізнесу в двосторонній торгівлі окремими товарними групами якнайповніше вирішується аналізом індексу реальної спеціалізації експорту. На прикладі України і Німеччини проведені розрахунки традиційного і введених двох нових показників. Виявлені переваги міжнародного бізнесу зарубіжного партнера в реалізації потенціалу експортної спеціалізації. Приведений перелік галузей, що мають потенційні порівняльні переваги, на яких доцільно зосередити зусилля українського міжнародного бізнесу з метою повнішої реалізації потенціалу експортної спеціалізації.

Ключові слова: індекс спеціалізації експорту, спеціалізація імпорту, ефективність міжнародного бізнесу

Arkhiereiev Sergii

ASSESSMENT OF REALIZATION OF EXPORT SPECIALIZATION POTENTIAL BY THE INTERNATIONAL BUSINESS

It is shown, that the index of specialization of export reflects only a potential of export specialization, but not its real value. For an assessment of realization of potential, it is offered to introduce an index of real specialization of potential, and an index of real specialization of export. The index of real specialization of import more corresponds to the problem of an assessment of realization of export specialization potential while the index of real specialization of export most corresponds to the problem of an assessment of the international business in bilateral trade of separate commodities. On the example of Ukraine and Germany, calculations of traditional and introduced two new indicators are carried out. Advantages of the foreign partner international business in realization of export specialization potential are revealed. The list of the branches with potential comparative advantages on which it is expedient to concentrate efforts of the Ukrainian international business for the purpose of fuller realization of export specialization potential is provided.

Key words: export specialization index, import specialization, international business efficiency

Постановка проблемы. Постановка вопроса об эффективности международного бизнеса традиционно в основном касается микроэкономического аспекта. Между тем проблема имеет макроэкономический аспект, в значительной степени раскрываемый при анализе международной торговли. Также она имеет мезоэкономический аспект, анализируемый в наименьшей степени. Между тем, для анализа мезоэкономической, в первую очередь, отраслевой эффективности международного бизнеса могут быть привлечены показатели статистики международной торговли. Однако для решения новой задачи они должны быть специально адаптированы, существенным образом преобразованы и дополнены. Продуктивной основой для этого может послужить проблема измерения степени реализации потенциальных сравнительных преимуществ страны в реальных торговых отношениях в результате деятельности национального международного бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. В рамках теории сравнительных преимуществ для их оценки в глобальном измерении чаще всего используется индекс выявленных сравнительных преимуществ, введенный Б. Балассой [1]. Впоследствии было предложено множество вариантов расчета сравнительных выявленных преимуществ, например, с учетом импорта [2, 3]. Такие попытки продолжаются и сейчас, в том числе украинскими учеными [4, С. 90]. Все они решают ту или иную проблему, но в тоже время имеют другие недостатки. Иногда такие недостатки возникают при расширении сферы применения традиционных показателей, что вполне возможно при использовании для решения задачи оценки мезоэкономической эффективности международного бизнеса.

Для оценки сравнительных преимуществ в двусторонних торговых отношениях часто используется Индекс специализации экспорта, как это сделано, например, в программном обеспечении World Integrated Trade Solution Всемирного банка [5, С. 85]. Фактически при этом используется слегка преобразованная формула для сравнительных преимуществ, в которой мировой экспорт заменен

импортом из конкретной страны (региона). Подчеркивается, что в таком виде формула может использоваться для оценки двусторонней или региональной торговли [6, С. 9].

Выделение нерешённых раньше частей общей проблемы.

Между тем, при переходе с глобального на двусторонний уровень торговых отношений индекс сравнительных преимуществ претерпевает существенное качественное изменение. Несмотря на то, что в числителе стоит одна и та же величина, но в зависимости от знаменателя она имеет разный характер. В глобальной торговле она носит реальный характер, а в двусторонней торговле может служить лишь потенциальным ориентиром, что порождает существенную проблему, требующую своего решения. То есть в показателе экспортной специализации сравнительные преимущества могут быть выявлены, но они должны быть расценены лишь как возможные. Поэтому для оценки реализованных выявленных преимуществ требуется другой показатель или совершенствование существующего показателя.

Формирование целей статьи. Выявленные в индексе экспортной специализации с точки зрения международной торговли сравнительные преимущества с точки зрения международного бизнеса еще не означают реализованные им сравнительные преимущества. Целью данной статьи является сравнение и анализ взаимосвязи потенциальных и выявленных (а с точки зрения международного бизнеса – реализованных) сравнительных преимуществ в двусторонней торговле, что может быть использовано для оценки эффективности международного бизнеса в торговле различными группами товаров.

Основной материал исследования. Итак, индекс экспортной специализации традиционно рассчитывается как отношение доли экспорта определенного товара в общем объеме экспорта данной страны к доле импорта этого товара в суммарном импорте страны-партнера.

Индекс специализации экспорта ES продукта i из страны s в страну d может быть рассчитан как:

$$ES = \left(\frac{\sum_w X_{isw}}{\sum_i \sum_w X_{isw}} \right) / \left(\frac{\sum_w M_{iwd}}{\sum_i \sum_w M_{iwd}} \right), \quad (1)$$

где X – экспорт, M – импорт, w – страны мира.

Хотя индекс ES является важным индикатором для определения направления развития торговли, он имеет серьезный недостаток, который заключается в том, что индекс не показывает как потенциальные преимущества той или иной товарной группы реально реализуются в двусторонней торговле. Поэтому, если он и показывает сравнительные преимущества, то скорее потенциальные, которые могут как реализоваться в торговле с конкретной страной, так и нет. Путем несложных преобразований могут быть выявлены факторы индекса ES . Ими являются индекс реальной специализации экспорта анализируемой страны в страну-контрагент RXS и индекс реальной специализации импорта контрагента в анализируемую страну RMS :

$$RXS = \left(\frac{X_{isd}}{\sum_i X_{isd}} \right) / \left(\frac{\sum_w X_{isw}}{\sum_i \sum_w X_{isw}} \right), \quad (2)$$

$$RMS = \left(\frac{M_{ids}}{\sum_i M_{ids}} \right) / \left(\frac{\sum_w M_{iwd}}{\sum_i \sum_w M_{iwd}} \right), \quad (3)$$

Эти индексы в большей степени характеризуют реальное развитие торговых отношений двух стран, чем индекс специализации экспорта, скорее, носящий потенциальный характер. При этом соблюдается соотношение: $ES = RMS / RXS$.

Введенный индекс реальной специализации импорта находится в прямой зависимости (стоит в числителе выражения) и непосредственно отражает насколько потенциальные преимущества, проявившиеся в величине индекса ES , были реализованы на практике. Используя тот же критерий, что и для индекса ES , будем констатировать наличие сравнительных преимуществ, когда величина специализации импорта из анализируемой страны превышает единицу. Этот же критерий может быть использован и для оценки специализации экспорта в страну-контрагент.

Сравним, что дает использование предложенных индексов по сравнению с традиционно используемым индексом специализации экспорта на примере торговли Украины и Германии в условиях

частичной имплементации экономической части Соглашения об ассоциации Украины и ЕС в 2014 г. (по сравнению с предшествующим годом). Расчет индексов производится на основе сравнимой статистической базы в связи с тем, что используемый в Украине национальный классификатор «Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД)» гармонизирована с используемой в статистике ЕС «Гармонізованій системі опису та кодування товарів ООН (HS-2012)». К сожалению, на сайте Держстата отсутствует таблица соответствия, поэтому для используемых в расчетах группах товаров соответствие показано в табл. 1. Такой подход позволяет получить полностью сравнимые данные в отличие от случаев [7, С. 707], когда для разных стран параллельно использованию Гармонизированной системы используется, например, Стандартизованная международная система стандартизации торговли SITC, что затрудняет сравнение.

Таблица 1

Соответствие проанализированных товарных групп «Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності» (УКТЗЕД) и «Harmonized Commodity Classification» (HS)

Коды	УКТЗЕД	Harmonized System (HS)
1	2	3
1	Живі тварини	Live animals
2	М'ясо та їстівні субпродукти	Meat and edible meat offal
3	Риба і ракоподібні	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates
4	Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	Dairy produce; birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin, not elsewhere specified or included
5	Інші продукти тваринного походження	Products of animal origin, not elsewhere specified or included

1	2	3
6	Живі дерева та інші рослини	Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers and ornamental foliage
7	Овочі	Edible vegetables and certain roots and tubers
8	Їстівні плоди та горіхи	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruits or melons
9	Кава, чай	Coffee, tea, maté and spices
10	Зернові культури	Cereals
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten
12	Насіння і плоди олійних рослин	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit; industrial or medicinal plants; straw and fodder
13	Шелак природний	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts
14	Рослинні матеріали для виготовлення	Vegetable plaiting materials; vegetable products not elsewhere specified or included
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; prepared edible fats; animal or vegetable waxes
16	Продукти з м'яса, риби	Preparations of meat, of fish or of crustaceans, mollusks or other aquatic invertebrates.
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	Sugars and sugar confectionery
18	Какао та продукти з нього	Cocoa and cocoa preparations
19	Готові продукти із зерна	Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastrycooks' products

1	2	3
20	Продукти переробки овочів	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants
21	Різні харчові продукти	Miscellaneous edible preparations
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	Beverages, spirits and vinegar
23	Залишки і відходи харчової промисловості	Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	Tobacco and manufactured tobacco substitutes
25	Сіль; сірка; землі та каміння	Salt; sulphur; earths and stone; plastering materials, lime and cement
26	Руди, шлак і зола	Ores, slag and ash
27	Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous substances; mineral waxes
28	Продукти неорганічної хімії	Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals, of radioactive elements or of isotopes
29	Органічні хімічні сполуки	Organic chemicals
30	Фармацевтична продукція	Pharmaceutical products
31	Добрива	Fertilisers
32	Екстракти дубильні	Tanning or dyeing extracts; tannins and their derivatives; dyes, pigments and other colouring matter; paints and varnishes; putty and other mastics; inks
33	Ефірні олії	Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations

1	2	3
34	Мило, поверхнево- активні органічні речовини	Soap, organic surface-active agents, washing preparations, lubricating preparations, artificial waxes, prepared waxes, polishing or scouring preparations, candles and similar articles, modelling pastes, "dental waxes" and dental preparations with a basis of plaster
35	Білкові речовини	Albuminoidal substances; modified starches; glues; enzymes
36	Порох і вибухові речовини	Explosives; pyrotechnic products; matches; pyrophoric alloys; certain combustible preparations
37	Фотографічні або кінематографічні товари	Photographic or cinematographic goods
38	Різноманітна хімічна продукція	Miscellaneous chemical products
39	Пластмаси, полімерні матеріали	Plastics and articles thereof
40	Каучук, гума	Rubber and articles thereof
41	Шкури	Raw hides and skins (other than fur skins) and leather
42	Вироби із шкіри	Articles of leather; saddlery and harness; travel goods, handbags and similar containers; articles of animal gut (other than silk-worm gut)
43	Натуральне та штучне хутро	Furskins and artificial fur; manufactures thereof
44	Деревина і вироби з деревини	Wood and articles of wood; wood charcoal
45	Корк та вироби з нього	Cork and articles of cork
46	Вироби із соломи	Manufactures of straw, of esparto or of other plaiting materials; basket ware and wickerwork

1	2	3
47	Маса з деревини	Pulp of wood or of other fibrous cellulosic material; recovered (waste and scrap) paper or paperboard
48	Папір та картон	Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or of paperboard
49	Друкована продукція	Printed books, newspapers, pictures and other products of the printing industry; manuscripts, typescripts and plans
50	Шовк	silk
51	Вовна	Wool, fine or coarse animal hair; horsehair yarn and woven fabric
52	Бавовна	Cotton
53	Інші текстильні волокна	Other vegetable textile fibres; paper yarn and woven fabrics of paper yarn
54	Нитки синтетичні або штучні	Man-made filaments
55	Синтетичні або штучні штапельні волокна	Man-made staple fibres
56	Вата	Wadding, felt and nonwovens; special yarns; twine, cordage, ropes and cables and articles thereof
57	Килими	Carpets and other textile floor coverings
58	Спеціальні тканини	Special woven fabrics; tufted textile fabrics; lace; tapestries; trimmings; embroidery
59	Текстильні матеріали	Impregnated, coated, covered or laminated textile fabrics; textile articles of a kind suitable for industrial use
60	Трикотажні полотна	Knitted or crocheted fabrics
61	Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	Articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted
62	Одяг та додаткові речі до одягу	Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted

1	2	3
63	Інші готові текстильні вироби	Other made up textile articles; sets; worn clothing and worn textile articles; rags
64	Взуття	Footwear, gaiters and the like; parts of such articles
65	Головні убори	Headgear and parts thereof
66	Парасольки	Umbrellas, sun umbrellas, walking-sticks, seat-sticks, whips, riding-crops and parts thereof
67	Оброблені пір'я та пух	Prepared feathers and down and articles made of feathers or of down; artificial flowers; articles of human hair
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials
69	Керамічні вироби	Ceramic products
70	Скло та вироби із скла	Glass and glassware
71	Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones, precious metals, metals clad with precious metal and articles thereof; imitation, jewellery; coin
72	Чорні метали	Iron and steel
73	Вироби з чорних металів	Articles of iron or steel
74	Мідь і вироби з неї	Copper and articles thereof
75	Нікель і вироби з нього	Nickel and articles thereof
76	Алюміній і вироби з нього	Aluminium and articles thereof
78	Свинець і вироби з нього	Lead and articles thereof
79	Цинк і вироби з нього	Zinc and articles thereof

1	2	3
80	Олово і вироби з нього	Tin and articles thereof
81	Інші недорогоцінні метали	Other base metals; cermets; articles thereof
82	Інструменти, ножові вироби	Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal; parts thereof of base metal
83	Інші вироби з недорогоцінних металів	Miscellaneous articles of base metal
84	Реактори ядерні, котли, машини	Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances; parts thereof
85	Електричні машини	Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and reproducers, television image and sound recorders and reproducers, and parts and accessories of such articles
86	Залізничні локомотиви	Railway or tramway locomotives, rolling-stock and parts thereat railway or tramway track fixtures and fittings and parts thereof; mechanical (including electro-mechanical) traffic signalling equipment of all kinds
87	Засоби наземного транспорту, крім залізничного	Vehicles other than railway or tramway rolling-stock, and parts and accessories thereof
88	Літальні апарати	Aircraft, spacecraft, and parts thereof
89	Судна	Ships, boats and floating structures
90	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical instruments and apparatus; parts and accessories thereof
91	Годинники	Clocks and watches and parts thereof
92	Музичні інструменти	Musical instruments; parts and accessories of such articles

1	2	3
94	Меблі	Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed furnishings; lamps and lighting fittings, not elsewhere specified or included; illuminated signs, illuminated nameplates and the like; prefabricated buildings
95	Іграшки	Toys, games and sports requisites; parts and accessories thereof
96	Різні готові вироби	Miscellaneous manufactured articles
97	Твори мистецтва	Works of art, collectors' pieces and antiques

Сначала используем индекс специализации экспорта для определения эффективности международного бизнеса в отраслях, производящих определенные товары. Этот показатель обычно используется для определения товарных групп, имеющих сравнительные преимущества по критерию превышения им единицы. Рассчитанный по товарным группам HS-2 для Украины и Германии, в 2013 г. он удовлетворял этому критерию для 27 товарных групп (см. табл. 2). Как сказано выше, эти преимущества имели потенциальный характер.

Индекс реальной специализации импорта Германии из Украины удовлетворял критерию превышения единицы только для 13 из этих 27 групп, в остальных 14 группах потенциальное преимущество не было реализовано. Однако выполнение критерия наблюдалось еще в 9 других группах, у которых не было потенциальных преимуществ согласно индексу специализации экспорта. Таким образом, в целом преимущество было реализовано в 22 группах.

Расширение числа групп за рамки групп, имеющих потенциальные преимущества, произошло за счет превышения реальной доли ряда товарных групп в экспорте в Германию над их долей во всем экспорте Украины. Всего такое превышение наблюдалось в 38 группах. В 15 группах преимущество было двойным как со стороны реальной специализации экспорта, так и со стороны

реальной специализация импорта. В 23 группах преимущество было односторонним со стороны реальной специализация экспорта, в других 7 группах – односторонним со стороны реальной специализация импорта. Таким образом, наличие преимуществ чаще было односторонним.

Поэтому вопрос о сравнительных преимуществах не такой простой, как кажется при исследовании только индекса специализации. Безусловно, сравнительные преимущества имеют 15 групп, обладающих двойным преимуществом. К ним, по нашему мнению, должны быть добавлены 7 групп, в которых потенциальные преимущества смогли реализоваться в реальной специализация импорта, несмотря на отсутствие преимуществ со стороны реальной специализация экспорта.

В то же время, говоря об эффективности международного бизнеса, в первую очередь необходимо обращать внимание на показатель реальной специализация экспорта, который превышал единицу в 38 группах.

В 2014 г. количество товарных групп, имеющих сравнительные преимущества по критерию превышения единицы индексом специализации экспорта, возросло на 2 и составило 29. Удовлетворяли критерию превышения единицы индексом реальной специализации импорта Германии из Украины 2 новые группы, и одна перестала ему удовлетворять, то есть их число стало равно 21. Наибольшие изменения коснулись индекса реальной специализации экспорта, критерию превышения единицы которым перестали удовлетворять 9 групп, на смену которым появились 3 новые группы. В целом потенциал специализации несколько возрос, однако был реализован в значительно сократившемся числе товарных групп.

Преимущество стало двойным в 16 группах. Одностороннее преимущество со стороны реальной специализация импорта сохранилось в 7 группах. Одностороннее преимущество со стороны реальной специализация экспорта наблюдалось в 16 группах вместо 23, то есть здесь наблюдались наиболее негативные изменения. Таким образом, одностороннее введение в действие соглашения о свободной торговле не только не способствовало росту специализации торговли Украины, но сопровождалось сокращением реальной специализации экспорта в Германию.

Таблица 2

Структура и индексы специализации экспорта и импорта Украины в 2013 и 2014 гг. [8, 9]

Показатель	Структура						Индекс специализации					
	глобального экспорта Украины		экспорта Украины в Германию		глобального импорта Германии		глобального экспорта Украины		украинского экспорта в Германию		немецкого импорта из Украины	
Код	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
2.	0,02	0,03	0,01	0,02	0,23	0,22	0,09	0,12	0,26	0,58	0,02	0,07
3.	0,56	0,70	0	0,19	0,68	0,67	0,83	1,06	0,00	0,26	0,00	0,28
4.	0,03	0,05	0,23	0,37	0,35	0,38	0,09	0,13	7,10	7,22	0,66	0,95
5.	1,11	1,06	0,83	1,02	0,75	0,77	1,48	1,38	0,75	0,96	1,11	1,32
6.	0,02	0,03	0,21	0,25	0,10	0,10	0,16	0,30	13,35	8,76	2,09	2,59
7.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,29	0,01	0,01	1,08	0,09	0,01	0,00
8.	0,18	0,24	0,15	0,21	0,58	0,55	0,30	0,43	0,82	0,88	0,25	0,38
9.	0,22	0,27	0,58	0,40	0,85	0,84	0,26	0,32	2,63	1,46	0,68	0,47
10.	0,02	0,03	0,07	0,07	0,40	0,43	0,04	0,06	3,82	2,59	0,16	0,16
11.	10,19	12,07	4,45	6,70	0,28	0,29	36,20	42,17	0,44	0,56	15,81	23,43
12.	0,22	0,23	0,19	0,21	0,06	0,05	3,80	4,31	0,87	0,91	3,30	3,93
13.	3,28	3,11	7,51	3,58	0,56	0,51	5,82	6,14	2,29	1,15	13,32	7,06
14.	0,00	0,00	0,00	0	0,05	0,05	0,02	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
15.	0,09	0,16	0,06	0,05	0,00	0,00	25,90	39,86	0,65	0,29	16,90	11,58
16.	5,61	7,05	0,01	0,38	0,41	0,39	13,77	17,97	0,00	0,05	0,01	0,96
17.	0,07	0,06	0,00	0,01	0,26	0,25	0,26	0,24	0,00	0,15	0,00	0,03
18.	0,42	0,27	0,10	0,10	0,18	0,18	2,26	1,53	0,23	0,36	0,53	0,54
19.	0,89	0,60	0,09	0,10	0,35	0,41	2,57	1,46	0,10	0,16	0,25	0,23
20.	0,66	0,72	0,28	0,27	0,34	0,36	1,92	1,98	0,42	0,37	0,81	0,73
21.	0,65	0,55	0,24	0,75	0,46	0,46	1,40	1,19	0,38	1,36	0,53	1,62
22.	0,40	0,39	0,20	0,26	0,29	0,30	1,41	1,30	0,50	0,66	0,70	0,85
23.	0,58	0,46	0,50	0,40	0,74	0,70	0,79	0,67	0,86	0,87	0,68	0,58
24.	1,48	2,04	0,17	0,19	0,41	0,40	3,61	5,09	0,12	0,09	0,42	0,47
25.	0,47	0,62	0,01	0,00	0,20	0,20	2,29	3,08	0,01	0,01	0,03	0,02
26.	1,13	1,14	0,33	0,45	0,20	0,20	5,71	5,75	0,29	0,39	1,67	2,27
27.	6,09	6,40	6,35	6,61	0,87	0,85	6,96	7,56	1,04	1,03	7,25	7,81
28.	4,31	3,71	0,86	1,54	15,15	13,16	0,28	0,28	0,20	0,41	0,06	0,12
29.	2,64	2,17	1,62	2,43	0,70	0,68	3,78	3,18	0,61	1,12	2,32	3,56
30.	0,37	0,28	1,32	0,73	2,82	2,84	0,13	0,10	3,53	2,55	0,47	0,26
31.	0,40	0,47	0,03	0,07	3,78	4,07	0,11	0,12	0,08	0,15	0,01	0,02
32.	1,88	1,28	0,02	0,01	0,16	0,16	11,73	8,14	0,01	0,01	0,15	0,06
33.	0,19	0,44	3,68	2,69	0,63	0,63	0,31	0,69	19,05	6,16	5,82	4,27
34.	0,32	0,32	0,03	0,04	0,60	0,60	0,54	0,54	0,09	0,12	0,05	0,07
35.	0,24	0,26	0,14	0,13	0,36	0,37	0,66	0,71	0,59	0,49	0,39	0,35
36.	0,09	0,15	0,53	0,67	0,21	0,22	0,45	0,68	5,62	4,50	2,51	3,06
37.	0,02	0,02	0,00	0,01	0,03	0,03	0,69	0,57	0,01	0,56	0,00	0,32
38.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,08	0,01	0,01	0,01	0,02	0,00	0,00
39.	0,27	0,23	0,15	0,44	1,26	1,30	0,21	0,18	0,55	1,89	0,12	0,34
40.	1,26	1,08	0,49	0,51	3,60	3,71	0,35	0,29	0,39	0,47	0,14	0,14
41.	0,96	0,85	0,58	0,55	1,48	1,44	0,65	0,59	0,61	0,65	0,39	0,39
42.	0,15	0,16	0,16	0,26	0,10	0,11	1,45	1,48	1,11	1,63	1,60	2,41
43.	0,06	0,07	0,11	0,12	0,35	0,37	0,19	0,19	1,74	1,69	0,32	0,32
44.	0,03	0,06	0,32	0,36	0,02	0,02	1,34	3,28	12,39	6,15	16,60	20,14
45.	1,83	2,33	6,01	7,02	0,73	0,76	2,53	3,05	3,28	3,01	8,28	9,21
46.	0,00	0,00	0	0	0,01	0,01	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00
47.	0,00	0,00	0	0,00	0,01	0,01	0,09	0,08	0,00	0,54	0,00	0,04
48.	0,00	0,00	0	0	0,40	0,38	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
49.	1,73	1,57	0,06	0,09	1,26	1,30	1,38	1,21	0,04	0,05	0,05	0,07
50.	0,26	0,25	0,03	0,03	0,20	0,22	1,31	1,14	0,12	0,11	0,16	0,12

Продовж. табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
52.	0,00	0,00	0,00	0	0,01	0,01	0,00	0,00	0,73	0,00	0,00	0,00
53.	0,01	0,01	0,00	0,01	0,08	0,07	0,17	0,20	0,22	0,58	0,04	0,12
54.	0,01	0,01	0,01	0,00	0,11	0,10	0,08	0,07	1,27	0,55	0,10	0,04
55.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,21	0,30	0,01	0,00	0,00	0,00
56.	0,01	0,01	0,00	0,00	0,15	0,16	0,07	0,05	0,20	0,34	0,01	0,02
57.	0,03	0,02	0,00	0,00	0,17	0,17	0,15	0,14	0,14	0,17	0,02	0,02
58.	0,06	0,09	0,09	0,09	0,13	0,13	0,49	0,67	1,42	0,97	0,69	0,65
59.	0,03	0,03	0,00	0,00	0,11	0,11	0,30	0,25	0,06	0,15	0,02	0,04
60.	0,01	0,01	0,00	0,00	0,03	0,03	0,20	0,22	0,21	0,31	0,04	0,07
61.	0,04	0,04	0,00	0,00	0,12	0,11	0,36	0,34	0,01	0,08	0,00	0,03
62.	0,02	0,02	0,02	0,02	0,05	0,05	0,49	0,47	1,06	0,90	0,51	0,43
63.	0,26	0,25	2,14	2,36	1,43	1,50	0,18	0,17	8,10	9,44	1,50	1,57
64.	0,64	0,76	7,38	7,65	1,47	1,51	0,44	0,50	11,50	10,10	5,03	5,05
65.	0,17	0,20	0,98	0,87	0,35	0,37	0,48	0,55	5,92	4,28	2,82	2,33
66.	0,31	0,36	0,01	0,00	0,82	0,91	0,37	0,40	0,04	0,01	0,02	0,00
67.	0,00	0,00	0,05	0,05	0,05	0,05	0,09	0,07	11,93	12,37	1,08	0,90
68.	0,01	0,01	0,00	0	0,02	0,02	0,36	0,39	0,00	0,00	0,00	0,00
69.	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02	0,02	0,05	0,03	11,15	4,67	0,52	0,13
70.	0,25	0,22	0,26	0,13	0,28	0,30	0,90	0,74	1,02	0,59	0,92	0,44
71.	0,47	0,42	0,06	0,08	0,25	0,26	1,90	1,59	0,13	0,19	0,25	0,30
72.	0,21	0,25	0,34	0,41	0,45	0,48	0,47	0,51	1,59	1,68	0,75	0,87
73.	0,19	0,30	1,42	0,88	1,81	1,48	0,11	0,20	7,48	2,96	0,79	0,60
74.	22,96	23,80	13,51	5,88	2,51	2,52	9,14	9,43	0,59	0,25	5,38	2,33
75.	4,10	3,12	5,56	5,85	1,90	1,97	2,16	1,58	1,36	1,88	2,93	2,97
76.	0,26	0,30	0,92	0,98	1,13	1,02	0,23	0,29	3,53	3,28	0,82	0,96
77.	0,03	0,04	0,07	0,01	0,15	0,15	0,21	0,27	2,06	0,30	0,43	0,08
78.	0,23	0,23	0,19	0,21	1,44	1,50	0,16	0,16	0,85	0,88	0,14	0,14
78.	0,03	0,04	0,01	0,01	0,04	0,03	0,85	1,16	0,30	0,20	0,25	0,23
79.	0,01	0,03	0,00	0	0,12	0,13	0,09	0,25	0,00	0,00	0,00	0,00
80.	0,00	0,00	0	0	0,04	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
81.	0,21	0,25	0,74	0,60	0,16	0,17	1,28	1,46	3,60	2,45	4,62	3,56
82.	0,06	0,04	0,01	0,01	0,44	0,47	0,14	0,09	0,14	0,17	0,02	0,02
83.	0,21	0,23	0,23	0,23	0,42	0,44	0,51	0,53	1,07	1,01	0,54	0,53
84.	5,99	5,49	6,83	6,72	12,03	12,41	0,50	0,44	1,14	1,22	0,57	0,54
85.	4,96	4,94	17,86	23,94	10,70	11,04	0,46	0,45	3,60	4,84	1,67	2,17
86.	3,93	1,55	0,22	0,65	0,26	0,24	14,89	6,54	0,06	0,42	0,85	2,75
87.	0,60	0,54	0,24	0,14	8,32	8,85	0,07	0,06	0,40	0,26	0,03	0,02
88.	0,50	0,45	0,25	0,20	2,45	2,54	0,20	0,18	0,49	0,44	0,10	0,08
89.	0,22	0,17	0,05	0,05	0,38	0,21	0,58	0,82	0,20	0,27	0,12	0,22
90.	0,46	0,42	0,48	0,26	3,06	3,19	0,15	0,13	1,03	0,61	0,16	0,08
91.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,24	0,23	0,02	0,02	0,23	0,24	0,00	0,00
92.	0,00	0,00	0,01	0,01	0,05	0,05	0,03	0,02	5,50	7,88	0,16	0,14
94.	0,89	0,98	1,11	1,29	1,60	1,75	0,56	0,56	1,25	1,32	0,69	0,74
95.	0,15	0,17	0,18	0,14	0,52	0,55	0,30	0,32	1,15	0,83	0,34	0,26
96.	0,01	0,20	0,04	0,03	0,25	0,27	0,05	0,76	2,72	0,16	0,15	0,12
97.	0,00	0,00	0,01	0,00	0,04	0,04	0,02	0,01	7,96	6,57	0,20	0,07

Из 13 групп, имевших высокие значения индекса специализации экспорта, но не реализовавших свои преимущества в 2013, только две группы – 20-я и 86-я смогли реализовать потенциальные преимущества в реальной специализации в 2014. Однако добавились еще 2 новые группы (2 и 78), получившие, но не реализовавшие преимущества по этому критерию. Таким образом, можно сделать вывод, что, во всяком случае, в начальном периоде действия Соглашения реализовать преимущества от него в полной

мере Украине не удалось. Дальнейшие усилия Украины по наращиванию экспорта в Германию целесообразно сосредоточить на остающихся 13 группах (2, 15, 17, 18, 19, 21, 23, 24, 31, 48, 49, 69, 78) имеющих нереализованные потенциальные преимущества.

Возможность реализации преимуществ в них напрямую зависит от эффективности международного бизнеса в двусторонних отношениях. Всего же в 2014 г. по показателю реальной специализации экспорта международный бизнес Украины демонстрировал эффективность в 32 группах, то есть их число существенно – на 16% – сократилось. Поскольку в Германии их число осталось неизменным то отставание украинского международного бизнеса по этому критерию возросло с 12 до 26 %.

Сравнение показателей Украины с Германией показывает однозначное превосходство по всем показателям специализации последней по количеству групп, имеющих относительное преимущество, причем негативная динамика не наблюдалось в ней ни по одной позиции (табл. 3). Если судить по реальной специализации импорта, то международный бизнес в Украине был эффективным в двусторонней торговле во вдвое меньшем числе отраслей.

Таблица 3

Число товарных групп HS-2, имеющих относительное преимущество в двусторонней торговле Украины и Германии по критериям специализации [8, 9]

Год	2013			2014		
	Специализации экспорта	Реальной специализации экспорта	Реальной специализации импорта	Специализации экспорта	Реальной специализации экспорта	Реальной специализации импорта
Украина	27	38	22	29	32	23
Германия	39	43	47	39	43	50

Введенные индексы расширяют возможности анализа, однако, как и индексы специализации экспорта, могут быть использованы только для оценки отдельных отраслей экономики. Для оценки эффективности международного бизнеса в целом по стране могут быть использованы суммарные показатели по всем анализируемым товарным группам или их средние значения, приведенные в табл. 4.

Таблица 4

Средние значения индексов специализации товарных групп HS-2
Украины и Германии [8, 9]

Год	2013			2014		
	Специализации экспорта	Реальной специализации экспорта	Реальной специализации импорта	Специализации экспорта	Реальной специализации экспорта	Реальной специализации импорта
Украина	1,96	2,02	1,49	2,15	1,57	1,53
Германия	1,72	1,31	1,27	1,63	1,50	1,27

Среднее значение индекса *ES* Украины возросло с 1,96 в 2013 г. до 2,15 в 2014 г., что говорит о росте потенциала специализации экспорта. Напротив, среднее значение индекса специализации украинского экспорта в Германию сократилось с 2,02 до 1,57, что не может не быть оценено крайне негативно. Во-первых, это не соответствует задаче углубления специализации украинского экспорта, сформулированной выше. Во-вторых, это показывает, что полученные Украиной в результате введения одностороннего режима свободной торговли преимущества не были реализованы (единственно объективной причиной может быть то, что он начал действовать лишь в конце 2014 года). Также получение привилегированного режима не сказалось сколько-нибудь существенно и на индексе реальной специализации импорта Германии из Украины, который возрос всего лишь с 1,49 до 1,53, хотя теоретически оно должно было оказать достаточно сильное влияние. Специализация украинского экспорта говорит о привлекательности Германии как торгового партнера, поэтому одностороннее введение режима свободной торговли должно было сказаться на этом показателе. Напротив, специализация германского импорта говорит о привлекательности Украины как поставщика и зависит от него в меньшей степени.

Среднее значение индекса специализации экспорта Германии, напротив, снизилось с 1,72 до 1,63, то есть потенциал специализации был использован достаточно полно. В то же время среднее значение индекса реальной специализации украинского экспорта в Германию увеличилось с 1,31 до 1,50, что говорит о большей эффективности реализации экспортных преимуществ. Что касается индекса реальной специализации импорта Германии из Украины, то он не изменился,

оставшись на уровне 1,27, то есть в положении лучше аналогичного показателя для Украины. (Германия была более привлекательным экспортером для Украины, чем Украина для Германии).

Выводы. В целом анализ средних значений подтверждает выводы, сделанные при анализе отдельных товарных групп о незначительных изменениях специализации экспорта и импорта Украины на фоне существенного падения реальной специализации ее экспорта в Германию. Судя по средним значениям индексов, степень реализации потенциала специализации экспорта Украины снизилась с 76% до 71%. В то же время Германии удалось поднять степень реализации потенциала специализации экспорта с 74% до 78%. Она смогла получить определенные преимущества от Соглашения об ассоциации еще до того, как рынок Украины оказался полностью открытым для немецких товаров. Можно ожидать реализации дальнейших преимуществ Германии в результате начала полномасштабного действия Соглашения об ассоциации Украины и ЕС, что может негативно сказаться на баланс ее двусторонних торговых отношений с Украиной. Можно прийти к выводу, что эффективность международного бизнеса Украины в двусторонних отношениях с Германией в 2014 г. вопреки ожиданиям снизилась, что может быть связано с внутренними проблемами страны. На этом примере видно, что предложенный способ решения проблемы путем введения новых дополнительных индексов специализации оказался продуктивным и может быть использован в дальнейших исследованиях.

Перспективы дальнейших исследований. Таким образом, использование введенных новых индексов позволяет существенно углубить анализ двусторонних торговых отношений и показать реальное использование имеющегося в них потенциала международным бизнесом. Целесообразно расширить использование предложенных показателей на широкий круг торговых партнеров, с целью проведения сравнительного анализа развития двусторонней торговли с различными странами и эффективности международного бизнеса в двусторонних отношениях.

Литература

1. Balassa B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – V. 33. – pp. 99-123.

2 Lafay, J. The Measurement of Revealed Comparative Advantages / J. Lafay // International Trade Modeling. – London United Kingdom: Chapman and Hall, 1992. – pp. 209-234.

3. Greenaway D. Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis / D. Greenaway, C. Milner // The Macmillan Press University of Michigan Press, 1993. – 265 p.

4. Салихова Е. Сравнительные преимущества стран в глобальной высокотехнологичной сфере: новые подходы к оценке / Е. Салихова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 12. – С. 85-101.

5. Amjadi A. World Integrated Trade Solution: User's Manual (Version 2.01) / A. Amjadi, P. Schuler, H. Kuwahara, S. Quadros – The World Bank – January 2011. http://wits.worldbank.org/data/public/WITS_User_Manual.pdf.

6. Utkulu, U. Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15 / U. Utkulu, D. Seymen // paper presented at the European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004. – 26 p.

7. Ваврищук В. Торговая специализация Украины: о чем говорят выявленные сравнительные преимущества / В. Ваврищук // Эковест. – 2006. – Т. 5. – № 4. – С. 704-712.

8. EU trade since 1988 by HS2-HS4 (DS-016894) International trade detailed data <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

9. Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність <http://ukrstat.gov.ua/>

1. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa The Manchester School of Economic and Social Studies – 1965. – V. 33. – pp. 99-123.

2 Lafay, J. The Measurement of Revealed Comparative Advantages / J. Lafay // International Trade Modeling – London, United Kingdom: Chapman and Hall, 1992. – pp. 209-234.

3. Greenaway D. Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis / D. Greenaway, C. Milner // University of Michigan Press, 1993. – 265 p.

4. Salihova E. (2012) Sravnitel'nye preimushestva stran v global'noi vysokotekhnologichnoi sfere: novye podhody k ocenke / E. Salihova // Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik. – 2012. – No. 12. – P. 85-101.

5. Amjadi A. World Integrated Trade Solution: User's Manual (Version 2.01) / A. Amjadi, P. Schuler, H. Kuwahara, S. Quadros – The World Bank – January 2011. http://wits.worldbank.org/data/public/WITS_User_Manual.pdf.

6. Utkulu, U. Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15 / U. Utkulu, D. Seymen // Paper presented at the European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004. – 26 p.

7. Vavrishuk V. (2006) Torgovaya specializaciya Ukrainy: o chem govoryat vyyavlennye sravnitel'nye preimushestva / V. Vavrishuk // Ekovest. – 2006. – T. 5. – № 4. – P. 704-712.

8. EU trade since 1988 by HS2-HS4 (DS-016894) International trade detailed data <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

9. Ekonomichna statystyka / Zovnishn'oeconomichna diyal'nist' <http://ukrstat.gov.ua/>

Рецензент: Балджи М.Д. д.е.н., професор, Одеський національний економічний університет

17.03.2018

УДК:658.27:658.511.5

Бойко Ольга, Губар Людмила

**АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
У ТОВ «ХОЛДИНГОВА КОМПАНІЯ МІКРОН»**

У статті розглянуті наявні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів, визначено, що умовно їх можна

розподілити на три блоки: узагальнюючі, індивідуальні та показники технічного стану. Визначено, що аналіз має здійснюватися у декілька етапів, які в комплексі допомагають провести оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів на підприємстві. Здійснено оцінку динаміки наявності основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон». Доведено, що покращення використання основних засобів підприємства можливо шляхом модернізації основних засобів та підвищення професійності обслуговуючого персоналу, залученого до виробництва. Визначені резерви підвищення ефективності використання основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон».

Ключові слова: основні засоби, аналіз, ефективність використання основних засобів, віддача основних засобів, рентабельність

Бойко Ольга, Губарь Людмила

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ООО «ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ МИКРОН»

В статье рассмотрены существующие подходы к оценке эффективности использования основных средств, выявлено, что условно их можно подразделить на три блока: обобщающие, индивидуальные и показатели технического состояния. Установлено, что анализ должен происходить в несколько этапов, которые в комплексе помогают провести оценку структуры, динамики и эффективности использования основных средств на предприятии. Проведена оценка динамики наличия основных средств в ООО «Холдинговая компания Микрон». Установлено, что улучшение использования основных средств возможно путем модернизации основных средств и повышения профессионализма обслуживающего персонала, привлеченного к производству. Выявлены резервы повышения эффективности использования основных средств в ООО «Холдинговая компания Микрон».

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность использования основных средств, отдача основных средств, рентабельность.

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF FIXED ASSETS LLC «HOLDING COMPANY MICRON»

The article is devoted to existing approaches to the evaluation of the efficiency of the use of fixed assets. It was investigated that they can be conditionally divided into three blocks: generalized, individual and indicators of technical condition. It was determined that the analysis should be carried out in several stages, which in a complex help to assess the structure, dynamics and efficiency of the use of fixed assets at the enterprise. An estimation of dynamics and availability of fixed assets at «Holding company Micron» LLC was carried out. It was proved that the improvement of the use of fixed assets of the enterprise is possible by modernizing the fixed assets and increasing the professionalism of the staff involved in production. Reserves for raising the efficiency of the use of fixed assets at "Holding Company Micron" LLC were determined.

Key words: fixed assets, analysis, efficiency of the use of fixed assets, return on fixed assets, profitability.

Постановка проблеми. Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства багато в чому залежить від забезпеченості основними засобами. Їх стан та використання має важливе економічне значення, визначене роллю, яку виконують новостворені або модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних виробничих засобів. Як фактор суспільного відтворення вони сприяють зміцненню матеріально-технічної бази і створюють умови для зростання і покращення суспільного виробництва. Раціональне використання основних засобів підприємства сприяє покращенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі – збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення. Відповідно до цього твердження особливо актуальним є дослідження проблемних питань ефективності використання основних засобів підприємства і напрямків його удосконалення, як наслідок, збільшення прибутку від реалізації продукції.

За останній час облік основних засобів ускладнився, практика підприємств в Україні свідчить, що існують проблеми, які погано впливають на процес управління виробництвом і зменшують ефективність використання основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних основ та методологічних підходів до проблем аналізу ефективності використання основних засобів здійснили вчені-економісти: С. М. Гречко, О. Кузьмін, Т. Г. Маренич, О. М. Следь, Ю. В. Тарасюк, І. Є. Тимченко, Н. В. Швець, А. В. Шульга та інші. Однак викладені ними результати досліджень щодо покращення аналітичного забезпечення управління основними засобами є недостатніми і тому потребують удосконалення і уточнення.

Невирішена проблема частин загальної проблеми. Для забезпечення стійкості національної економіки дуже важливою є наявність виробничих можливостей галузі машинобудування. Постійний розвиток машинобудівного комплексу забезпечує рентабельність та конкурентоздатність товарів і послуг на ринку, зростання матеріального та інтелектуального рівня населення, що сприяє підвищенню рівня розвитку економіки окремих регіонів та, зокрема, держави. Що стосується України, то за роки незалежності темпи розвитку машинобудівного комплексу сповільнилися з причин морального та фізичного зносу основних засобів. Типовими для українського машинобудування проблемами є:

- а) значне відставання розвитку комплексувальної бази;
- б) дефіцит інвестицій;
- в) диспропорції в ціновій політиці;
- г) науково-технологічне відставання усіх секторів машинобудування;
- д) зношення основних виробничих засобів;
- е) нестабільний фінансовий стан.

Більшість досліджень присвячена методиці розрахунку відносних показників ефективності та рівня зносу. Проте незначна кількість публікацій окрім теоретичних викладок містить огляд стану та ефективності використання основних засобів на діючих підприємствах машинобудування.

Мета статті – дослідити якісний стан та ефективність використання основних засобів машинобудівної галузі на прикладі ТОВ «Холдингової компанії «Мікрон» та обґрунтувати необхідність

упровадження відповідних управлінських дій на основі результатів проведеного аналізу.

Основний матеріал дослідження. Досліджуючи питання ефективності використання основних засобів на підприємстві, потрібно зазначити, що під ефективністю розуміють результат, одержаний у вигляді ефекту, що порівнюється із понесеними затратами на його досягнення.

Серед завдань аналізу ефективності використання основних засобів виділяють: визначення ефективності їх використання, визначення складу та динаміки зміни їх вартості [1]; встановлення відповідності величини основних засобів виробничим потребам, визначення ступеня й повноти їх використання та технічного стану [2]; проведення аналізу продуктивності виробничих потужностей, економічної та екологічної ефективності використання основних засобів, визначення впливу ефективності використання основних засобів на показники діяльності підприємства [3], виявлення резервів підвищення ефективності основних засобів тощо.

У цілому наявні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів умовно можна поділити на три блоки, які наведені на рисунку 1.

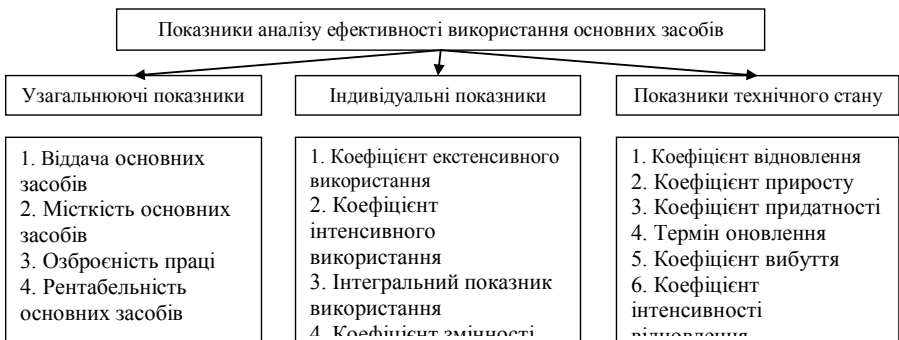


Рис. 1. Показники аналізу ефективності використання основних засобів [4]

Джерелами інформації для проведення розрахунків та аналізу підприємства є: Форма № 1 "Баланс"; Форма № 2 "Звіт про фінансові результати"; Форма № 3 "Звіт про рух грошових коштів"; Форма № 4

"Звіт про власний капітал"; Форма № 5 "Примітки до річної фінансової звітності".

Аналітичне дослідження повинне бути ефективним, це означає, що витрати на його проведення повинні бути найменшими при оптимальній глибині аналізу і його комплексності. З цією метою при його проведенні повинні широко використовуватися передові методики, засоби, які полегшують роботу аналітика.

Аналіз здійснюється у декілька етапів, які в комплексі допомагають здійснити оцінку структури, динаміки та ефективності використання основних засобів на підприємстві.

На першому етапі аналізу здійснюється оцінка динаміки та наявності основних засобів. Дані про наявність основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» у 2015-2016 рр. наведені на рисунку 2.

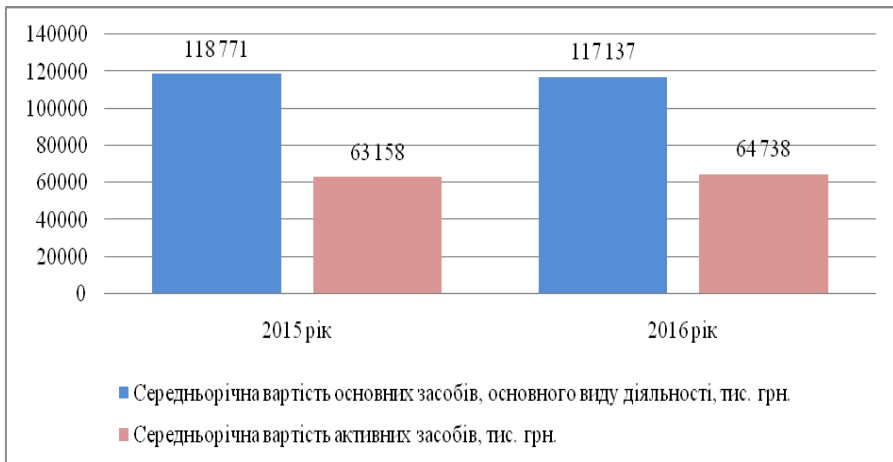


Рис. 2. Середньорічна вартість основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» у 2015-2016 рр.

З рисунку 2 видно, що за досліджуваний період середньорічна вартість основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» зменшилася з 118771 тис. грн. до 117137 тис. грн., тобто на 1634 тис.

грн. В основному зменшення відбулося за рахунок будинків і споруд та машин і обладнання. У структурі основних засобів підприємства у 2016 році машини та обладнання займають 55 %, будинки і споруди – 42 %.

Абсолютні та відносні показники дають можливість проаналізувати зміни та темпи зростання основних засобів підприємства. Зростання наявності основних засобів на кінець періоду свідчить про розвиток підприємства. Позитивна динаміка уможлиблює відтворення основних засобів, сприяє їх оновленню, особливо активної частини, а також підвищенню ефективності діяльності підприємства. Крім того, перший етап аналізу передбачає розгляд змін, котрі відбулися в динаміці, наявності та структурі основних засобів підприємства.

Для аналізу змін структури основних засобів підприємства застосовується метод порівняння питомої ваги кожної групи основних засобів щодо їх загальної вартості на кінець звітного періоду з аналогічними показниками на початок періоду (рис. 3).

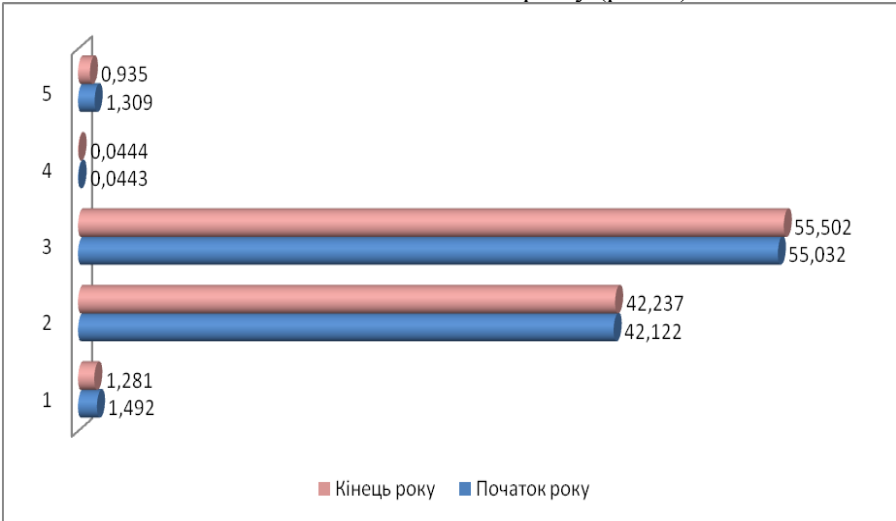


Рис. 3. Динаміка структури основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» у 2016 р.

У структурі основних засобів спостерігається збільшення частки машин та обладнання, що є позитивним. Зростання як обсягу,

так і питомої ваги машин та обладнання, транспортних засобів кінці звітнього року у порівнянні з попереднім свідчить про абсолютне і відносне збільшення власне активної частини основних засобів.

Для ефективної діяльності підприємства основні засоби повинні постійно поновлюватися. Це пов'язано з постійним впровадженням у життя результатів науково-технічного прогресу, тому для забезпечення конкурентоспроможності на ринку підприємство зобов'язано активно провадити інноваційну діяльність.

Рух основних засобів характеризує процеси наявності, надходження, вибуття та зносу, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз руху основних засобів на підприємстві (складено авторами за даними звітності)

Показники	2015 р.	2016 р.	Відхилення
Наявність основних засобів на початок року, тис. грн.	120 246	117 296	- 2 950
Надійшло за рік, тис. грн.	2 922	24	- 2 898
Вибуло протягом року, тис. грн.	5 872	343	- 5 529
Наявність на кінець року, тис. грн.	117 296	116 977	- 319
Знос на кінець року, тис. грн.	74 408	78 576	- 4 160
Річний приріст, тис. грн.	- 2 950	- 319	+ 2 631
Коефіцієнти:			
оновлення	0,0249	0,0002	- 0,0247
вибуття	0,0488	0,0029	- 0,0459
зносу	0,6343	0,6717	+ 0,0374
придатності	0,3657	0,3283	- 0,0374
заміни	-	-	-
приросту	- 0,0245	- 0,0027	+ 0,0218
розширення	- 0,9905	- 0,0752	+ 0,9153

Аналіз руху основних засобів ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» показав, що оновлення основних засобів в більшій мірі було здійснено підприємством в 2015 році. Основні засоби, які надійшли в минулому році, склали 2 922 тис. грн. Оновлення основних засобів становило 2,49 %.

У звітному році темп оновлення зменшився, бо на підприємство надійшло основних засобів на суму 24 тис. грн., таким чином оновлення склало 0,02 % вартості основних засобів. В минулому році вибуття склало 5 872 тис. грн., або 4 %, а в звітному році коефіцієнт вибуття склав лише 0,29 %. Тобто в звітному році співвідношення вибутих та надійшовших виявилися такими, що вибуло в 14 разів більше ніж надійшло. Той факт, що в звітному році вибуло менше, ніж в минулому, може бути негативним фактором для підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів на підприємстві в 2015 році становив 63 %, а в звітному році він збільшився до 67 %. При цьому рівень придатності основних засобів дорівнює 33 %. Це свідчить про низький рівень придатності основних засобів на підприємстві «Холдингова компанія Мікрон». Підприємство приділяє не достатньо уваги приросту основних засобів та їх розширення.

Далі необхідно провести аналіз ефективності використання основних засобів у ТОВ "Холдингова компанія Мікрон" (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка забезпеченості підприємства основними засобами

Показники	2015 р.	2016 р.	Темп росту, %
Середньорічна вартість основних засобів, основного виду діяльності, тис. грн.	118 771	117 137	98,624
Середньорічна вартість активних засобів, тис. грн.	63 158	64 738	102,502
Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, осіб	142	120	84,507
Середньооблікова чисельність робітників, осіб	75	71	94,66
Озброєність праці основних засобів одного працівника, тис. грн.	836,415	976,142	116,705
Технічна озброєність праці одного робітника, тис. грн.	842,106	911,803	108,276

У ході планування залучення додаткових об'єктів основних засобів перед керівництвом та управлінським персоналом підприємства можуть виникати такі питання:

- придбати нові об'єкти чи проводити капітальний ремонт наявних;

- нові об'єкти придбати чи взяти у лізинг;

- який лізинг обрати: фінансовий чи оперативний.

Відповіді на ці питання повинні бути підкріплені та обгрунтовані конкретними показниками у грошовому, натуральному або часовому вимірі.

За аналізований період на підприємстві відбулось збільшення озброєності праці одного працівника на 140 тис. грн. або на 16,7 % та збільшення технічної озброєності праці одного робітника на 67 тис. грн., або 8,3 %, що було викликано, а також зменшення середньооблікової чисельності персоналу основної діяльності на 22 особи та робітників на 4 особи.

Підвищення технічної озброєності спровоковано зменшенням кількості робітників.

Важливими в аналізі використання основних засобів є показники ефективності використання основних засобів та вплив факторів на зміну віддачі основних засобів, які наведені в таблицях 3 та 4.

Таблиця 3

Аналіз ефективності використання основних засобів підприємства

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	118 771	117 137	- 1 634
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	35 371	36 815	+ 1 444
Валовий прибуток, тис. грн.	16 641	27 147	+ 10 506
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	14 876	25 395	+ 10 519
Віддача, грн.	0,2978	0,3142	+ 0,0164
Місткість, грн.	3,3578	3,1817	- 0,1761
Отримано в розрахунку на 100 грн. основних засобів:			
- валового прибутку	14,01	23,17	+ 9,16
- прибутку від операційної діяльності	12,52	20,65	+ 8,13

За аналізований період на підприємстві «Холдингова компанія Мікрон» відбулось збільшення віддачі основних засобів на 0,016 грн. і на кінець року вона становила 0,314 грн. Відповідно зменшилась місткість на 0,176 грн. і на кінець звітнього року вона становила 3,18 грн.

Що стосується отримання валового прибутку на 100 грн. основних засобів, то цей показник за аналізований період значно збільшився, так у попередньому році на 100 грн. основних засобів приходилось 14 грн. валового прибутку, а у звітньому році вже 23 грн., тобто збільшення складає 9,61 грн. Прибуток від операційної діяльності на підприємстві за аналізований період також збільшився на 8,13 грн. в розрахунку на 100 грн. основних засобів та склав у 2016 році 20,65 грн.

Таблиця 4

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних засобів

Показники	2015 р.	2016 р.	Відхилення	у т. ч. за рахунок	
				питомої ваги активної частини засобів	віддачі активної частини засобів
Віддача, грн.	0,2978	0,3142	+ 0,0164	-	-
Чистий дохід, тис. грн.	35 371	36 815	+ 1 444	-	-
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	118 771	117 137	- 1 634	-	-
Середньорічна вартість активної частини основних засобів, тис. грн.	63 158	64 738	+ 1 580	-	-
Питома вага активної частини основних засобів, %	53,176	55,267	+ 2,091	+ 1,171	-
Віддача активної частини основних засобів, тис. грн.	0,560	0,569	+ 0,009	-	+ 0,497

Розрахунок впливу факторів на ефективність використання основних засобів показав, що якщо в минулому році віддача основних засобів була 0,29 грн., то в звітньому році 0,31. Підвищення ефективності використання основних засобів виникало під впливом двох факторів. Так з підвищенням питомої ваги активної частини засобів на 2,1 % пункти, призвело до підвищення віддачі на 1,17 грн.,

а підвищення ефективності використання активної частини засобів на 0,01 грн., призвело до підвищення загальної ефективності на 1,67 грн.

Покращення використання основних засобів підприємства можливо шляхом модернізації основних засобів, а також шляхом підвищення професійності обслуговуючого персоналу, залученого до виробництва.

Найбільш важливим у практиці аналітичної роботи підприємств є коефіцієнт змінності роботи устаткування. Для ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» надзвичайної гостроти набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. Основними причинами простоїв обладнання на підприємстві є неузгодженість пропускнуєї спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільна організація технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування, відсутність стабільності у забезпеченні робочих місць електроенергією.

Показником підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства є також зростання обсягів виробленої ним продукції. Вплив факторів засобів праці на обсяг виробництва «Холдингової компанії Мікрон» розрахований в таблиці 5.

За аналізований період на підприємстві відбулось збільшення обсягу виробництва з 35 371 тис. грн. до 36 815 тис. грн., тобто на 1 444 тис. грн., за рахунок збільшення віддачі активної частини засобів на 58264,29 тис. грн. та збільшення питомої ваги активної частини засобів на 137162,7 тис. грн. Але за рахунок зменшення середньорічної вартості основних виробничих засобів відбулось зменшення обсягу виробництва на 48658,17 тис. грн.

На підприємстві «Холдингова компанія Мікрон» існує два резерви підвищення ефективності використання основних засобів:

1) підтримання та підвищення рівня звітного року питомої ваги активної частини засобів;

2) за рахунок підтримання віддачі активної частини засобів на тому ж рівні і прагне до її збільшення (за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, за рахунок недопущення внутрішньогалузевих втрат робочого часу, за рахунок підвищення коефіцієнту змінності, недопущення простоїв по його організаційним та технічним причинам).

Таблиця 5

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг виробництва

Показники	2015 р.	2016 р.	Відхилення	у т. ч. за рахунок		
				середньо-річної вартості основних засобів	питомої ваги активної частини	віддачі активної частини
Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	35 371	36 815	+ 1 444	-	-	-
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	118 771	117 137	- 1 634	-48658,17	-	-
Питома вага активних частин засобів, %	53,176	55,267	+ 2,091	-	+137162,7	-
Віддача активних частин засобів, грн.	0,560	0,569	+ 0,009	-	-	+58264,29

Підприємство має змогу зменшити обсяг виробництва за рахунок доведення віддачі активної частини основних засобів та питомої ваги активної частини засобів до рівня попереднього року.

За умов ринкової економіки процес господарювання в цілому має передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних засобів, усього майна підприємства. Для запровадження економічних стимулів на підприємстві слід розробити механізм оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва, а також переглянути облікову політику в частині нарахування амортизації. Також доцільною була б державна підтримка великих інвестиційних проектів, підприємницької діяльності

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Дослідження наявних підходів до аналізу основних засобів дозволило встановити, що не існує єдиної методики аналізу стану та ефективності використання. Покращення використання основних засобів у ТОВ «Холдингова компанія Мікрон» буде сприяти вирішенню широкого кола економічних проблем, спрямованих на

підвищення ефективності виробництва: збільшення обсягів випуску продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, економію капітальних вкладень та підвищення доходності підприємства.

Для оцінки рівня ефективності відтворення основних засобів підприємства доцільно використовувати систему таких показників: показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних засобів; узагальнюючі показники використання основних засобів; часткові показники використання основних засобів. Загалом, сукупність резервів підвищення використання основних засобів виробництва може бути визначена за такими групами: технічне вдосконалення засобів праці; збільшення тривалості роботи машин та обладнання; покращення організації та управління виробництвом.

Література

1. Чорна І. О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf

2. Кундеус О. Економічна діагностика ефективності використання основних засобів в умовах інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/pdf/kundeus.pdf.

3. Гречко С.М. Місце економічного аналізу основних засобів в системі управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2012_3/13.pdf

4. Бондарчук В.В. підходи до аналізу стану та ефективності використання об'єктів нерухомого майна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n24/51.pdf>

1. Chorna I. O. Efektyvnist vykorystannia osnovnykh vyrobnychkh fondiv ta rozrobka propozytsii shchodo yii polipshennia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf

2. Kundeus O. Ekonomichna diahnostyka efektyvnosti vykorystannia osnovnykh zasobiv v umovakh innovatsiinoi ekonomiky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2010_6/pdf/kundeus.pdf.

3. Hrechko S.M. Mistse ekonomichnoho analizu osnovnykh zasobiv v systemi upravlinnia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2012_3/13.pdf

4. Bondarchuk V.V. pidkhody do analizu stanu ta efektyvnosti vykorystannia ob'ektiv nerukhomoho maina [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n24/51.pdf>

Рецензент: Лоханова Н. О., д.е.н., професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету

17.02.2018

УДК 330.322

Видобора Володимир

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Предметом дослідження статті є інвестиційна привабливість економіки України. Мета статті – висвітлення основних проблем, що виникають перед національними та іноземними інвесторами в умовах соціально-економічної невизначеності та пошук шляхів для їх подолання. Методологія роботи полягає в розробці практичних рекомендацій для підвищення інвестиційної привабливості України. Результатами дослідження є комплекс пропозицій для поліпшення умов ведення інвестиційної діяльності в нашій державі, пов'язаних із вирішенням збройного конфлікту, покращенням законодавчого поля в сфері інвестування, оптимізацією податкової, фінансово-кредитної,

страхової політики, антимонопольного регулювання, а також налагодження партнерства з іноземними інвесторами.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестиційна діяльність, національна економіка, соціально-економічна невизначеність.

Видобора Владимир

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Предметом исследования статьи является инвестиционная привлекательность экономики Украины. Цель статьи – освещение основных проблем, возникающих перед национальными и иностранными инвесторами в условиях социально-экономической неопределенности и поиск путей для их преодоления. Методология работы заключается в разработке практических рекомендаций по повышению инвестиционной привлекательности Украины. Результатами исследования является комплекс предложений по улучшению условий ведения инвестиционной деятельности в нашем государстве, связанных с решением вооруженного конфликта, улучшением законодательного поля в сфере инвестирования, оптимизацией налоговой, финансово-кредитной, страховой политики, антимонопольного регулирования, а также налаживанием партнерства с иностранными инвесторами.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции, инвестиционная деятельность, национальная экономика, социально-экономическая неопределенность.

Vydobora Volodymyr

WAYS OF IMPROVING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE IN CONDITIONS OF SOCIO- ECONOMIC UNCERTAINTY

The subject of the article is the investment attractiveness of the Ukrainian economy. The purpose of the paper is to highlight the main

problems facing national and foreign investors in terms of socio-economic uncertainty and to find ways to overcome them. The methodology of the work is to develop practical recommendations for increasing the investment attractiveness of Ukraine. The results of the research are a set of proposals for improving the conditions for conducting investment activities in our country related to the solution of the armed conflict, improving the legislative field in the sphere of investment, optimizing tax, financial and credit, insurance policy, antimonopoly regulation, and establishing partnerships with foreign investors.

Key words: investment attractiveness, investments, investment activity, national economy, socio-economic uncertainty.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Соціально-економічна нестабільність в країні, спричинена окупаційною агресією стала визначальним фактором зниження конкурентоспроможності національної економіки, спричинивши посилення негативних змін основних макроекономічних показників, таких як ВВП, інфляція, бюджетний дефіцит, золотовалютні резерви, стратегічні запаси окремих видів ресурсів. Проте найвідчутніше ці чинники позначилися на рівні інвестиційної привабливості України. Це загрожує дедалі більшою стагнацією економіки, адже зупинка інвестиційних проєктів через зниженням довіри інвесторів та побоюваннями щодо подальших умов інвестиційної діяльності сповільнює темпи її розвитку. Відтак, питання відновлення позитивної інвестиційної динаміки в Україні наразі стає досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми активізації інвестиційної діяльності та підвищення інвестиційної привабливості національної економіки у наукових працях висвітлювали такі вітчизняні науковці як: В. Берестенко, О. Вовченко, Н. Коваль, Л. Лабезник, В. Мотриченко, С. Якубовський та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проведені дослідження не можна вважати завершеними, оскільки Україна постійно постає перед новими соціально-економічними та політичними викликами, що вимагають пошуку нових рішень щодо залучення інвестицій.

Постановка завдання. Метою статті є пошук шляхів підвищення інвестиційної привабливості України в умовах соціально-економічної невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 2013-2014 рр. в Україні простежується погіршення економічного і соціального становища, що на думку багатьох вітчизняних науковців, значною мірою зумовлює збройний конфлікт у країні. Зокрема Я. Жалило [1] зазначає, що нестабільність на Сході країни має на меті остаточно зруйнувати інвестиційну привабливість України, створити постійний соціальний конфлікт, завдати максимальних збитків економіці та викликати її дестабілізацію.

Д. Махортих [2] підкреслює, що внутрішні ризики розвитку економіки України, пов'язані з подіями на Донеччині та Луганщині, призводять до скорочення виробництва в регіонах, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування, зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури. Внаслідок непрямої дії цього чинника поглиблюються існуючі соціально-економічні диспропорції, прискорюється спад валового внутрішнього продукту, скорочення об'ємів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій в умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику.

Пряма дія збройних формувань у східних регіонах чинить не менший негативний вплив на національну економіку. Так, на захоплених територіях Донецької та Луганської областей, промисловість яких формувала понад 20% ВВП пошкоджені об'єкти інфраструктури, соціальні об'єкти й системи життєзабезпечення. Майже 75% виробничих підприємств Донецької області знищені або зруйновані внаслідок бойових дій [3].

Соціальні наслідки зазначених подій пов'язані зі скороченням кількості населення та рівня його зайнятості, збільшенням кількості внутрішньо переселених громадян, зниженням доходів і купівельної спроможності населення, девальвацією національної валюти, зростанням рівня інфляції та соціальної незахищеності населення, незважаючи на проголошене урядом підвищення мінімальних соціальних стандартів.

Проте, за даними міжнародних індексів інвестиційної привабливості економіки України, ключовими перепонами для її розширення на макrorівні є високий рівень корупції й відсутність боротьби з нею, недосконалість законодавства, відсутність реформ

(судової, земельної), а також брак фінансових та податкових стимулів для інвесторів. На мікрорівні проблемами, що гальмують приплив інвестицій у вітчизняну економіку, є: недосконалість нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання, складність бюрократичних процедур оформлення бізнесу, непрозорість ухвалення інвестиційних рішень та недооцінка активів підприємств, значний тіньовий сектор економіки, низька ділова культура ведення бізнесу та неефективність антимонопольного регулювання [4].

З огляду на це, окреслимо першочергові кроки, спрямовані на подолання існуючих проблем та підвищення інвестиційної привабливості національної економіки. До них належить, по-перше, формування та реалізація стратегії вирішення збройного конфлікту між Україною й Росією та деокупації. Це дозволить призупинити негативні зміни в економіці й забезпеченні добробуту населення, що стабілізує умови ведення бізнесу. До того ж це мінімізує інвестиційні ризики та забезпечить гарантовану безпеку вкладів як вітчизняних, так й іноземних інвесторів.

Удосконалення законодавства в інвестиційній сфері, зокрема щодо створення сприятливих умов інвестування для нерезидентів. Наразі законодавче забезпечення умов інвестиційної діяльності характеризується непослідовністю (за роки незалежності законодавчі норми змінювалися шість разів) та нерегульованістю. Тому для створення привабливого інвестиційного поля потрібно гарантувати надійний захист інвестицій за рахунок обов'язковості виконання, стабільності та передбачуваності системи юриспруденції. Крім того, необхідно гарантувати можливість отримання роз'яснення щодо діючих нормативно-правових норм, вказуючи які з них чинні на момент укладання угод.

Боротьба з корупцією та зниження високого рівня бюрократизму та урядового регулювання бізнесу в Україні. Останній вважають одним з найвищих у світі, що у свою чергу створює необхідність захисту капіталу та зниження ризиків у залученні капіталу. Так, за даними досліджень Світового банку, витрати, спричинені проблемами, пов'язаними з виконанням договірних зобов'язань, злочинністю, корупцією та державним регулюванням, можуть становити понад 25% обсягів продажу, більш ніж утричі

перевищуючи суму податків, сплачених фірмою в звичайному порядку [5, с. 19].

Зниження темпів інфляції та стабілізація курсу національної валюти, що можливо за рахунок ефективного бюджетного регулювання (контролю над виконанням дохідної та видаткової частини бюджету й зменшення реального дефіциту бюджету до 1–2% ВВП) та мінімізації боргового тягаря держави. Разом з тим, інфляційні очікування унеможливають середньострокове прогнозування валютного курсу, збільшуючи фінансово-економічну невизначеність. Для підтримання курсу національної валюти варто обмежити відтік іноземної валюти за кордон, контролюючи зовнішньоекономічну діяльність та операції з цінними паперами [6, с. 3].

Удосконалення банківської системи та фінансового забезпечення передбачає збільшення частки іноземного капіталу у банківському секторі. Збільшення кількості іноземних банків в Україні сприятиме притоку іноземного капіталу. Водночас, це потребує підвищення надійності банківської системи з боку Національного банку України.

Реформування фінансової системи слід почати з підтримки розвитку сталого фондового ринку, який би відповідав міжнародним стандартам, зрозумілим для іноземних інвесторів та створював придатні умов для залучення портфельних інвестицій.

Зміна кредитної політики, яка через зависокі ставки за кредитами негативний впливає на інвестиційну привабливість країни. Зокрема, підприємствам, які реалізують інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позик, яким потрібні кошти для короткострокових операцій. Тому важливим завданням є створення сприятливих умов для активізації довготермінового кредитування завдяки зниженню відсотків за кредитами; переорієнтації на довготермінове кредитування; створення спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм [7].

Створення сприятливих умов оподаткування та страхування інвестицій. З метою приваблення іноземних інвесторів варто знизити податковий тиск та спростити систему оподаткування (насамперед, гарантувати податковий кредит для інвесторів); формування порядку страхування інвестиційних ризиків. На нашу думку, запровадження податкових пільг повинне бути передбачене на державному рівні для

інвесторів, які вкладають капітал у стратегічно важливі галузі економіки та в прогресивні сфери діяльності, пов'язані виробництвом ресурсозберігаючих технологій.

У сфері страхування інвестицій вважаємо за доцільне долучати не тільки вітчизняні страхові компанії, а й іноземні, що підвищуватиме рівень довіри інвесторів через більшу ймовірність повернення збитків у разі виникнення несприятливої чи ризикової ситуації.

Посилення антимонопольного регулювання вимагає підвищення ефективності діяльності антимонопольних органів з метою ліквідації монополій та формування вільної конкуренції серед інвесторів.

Залучення іноземних інвесторів до приватизації стратегічних об'єктів економіки, адже більшість іноземних інвестицій забезпечують саме іноземні інвестори завдяки участі у приватизації українських підприємств. Для ефективної участі стратегічних інвесторів в українській приватизації треба відмовитися від ручного управління економікою, збільшити роль саморегулятивних організацій, прийняти зрозуміле приватизаційне законодавство [8, с. 60].

Формування інвестиційної політики з урахуванням інвестиційного потенціалу регіонів. Зокрема, у Західному регіоні слід розвивати інвестиційні проекти, пов'язані із туристичною та курортно-рекреаційною сферою, а також добувною промисловістю (видобуток калійної й кухонної солі, вугілля, нафти й газу). У Південному регіоні цікавими для інвестування є модернізація портового господарства, розвиток мережі оздоровчих культурно-туристичних комплексів. У Донецько-Придніпровському регіоні до основних сфер для залучення капіталу є реконструкція та технічне переоснащення шахт, металургійних і хімічних виробництв на базі ресурсо- й енергоощадних технологій, розвиток машино-, автомобіле- і літакобудування [6, с. 3].

В цілому вищезгадані кроки повинні підкорятись єдиній меті – синхронізації процесу модернізації виробництва зі створенням конкурентного ринкового середовища. Ті країни які узгоджували стратегію і тактику ринкових перетворень з головною метою досягли суттєвих результатів. Приклад Південної Кореї ноачно демонструє, що за 50 років безнадійно відстала країна може перетворитись на

індустріально розвинену країну, одного з лідерів генерації та впровадження НТП. Синергія ринка і плана базувалась на активній участі держави в підтримці перспективних галузей і фірм, включаючи контроль внутрішніх витрат фірми [9, с. 101].

Таким чином, залагодження збройного конфлікту, відновлення економіки, підвищення соціальних стандартів населення, спрощення державного регулювання інвестиційної діяльності, запровадження прозорих і відкритих механізмів інвестування, боротьба з корупцією та бюрократизмом, розкриття підприємницького потенціалу та перегляд ролі держави – це невідкладні кроки для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки.

Висновки. Наразі активізація інвестиційної діяльності в Україні є одним з першочерговим питань, яке потребує вирішення. Нашій державі для залучення внутрішніх та іноземних інвестицій необхідно провести глибоке реформування економіки щодо покращення інвестиційної привабливості. Реалізація поставленої мети передбачає виконання цілого комплексу заходів, спрямованих на подолання негативних чинників інвестиційної діяльності (соціально-економічної нестабільності, неузгодженого законодавства, корупції, надмірної бюрократизації, тиску на бізнес, необдуманого податкового навантаження та слабкої страхової підтримки) та забезпечення позитивних змін в національній економіці (створення економічної, політичної, соціальної стабільності, забезпечення прозорості державного регулювання та відкритості економіки).

Перспективи подальших досліджень. Проблема залучення інвестицій буде завжди актуальною в ринкових умовах, тому перспективними будуть подальші дослідження шляхів підвищення інвестиційної привабливості України в умовах постійних та непередбачуваних змін. Особливо перспективним буде прогнозування змін економічних параметрів та їх вплив на соціально-економічне становище України, в контексті впровадження різних варіацій економічної політики.

Література

1. Жалило Я. Війна, мир та економіка / Я. Жалило // Дзеркало тижня. – 2014. – №41. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/viyna-mir-ta-ekonomika_.html.
2. Махортних Д.О. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр. / Д.О. Махортних // Інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. – 2014. – Серія «Економіка», №32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>.
3. Билинский А. Экономика Горловки в условиях войны и накануне референдума / А. Билинский // Gorlovka.ua. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gorlovka.ua/news/article/6486>.
4. Мотриченко В.М. Інвестиційна привабливість України: стан та шляхи активізації / В. М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2015. – №4 (4).
5. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми/ О.Л. Вовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 19.
6. Берестенко В. Оптимізація інвестиційної політики як основа забезпечення стійкого економічного зростання в Україні / В. Берестенко, С. Якубовський // Демократичне врядування : наук. вісн. – 2009. – Вип. 3.
7. Лазебник Л.Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л.Л. Лазебник // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 82–88.
8. Коваль Н. О. Проблеми та шляхи покращення інвестиційної діяльності в економіці України / Н.О. Коваль, Л.В. Терпель // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 56–63.
9. Жуков С. Роль государства в сотворении «Южнокорейского чуда» / Жуков С. // Российский экономический журнал. – 1993. – №5.– с. 98-104.

1. Zhalylo Ya. Viina, myr ta ekonomika / Ya. Zhalylo // Dzerkalo tyzhnia. – 2014. – #41. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/viyna-mir-ta-ekonomika_.html.

2. Makhortykh D.O. Shchodo tendentsii rozvytku ekonomiky Ukrainy u 2014-2015 rr. / D.O. Makhortykh // Instytut strahichnykh doslidzhen pry Prezydentovi Ukrany. – 2014. – Seriiia «Ekonomika», #32. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>.

3. Bilinskiy A. Ekonomika Gorlovki v usloviyakh voyny i nakanune referendumu / A. Bilinskiy // Gorlovka.ua. – [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://gorlovka.ua/news/article/6486>.

4. Motrychenko V.M. Investytsiina pryvablyvist Ukrainy: stan ta shliakhy aktyvizatsii / V. M. Motrychenko // Finansovyi prostrir. – 2015. – #4 (4).

5. Vovchenko O.L. Investytsii: ekonomichna sutnist ta formy / O.L. Vovchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2004. – # 6. – S. 19.

6. Berestenko V. Optymizatsiia investytsiinoi polityky yak osnova zabezpechennia stiikoho ekonomichnoho zrostantia v Ukraini / V. Berestenko, S. Yakubovskiy // Demokratychno vriaduvannia : nauk. visn. – 2009. – Vyp. 3.

7. Lazebnyk L.L. Investytsiinyi klimat ta ekonomichna motyvatsiia inozemnoho investuvannia v Ukraini / L.L. Lazebnyk // Finansy Ukrainy. – 2010. – #4. – S. 82–88.

8. Koval N. O. Problemy ta shliakhy pokrashchennia investytsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy / N.O. Koval, L.V. Terpel // Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats / Ternopilskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2013. – Tom 13. – S. 56–63.

9. Zhukov S. Rol gosudarstva v sotvorenii «Yuzhnokoreyskogo chuda» / Zhukov S. // Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal. – 1993. – №5. – s. 98-104.

Рецензент: Жданова Л.Л., д.е.н., професор кафедри загальної економічної теорії і економічної політики Одеського національного економічного університету

14.03.2018

ІННОВАЦІЇ НА СВІТОВОМУ ТА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЗЕРНА

У статті проведено аналіз сучасного стану світового та українського ринків зерна. Доводиться важливість впровадження інновацій на агропромислових підприємствах, підвищення ефективності сільського господарства в цілому та виробництва зерна зокрема, а також розвиток попиту спонукає до пошуку нових шляхів його задоволення.

Досліджено інновації, які допоможуть збільшити ефективність аграрного сектора, а також зміцнити лідерство України на світовому ринку зерна. Зроблено висновок, що розвиток ринку зерна в більшій мірі залежить від функціонування аграрної науки і тому потребує розширення актуальних досліджень, підготовки обґрунтованих рекомендацій щодо модернізації організації та технологій виробництва й переробки зерна.

Ключові слова: ринок зерна, інновації, агропромисловий комплекс, кон'юнктура ринку, агротехнології.

Гейко Людмила, Кушнір Елена

ИННОВАЦИИ НА МИРОВОМ И УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ЗЕРНА

В статье проведен анализ современного состояния мирового и украинского рынков зерна. Обосновывается важность внедрения инноваций на агропромышленных предприятиях, повышение эффективности сельского хозяйства в целом и производства зерна в частности, а также развитие спроса побуждает к поиску новых путей его удовлетворения.

Исследованы инновации, которые помогут повысить эффективность аграрного сектора, а также укрепить лидерство Украины на мировом рынке зерна. Сделан вывод, что развитие рынка зерна в большей степени зависит от функционирования аграрной науки и потому нуждается в расширении актуальных исследований,

подготовки обоснованных рекомендаций по модернизации организации и технологий производства и переработки зерна.

Ключевые слова: рынок зерна, инновации, агропромышленный комплекс, конъюнктура рынка, агротехнологии.

Geiko Liudmyla, Kushnir Olena

INNOVATION ON THE WORLD AND UKRAINIAN GRAIN MARKETS

The article analyzes the current situation on the world and Ukrainian grain markets. The importance of implementation of innovations in agro-industrial enterprises is proved. Increasing of efficiency of agriculture in general and the production of grain in particular, as well as the development of demand, leads to the search for new ways to meet it.

The innovations that will help increase the efficiency of the agrarian sector, as well as strengthen Ukraine's leadership in the global grain market are explored. It is concluded that the development of the grain market much more depends on the functioning of agrarian science, and therefore requires the expansion of relevant research, the preparation of substantiated recommendations for the modernization of the organization and technologies for the production and processing of grain.

Key words: grain market, innovations, agro-industrial complex, market conditions, agrotechnologies.

Постановка проблеми. Зернове господарство займає важливе місце в аграрному секторі України та економіці в цілому. Збираючи щорічно 35-40 млн. т зерна, Україна стала одним з найбільших його виробників в Європі. Виробництво, переробка та експорт зерна в Україні дають суттєві грошові надходження до бюджету країни та є важливими сферами працевлаштування населення.

Зернова галузь країни має суттєвий потенціал розвитку, що обумовлений, передусім, наявністю багатих земельних ресурсів та достатньою кількістю кваліфікованої робочої сили. На сьогоднішній день потенціал зернової галузі України оцінюється в 80-100 млн. т щорічного виробництва зерна та олійних культур [7]. Це привертає увагу професіоналів як всередині країни, так і за кордоном й потребує подальшого поглибленого вивчення інноваційних шляхів його

реалізації. Проблема інноваційного забезпечення збільшення виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами вітчизняного зернового ринку потребує, перш за все, глибокого аналізу ефективності галузі, адже це є ключем до розвитку цього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесу формування, становлення та розвитку економічних відносин на ринку сільськогосподарської продукції висвітлені в наукових роботах В. Андрійчука, В. Бойко, В. Власова, В. Губенка, М. Дем'яненко, С. Кваши, М. Маліка, О. Могильного, П. Саблук, О. Шпикуляк та інш. Але в цих наукових дослідженнях недостатньо уваги приділено проблемі розвитку світового ринку зерна в контексті інноваційності. Це зумовило вибір напрямку дослідження.

Метою статті є аналіз сучасного стану світового ринку зерна та дослідження інноваційних процесів, що спостерігаються на ньому, з ціллю їх імплементації на українському ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зерновий комплекс України визначає її продовольчий потенціал і знаходиться під впливом комплексу чинників: політичних, економічних, технологічних і соціальних. Фактори, що мають вплив на продовольчий потенціал країни можна розділити на внутрішні й зовнішні. До внутрішніх відносяться ефективність функціонування аграрного сектора, рівень та розподіл доходів споживачів, природні умови, стан та якість земельних ресурсів; «зрілість» аграрного ринку; аграрна політика держави. До зовнішніх факторів належать кон'юнктура світового ринку сільськогосподарської продукції та продовольства, ступінь відкритості ринків, передбачуваність протекціоністських засобів торгових партнерів; аграрна політика країн і регіональних інтеграційних об'єднань [2, с. 244]:.

Аналіз сучасного ринку зерна показує нерівномірність його розвитку й незбалансованість попиту та пропозиції, тому важливого значення набуває дослідження кон'юнктури ринку зернових культур та визначення місця України на ньому.

Україна є одним з ключових учасників світового ринку зерна, в країні щорічно нарощуються обсяги його експорту. Зерно в останні роки займає місце головного експортного товару нашої країни. Але слід зауважити, що зниження останнім часом цін на зерно на основних

світових майданчиках (внаслідок його перевиробництва) робить цей бізнес менш прибутковим.

На світовому зерновому ринку останніми роками спостерігається зростання обсягів виробництва зерна. За даними експертів очікується, що в 2017 році обсяги виробництва зернових у світі досягнуть 2597 млн. т. Це на 0,3% (9,0 млн. т) нижче рекордного рівня 2016 року, але вище середньорічного показника за останні п'ять років. При цьому практично весь обсяг скорочення виробництва зернових у порівнянні з попереднім роком припадає на пшеницю. Очікується, що обсяг її виробництва складе 740 млн. т, що на 2,7 відсотка (20,3 млн. т) менше, ніж у 2016 році [7].

В Австралії, Канаді та Сполучених Штатах Америки зменшення виробництва пояснюється, головним чином, скороченням посівних площ під впливом зниження цін. Зниження врожаю очікується також в Казахстані, Російській Федерації та в Україні. У той же час в ЄС і Марокко прогнозується значне зростання виробництва.

Перевиробництво зернових призвело до того, що ціни на них на основних світових майданчиках обвалилися. Згідно з даними міжнародного видання Trading Economics, ціна на пшеницю на світовому ринку продовжує зменшуватися дев'ятий рік поспіль [7].

Станом на 3 березня 2017 року ціна 1 т пшениці становила 429,61 USD. Для порівняння, у 2012 році вона становила 900 USD, а в 2008 році вона досягнула історичного максимуму – 1194,5 USD. Цінова ситуація на ринку кукурудзи відзначається стабільністю. Починаючи з 2014 року, її вартість за 1 т коливається в межах 360-380 USD. Історичний максимум на цю культуру був зафіксований у 2012 році та становить 849 USD. Згідно з даними порталу Index Mundi, ціна 1 т ячміню знаходиться в межах 130—140 USD [8]. За останні 10 років вартість цього злаку двічі сягала рекорду: вперше у 2008 році, коли за 1 т ячменю пропонували 248 USD, вдруге – у 2012 році – 258 USD. Як і щодо решти культур, ціна на ріпак також залишається рекордно низькою. І хоча з серпня вона дещо збільшилася, досягнувши історичного мінімуму у лютому 2015 року (742 USD), але й досі вона досі залишається низькою. Станом на січень 2017 року ціна за 1 т не перевищувала 920 USD. За останні 10 років за 1 т рапсу найбільше давали влітку 2008 року – 1,740 USD.

Українське зерно користується попитом на світовому ринку, що підкреслює статус України як одного з провідних учасників світового зернового ринку. Сьогодні вітчизняні виробники більш конкурентоспроможні на світових ринках, вони можуть більше поставити зерна на зовнішні ринки. Станом на березень 2017 року експорт зерна з України вже становив 27,7 млн. т. Це є більше, ніж у минулому році, при тому що загальний обсяг врожаю в Україні був нижчий, ніж у минулому сезоні.

Дослідження показало, що порівняно з минулим роком змінилася структура експорту. Оскільки цього року було збільшено виробництво пшениці (в минулому році для неї були менш сприятливі умови) - майже 27 млн. т порівняно з 24 млн. т в 2014р., то в 2017 році очікується збільшення її експорту до 16,5 млн. т проти 11 млн. т минулого сезону [1].

Експортна інфраструктура України технологічно здатна відправити на експорт понад 25 млн т зерна, що пов'язано з потужними інвестиціями, залученими в цю галузь протягом останніх років, зокрема іноземними інвесторами. За умови нарощування експортного потенціалу, доходи від експорту українського зерна при поточному рівні цін оцінюються у 5 млрд USD.

З кукурудзою ситуація склалася зовсім протилежна. Її урожайність була меншою, ніж торік, і зібрали 24 млн. т врожаю. До речі, за неблагодійних погодних умов була загроза отримати ще значно менший врожай пізніх культур. Однак слід зазначити, що за рахунок збільшення виробництва пшениці просідання по кукурудзі було мало відчутне.

Щодо ячменю, то у 2017 році на зовнішні ринки вже поставлено близько 4 млн. т. З року в рік ця культура має все меншу вагу у списку основних українських культур. Але слід не забувати, що саме ця культура є найбільш дешевою з точки зору вкладання коштів. Кукурудза в цьому випадку є найбільш затратною культурою.

Соя залишається однією з найбільш прибуткових культур, хоча в цьому році вона програє в ціні соняшнику. Соняшник в Україні в цьому році, попри всі негаразди на світовому ринку, дорожчає, навіть в доларовому еквіваленті, порівняно з 2016 роком.

Станом на 15 вересня в Україні зібрано 38,2 млн т зерна на площі 9,9 млн га. У тому числі ранніх зернових та зернобобових культур зібрано 37,5 млн т на площі 9,7 млн га [1].

З початку 2017/18 маркетингового року філії Державної продовольчо-зернової корпорації України (ДПЗКУ) прийняли на зберігання перший млн т зерна нового врожаю. Зокрема, у вересні 2017 року прийнято на зберігання понад 135 тис. т зерна. Лідером серед філій корпорації за обсягами заготівлі став Білоколодязький елеватор, який вже на 5% перевиконав свій річний план, прийнявши на зберігання більше 120 тис. т зерна. У 2016/17 маркетинговому році філії ДПЗКУ заготовили близько 2,7 млн т зернових. Цей показник став продовженням рекордних обсягів заготівлі за результатами календарного 2016 року [1]

Розвиток та диверсифікація попиту призводять до необхідності удосконалення способів його задоволення. Інновації виступають способом вирішення даної проблеми, дають приріст корисного ефекту й ґрунтується на досягненнях науки та техніки.

Стан науково-технічного розвитку АПК в більшій мірі залежить від функціонування аграрної науки. Її метою є подальше розширення актуальних досліджень, підготовка науково обґрунтованих рекомендацій щодо ефективної організації, виборі технологій виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки.

Агросектор довго перебував на периферії уваги ІТ-підприємців та венчурних інвесторів. Скептицизм щодо агротехнологій завжди був пов'язаний з консерватизмом власників агрокомпаній та низьким рівнем проникнення базових інформаційних технологій в аграрному бізнесі. У 2014 році ситуація почала змінюватися. Цьому сприяли поодинокі успішні проекти й зростання інтересу з боку інноваційних агрокомпаній. Всього рік (з моменту появи) знадобився проекту Drone.ua, щоб стати головним аеророзвідником найбільшої в країні агрокорпорації Kernel.

Починаючи з 2015 року, вона використовує п'ять квадрокоптерів та два безпілота. За допомогою ІТ-рішення молоді команди Pixel Solutions Kernel отримує індекси вегетації, інформацію щодо випаровування та азоту, прогнозує врожайність.

Створений в 2014 році «розумний» трекер для росту рослин Petiole потрапив в топ-20 гарячих стартапів 2015 року за версією американського бізнес-телеканалу CNBC. Слід зазначити, що інтерес до агросектору з боку IT-підприємців щороку зростає.

Більшість сільськогосподарських підприємств, які впроваджують досягнення науково-технічного прогресу, поліпшують свої економічні показники. Великі холдинги, долаючи кризову ситуацію в країні, також використовують у своєму виробництві досягнення науки та техніки. Наприклад, агрохолдинг «Миронівський хлібопродукт» збирається інвестувати кошти в розвиток цифрового сільського господарства [9]. За повідомленням керівництва «Миронівського хлібопродукту», компанія планує вирощувати органічне зерно для поставок у країни ЄС.

Холдинг впроваджує точне землеробство з 2014 року. Але з появою нових, більш досконалих технологій (у тому числі використання дронів), що надають можливості регулярного та систематичного спостереження, збору інформації та проведення її аналізу, сільське господарство виходить на більш високий рівень.

Головний операційний директор «Миронівського хлібопродукту», повідомив, що компанія щорічно купує нову техніку на суму близько 25 мільйонів USD. А в наступному році в пріоритеті буде купівля технічних засобів, за допомогою яких можна буде проводити моніторинг посівних площ (радарне спостереження, безпілотні літальні апарати, супутникові системи, тощо) [9].

У міру скорочення ресурсів та збільшення населення планети особливої актуальності набуває розробка інтелектуальних рішень для сільського господарства й безпечного зберігання продовольства. Дані технології актуальні як для країн з несприятливим кліматом для ведення сільського господарства, так і для провідних виробників сільгосппродукції, одним з яких є Україна. За останні роки збільшення обсягів виробництва та експорту зерна в Україні до рекордних позначок стало основною причиною для внесення змін до структури системи зберігання врожаю й його транспортування. В умовах світового попиту та мінливості зерновиробництва в традиційні методи зберігання та транспортування зерна необхідно провести інноваційні заходи.

У зв'язку з формуванням в Україні великих підприємств, що спеціалізуються на виробництві та експорті сільськогосподарської продукції, збільшилися інвестиції в розвиток інфраструктури зернового ринку, в основному для зберігання зернових. При цьому збільшуються потужності для внутрішніх потреб компаній. На тлі сегментації ринку зберігання збільшилося використання альтернативних методів зберігання, які для України є інноваційними.

Збільшити ефективність аграрного сектора, підвищити врожайність, а також зміцнити лідерство України на світовому ринку зерна можуть допомогти, на наш погляд, такі інновації.

Рукава (кокони) для зерна. Вони є простим та дешевим способом зберігання зерна. По суті, це величезні мішки, що не пропускають вологу й повітря, що дозволяє зберігати свіжість врожаю. Вони широко застосовуються в усьому світі, особливо в країнах, що розвиваються. Традиційні методи зберігання в кошиках або простих мішках не запобігають контакт врожаю з шкідниками та вологою. У свою чергу рукава для зберігання ефективно справляються з цим завданням. З огляду на інфраструктурні проблеми зерносховищ, дані технології мають великі перспективи в Україні. Простота та відносна дешевизна конструкції дозволить фермерам значно економити на зберіганні зерна в елеваторах.

Крапельне зрошення. Концепція крапельного зрошення з'явилася давно. У сучасному вигляді вона була розроблена ізраїльським інженером Симхи Бласс, який з'ясував, що повільний та збалансований полив значно збільшує врожайність. У 1965 році компанія Netafim заснувала на даній технології цілу індустрію. Сучасні системи крапельного зрошення ще більш ефективні. Завдяки передовим технологіям системи можуть самоочищатися, а також забезпечують рівномірний розподіл води незалежно від її якості й тиску. Найбільш інноваційні з них дозволяють збільшувати врожайність навіть у тих регіонах, де ведення сільського господарства раніше не уявлялося можливим.

Біологічні засоби боротьби з шкідливими комахами. Під біологічними засобами розуміють корисних комах та кліщів, що призначені для знищення шкідників, а також джмелів, які використовуються для природного запилення в теплицях та на

відкритому ґрунті. Біологічний контроль широко застосовується в садівництві та вирощуванні ягід. Наприклад, компанія Bio-Bee експортує 8 різних видів корисних комах й джмелів у більш ніж 32 країн світу. Застосування даних технологій при вирощуванні ряду культур, наприклад, солодкого перцю, дозволяє скоротити використання хімічних добрив на 75% [5].

Унікальне програмне забезпечення потреб сільськогосподарських комплексів. Agricultural Knowledge On-Line (AKOL) – одна з компаній, що займається розробкою унікального програмного забезпечення під потреби окремих сільськогосподарських комплексів. Один з останніх проектів AKOL розроблений на базі хмарної платформи IBM. Даний сервіс дозволяє фермерам з усього світу отримувати необхідну інформацію від експертів. Тисячі користувачів можуть замовити унікальне програмне забезпечення та необхідне обладнання, а також плідно спілкуватися зі своїми колегами. Додатки, розроблені AKOL, допомагають фермерам управляти процесами висадки, поливу та збору врожаю; справлятися з посухою; висаджувати культури, оптимально підходять під клімат певної місцевості; забезпечувати правильне зберігання врожаю та температурний режим [4]. В Україні застосування подібних інструментів є скоріше винятком, ніж правилом, однак активний розвиток приватних фермерських господарств має в майбутньому збільшити попит на подібні технології.

Збір конденсату для поливу. Компанія Tal-Ya Water Technologies розробила багаторазові пластмасові лотки, які накопичуючи конденсат, зменшують потребу зернових культур та дерев у воді на 50%. Квадратні рифлені лотки, зроблені з поліетилентерефталату, пластику та вапнякових домішок, оснащені ультрафіолетовими фільтрами, можуть використовуватися для вирощування різних сільськогосподарських культур та дерев [6]. Нічний перепад температур призводить до появи конденсату на обох поверхнях лотка, який, за допомогою борозенок, прямує безпосередньо до коріння. При дощовій погоді лотки збільшують ефективність поглинання води в 27 разів. Лотки також блокують потрапляння сонячних променів, запобігаючи появі бур'янів, й захищають рослини від екстремальних перепадів температур. Таким

чином, фермери можуть економити воду, а також використовувати менше добрив, що в свою чергу скорочує забруднення підземних вод.

Унікальні засоби захисту посівів. Останнім часом ведеться безліч досліджень по створенню унікальних засобів захисту посівів. Глобальний ринок гербіцидів оцінюється в 15 млн USD. При цьому чверть цієї суми припадає на ґрунтові гербіциди та інші пестициди. Сучасні технології дозволяють гербіцидам ефективно розщеплюватися в глинистих ґрунтах, що забезпечує повільне та контрольоване поглинання активних речовин, запобігаючи їх просочування в більш глибокі шари ґрунту. Це скорочує використання добрив та підвищує їх ефективність. Сучасні інсектициди вбивають гусениць нічних метеликів – шкідників, відомих фермерам по всьому світу. Однак, на відміну від стандартних засобів захисту, практично не шкодять іншим комахам. Високий рівень захисту забезпечується при мінімальному використанні самих препаратів, що, в свою чергу, знижує їх негативний вплив на навколишнє середовище.

Безпечне модифіковане насіння для збільшення врожаю. Запатентована технологія TraitUP дозволяє імплантувати генетичний матеріал в насіння, при цьому, не змінюючи їх ДНК. Даний метод значно покращує характеристики рослин ще до моменту їх висадки. Можливість покращувати властивості рослин за лічені дні, а не довгі роки, та доглядати за ними з такою ж ефективністю, як і при використанні всіх існуючих видів корисних комах, дає можливість докорінно змінити сучасне сільське господарство.

Точне землеробство. Для ефективного розвитку рослини при посадці необхідно дотримуватися певної відстані між насінням. У аграріїв є сівалки, які приблизно витримують необхідну відстань, але вони занадто дорогі для середніх та дрібних фермерів й купуються за кордоном. Український аграрій розробив проект сівалки, яка розподіляє насіння в грядці на відстані, необхідній для тієї чи іншої культури. Це дозволить максимально ефективно використовувати насіння і землю. В результаті нерівномірного висівання погано розвиваються коренева система рослини – це впливає на врожайність. Якщо порівнювати з ростом дерев, то посадивши їх близько один до одного, можна очікувати, що вони будуть погано рости, що позначиться на врожайності. Але з агрокультурами складніше

витримати потрібну відстань. Є загальновідомі рекомендації щодо посіву рослин, але поки за допомогою техніки їх дотримуватися точно неможливо. Нова сівалка буде двох типів: з механічним приводом та з електронним. Перша – для невеликих фермерських господарств, і вона буде доступніша, друга – для агрохолдингів з великими можливостями.

«Розумна» теплиця. Це система управління, яка сама контролює температуру, освітлення, готує живильний розчин для рослин та управляє поливом. Весь процес можна контролювати зі смартфона. «Розумна» теплиця працює автономно, без втручання людини. Розробка дозволяє автоматизувати весь процес і в існуючих теплицях. Ця система дає можливість вести віддалений моніторинг, аналізувати процеси та прогнозувати врожайність. За словами розробника, одна людина може обслуговувати відразу декілька теплиць. У Київській області вже будують перші «розумні» теплиці. У світі подібне вже є, але такі технології використовуються великими агрохолдингами та коштують дорого. Розробка українця дозволяє автоматизувати й невелику теплицю. Одне з найцікавіших рішень – підготовка розчинним вузлом рецептів під різні культури і з простою експлуатацією для тепличників. Досить завантажити в програму через інтернет рецепт під свою культуру. Системою можна управляти без спеціальних знань. Це робить її доступною для середніх і дрібних фермерів. Облаштування теплиці системою обійдеться в 20-25 тис. грн. За словами розробника, теплиця окупиться через рік-два в залежності від вирощуваних рослин.

Датчики для контролю глибини обробки ґрунту. Справа в тому, що для кожної рослини потрібні різний рівень обробки землі. Винахід дозволяє відстежувати глибину обробки ґрунту з будь-якої сільгосптехніки: культиваторів, сівалок або плугів. Модуль Craft Scanner – це модуль з датчиками, які підключаються до бортового комп'ютера будь-якого трактора. Датчики можуть бути встановлені на будь-якій сільгосптехніці, яка виконує посівні або культивацийні роботи. Потім ці дані датчиків відправляються на сервери, й автоматично дані бортового комп'ютера будуть задавати потрібну глибину, а техніка буде проводити роботи саме на цій глибині. Craft Scanner може відстежувати роботу трактористів, оскільки

проконтролювати, чи правильно було зорано поле трактористом, не можна. А це впливає на ріст рослин.

З 8 по 11 травня 2017 року у Мілані проходив масштабний агрофорум. Цей захід об'єднав сотні стартапів, підприємств, університетів, інститутів, інвесторів, інкубаторів, лідерів громадської думки та політиків. В Організації Об'єднаних Націй, ЮНІДО ІТРО Італія має моральне зобов'язання підтримувати інноваційні процеси, які приносять користь країнам, що розвиваються в цьому секторі.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Україна посідає одне з провідних місць на світовому ринку зерна. Збільшення світового споживання зерна через нарощування виробництва біопалива протягом наступних років забезпечуватиме стабільний попит на українське зерно за високими світовими цінами.

Для забезпечення продовольчої безпеки людства аграрному сектору необхідно постійно розвивати та впроваджувати сільськогосподарські інновації.

У сучасного аграрія безліч проблем, вирішити які можна за допомогою інформаційних технологій. Найчастіше представники ІТ не розуміють цих потреб, а учасники аграрного ринку не знають, які рішення та технології вже існують і як їх можна застосувати. Підприємці та інвестори перебувають на етапі популяризації агротехнологій. Вони шукають відповідь на питання, чи потребують українські агрохолдинги та фермерські господарства подібних технологій та продуктів.

Агросектор та галузь інформаційних технологій в Україні мають великий потенціал.

Агротехнології – відносно новий напрямок для венчурного капіталу в світовому масштабі. Україна, володіючи потужним аграрним потенціалом та розвиненим ІТ-сектором, має всі шанси створювати інновації глобального масштабу.

Література

1. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Ибрагимова Э. Э. Украина и мировой продовольственный кризис // Ибрагимова Э.Э. Экономика и управление в условиях глобализации. – С.: Таврия, 2010.- № 3. – С. 243-245.

3. Інновації у агро: ТОП food-стартапів Seeds&Chips. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/78449>

4. Офіційний сайт компанії «Agricultural Knowledge On-Line» (AKOL) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.akol4u.com/Russian/>

5. Офіційний сайт компанії «Bio-Bee» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bio-bee.ru>

6. Офіційний сайт компанії «Tal-Ya Water Technologies» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tal-ya.com>

7. Офіційний сайт міжнародного видання Trading Economics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/commodity/wheat>

8. Офіційний сайт порталу Index Mundi. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=barley>

9. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mhp.com.ua/ru/home>

10. Шубравська О.В. Розвиток аграрного ринку України в умовах дії інноваційних чинників / О.В. Шубравська, К.О. Прокопенко // Економіка і прогнозування. – 2013. – №2. – С. 118-129.

1. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Ybrahymova Э. Э. Украйна у мировоу prodovol'stvennyy kryzys // Ybrahymova Э.Э. Эkonomyka у upravlenye v uslovyuyakh hlobalyatsyy. – С.: Tavryya, 2010.- № 3. – С. 243-245.

3. Innovatsiyi u ahro: TOP food-startapiv Seeds&Chips. [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <http://agronews.ua/node/78449>

4. Ofitsiyyny sayt kompaniyi «Agricultural Knowledge On-Line» (AKOL) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.akol4u.com/Russian/>

5. Ofitsiyyny sayt kompaniyi «Bio-Bee» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://bio-bee.ru>

6. Ofitsiynyy sayt kompaniyi «Tal-Ya Water Technologies» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.tal-ya.com>

7. Ofitsiynyy sayt mizhnarodnoho vydannya Trading Economics. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://tradingeconomics.com/commodity/wheat>

8. Ofitsiynyy sayt portalu Index Mundi. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=barley>

9. Ofitsiynyy sayt Publichnoho aktsionernoho tovarystva «Myronivs'kyi khliboprodukt» [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.mhp.com.ua/ru/home>

10. Shubravs'ka O.V. Rozvytok ahrarnoho rynku Ukrayiny v umovakh diyi innovatsiynykh chynnykiv / O.V. Shubravs'ka, K.O. Prokopenko // Ekonomika i prohnozuvannya: – 2013. – №2. – S. 118-129.

Рецензент: Карпов В.А. к.е.н., професор, начальник НДЧ Одеського національного економічного університету

1.02.2018

УДК 334.012.42(477)

Доброва Наталя, Однолько Вікторія

МЕХАНІЗМ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті розкривається зміст терміну «соціальне підприємництво» та «соціальне підприємство», підкреслюються критерії соціального підприємництва та приведені можливості для розвитку соціального підприємництва в Україні. Сформований механізм сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні, який полягає у: проведенні інформаційної роботи з роз'ясненням переваг, які дає розвиток соціального підприємництва в країні; піднятті рівня підприємницького освіти; необхідності розробити державну стратегію з розвитку соціального бізнесу; організації фінансування соціального підприємництва.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціальне підприємство, механізм сприяння розвитку, пільги, підприємницька освіта, критерії соціального підприємництва.

Доброва Наталья, Однолько Виктория

МЕХАНИЗМ СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

В статье раскрывается содержание термина «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие», подчеркиваются критерии социального предпринимательства и приведены возможности для развития социального предпринимательства в Украине. Сформированный механизм содействия развитию социального предпринимательства в Украине заключается в: проведении информационной работы с разъяснением преимуществ, которые дает развитие социального предпринимательства в стране: поднятии уровня предпринимательского образования; необходимости разработать государственную стратегию по развитию социального бизнеса; организации финансирования социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, механизм содействия развитию, льготы, предпринимательское образование, критерии социального предпринимательства.

Dobrova Natalia, Odnolko Viktoria

THE WAY OF ASSISTANCE OF SOCIAL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

In the article content are discussed the terms "social business" and "social enterprise", and are stressed the measures of the social business and occurrences of social business development in Ukraine. The way of assistance of social business development in Ukraine are formed, which are as follows: arranging informational work with an explanation of advantages that social business development in the country gives: the rising of the business education

level; the necessity of generation of national strategy of social business development; the arrangement of social business financing.

Key words: social business, social enterprise, the way of assistance of development, benefits, business education, the measures of the social business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Враховуючи ситуацію, в якій зараз перебуває Україна, та її наслідки, соціальне підприємництво для нас стає ще більш актуальним. Виникнення та розвиток соціального підприємництва, в першу чергу, обумовлений загостренням соціальних проблем у суспільстві, в тому числі й у розвинених країнах. Разом з тим, не можна сказати, що потреба у вирішенні соціальних проблем є ключовим фактором, що сприяє створенню соціальних підприємств. Результати аналізу середовища функціонування соціальних підприємств у європейських країнах та у США свідчать про те, що значну роль у поширенні соціального підприємництва відіграли економічні та нормативно-правові фактори. Тобто наявність значної кількості соціальних проблем є лише підґрунтям для створення соціальних підприємств, але їх реальний розвиток вимагає відповідного економічного та законодавчого забезпечення [1]. Необхідно розробити дієвий механізм сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Важливий внесок у розробку та аналіз проблем, пов'язаних з розвитком соціального підприємництва внесли вчені С. Алворд, Г. Діз, Б. Дрейтон, П. Друкер, та інші. Серед українських авторів, які досліджують проблеми соціального підприємництва, можна відзначити роботи З. Галушки, О. Кіреєвої, В. Удодової, В. Шаповал та інші.

Не можливо не відмити посібник «Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін», який підготовлений колективом українських авторів: Свинчук А.А., Корнецьким А.О., Гончаровою М.А., Назаруком В.Я., Гусак Н.Є., Тумановою А.А., де розглядаються такі теми, як: поняття «соціальне підприємництво»; історичні віхи розвитку цієї діяльності у світі та Україні; місце інновації у соціальному підприємстві; характеристики соціальних підприємств в Європі, Великобританії, Німеччині та Україні; перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні.

Фахівці вивчають еволюцію соціального підприємництва, аналізують його визначення, функції, особливості соціальних підприємств та ін. В Україні розвиток практик соціального підприємництва відбувається на тлі незавершеності теоретичних розробок, що породжує неоднозначність його трактувань і характеристик.

Саме відсутність цілісного підходу до вивчення проблем та концептуальної основи соціального підприємництва дискусії щодо можливостей розвитку соціального підприємництва актуалізують наукові дослідження у цьому напрямку.

При цьому механізм сприяння розвитку соціального підприємництва у вітчизняній економічній системі розглянуто недостатньо, що визначає потребу у вивченні економічних та суспільних передумов становлення та активізації розвитку соціального підприємництва

Постановка завдання. Метою статті є характеристика можливостей для розвитку соціального підприємництва та обґрунтування механізму сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Соціальне підприємництво - це система господарювання, складовими якої є соціальні підприємства. Соціальні підприємства - це соціально орієнтовані суб'єкти підприємництва, діяльність яких спрямована на досягнення добробуту територіальних громад (соціальні, екологічні та етичні цілі) шляхом використання системного взаємозв'язку розвитку соціального підприємництва і розвитку місцевої економіки.

Критеріями соціального підприємництва є [2, с. 44]:

1) соціальна або екологічна спрямованість діяльності на вирішення конкретних соціальних проблем, стійкі позитивні соціальні результати;

2) прибуткова діяльність, самоокупність і фінансова стійкість, що сприяє до незалежності від зовнішнього фінансування;

3) реінвестиція доходу в бізнес на рішення соціальних проблем;

4) інноваційна діяльність, яка спрямована на застосуванні нових підходів на розв'язання соціальної проблеми;

5) масштабованість і тиражованість, що передбачає збільшення масштабу діяльності соціального підприємства і розповсюдження досвіду (моделі) з метою збільшення соціального впливу;

6) підприємницький підхід - здатність соціального підприємця бачити провали ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, які надають довгостроковий позитивний вплив на суспільство в цілому.

За соціальним підприємництвом в Україні велике майбутнє.

Можна виділити такі можливості для розвитку соціального підприємництва в Україні [3, с. 30-33].

1. Наявність ресурсів, які не задіяні традиційним бізнесом.

По-перше, найбільший ресурс, який не цікавить традиційний бізнес - це людський ресурс, до якого можна зарахувати представників уразливих груп населення: люди з обмеженими можливостями; біженці (внутрішньо переміщені особи); національні меншини; люди похилого (пенсійного) віку; молодь; люди із залежностями; люди, що вийшли з місць позбавлення волі; ВІЛ-позитивні люди; багатодітні мами. Як правило, працевлаштування таких людей несе певні ризики для компаній, або вимагає додаткового інвестування для пристосування робочого місця до особливостей таких працівників. Часто такі люди мають прекрасні вміння і навички (таланти), однак їхні «особливості» відлякують традиційних підприємців і заважають брати їх на роботу через міфи та стереотипи.

По-друге, наступний ресурс, який не задіяний у традиційному бізнесі – це споруди, які знаходяться у власності громади.

В Україні багато будівель, які фактично не використовуються, бо в жахливому стані, та які знаходяться у власності громади. За кордоном існує багато прикладів, коли закинуті цехи непрацюючих підприємств трансформуються в офісні центри із працевлаштуванням представників вразливих груп населення і прибутками, що спрямовуються на вирішення місцевих проблем.

2. Великий бізнес завжди зацікавлений в аутсорсингу.

Багато великих підприємств намагаються не утримувати на своєму балансі низку допоміжних служб і підрозділів, бо це вимагає постійних витрат, тому все частіше можна спостерігати замовлення таких послуг, як прибирання, транспортування, кур'єрська доставка, обслуговування оргтехніки і мереж, реклама і зв'язки з громадськістю,

організація подій, освітні послуги, бухгалтерський облік, виробництво різних деталей тощо. Це дає змогу розвиватися малому бізнесу. Іншою складовою великого бізнесу є соціальна відповідальність, яка полягає у допомозі місцевій громаді вирішувати нагальні проблеми.

3. Соціальне підприємництво підтримується міжнародними фондами і організаціями, що дозволяє і створювати, і розвивати соціальні підприємства.

Необхідно сформувати механізм сприяння розвитку соціального підприємства в Україні. Цей механізм може складатися з наступних елементів.

По-перше, проведення інформаційної роботи з роз'ясненням переваг, які дає розвиток соціального підприємства.

Проводити цю роботу має підприємницьке співтовариство, консультанти-інвестори, які працюють у соціальному бізнесі і розуміють суть соціального підприємства. Інформаційна робота може проводитися за допомогою засобів.

1. Поширення інформації про соціальне підприємство через засоби масової інформації.

2. За допомогою інтернету підприємницьке співтовариство може організовувати безкоштовні он-лайн уроки, недорогі курси і навіть лекції професорів зі світовими іменами. Бізнес-школи повинні відкрити двері для стартаперів соціального підприємства.

3. Організація тренінгів та навчальних програм організації соціального підприємства. Необхідно на цих тренінгах навчитися соціальному підприємцю ставити цілі.

4. Організація за допомогою фахівців зустрічей, круглих столів, форумів де все б сходилося разом: і психологи, і підприємці, і коучі, і юристи і виробляли спільні рішення з оптимального створення соціального підприємства.

Підприємницька спільнота коучів сформується, як тільки підприємці зрозуміють, що соціальне підприємство — це незаповнена ніша в економіці та дієвий механізм суспільних змін [4].

Розвиток соціального підприємства в Україні вимагає створення розвиненої системи інформаційно-консультаційного забезпечення та інфраструктури, підтримки її діяльності. Основним елементом такої системи має бути мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів, які в майбутньому інтегруються в

єдину інформаційну систему. При цьому головними завданнями регіональних інформаційно-аналітичних центрів повинні бути:

-забезпечення доступу соціальних підприємців до інформації (правової, нормативно-довідкової, маркетингової, науково-технологічної, комерційної та ін.) у процесі створення та функціонування підприємств;

- надання консультаційних послуг з питань стану ринку, кон'юнктурного аналізу, управління соціальним підприємством, участі у виставках, підготовці кадрів;

- інформування органів державної влади про стан справ у сфері соціального підприємництва та тенденції його розвитку.

По-друге, підняття рівня підприємницької освіти.

Основною проблемою у розвитку соціального бізнесу в Україні вважається саме відсутність підприємницької освіти.

Слід також звернути увагу на те, що на сьогодні українські вищі навчальні заклади недостатньо активні у справі включення соціального підприємництва в освітнянські програми, що призводить до того, що українські студенти не одержують інформації про роль соціального підприємництва для розвитку громадянського суспільства і про можливість, що воно відкриває для їх особистої реалізації. Це породжує відсутність системного підходу до виховання та підготовки кваліфікованих кадрів для здійснення діяльності у сфері соціального підприємництва[4].

В Одеському національному економічному університеті на кафедрі економіки, права та управління бізнесом розроблена базова дисципліна «Основи бізнесу», де однією з тем є тема «Соціальне підприємство», де розглядаються питання сутності та значимості соціального підприємництва, соціального підприємства в Україні на підставі вітчизняних прикладів та міжнародного досвіду.

Варто зазначити, що будь-який досвід соціального підприємництва, успішний в одній країні, не може бути перенесений в іншу країну без адаптації. Проте вітчизняним соціальним підприємствам ближчим може видатися досвід європейських країн, де соціальні підприємства є дотаційними і залежними від донорів і держави. Проте, не варто забувати багаті вітчизняні історичні традиції підприємницької діяльності, що базуються на релігійно-етичних засадах і моральній відповідальності, і які можуть стати фундаментом сучасного соціального підприємництва [6].

Взагалі менталітет українського народу формувався під значним впливом християнства і тому чесність, відповідальність, працелюбство, прагнення до досконалості, милосердя, піклування про ближніх, поважливе ставлення до землі, природи були характерними якостями народу. В середовищі купецтва та підприємців вважалось, що прибуток є дуже важливим, але честь є вищою за прибуток, багатство сприймалось як відповідальність перед Богом та суспільством, обов'язком багатой людини вважалось благодійництво.

Експерти виділили такі найбільш вагомні фактори, які впливають на формування соціально відповідальної поведінки у нашому суспільстві:

- система духовно-морального виховання, освіта, сім'я (62,0%);
- ментальність, традиції, історичний досвід населення України (53,2%);
- схвалення та стимулювання соціально відповідальної поведінки владою (44,9%);
- партнерські та ділові стосунки із зарубіжними фірмами (32,9%);
- приклади соціально відповідальної поведінки представників (влада, бізнес-структури) розвинутих країн (25,9%) [5, с.30].

На нашу думку, основними причинами непопулярності соціального бізнесу в Україні можна вважати такі:

- вкладання основних коштів у громадські організації, а не у підприємницьку особистість. За своєю природою громадські та благодійні організації є неприбутковими. Тобто ці структури можуть мати досвід підготовки та виконання проектів, фінансованих міжнародними договорами, але це не є ознакою наявності вміння вести бізнес, заробляти прибутки;

залучення коштів із грантів на ведення діяльності соціального підприємництва. Вадою цього є неможливість гранту стимулювати бажання заробляти гроші, оскільки отримані активи не потрібно повертати. Як наслідок – немає страху перед збитками, не стовідсоткове вкладання в роботу.

По-третє, необхіднорозробити державну стратегію з розвитку соціального бізнесу.

Соціальне підприємництво в нашій державі часто є єдиним можливим варіантом хоча б часткового вирішення суспільних проблем. Значний негативний вплив на поширення соціального підприємництва в Україні спричиняє відсутність нормативно-правової бази, що регулювала б діяльність соціальних підприємств, а також незначний обсяг інформації в ЗМІ про діяльність численних підприємців-ентузіастів.

Спроби ж нашої держави легалізувати та підтримати соціальне підприємництво поки що зазнають невдач. Депутат від фракції «Батьківщина» вніс на розгляд Комітету Верховної Ради з податкової політики два законопроекти: «Про соціальні підприємства» та «Про внесення зміни до статті 154 Податкового кодексу України щодо підтримки соціальних підприємств». Перший вводив поняття «соціальне підприємство» та визначав критерії, за якими підприємство могло бути визнане «соціальним». Другим законопроектом пропонувалося звільнити соціальні підприємства від оподаткування прибутку, отриманого від продажу (постачання) товарів та виконання соціальних робіт та послуг. Автор законопроекту також пропонував створити Міжвідомчу комісію з питань підтримки соціальних підприємств, яка б визначала статус «соціальності» того чи іншого підприємства та його відповідність умовам на отримання податкових пільг. Комітет Верховної Ради з податкової політики відхилив перший законопроект ще на стадії його розгляду в комітеті [1].

З метою активного розвитку соціального підприємництва в Україні необхідним вбачається прийняття Закону України «Про соціальне підприємство», який би нормативно врегулював доцільні та можливі організаційно-правові форми соціального підприємства та особливості оподаткування. Ми вважаємо, що для активізації розвитку соціального підприємництва в Україні нині необхідним є: закон про соціальне підприємництво, що визначав би чіткі критерії соціального підприємництва та створив правові механізми підтримки соціальних підприємців.

В Європі «легалізація» соціального підприємництва сталася більше двадцяти років тому. Так, у 1991 році парламент Італії прийняв закон щодо діяльності «соціальних кооперативів» - малих та середніх бізнесів, що вирішують соціальні проблеми громад. Закон визначив

два типи соціальних кооперативів: тих, що надають соціальні, освітні та медичні послуги населенню (група «А») та тих, що створюють можливості для працевлаштування та соціальної інтеграції вразливих верств (група «Б»). Уряди Іспанії, Португалії, Греції, Бельгії та Франції також законодавчо закріпили роботу соціальних підприємств у формі кооперативів, основною рисою яких є демократична форма правління та обов'язковий розподіл акцій компанії між її засновниками, волонтерами та бенефіціарами. У країнах ЄС соціальні підприємства знані як «кооперативи соціальної солідарності» (Португалія), «кооперативи соціальних ініціатив» (Іспанія), «компанії соціальної мети» (Бельгія), «соціальні кооперативи колективної власності» (Франція). Парламент Великобританії узаконив роботу соціальних підприємств (або «компаній, що працюють в інтересах громади» - social interest companies) у 2004 році. Робота соціальних підприємств також легалізована в Угорщині, Чеській республіці, Словацькій республіці, Словенії, Литві та Польщі (Польський парламент прийняв закон «Про соціальні кооперативи» 2006 року) [1].

Основними інструментами реалізації тієї чи іншої концепції державної підтримки є програми та стратегії. На сьогоднішній день найбільш активна робота у цій сфері проводиться у європейських країнах, оскільки, майже у кожній такій країні, приймалися чи стратегії, чи програми (на національному рівні: в Португалії, во Франція, програми соціальної економіки в Ірландії, і соціальних підприємств у Фінляндії; на регіональному можна назвати державні програми в Бельгії, і в Іспанії, які орієнтовані на соціальні підприємства. Вдалими крокам Великої Британії на шляху розвитку соціального підприємництва можна вважати прийняття наступних державних стратегій: «Соціальне підприємництво: стратегія успіху», «Кращий бізнес: стратегія і план дій для соціальних підприємств Шотландії», в яких ставилися такі цілі як підвищення ролі соціального підприємства, відкриття ринків для таких підприємств, створення інтегрованої підтримки сектора та інше [7].

Для активізації розвитку соціальних підприємств в Україні необхідна розробка відповідної державної стратегії, зокрема, розробка спеціальної законодавчої бази для функціонування соціальних підприємств, відповідної програми розвитку з визначеними

пріоритетами їх державної фінансової підтримки, створення інструментів залучення бізнесу та громадських організацій для розвитку соціального підприємництва, та створення сприятливих умов у сфері оподаткування малих підприємств, оскільки більшість соціальних підприємств функціонують у формі малого підприємства.

В-четверте, організація фінансування соціального підприємництва.

Головна відмінність соціального підприємництва від підприємництва в тому, що прибуток спрямовується на вирішення соціальних проблем. В іншому воно повністю підпорядковується законам бізнесу: сплачуються податки, планується розвиток, отримується прибуток. Прибутки соціального підприємства спрямовуються головним чином на розвиток бізнесу, громадські справи чи на вирішення гострих суспільних проблем. Соціальне підприємництво перебуває на межі традиційного підприємництва та благодійності. Соціальне підприємництво бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід.

Тому соціальне підприємництво потребує пільг як і звичайне мале підприємництво. Соціальні підприємства слід сприймати як звичайний малий та середній бізнес, який має соціальну місію, а це означає, що частка соціальних підприємств лише збільшуватиметься узагальній кількості підприємств України.

На сучасному етапі розвитку соціального підприємництва через дефіцит фінансових коштів або при відсутності таких у малих підприємств гостро стоїть проблема розвитку та переоснащення виробничої бази, перш за все виробничого обладнання та виробничих площ. Вирішенню цієї проблеми держава може сприяти через:

- спрямування частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, на розвиток матеріально-технічної бази соціального підприємництва;

- розробку і впровадження механізму передачі виробничим підприємствам соціального бізнесу площ і виробничих потужностей, в тому числі і тих, які звільняються в процесі ліквідації, реорганізації та банкрутства установ та підприємств;

- використання виробничого потенціалу великих підприємств, корпорацій на умовах лізингу, що дасть можливість соціальним підприємницьким структурам звести до мінімуму витрати на придбання основних фондів, а можливість внесення в їх установчий капітал або передача його в господарське управління соціальним підприємствам підвищить їх заставну спроможність і стабільність.

Найважливішими факторами, які сприяють розвитку соціального підприємництва в Україні, є фінансування, пільгові кредити. На думку К. Смаглій, авторки книги «Зміни творить кожен із нас: соціальне підприємництво та стратегічна філантропія», соціальне підприємництво може стати рушійною силою позитивних змін у секторі громадських та благодійних організацій, інструментом для досягнення вищої продуктивності, справедливості та сталості надання соціальних послуг. Задля цього потрібно докладати зусилля не лише над розвитком власних маркетингових стратегій, а й в галузях освіти, культури, політики, соціальної сфери, створювати об'єднання та міжсекторальні партнерства[8, с.185].

Вагомим у започаткуванні будь-якого виду бізнесу є наявність інвестицій, без чого практично неможливо започаткувати власну справу. В Україні у квітні 2016 року WESTERNNISEEnterpriseFund (WNISEF) та АТ «Ощадбанк» спільно розпочали здійснення інноваційної програми, що стосується кредитування соціальних ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ / ECONOMICSCIENCES 103 підприємств у національній валюті і, щонайважливіше, за низькими відсотковими ставками. WNISEF вважається першим в Україні регіональним фондом прямих інвестицій, що має більш ніж двадцятирічний успішний досвід інвестування підприємств малого та середнього бізнесу і який, до речі, фінансує американський уряд через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). Забезпечуючи реалізацію цієї програми, вигоду отримають насамперед вимушені переселенці, а також інваліди та інші незахищені суспільні групи людей. Програма пільгового кредитування забезпечить доступ до інвестиційних ресурсів за поміркованими ставками саме для соціальних підприємств. Важливими аспектами програми є те, що загальна сума кредитів у рамках впроваджуваної програми протягом наступних трьох років

становитиме 100 млн грн; сума одного кредиту визначена в межах 250 тис. грн — 2,5 млн грн; програмою гарантовано, що для класичних соціальних підприємств, діяльність яких спрямована лише на розв'язання соціальних проблем, ставка за кредитом становитиме не більше як 5 % річних, а для тих підприємств, які витрачають значну частку своїх прибутків на суспільно корисну діяльність — не більше ніж 10 % річних. За період функціонування програми планується видати до 300 кредитів [9].

Можливо, у майбутньому, коли кількість соціальних підприємств значно зросте, соціальне підприємництво могло б заснувати свої соціальні банки, щоб розвивати «соціальні інвестиції».

Розвиток соціального підприємництва відіграє велику роль у розвитку економіки країни в цілому. І у вирішенні проблем його фінансування значну роль повинна відігравати саме держава. Крім того, стимулювання розвитку та підтримка кредитування соціального бізнесу в Україні потребує таких заходів: спрощення механізму отримання кредитів підприємцями; сприяння розвитку небанківських фінансових установ; розробка та державна підтримка програм із мікrokредитування; вдосконалення механізму підтримки та розвитку соціального підприємництва; пільгове оподаткування для соціальних підприємств, що займаються інноваційною діяльністю; розробка державної програми пільгового фінансування соціального підприємництва; посилення співпраці з міжнародними фондами та організаціями, які підтримують соціальне підприємництво.

Висновки. Розвиток соціального підприємництва в Україні - це тривалий процес, масштаб і темпи якого неможливо прогнозувати, що пояснюється децентралізованим характером цих процесів. Однак значна негативна вплив на розповсюдження соціального підприємництва в Україні викликає відсутність нормативно-правової бази, яка регулюватиме діяльність соціальних підприємств, а також незначне обсяги інформації в ЗМІ про діяльність багатьох підприємств, що займаються питаннями інтелектуальної власності. Відповідно до законодавства, в більшості європейських країн державні органи (особливо на місцевому рівні) можуть надавати пільги соціальним підприємствам з метою підтримки їх соціальної місії.

Незважаючи на те, що зараз в Україні існує безліч організацій, що займаються підтримкою соціального підприємництва, вони в недостатній мірі сприяють його популярності в нашій країні. Цей процес можна прискорити шляхом проведення активної соціально-економічної політики, розгляду формування соціального підприємництва як важливого самостійного напрямку політики соціально-економічних реформ. Нарощування активності громадян через створення соціальних підприємств, їх співпраця з владою дозволить розпочати в Україні рішення такого надзвичайно актуального питання як побудова соціального держави та громадянського суспільства.

Література

1. Смаглій К, Чи потрібен Україні закон про соціальне підприємництво [Електронний ресурс] / К. Смаглій. – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/135-chy-potriben-ukraini-zakon-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>
2. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017 – 188 с.
3. Шаповалова Т.В. Соціальне підприємництво і фандрейзинг: навчальний посібник/МФСА – К.: 2016.– 186 с.
4. Соціальне підприємництво — неочінена необхідність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriyemnictvo-neocinena-neobhidnist-.html
5. Компанієць, В. В. Сутність корпоративної соціальної відповідальності: базові підходи західної наукової думки [Текст] / В. В. Компанієць // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №4. – С. 250-255.
6. Дейч М. Факторы формирования и стимулирования социальноответственного поведения личности, бизнеса, общества, государства в Украине [Текст] / М. Дейч, В. Компанієць // Вестник экономической науки Украины . – 2013. – Том 24. – Выпуск № 2 – С. 28-35.

7. Свинчук А. Роль держави у розвитку соціального підприємництва: європейський та американський досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-sviti/155-rol-derzhavy-u-rozvytku-sotsialnoho-pidpriemnytstva-ievropeyskyi-ta-amerykanskyi-dosvid>

8. Смаглій К. Зміни творить кожен із нас: соціальне підприємництво та стратегічна філантропія/ К. Смаглій. — Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська Академія», 2014. —207 с.

9. Босак І.П. Соціальне підприємництво: основні ознаки та особливості розвитку/ І.П. Босак // Наукові записки// SCIENTIFIC PAPERS. – 2017. - №1 (54) – С. 99 -104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/12.pdf>

1. SmahliiK, Chypotriben Ukraini zakon pro sotsialne pidpriemnytstvo [Elektronny iresurs] / K. Smahlii. – Rezhym dostupu: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-ukraini/135-chypotriben-ukraini-zakon-pro-sotsialne-pidpriemnytstvo>

2. Sotsialne pidpriemnytstvo: vid idei do suspilnykhzmin. Posibnyk / SvynchukA.A., Kornetskyi A.O., Honcharova M.A., NazarukV.Ia., HusakN.Ie., TumanovaA.A. – К: TOV «PIDPRYIE MSTVO «VI ENEI», 2017 – 188 s.

3. ShapovalovaT.V. Sotsialne pidpriemnytstvo i fandreizynh: navchalnyi posibnyk /MFSA – К.: 2016.– 186 s.

4. Sotsialne pidpriemnytstvo — neotsinena neobkhdnist [Elektronny iresurs]. – Rezhym dostupu: https://dt.ua/economics_of_regions/socialne-pidpriemnictvo-neocinena-neobkhdnist-.html

5. Kompaniiets, V. V. Sutnist korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti: bazovi pidkhody zakhidnoi naukovoï dumky [Tekst] / V. V. Kompaniiets // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – № 4. – S. 250-255.

6. Deych M. Faktoryi formirovaniya i stimulirovaniya sotsialnootvetstvennoho povedeniya lichnosti, biznesa, obshchestva, gosudarstva v Ukrayne [Tekst] / M. Deych, V. Kompaniiets // Vestnyk ekonomicheskoy nauki Ukrainy . – 2013. – Tom 24. – Vyipusk № 2 – S. 28-35.

7. Svynchuk A. Rolderzhavy u rozvytku sotsialnoho pidpriemnytstva: yevropeyskyi ta amerykanskyi dosvid [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/novyny/v-sviti/155-rol-derzhavy-u-rozvytku-sotsialnoho-pidpriemnytstva-ievropeyskyi-ta-amerykanskyi-dosvid>

8. Smahlii K. Zminy tvoryt kozhen iz nas: sotsialne pidpriemnytstvo ta stratehichna filantropiia/ K. Smahlii. — Kyiv: Vydavnychiy dim «Kyievo-Mohylianska Akademiia», 2014. —207 s.

9. Bosak I.P. Sotsialne pidpriemnytstvo: osnovni oznaky ta osoblyvosti rozvytku/ I.P. Bosak // Naukovi zapysky// SCIENTIFIC PAPERS. – 2017. - №1 (54) – S. 99 -104. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/12.pdf>

Рецензент: Сментина Н. В., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки, права та управління бизнесом Одеського національного економічного університету

1.02.2018

УДК 658.8

Короленко Наталія, Соломко Владлена

МІЖНАРОДНА РЕПУТАЦІЯ КРАЇНИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ

У представленій роботі досліджується процес створення та споживання позитивного іміджу держави, позиціонування, як основного методу формування. В статті аналізується комунікативні стратегії по просуванню іміджу країни. Одним з головних аспектів м'якої сили є міжнародний престиж. Автори вивчають поняття «імідж держави», мету його побудови, функції та фактори, що впливають на позитивне формування. Значну увагу приділено інструментам та механізмам

формування позитивного образу країни. У статті приведено аналіз поглядів дослідника Ернеста Галумова, підсумки його думок та вивчення, щодо типів іміджу та надано приклади. Визначено логістичний аспект щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни. На закінчення розповідається про ділову репутацію або гудвіл, поняття та фактори впливу на них.

Ключові слова: імідж країни, ділова репутація, міжнародний престиж, інформаційна логістика, міжнародна конкурентоспроможність, гудвіл.

Korolenko Natalia, Solomko Vladlena

INTERNATIONAL REPUTATION OF COUNTRY AS THE FACTOR OF INCREASING OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS: LOGISTICS ASPECT

In the presented work, the process of creation and consumption of a positive image of the state, positioning, as the main method of formation, and a communicative strategy for its promotion is explored. One of the main aspects of soft power is international prestige. The authors study the concept of "the image of the state", the purpose of its construction, the functions and factors that influence the positive formation. Considerable attention is paid to the tools and mechanisms for the formation of a positive image of the country. The article analyzes the views of the researcher Ernest Galumov, the results of his study, the types of image, and gives examples. The logistic aspect of increasing the international competitiveness of the country is determined. In the end, it tells about business reputation or goodwill, concepts and factors of influence on them.

Key words: image of the country, business reputation, international prestige, informational logistics, marketing communication system, international competition, goodwill.

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕПУТАЦИЯ СТРАНЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В представленной работе исследуется процесс создания и потребления положительного имиджа государства, позиционирование, как основного метода формирования и коммуникативной стратегии по его продвижению. Одним из главных аспектов мягкой силы является международный престиж. Авторы изучают понятие «имидж государства», цель его построения, функции и факторы, которые влияют на положительное формирование международной репутации. Значительное внимание уделено инструментам и механизмам формирования положительного образа страны. В статье приведены анализ взглядов исследователя Эрнеста Галумов, итоги его изучения, по типов имиджа и даны примеры. Определен логистический аспект по повышению международной конкурентоспособности страны. В заключение рассказывается о деловой репутации или гудвилл, понятие и факторы влияния на них.

Ключевые слова: имидж страны, деловая репутация, международный престиж, информационная логистика, международная конкурентоспособность, гудвилл.

Постановка проблеми та зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Комунікативні процеси в умовах формування інформаційного суспільства набувають інші форми, викликані значним впливом мас-медіа та віртуалізації реальності, в якому міжнародна аудиторія стає споживачем не тільки фактичних об'єктів і подій, але також образів та іміджу. На цій основі стає складніше доносити певну інформацію, так, щоб вона не загубилася в світовому інформаційному просторі або зовсім не спотворилося до невпізнання. Одним зі способів вирішення даного завдання стає формування позитивного іміджу об'єкта. При тому дані тенденції підходять, як і для індивідуумів, малих політичних, економічних або географічних одиниць, так і для держави, регіонів і міжнародних організацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років.

Теоретичні засади стосовно забезпечення міжнародної конкурентоспроможності репутації країни розглядали Е.А. Галумов, А.В. Шабельник, Т.Т. Федорів, Н. С. Шелег, Ю. И. Енин, Т.П. Лебедева, Т.А. Михайленко, Ю.В. Миколаєва, Н.Н. Болголюбов, І. А. Василенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

В сучасних умовах неможливо уявити функціонування країни без її іміджу або репутації. У роботах авторів було висвітлено функції, побудову та формування щодо цих понять та логістичний аспект щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Проте глобальна економічна система у даний час переживає процес глобалізації, і країни повинні адаптуватись до цих змін. Саме тому необхідно розглянути питання про міжнародну репутацію країн у нинішньому стані та звернути увагу на практичну діяльність щодо формування конкурентних переваг в умовах інтегрованої взаємодії економічних систем світу.

Постановка завдання.

Метою даної статті є дослідження процесу створення та споживання позитивного іміджу держави, позиціонування, як основного методу формування, та комунікативної стратегії по його просуванню. Одним з головних аспектів м'якої сили є міжнародний престиж. Автори вивчають поняття «імідж держави», мету його побудови, функції та фактори, що впливають на позитивне формування. Значну увагу приділено інструментам та механізмам формування позитивного образу країни. У статті приведено аналіз поглядів дослідника Ернеста Галумова, підсумки його вивчення, щодо типів іміджу та надано приклади. Визначено логістичний аспект щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни. На закінчення розповідається про ділову репутацію або гудвіл, поняття та фактори впливу на них.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародний імідж при цьому є собою ідеальний образ, який висувається самою країною, який вимагає визнання в очах громадськості.

Імідж через свідомі структури психіки задіє механізми підсвідомості і несвідомого, включаючи колективне несвідоме;

репутація оперує з раціональними фактами, доказами, прикладами та іншими засобами формування оцінки.

Мета побудови іміджу - захоплювати все нові і нові області внутрішнього лексикону, це і є рух до символу; мета формування репутації - спрямованість до межі - полюсу лінійки [7].

Для більш характерного опису іміджу варто уточнити, що імідж країни спрощений у порівнянні з об'єктом, водночас він підкреслює специфічність, унікальність об'єкта. Величезна кількість інформації про об'єкт зводиться до набору певних символів, що говорить про символічність іміджу. Імідж конкретний, рухливий, мінливий, адаптуватися до конкретної ситуації та на нього впливають елементи, такі як імідж влади, політичного лідера, економіки, збройних сил, зовнішньої політики, інформаційної політики. Імідж аналізує об'єкт, підкреслюючи його вигідні риси, а недоліки навпаки - ховаються.

Репутація ж являє собою вже сформовану систему оцінок, поглядів, думок і очікувань у споживачів і ділових партнерів (зовнішньої цільової аудиторії), а також співробітників (внутрішньої цільової аудиторії). Репутація і імідж фірми, а також відрізняться тому, що репутація більш стійка, однак і тривала в формуванні. Падіння в одному сегменті ділової діяльності фірми може не призвести до повного краху репутації. Так, якщо втрачено довіру одного з ділових партнерів, то у споживачів ця довіра збережеться, як і у співробітників.

Репутація - це мистецтво побудови потрібних зрізів, контекстів дійсності за допомогою логічних, схематичних комунікацій.

Отже, репутація та імідж суб'єкта - категорії, взаємодоповнюючі один одного і підкріплюють, проте шкоди одній цій категорії може спровокувати коливання в іншій. Позитивний імідж є також важливим фактором високого міжнародного рейтингу країни.

Країни стають все більш схожі один на одного в умовах глобалізації, що тягне за собою попит на національну ідентичність, і піддаються ризику, якщо не приділяють належної уваги іміджу. Значення іміджу різко зростає в інформаційному суспільстві, оскільки імідж - це продукт обробки величезних масивів інформації. Імідж в перекладі з англійської мови - зображення, подібність, образ, уявлення.

Дане визначення доповнили Ю. Миколаєва та Н. Болголюбова - імідж держави визначає не тільки процеси, що відбуваються всередині нього, а й поведінка стосовно нього суб'єктів міжнародних відносин. Варто відзначити, що імідж держави є не власне його характеристики, а результат сприйняття цих характеристик певними аудиторіями, до чого сприйняття це пов'язано з певною оцінкою тих чи інших характеристик [3].

Головною функцією іміджу держави є формування позитивного ставлення. Коли сформоване позитивне ставлення, то за ним підуть довіру, і в свою чергу - високі оцінки та впевнений вибір. До того ж, позитивний імідж впливає на підвищення престижу та авторитету. Згідно точки зору Є.Галумова, основними інструментами формування позитивного образу країни є:

1. Засоби масової інформації, які сприяють поширенню позитивної інформації про країну.

2. Дипломатія, яка повинна позиціювати проведену державою політику в інтересах формування позитивного іміджу країни в очах світової громадськості. Зокрема, важливе значення має імідж дипломата, бо він відтворює особливості національного характеру. Зазвичай імідж дипломата та імідж країни взаємопов'язані.

3. Мова, дозволяє активувати міжкультурний діалог. Збереження національної мови сприяє залученню до національної культури інших народів.

4. Національна культура. Спорт, туризм, наука, освіта, література, музика, театр - все це сприяє створенню позитивного іміджу та зміцнення культурних зв'язків [3].

У міжнародних відносинах використання позитивного іміджу країни за кордоном має ідеологічне значення - формує вигідне громадську думку і забезпечує умови для реалізації бажаних політичних цілей. Таким чином, основна функція зовнішньополітичного іміджу країни - формування до неї позитивного положення в світі.

Говорячи про механізми формування позитивного образу країни, Є.Галумов вважає, що образ базується на певних історичних, геополітичних, цивілізаційно культурних, етнорелігійних, демографічних засадах. На процес формування позитивного іміджу країни впливає: природно-ресурсний потенціал країни, національні культурні спадщини, геополітичне положення (розмір території,

кордони держави, вихід до моря), історичні події, внесок громадян у розвитку національної та світової культури, стійкість економічного і політичного розвитку країни, рівень життя і доходів населення, ефективність інститутів влади та правове поле (дотримання основних прав і свобод).

Є. Галумов виділяють кілька типів іміджу країни:

1. Об'єктивний (реальний) - це уявлення, які сформувалися у внутрішній або закордонної громадськості про дану країну. До нього можна віднести - соціальні, політичні, економічні, гуманітарні, культурні об'єкти. Вони можуть бути як позитивні, так і негативні.

2. Суб'єктивний - уявлення про лідера країни і його оточення.

3. Модельованих - імідж, які намагаються створити іміджмейкери або команди керівників держави. Імідж займає місце між реальним і бажаним, сполучивши в собі реальні чи вигадані характеристики [3].

Культура перетворилася в ефективний інструмент зовнішньої політики через посилення її впливу на світові соціально-економічні процеси та на характер міждержавних відносин. Колишній міністр закордонних справ Франції відзначав, що американці впливові тому, що можуть надихати мрії та бажання завдяки мистецтву створення глобальних іміджів через фільми та телебачення, і, з тих же причин, студенти з усього світу прагнуть здобути освіту в США [1].

Галонів ділить імідж держави на шість видів. В основі його класифікації лежить культурний потенціал країни, що підкреслює важливість культури формування позитивного іміджу країни.

1. Політика географічний образ - це зосередження основних географічних знаків і символів країни в політичному відношенні. Наприклад: США - нове світло, Швейцарія - перлина Альп, Єгипет - дар Нілу, Китай - піднебесні.

2. Природно-ресурсний образ, що містить основні ознаки, символи національних ресурсів - ландшафт, природа, клімат. Наприклад: Японія - країна сонця, що сходить, Англія - туманний Альбїон, Росія - країна снігів.

3. Цивілізаційний культурний образ - це концентрація національних культурних знаків і символів країни в історичному та цивілізаційному вимірювань (США - статуя свободи, Єгипет - піраміди).

4. Соціальний ментальний образ, визначає основні ознаки, символи, риси народу з характерними найбільш типовими соціально психологічними ознаками, наприклад німці - пунктуальний, американці - діловиті, англійці - манірних.

5. Виробничо-економічний образ описує основні економічні знаки, символи та можливості в економіці, наукової, промислової сферах. Подання про США - Макдональдс, Франція - висока мода, Росія - космос, балет, Німеччина - автомобілі.

6. Національна цілісний образ це якісь історичні цінності, ідеї держава відстоює на світовій арені. Адже в США пропагується свобода і незалежність, Європа - цивілізованість, Азія - повага до традицій. Нації багаті в символічному плані, адже у кожної є своя унікальна система символів. У цьому сенсі необхідною частиною іміджу є національно-державні символи та ідеали: емблеми, герби, прапори [3].

Для створення міжнародного іміджу фахівці як вихідний матеріал використовують офіційні документи, зовнішньополітичні доктрини, прес-релізи інформаційних служб президента, прем'єр-міністра, міністерства закордонних справ, а також виступи колишніх і чинних державних діячів. Аналітики та експерти, академічне товариство, відомі композитори, письменники, вчені, кінозірки, представники високої моди відіграють помітну роль у формуванні іміджу країни.

Варто розуміти, щоб мати успіх у віртуальному світі символів і іміджів, необхідна цілеспрямована реалізація довгострокової іміджевої стратегії. Іміджева стратегія держави - це розрахована на тривалий період, приблизно 25-30 років, довгострокова програма системного впливу на світову громадську думку через всі канали масових комунікацій та публічної дипломатії з метою формування стійкого позитивного внутрішньо- та зовнішньополітичного іміджу країни [2].

Для реалізації довгострокової іміджевої стратегії країни все частіше здійснюють планомірну роботу над іміджем, через залучення туристів, стимулювання інвестицій та збільшення експорту, залучення талантів, адже креативність це мотор наукомістких економік, підвищення стабільності національної валюти, відновлення міжнародної довіри та підвищення інтересів інвесторів, посилення

вплив на міжнародній арені та активізація міжнародного партнерства і підтримка процесу національно-державного будівництва.

Від того, як сприймають країну за кордоном, залежить і її інвестиційна привабливість, і товарно-грошові відносини, і підтримка її лідерів і їх програм за кордоном, і культурний розвиток.

Розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому (по М. Портеру), здійснюється за такими чотирма стадіями (рівнями): конкуренція на основі факторів виробництва - конкуренція на основі інвестицій - конкуренція на основі нововведень - конкуренція на основі багатства. Перші три стадії забезпечують економічне зростання, остання обумовлює застій і спад. І всі ці рівні впливають на рівень міжнародної репутації.

Ефективне використання зворотних потоків може не тільки принести прибуток, а й підняти позитивний імідж і хорошу репутацію. Ефективна логістика зворотних потоків працює на бренд: вона покращує ставлення клієнта до якості послуг і продуктів, оскільки сприяє зменшенню ризиків для клієнта при покупці. Також поворотна логістика виступає рекламою для оптової організації, доносячи до клієнта "повідомлення", що дана компанія соціально відповідальна і прагне працювати на взаємовигідних комерційних умовах з роздрібними мережами. Отримана хороша репутація за допомогою зворотного логістики створює лояльність країн. Ефективна логістика зворотних потоків також дозволяє знизити витрати на підтримку екології та утилізацію [5].

Ділова репутація або "Гудвіл" існує в будь-якій країні. Одним з найважливіших факторів, що впливають на ділову репутацію, є ділова довіра. У процесі взаємин у них формуються загальні погляди, уявлення, думки, інтереси, вони діляться інформацією, міркуваннями, приймають спільні рішення. Тривалі продуктивні зв'язки, обумовлені розділяються матеріальними і моральними цінностями, створюють передумови для довірчих відносин і повторних угод.

Довіра є багатоаспектним поняттям. Його можна представити у вигляді п'яти найбільш важливих сучасних уявлень про країну:

1. Компетентність, базується на вірі споживачів і ділових партнерів в тому, що країна має в своєму розпорядженні знаннями і навичками.

2. Чесність, готовність дотримуватися умов договорів, вести

справи по справедливості, тобто не намагатися шахраювати і вводити учасників в оману, чи не залучати їх свідомо в протизаконні і неетичні дії.

Безумовно, інформація про забруднення навколишнього середовища виробничими потужностями, невідповідність виробничих процесів встановленим стандартам і вимогам безпеки, наявності в рецептурі заборонених інгредієнтів або інгредієнтів неналежної якості, участі в картельних змовах і т. Д. Негативно впливає на репутацію країни.

Інформаційна структура репутації складається з більш незалежних один від одного контекстів, ніж цілісна структура іміджу. Зміна однієї зі складових репутації відбувається більш автономно і замкнено в інформаційному полі, ніж зміна іміджевого функціоналу. PR-фахівець може вибірково впливати на одну характеристику: підвищуючи професійну оцінку діяльності компанії на зовнішньому ринку, поширюючи в потрібній середовищі необхідну інформацію.

Комплекс дій «паблік рилейшнз», за допомогою яких можна впливати на громадську думку з метою зміни установок і поведінки людей в свою користь, створювати і підтримувати позитивний імідж організації та на його основі зберігати і зміцнювати репутацію. Очевидна послідовність роботи PR-фахівців. Перш ніж створювати репутацію об'єкта, необхідно його наявність, присутність його образу в свідомості аудиторії. Репутацію можна покращувати, а ось імідж - приводити у відповідність. Управління репутацією - це вторинний процес управління вже розкручених окремих, але пересічних інформаційних потоків, управління іміджем - це первинна настройка масової свідомості шляхом семіотичного кодування інформації в одиничному об'єкті.

Фахівці можуть прив'язувати імідж як до вже існуючих певним стереотипам, архетипів або включати об'єкт в потрібний символічний ряд, так і самостійно моделювати ті чи інші стереотипи, якості або ситуації [7].

Творці репутації оперують не якістю емоції, не її змістовної стороною, а в основному її знаком (+ чи -). Модель репутації - набір лінійок, шкал з двома (як правило) полюсами. Власне, завдання «піарника» якраз і полягає в першу чергу в тому, щоб позначити досить чіткі критерії полярності і потім привести явище до певного полюса.

Неможливо представити в сучасних умовах роботу будь якого регіону без налагодженої мережі комунікацій. У свою чергу, комплексний підхід потребує розробки ефективної інформаційної логістичної підсистеми у зв'язку з відсутністю налагодженої логістичної інформаційної системи регіонів України просування.

Така мета може бути досягнута шляхом адекватного поєднання належних інструментів для скорочення макроекономічних ризиків економічного зростання та якісної структурної реорганізацією в системі управління.

Висновки. У добу глобалізації та поширення інформаційних технологій захист і просування національного іміджу дозволяє країнам збільшувати свій геополітичний вплив на світовій арені. Ділова репутація став невід'ємною частиною стратегічного капіталу.

Довгострокова іміджева стратегія повинна не тільки спиратися на національні традиції та підтримуватися населенням країни, а й враховувати досвід інших країн щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності за рахунок удосконалення інформаційно-комунікаційних механізмів управління.

Література

1. Joseph S Nye. Public Diplomacy and Soft Power // The Annals of the American Academy of Political and Social Science. – 2008. – vol. 616, № 1. – P.94.
2. Василенко И.А. Имиджевая стратегия России в контексте мирового опыта. / И.А. Василенко // Власть. – 2013. – С. 24-28.
3. Николаева Ю. В., Болголюбова Н.М. Межкультурная коммуникация и международный культурный обмен / Николаева Ю.В., Болголюбова Н. М. // Культурология – 2009. – С. 367-369.
4. Лебедева Т.П., Михайленко Т.А. Имидж государства в мировом политическом пространстве: структурные модели формирования / Т.П. Лебедева, Михайленко Т. А. // Архів наукових статей. – 2014. – С. 191-194.
5. Шелег Н.С., Енин Ю.И. Международная торговля / Н.С. Шелег, Ю. И. Енин. – К.: Вища школа, 2014. – 68 с.
6. Федорів Т. Репутація країни та державний брендинг як категорії науки державного управління / Т. Федорів. – К.: Національна

академія державного управління при Президентіві України, 2011.–12 с.

7. Имидж и репутация – две большие разницы [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sostav.ru/articles/2002/03/25/pr250302/>

8. Короленко Н.В. Логістичний аспект управління туристичними підприємствами: формування позитивного іміджу регіону // Агросвіт. – № 23. – 2013. – С. 54-59.

9. Крикавський Є.В. Логістичне управління /Є.В.Крикавський. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

1. Joseph S Nye. (2008) 'Public Diplomacy and Soft Power', The Annals of the American Academy of Political and Social Science, vol. 616, no. 1, pp. 94.

2. Vasilenko I.A., Russia's image strategy in the context of world experience, International Relations // Power. - 2013. - С. 24

3. Nikolaeva Y.V. Intercultural communication and international cultural exchange / Bolgolyubova N.M., Culturology - 2009. - 367 с.

4. Lebedeva T.P. Image of the state in the world political space: structural models of formation / Mikhaylenko T.A. Science archive of articles. - 2014. - 191-194 p.

5. H. C. Sheleg, International trade / Y. I. Enin, High school, 2014. - 68 p.

6. Tatyana Fedoriv, Reputation of the country and state branding as a category of public administration science, National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, 2011.

7. Electronic catalog [Electronic resource] - Access mode: www.sostav.ru, Andrei Shabelnik, Image-project, -2002.

8. Korolenko N.V. Logistic aspect of management of tourist enterprises: formation of positive image of the region Agrosvit. - Kyiv, 2013. - No. 23. - P. 54-59.

9. Krikavsky E.V. Logistic management / E.V. Kricavsky. - Lviv: Publishing House of the National University "Lviv Polytechnic", 2005 - 684 pp.

Рецензент: Балджи М.Д. д.е.н., професор, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

1.02.2018

УДК 336.717.061

Коцюбенко Валентина, Осипова Марія

МЕТОДИ ОЦІНКИ ТА МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНКУ»

Стаття присвячена характеристиці кредитних ризиків у банківській діяльності, а також пошуку ефективних шляхів їх зниження. Визначено найефективніші та найбільш поширені способи аналізу кредитних ризиків та вибору потрібних методів їх вимірювання. Окреслено внутрішні і зовнішні напрямки мінімізації банківських ризиків, способи зменшення негативних впливів кредитних ризиків на банківську діяльність у цілому. Особливу увагу приділено організації управління ризиком комерційного банку. Приведення в систему всіх видів ризиків і групування методів управління ними дозволяє краще вибудувати роботу банку з мінімізації ризику.

Проведено аналіз обсягів виданих кредитів за 2015-2016 рр ПАТ КБ «ПриватБанк» та показників кредитного портфелю за кредитною якістю. Аналіз проведено у розрізі різних видів клієнтів та з урахуванням прострочених та знецінених кредитів. З метою зниження кредитних ризиків банку охарактеризовані різноманітні прийоми та заходи захисту від кредитного ризику.

Ключові слова: кредитний ризик, управління ризиком, банк, кредитний портфель, кредит, мінімізація кредитного ризику.

Коцюбенко Валентина, Осипова Мария

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА ПАО КБ «ПРИВАТБАНКА»

Статья посвящена характеристике кредитных рисков в банковской деятельности, а также поиска эффективных путей их снижения. Определены наиболее эффективные и наиболее распространенные способы анализа кредитных рисков и выбора нужных методов их измерения. Определены внутренние и внешние направления минимизации банковских рисков, способы уменьшения негативных воздействий кредитных рисков на банковскую деятельность в целом. Особое внимание уделено организации управления риском коммерческого банка. Приведение в систему всех видов рисков и группировка методов управления ими позволяет лучше выстроить работу банка по минимизации риска.

Проведен анализ объемов выданных кредитов за 2015-2016 гг. ПАО КБ «ПриватБанк» и показателей кредитного портфеля по кредитному качеству. Анализ проведен в разрезе различных видов клиентов и с учетом просроченных и обесцененных кредитов. С целью снижения кредитных рисков банка охарактеризованы различные приемы и методы защиты от кредитного риска.

Ключевые слова: кредитный риск, управление риском, банк, кредитный портфель, кредит, минимизация кредитного риска.

Kotsyubenko Valentyna, Osypova Mariya

METHODS OF CREDIT RISK ASSESSMENT AND MINIMIZATION OF PJSC CB «PRIVATBANK»

The article is devoted to the characterization of credit risks in banking activities, as well as the search for effective ways to reduce them. The most effective and most widespread ways of analysis of credit risks and the choice of the necessary methods of their measurement are determined. The internal and external directions of minimization of banking risks, ways of reducing the negative effects of credit risks on banking activity in general are outlined. Particular attention is paid to managing the risk of a commercial bank. Bringing all types of risks into the

system and grouping their management methods allows them to better work out the bank's work to minimize risk.

The analysis of the volumes of issued loans for 2015-2016 PJSC CB «PrivatBank» and loan portfolio indicators for credit quality. The analysis was conducted in terms of different types of clients and taking into account overdue and depreciated loans. In order to reduce the bank's credit risk, various methods and measures of protection against credit risk are characterized.

Key words: credit risk, risk management, bank, loan portfolio, credit, minimize credit risk.

Постановка проблеми. Кредитний ризик становить найбільшу частку сукупного ризику операцій банку і тому багато в чому визначає такі показники банківської діяльності, як розмір активів, зважених за рівнем ризику, резерви за кредитними операціями, достатність власного капіталу, а також прибутковість капіталу банку. Погіршення економічної ситуації в Україні, інфляційні процеси та девальвація національної валюти виявили тенденцію до зростання обсягів проблемної заборгованості комерційних банків. Така тенденція призводить до дестабілізації банківського сектора України з огляду на збитки, обумовлені значними витратами на формування резервів під активні операції. Тому в сучасних умовах дослідження кредитного ризику набувають ще більшої актуальності.

Кредитний ризик передбачає ймовірність збитків у зв'язку з не поверненням або несвоєчасним погашенням виданих кредитів і несплатою відсотків за ними. Тому останнім часом проводиться ретельний відбір позичальників і постійний контроль за їх фінансово-господарською діяльністю. Взагалі, критерії, за якими проводиться оцінка позичальника, суворо індивідуальні для кожного банку і базуються на його практичному досвіді і періодично переглядаються.

Системний підхід до управління кредитним ризиком в банку і відсутність наукового підходу до усвідомлення сутності економічної категорії кредитного ризику не дозволяє банкам своєчасно спрогнозувати негативні результати кредитної діяльності, вплив на них негативних тенденцій в економіці, нормалізувати кредитний процес і усунути функціональні диспропорції. Даний аспект робить проблему управління кредитним ризиком особливо актуальною.

Сучасна ситуація управління кредитним ризиком комерційними банками України характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі доводить недооцінку деяких факторів на практиці, що і призвело до формування численних фінансових проблем, які і досі мають значний вплив на банківську систему України [4, с. 45].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження шляхів зниження кредитних ризиків як напряму мінімізації їх негативних впливів зробили такі вчені: Верхуша Н. [1, с. 23], Івасів Б. [2, с. 62], Ілляшенко С. [3, с. 38] та ін. Разом з тим не всі аспекти цієї багатогранної проблеми з'ясовані і отримали належне обґрунтування.

Формування цілей статті. Розкриття сутності кредитних ризиків та методів управління ними на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк», та надання рекомендацій щодо системи мінімізації кредитних ризиків. Для досягнення поставленої мети було поставлено та досягнуто такі завдання як: аналіз кредитного портфелю ПАТ КБ «Приватбанк», у тому числі за якісною складовою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до методичних рекомендацій НБУ кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [9, с. 450].

Цей ризик виникає кожного разу, з моменту, коли банківська установа, а в сучасних умовах й інша кредитна установа (кредитна спілка тощо), надає (позичає) кошти, бере на себе зобов'язання про їх надання, інвестує відповідні кошти або іншим чином ризикує ними, залежно від реальних умов чи умовних угод, незалежно від того, де обліковується чи відображається операція – на балансі чи поза балансом. Рівень ризику залежить від особи позичальника, чи то юридичної, чи то фізичної, фінансового стану, загальної економічної ситуації, форми кредиту, його розміру, встановлених законом правових питань тощо.

Причинами виникнення кредитного ризику в банківській діяльності можуть також бути:

- недостатність знань законів банківської діяльності; - невизначеність цілей та критеріїв та ін.
- недостатній рівень інформації у банківських працівників, що виконують оформлення кредитної угоди; - приховування інформації позичальником; - недосконалість норм державних регуляторів [8, с. 347].

Причини, фактори виникнення кредитного ризику, його обсяги та можливі методи подолання необхідно знати персоналу банку, щоб була можливість оцінити загрози виникнення ризику та вчасно вжити заходи його мінімізації та уникнення. Існує багато способів мінімізації кредитного ризику: - розподіл; - зовнішнє страхування; - нормування кредитів; - диверсифікація; - лімітування кредитів; - створення резервів; - достовірна оцінка кредитоспроможності позичальника.

В умовах економічного підйому методи оцінки кредитоспроможності позичальників, які ґрунтуються тільки на аналізі їх фінансово-господарської діяльності, що, в основному, практикують українські банки, ефективні, але вони іноді дають помилкові результати, якщо галузь, країна, регіональна або світова економіка вступають до фази рецесії або настає криза.

В Україні існує три методи оцінки банківських ризиків:

1. Метод експертної оцінки. Технічна легкість експертної оцінки і недостатність інформації про оцінювані процеси призвело до того, що в Україні існує велика кількість фахівців і спеціалізованих видань, що пропонують розроблені ними прогнози. Проте не завжди це робиться на достатньо професійному рівні. Результати аналізу, проведеного російськими фахівцями, показують, що справжність експертних оцінок набагато нижча 50%. На базі проведеного дослідження в умовах реформованої економіки були дробленні такі висновки:

- у критичних точках різко зростає кількість оцінок і прогнозів, що пропонується;

- різко падає справжність оцінок;

- у критичних точках суттєво знижується конкретність оцінок аналітиків і переважають роздуми на загальні теми.

2. Статистичний метод оцінки ризику базується на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. Однак цей метод не вирішує одне з головних практичних завдань, яке стоїть

перед суб'єктом ризику: оцінка в умовах обмеження інформаційного контуру з урахуванням індивідуальних особливостей певної ситуації.

3. На врахування індивідуальності конкретної ситуації, де вибір рішення пов'язаний з ризиком, більше спрямований рейтинговий метод оцінки. Головна його перевага – це можливість добору коефіцієнтів з урахуванням конкретної мети аналізу. Цей метод найбільш пристосований для оцінки ризику в умовах розбудови економіки України.

Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком. До основних елементів системи управління кредитним ризиком, слід віднести:- організаційне забезпечення кредитної діяльності;- система лімітів і нормативів; - оцінка заявок на кредит і кредитоспроможності позичальника; - кредитний моніторинг; - управління кредитним портфелем; - відновлення проблемних кредитів.

Кредитування вважається одним з основних напрямків роботи банку, яке безпосередньо залежить від кредитної політики банку. ПАТ КБ «ПриватБанк» самостійно визначає порядок залучення та використання свого кредитного потенціалу, встановлює рівень процентних ставок та комісійних винагород.

ПАТ КБ «Приватбанк» розпочав свою діяльність на основі отриманої Ліцензії Національного банку України № 22 від 04.12.2001 р. на право діяльності як комерційного банку на фінансовому ринку України. Необхідно наголосити, що ПАТ КБ «Приватбанк» двічі, у 2014 р. та 2016 р. міжнародними експертами з фінансового ринку провідного журналу «The Banker», який входить до групи «The Financial Times», визначався як «Банк року» серед фінансово-кредитних організацій з 149 країн серед 540 банків всього світу. При визначенні переможця оцінюється діяльність банку за якісними та кількісними показниками такими як: якість активів, прибутковість, фінансова стійкість, залучення капіталу, впровадження в діяльність банку інноваційних технологій і/або продуктів, угоди M&A, а також адаптування банку до змін середовища функціонування. При обранні ПАТ КБ «Приватбанк» переможцем у 2016 р. було враховано адаптування банку до економічної нестабільності України.

Приватбанк має генеральну ліцензію Національного банку України на проведення банківських операцій та здійснює весь спектр банківських послуг, які є на вітчизняному ринку, з обслуговування

корпоративних та приватних клієнтів відповідно до міжнародних стандартів.

Проаналізуємо показники кредитного портфелю ПАТ КБ «Приватбанк» за 2015-2016 рр. Кредити та аванси, що надавав ПАТ КБ «Приватбанк» своїм клієнтам представлено у табл. 1.

З урахуванням наведених у табл. 1 даних можна зазначити, що сума кредитів та авансів виданих ПАТ КБ «Приватбанк» своїм клієнтам зросла на 33509 млн. грн. і у 2016 р. становила 195339 млн. грн. Зростання спостерігалось за всіма показниками окрім споживчих кредитів фізичним особам, сума яких зменшилась майже у 2 рази і у 2016 р. становила 91 млн. грн. проти 174 млн. грн. у 2015 р.

Таблиця 1

Кредити та аванси клієнтам ПАТ КБ «Приватбанк» за 2015-2016 рр., млн. грн., на початок року [10]

Показники	На початок 2015 р.	На початок 2016 р.
1	2	3
Кредити юридичним особам	150923	188764
Кредити фізичним особам – кредитні картки	22117	20919
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	6194	9363
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	349	503
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	174	91
Кредити фізичним особам – інші кредити	1141	1648
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	2075	2252
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від фізичних осіб	410	264
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від юридичних осіб	252	329

Продовж. табл. 1

1	2	3
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	183635	224133
Мінус: резерв на знецінення кредитів	-21805	-28794
Всього кредитів та авансів клієнтам	161830	195339

Як видно з наведених даних, у 2016 році суттєво зросли кредити як фізичним так і юридичним особам, зокрема підприємствам малого та середнього бізнесу. Разом з тим, суттєво знизилась сума споживчих кредитів фізичним особам.

Показники кредитного портфелю ПАТ КБ «Приватбанк» за його якісною складовою у 2016 р. представлено у табл. 2-4.

Таблиця 2

Показники кредитного портфелю за кредитною якістю у 2016 р., млн. грн. (не прострочені та не знецінені кредити) на початок року [10]

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Прострочені, але не знецінені					
Прострочені менше ніж 30 днів	203	757	34	43	1037
Прострочені від 31 до 90 днів	2438	314	166	10	2928
прострочені більше ніж 91 день	1708	16	-	-	1724
Всього прострочених, але не знецінених кредитів (загальна сума)	4349	1087	200	53	5689

Дані табл. 2 засвідчують, що найбільша кількість не прострочених та не знецінених кредитів знаходяться у групі клієнтів ПАТ КБ «Приватбанк», що відносяться до великих позичальників з кредитною історією більше 2 років, а саме на суму 72937 млн. грн., що становить 56,97% від загальної суми кредитів. До суми кредитів, виданих новим позичальникам з кредитною історією менше 2 років,

відноситься 20,6% кредитів на суму 26322 млн. грн. Також значна сума виданих кредитів на суму менше 1 млн. грн. – 20251 млн. грн., що становить 15,8% від загальної суми не прострочених та не знецінених кредитів.

Таблиця 3

Показники кредитного портфелю за кредитною якістю у 2016 р., млн. грн. (прострочені але не знецінені кредити) на початок року [10]

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Прострочені, але не знецінені					
Прострочені менше ніж 30 днів	203	757	34	43	1037
Прострочені від 31 до 90 днів	2438	314	166	10	2928
прострочені більше ніж 91 день	1708	16	-	-	1724
Всього прострочених, але не знецінених кредитів (загальна сума)	4349	1087	200	53	5689

У табл. 3 наведені дані щодо прострочених, але не знецінених кредитів ПАТ КБ «Приватбанк» у 2016 р. Найбільша кількість таких кредитів відноситься до терміну простроченості від 31 до 90 днів, що становить 51,5% від загальної суми не знецінених, але прострочених кредитів. Що свідчить про те, що більшість з прострочених кредитів має можливість перейти до погашених, а ніж до знецінених.

Станом на початок 2016 року по знецінених кредитах та авансах клієнтам був нарахований процентний дохід у сумі 8404 млн. грн., на 1.01.2015 року ця сума становила 3122 млн. грн.

Таблиця 4

Показники кредитного портфелю за кредитною якістю у 2016 р., млн. грн. (кредити, визначені як індивідуально знецінені) на початок року [10]

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Кредити, визначені як індивідуально знецінені (загальна сума)					
Не прострочені	64091	27	1	75	64194
Прострочені менше ніж 30 днів	285	12	-	-	297
Прострочені від 31 до 90 днів	171	41	-	-	212
Прострочені від 91 до 180 днів	4830	322	29	11	5192
Прострочені від 181 до 360 днів	4804	938	72	5	5819
прострочені більше ніж 361 день	4151	9104	1397	55	14707
Всього індивідуально знецінених кредитів (загальна сума)	78332	10444	1499	146	90421
Мінус: резерви на знецінення	-20849	-6956	-917	-72	-28794
Всього кредитів та авансів клієнтам	167915	25568	1335	521	195339

ПАТ КБ «Приватбанк» застосував методику розрахунку резервів щодо кредитного портфелю відповідно до МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [5]. Також він створює резерви для покриття збитків від кредитів, що мають статус знецінених кредитів.

Відповідно до політики ПАТ КБ «Приватбанк» кожен окремо розглянутий наданий кредит відноситься до категорії не знецінених та не прострочених кредитів, поки не буде отримане об'єктивне свідчення про те, що кредит є знеціненим.

Прострочені, але не знецінені кредити – це кредити, які забезпечені заставою, вартість застави яких покриває прострочені процентні платежі та виплати основної суми самого кредиту. Кредити

за кредитною картою та споживчі кредити, визначаються як знеціненні після того як вони стають простроченими понад 90 днів.

Розглянемо ситуацію з кредитним портфелем по кредитам, які визначені як індивідуально знецінені.

Дані табл. 4 засвідчують, що найбільша кількість кредитів прострочених більше ніж 361 день було ПАТ КБ «Приватбанк» надано юридичним особам, а саме сума таких кредитів становить 78332 млн. грн. і це становить 86,6% від загальної суми знецінених кредитів банку. Серед знецінених кредитів, виданих фізичним особам, більша частина припадає на іпотечні кредити – 8,6% від загальної суми знецінених кредитів, їх сума становить 7759 млн. грн.

Наведені показники відображають сальдову характеристику кредитного портфеля. Якісні характеристики кредитного портфеля дають структурний аналіз (оцінка структури портфеля) у розрізі необхідних показників і в залежності від потреб і цілей аналізу. Як правило, дане дослідження проводиться за характеристиками ступеня ризику позики або ступеня надійності клієнта, за якими кредити поділяються на п'ять груп: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні кредити.

Тому далі розглянемо динаміку кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» за групами ризику, яка склалася за останні 5 років (див. табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка кредитного портфелю в ПАТ КБ «ПриватБанк» за групами ризику за роками, млн. грн.

Група кредитів	Рік					Відхилення (+/-) 2016 р. до 2012 р.	
	2012	2013	2014	2015	2016	млн. грн	%
1. Стандартні	432,6	329,6	578,3	639,4	778,9	346,3	48,80
2. Під контролем	244,6	252,6	342,5	408,6	469	224,4	31,62
3. Субстандартні	101,3	88,9	152,9	174,4	204,3	103	14,51
4. Сумнівні	48,2	49,8	58,8	77,1	89,4	41,2	5,84
5. Безнадійні	97,4	101,4	102,9	99,8	92,2	-5,2	-0,73
Всього	920,1	822,3	1235,4	1423	1689,9	709,7	100,00

Аналіз досліджуваної таблиці показав, що станом на кінець 2016 р. найбільшу частку мали стандартні кредити – 48,80%. Частка кредитів під контролем зросла на 31,62%, також зросли і субстандартні та сумнівні кредити, відповідно на 14,51% та на 5,84%. Позитивним є те, що частка безнадійних кредитів зменшилася на 5,2%.

Результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок про підвищення ризику кредитного портфеля, що потребує розробки відповідних заходів, спрямованих на поліпшення кредитної діяльності банку.

Оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона візьме на себе, встановлюючи кредитні стосунки з цим клієнтом.

Для поліпшення якості кредитного портфеля банків Національним банком України прийнято низку нормативних документів. Серед яких можна виділити: Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 19.11.2014 № 727 [6], а також «Рекомендації щодо роботи банків з позичальниками – фізичними особами, які мають заборгованість за споживчими кредитами та потрапили в скрутне фінансове становище», схвалені постановою Правління НБУ від 06.08.2009 р. № 461 [6].

З метою зниження кредитних ризиків банки використовують різноманітні прийоми та заходи захисту від кредитного ризику, а саме:

1. Метод диверсифікації, який полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняються один від одного як за характеристиками (величина капіталу, форма власності), так і за умовами діяльності (галузь економіки, географічний регіон). Розрізняють три види диверсифікації — галузеву, географічну та портфельну.

2. Створення резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів, які надалі використовуються для компенсації неповернених кредитів. З одного боку, резерв під кредитні ризики служить захистом вкладників, кредиторів та акціонерів банку, а з іншого — резерви підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому.

3. Важливе значення для забезпечення кредиту мають передбачені законодавством або договором види його забезпечення: порука, гарантія, неустойка (штраф, пеня), застава. Види забезпечення кредиту (способи забезпечення виконання кредитних зобов'язань) — це спеціальні засоби, що не мають загального значення і призначаються за домовленістю сторін або за вказівкою закону. Самостійне існування способів забезпечення виконання зобов'язань неможливе. Якщо не дійсне саме кредитне зобов'язання, то не дійсним є і спосіб його забезпечення.

4. Страхування — це ефективна система щодо зменшення впливу кредитних ризиків, що передбачає такі варіанти: самострахування, яке активно впроваджувалось через формування та використання резервів по кредитних операціях та страхування, за яким страхувальник шляхом сплати премії забезпечує собі або третій особі, в разі настання події, обумовленої договором, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності.

5. Лімітування як метод зниження кредитного ризику широко застосовується у практиці як на рівні окремого комерційного банку, так і на рівні банківської системи в цілому. Він полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позичок, що дозволяє обмежити ризик [1, с. 30].

Одним із методів зниження ризиків який використовує ПАТ КБ «ПриватБанк» є диверсифікація. Механізм диверсифікації відбувається через розподіл інвестиційних ризиків, що дає змогу запобігти їх концентрації. Існують наступні способи диверсифікації ризиків підприємства: - диверсифікація видів фінансової діяльності; - диверсифікація валютного портфеля компанії; - диверсифікація депозитного портфеля; - диверсифікація кредитного портфеля, як правило, проводиться за допомогою встановлення кредитного ліміту; - диверсифікація портфеля цінних паперів; - диверсифікація програми реального інвестування.

При диверсифікації ризиків можуть бути задіяні усі традиційні способи зниження ризиків: відмова від ризиків; передача ризиків; розподіл ризиків, зниження ступеня ризиків. Відмова від ризиків реалізується шляхом припинення безперспективних видів діяльності. Передача ризиків відбувається у процесі передачі ризику зовнішній компанії. Прикладом є страхування, як захист майнових інтересів підприємства при настанні страхової події спеціальними страховими

компаніями за рахунок страхових внесків від страхувальників. Розподіл ризиків відбувається за рахунок передачі ризиків партнерам. Зниження ступеня ризиків відбувається за рахунок скорочення ймовірності та обсягу витрат шляхом резервування власних коштів. Проблема оптимального розподілу коштів, які Банк може зарезервувати, між підрозділами моделюється задачею математичного програмування. Таким чином, диверсифікація ризиків є досить важливим важелем управління підприємством, за допомогою якого можна мінімізувати невизначеність, зменшити ризики та збільшити прибуток підприємства.

Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим втратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Оцінка кредитоспроможності позичальника – це найважливіший спосіб мінімізації. Аналіз кредитоспроможності проводиться з метою отримання інформації для прийняття рішення про можливість й умови надання позики. Глибина аналізу залежить від наявності або відсутності в минулому кредитних відносин банку з конкретним позичальником, від результатів його фінансово-господарської діяльності (для юридичної особи), обсягу та строків надання кредиту. В умовах ринкової економіки кредитоспроможність клієнта-позичальника є базовою характеристикою, яка визначає можливість встановлення кредитних відносин між банком та контрагентом. Отже, кредитоспроможність фізичної особи – це здатність позичальника повністю та у визначений термін розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями [3, с. 56].

Окрім внутрішніх існують і зовнішні способи зниження ризику, які свідчать про те, що банк передає відповідальність за кредитний ризик (повністю чи частково) комусь іншому, прагне розподілити ризик серед головних суб'єктів чи, наприклад, передати його страховій компанії. Розподіл ризику полягає в тому, щоб покласти певну частку відповідальності за ризик на того співучасника кредитного проекту, який краще ніж інші, здатний його контролювати. Зменшення кредитного ризику банку шляхом його розподілу між кількома забезпечується завдяки зменшенню обсягу позички для банку і відповідно можливих втрат при її неповерненні.

Забезпечення - це система виконання позичальником інтересів банку, що дозволяє цьому банку у разі неповернення позики повністю

або частково компенсувати витрати за кредитні операції. Забезпечення може бути різних видів: застава, гарантії і поручительства, інше (свідоцтва страхових компаній, вимоги за заробітною платою). Зазначимо, що в сучасних умовах банк неодмінно повинен управляти ризиком задля ефективного свого функціонування. Можлива відмова від ризикового кредиту зводить ризик для банку до нуля, але у такому разі він втрачає свої доходи від цих операцій, що також не є вигідним при регулярному застосуванні. Отже, необхідно застосовувати такі методи та шляхи мінімізації кредитних ризиків, при яких вони будуть мінімальними.

Для забезпечення стабільного функціонування Банку та досягнення ним своєї мети за умов постійної невизначеності та ризикових ситуацій, керівництво Банку повинно бути готове до збільшення витрат на управління ризиками. Це забезпечить стійкість позицій на завойованих ринках не лише сьогодні, але й у довгостроковій перспективі. Якщо ж співставити втрати, які зазнає Банк в результаті впливу ризиків у разі нездійснення управління ними із витратами, які воно понесе на управління ризиками, то ці суми будуть значно більші, ніж останні. Це пов'язано з частими змінами в політичному, економічному та соціальному середовищах, що спричиняють появу ризиків, які постійно впливають на діяльність будь-якого банку України.

Кредитна політика, самостійно обрана банком, дає можливість визначити прийнятне для нього напрямки в проведенні кредитних операцій. Безумовно, даний вибір пріоритетних напрямків діяльності з урахуванням інших факторів визначає рівень сукупних ризиків конкретного банку. Кредитна політика банку також розробляється з метою контролю за ризиками в процесі забезпечення найбільш ефективного розміщення кредитних ресурсів.

Ризикова кредитна політика, недотримання принципів обережності при видачі кредитів породжують різні проблеми для банків в здійсненні їх діяльності. При цьому кожен банк має чітко вибудовану політику в організації видачі кредитів, в кожному банку є чіткі інструкції, розпорядження, дотримання яких дозволило б уникнути всіляких проблем в цій галузі.

Кредитна політика є найважливішим аспектом функціонування банку, що визначає його розвиток і майбутнє фінансовий стан. Формування оптимальної кредитної політики є складною багатоплановою

завдання, вирішення якої лежить в площині використання сучасних концепцій аналізу банківської діяльності та застосування ефективного інструментарію.

Висновки. Аналіз кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» показав, що формування кредитного портфеля є одним з умов ефективної його роботи. Якість кредитного портфеля впливає на ефективність роботи банку. Тому управління кредитними ризиками є необхідною умовою ефективного функціонування банків. Максимізація прибутку при здійсненні банківських операцій можливо саме при мінімізації втрат від ризиків.

З наведеного вище можна зробити такі висновки:

- при здійсненні кредитування банк може діяти декількома способами: або прийняти кредитний ризик або мінімізувати його;
- мінімізувати кредитні ризики можна за допомогою внутрішніх і зовнішніх методів мінімізації, кожен з яких є доцільним та ефективним та обумовлений впливом різних факторів.

З метою мінімізації кредитного ризику і підвищення якості портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» необхідно виконати декілька кроків. Серед яких найбільш важливими є наступні: доформування резерву та залучення додаткового капіталу; отримання від позичальників додаткової застави за кредитами, що зменшуватиме величину непокритого кредитного ризику та потребу в додатковому капіталі; зробити детальний аналіз ризику, вибрати оптимальну стратегію роботи банку, систему відстеження ризиків; домогтися повернення боржниками проблемної заборгованості, що зменшить потребу в резервах банку; підібрати необхідні методи його вимірювання та способи мінімізації з метою, щоб уникнення негативного його впливу на діяльність банку в цілому. Проте складність цього питання та ряд специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків шляхів мінімізації кредитного ризику.

Література

1. Верхуша Н. П. Методи мінімізації кредитного ризику банку / Н.П. Верхуша // Вісник Української академії банківської справи : науково-практичний журнал. – 2010. – Вип. № 2(29). – С. 23.
2. Івасів Б. / Економічний зміст та форми страхування кредитів // Б. Івасів, М. Кланків // Вісник НБУ. – 2008. – Вип. №7. - С. 62.

3. Ілляшенко С. / Кредитні ризики та створення резервів для їх покриття // С. Ілляшенко // Вісник НБУ. – 2009. – Вип. №6. - С. 38.

4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : затверджено постановою НБУ від 15.03.2004 № 104. – С. 45.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка IASB; Стандарт, Міжнародний документ № 929_015 від 01.01.2012, остання редакція від 17.10.2013 р.

6. Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.bank.gov.ua

7. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.privatbank.ua

8. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності [Текст]: навч.–метод.посібник./ Парасій-Вергуненко І. М.; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. –К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.

9. Примостка Л. О. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст] / Л. О. Примостка : монографія. Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. :КНЕУ, 2007. – 450 с.

10. Фінансова звітність Публічного Акціонерного Товариства КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/about/finansovaja-otchetnost>

1. Verkhusha N. P. Metody minimizatsiyi kredytnoho ryzyku banku / N.P. Verkhusha // Visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy : naukovo-praktychnyy zhurnal. – 2010. – Vyp. # 2(29). – S. 23.

2. Ivasiv B. / Ekonomichnyy zmist ta formy strakhuvannya kredytiv // B. Ivasiv, M. Klankiv // Visnyk NBU. – 2008. – Vyp. #7. - S. 62.

3. Ilyashenko S. / Kredytni ryzyky ta stvorennya rezerviv dlya yikh pokryttya // S. Ilyashenko // Visnyk NBU. – 2009. – Vyp. #6. - S. 38.

4. Metodychni vказivky z inspektuvannya bankiv «Systema otsinky ryzykiv» : zatverdzheno postanovoyu NBU vid 15.03.2004 # 104. – S. 45.

5. Mizhnarodnyy standart bukhgalters'koho obliku 39 (MSBO 39). Finansovi instrumenty: vyznannya ta otsinka IASB; Standart, Mizhnarodnyy dokument # 929_015 vid 01.01.2012, ostannya redaktsiya vid 17.10.2013 r.

6. Ofitsiynе internet-predstavnytstvo NBU [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua
7. Ofitsiynyy sayt PAT KB «PRYVATBANK» [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: www.privatbank.ua
8. Parasiy-Verhunenko I.M. Analiz bankivs'koyi diyal'nosti [Tekst]: navch.–metod.posibnyk./ Parasiy-Verhunenko I. M.; Min-vo osvity i nauky Ukrayiny, KNEU. –K. : KNEU, 2003. – 347 с.
9. Prymostka L. O. Bankivs'ki ryzyky: teoriya ta praktyka upravlinnya [Tekst] / L. O. Prymostka : monohrafiya. Min-vo osvity i nauky Ukrayiny, KNEU. – K. :KNEU, 2007. – 450 с.
10. Finansova zvitnist' Publichnoho Aktsionernoho Tovarystva KB «Pryvatbank» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <https://privatbank.ua/ru/about/finansovaja-otchetnost>

Рецензент: Карпов В.А. к.е.н., професор, начальник НДЧ Одеського національного економічного університету

1.02.2018

УДК 330,6

Мужайло Василь, Кривоногова Ірина

ФОРМУВАННЯ РИНКУ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

У статті висвітлено концептуальні підходи до визначення таких понять як «послуга», «соціальні послуги», « громадські послуги». Розглянуто та проаналізовано існуючі способи (моделі) забезпечення послуг, що надаються за участі держави: довіра, управління за допомогою постановки цілей і оцінки результатів, голос, вибір і конкуренція. Обґрунтовано необхідність вдосконалення системи надання послуг шляхом реалізації активної та виваженої соціальної політики, підвищення ролі держави в упорядкуванні соціальних процесів. Показано, що суб'єктами надання соціальних послуг можуть стати не тільки державні установи, що володіють

значним досвідом у цій галузі, але і бізнесові структури, неурядові, громадські організації за умови різкого підвищення рівня і якості менеджменту. Дослідження ринку соціальних послуг, як одного із різновидів єдиного раніше ринку фізичних товарів і послуг, і особливо практики його функціонування, дозволило визначити його специфіку, без знання і врахування якої неможливо досягти успіху у самих найрізноманітніших видах підприємницької діяльності. Виявлено, що ринок соціальних послуг, який знаходиться в Україні в процесі свого становлення та розвитку, являє собою особливу модифікацію ринкового механізму, а саме – квазіринок, у якому координація взаємовідносин між виробниками і споживачами послуг регулюються ринковими інститутами на відміну від бюрократичної системи державного замовлення. І що саме перехід до надання соціальних послуг на основі ринкових засад є проривом до міжнародних стандартів високої якості.

Ключові слова: послуги, ринок соціальних послуг, моделі забезпечення послуг, бізнесові структури, громадські організації, соціальна політика, добробут, мериторні блага, квазіринок, менеджмент.

Мушайло Василь, Кривоногова Ирина

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ

В статье освещены концептуальные подходы к определению таких понятий как «услуга», «социальные услуги», «общественные услуги». Рассмотрены и проанализированы существующие способы (модели) обеспечения услуг, которые предоставляются при участии государства: доверие, управление при помощи постановки целей и оценки результатов, голос, выбор и конкуренция. Обоснована необходимость совершенствования системы предоставления услуг путем проведения активной и взвешенной социальной политики, повышения роли государства в упорядочении социальных процессов. Отмечено, что субъектами предоставления социальных услуг могут быть не только государственные учреждения, которые имеют громадный опыт в этой отрасли, но и предпринимательские

структуры, неправительственные, общественные организации при условии резкого повышения уровня и качества менеджмента. Исследования рынка социальных услуг, как одного из разновидностей единого ранее рынка физических товаров и услуг, и особенно практики его функционирования, позволило определить его специфику, без знания и учета которой невозможно достичь успеха в самых разнообразных видах предпринимательской деятельности. Показано, что рынок социальных услуг, который в Украине находится в процессе своего становления и развития, представляет собой особую модификацию рыночного механизма, а именно - квазирынок, в котором координация взаимоотношений между производителями и потребителями услуг регулируются рыночными институтами в отличие от бюрократической системы государственного заказа. И что именно переход к предоставлению социальных услуг на рыночных условиях является прорывом к международным стандартам высокого качества.

Ключевые слова: услуги, рынок социальных услуг, модели предоставления услуг, предпринимательские структуры, общественные организации, социальная политика, благосостояние, мериторные блага, квазирынок, менеджмент.

Muzhailo Vasylii, Kryvonohova Iryna

FORMATION OF THE SOCIAL SERVICES MARKET UNDER CONDITIONS OF MODERN UKRAINE

The article highlights conceptual approaches to the definition of such concepts as "service", "social services", "public services". Analysis is conducted on existing ways (models) of supplying services provided with the participation of the government: trust, management by setting goals and evaluation of results, voice, choice and competition. Necessity of improving the system of providing services through implementation of active and balanced social policy, increase in the role of the state in streamlining social processes is substantiated. It is noted that social services can be provided not only by state institutions, which have vast experience in this branch, but also by business structures, non-government, public

organizations on condition that sharp increase in the level and quality of management follows. Research of the market of social services, as one of the varieties of the previously consolidated market of physical goods and services, and particularly of practice of its functioning, allowed to define its specific features, without knowledge and consideration of which it is impossible to achieve success in a wide variety of business activities. It is shown that the market of social services, which is in process of its formation and development in Ukraine, represents a specific modification of market mechanism, namely the quasi-market, in which co-ordination of mutual relations between manufactures and services consumers is regulated by market institutions as opposed to bureaucratic state procurement system. It is demonstrated that the transition to the provision of social services at market terms is a breakthrough to international standards of high quality.

Key words: services, the market of social services, models of services provision, business structures, public organizations, social politics, welfare, merit goods, quasi-market, management.

Постановка проблеми. Формування ринку соціальних послуг є запорукою поліпшення добробуту українських громадян, а саме тому являється однією з нагальних проблем сучасної України. В умовах глобалізації категорія «добробут» розширює критерії оцінки матеріального благополуччя шляхом обліку таких нематеріальних факторів, як наявність вищої освіти, здоров'я, рівень культури, професійний статус, тобто мериторні блага або соціальні послуги. На це все більш наполегливо звертають увагу як західні фахівці, так і, особливо в останні роки, українські вчені. Проте, в науковій літературі й досі не існує чіткого визначення «соціальної послуги», а в незалежній Україні тільки закладаються перші передумови формування ринку соціальних послуг. Актуальність дослідження цих двох згаданих аспектів полягає у тому, що розуміння, як, на якому підґрунті, де та кому надавати ці послуги, дає змогу не тільки впливати на політику перерозподілу бюджетних коштів, а й робити це більш ефективно з огляду на якість їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системний аналіз соціальної сфери, процесів становлення ринку соціальних послуг ведеться багатьма дослідниками. Розробка сутності послуг, їх

наукове визначення можна знайти у працях В.Л. Іноземцева, А.З. Селезньова, А.Є. Шаститко, В.Л. Тамбовцевата, Л. С. Демідової.

Дослідження у цьому напрямку ми знаходимо у ряді робіт Заблоцької Р.О., Воронкової В.Г., Галушки З.І., Міхальова І., Бурменко Т.Д., Касьян Л., Каленюк І.С., Кухарської Н.О., Цимбал Л.І., а також в працях іноземних вчених Ховарда Гленнерстера, Джуліана Ле Гранда, Майкла Портера, Девіда Хьюмана та інших.

Вважається, що в науковий обіг термін «послуга» вперше ввів Жан Батист Сей, відомий французький економіст. У своїй праці «Трактат з політичної економії» (1803р.) він неодноразово наголошує, що послуги надають не тільки люди, а й сили природи, речі, продукти людської праці.

Дещо пізніше Фредерік Бастіа, інший французький економіст, вбачав під послугою не тільки витрати живої праці людини в процесі економічної діяльності, але і взагалі всяке зусилля, від якого звільняється користувач даної послуги або зусилля, що додається будь ким. Вважається, що саме в дослідженнях Ф. Бастіа вперше висвітлюється ідея соціальної послуги.

Проблеми послуг торкався також і К. Маркс. За Марксом, послуга являє собою особливу споживчу вартість, яку, як і всякий інший товар, створює праця. Особливість же полягає в тому, що споживча вартість надана не у вигляді речі, а у вигляді корисної діяльності.

Однак справжній науковий інтерес до розгляду послуги як важливої соціально-економічної категорії активізувався тільки в ХХ столітті, другій його половині. Визваний він, перш за все тим, що саме в цей період намітилась тенденція до зростання частки послуг в структурі валового внутрішнього продукту.

Метою статті є розгляд існуючих поглядів на соціальну послугу як складну і багатогранну категорію, а також дослідження процесів становлення і розвитку ринку соціальних послуг в умовах сучасної України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній російсько - та україномовній науковій літературі однаково часто зустрічається такі поняття як «послуга», «соціальні», та «громадські» послуги. Багато авторів змішують ці категорії, і тому виникає

ситуація, коли термін «соціальних» послуг розмивається до розуміння послуг у найширшому сенсі. Це відбувається, можливо, через те, що послуги, по – перше, дуже багатогранні, по – друге, часто нерозривно пов'язані із виробництвом товарів та їх рухом, по-третє, вони зустрічаються майже у всіх областях соціально-економічної діяльності суспільства.

Існує також певне нерозуміння визначення «громадських» та «соціальних» послуг. Так, наприклад, згідно із Законодавством США, під громадськими послугами розуміють усі заходи, спрямовані на створення, розширення або поліпшення спільноти і соціального розвитку, соціальних відносин і соціальних послуг [2].

Згідно із Законом України «Про соціальні послуги», «соціальні послуги - це комплекс правових, економічних, психологічних, освітніх, медичних, реабілітаційних та інших заходів, спрямованих на окремі соціальні групи чи індивідів, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги, з метою поліпшення або відтворення їх життєдіяльності, соціальної адаптації та повернення до повноцінного життя» [3, ст.1].

Електронний Бізнес-словник визначає соціальні послуги як переваги та можливості, такі як: освіта, продовольчі субсидії, охорона здоров'я, субсидіювання житла, які надаються державою для поліпшення життєвих умов дітей, інвалідів, людей похилого віку і бідних верств населення [1].

Зауважимо, що характерною рисою вищезазначених визначень є надання послуг чітко визначеній верстві населення. В той же час, Міжнародна електронна енциклопедія «Вікіпедія» визначає соціальні послуги як послуги, що зазвичай надаються урядом для громадян, або безпосередньо (через державний сектор), або шляхом фінансування приватного надання послуг [6].

Багато сучасних авторів схильні плутати соціальні послуги із послугами як такими; відбувається розмивання поняття більш вузького до ширшого, що є, на наш погляд, не зовсім коректним. Так, наприклад, професор В.Г. Воронкова, за редакцією якої вийшов підручник «Маркетинг соціальних послуг», під соціальними послугами розуміє будь-який захід чи користь, яка може бути

запропонована іншій стороні, яка майже невідсутня і не призводить до оволодіння чимось [5, с. 28]. До соціальних послуг вона відносить торгівлю (оптову та роздрібну), транспорт, зв'язок, діяльність банків та інших фінансово-кредитних інституцій, роботи житлово-комунального господарства, освіту, науку, охорону здоров'я, обслуговування нерухомості, юридичні послуги, діяльність державного апарату (цивільного та військового) на всіх рівнях, діяльність установ відпочинку, розваг, ремонтні та релігійні послуги.

Напротивагу Воронковій, Джуліан Ле Гранд у своїй книзі «Інша невидима рука: надання громадських послуг на основі вибору і конкуренції», зазначає, що вираз «громадські послуги» може мати багато значень, в тому числі і буквально - послуги для суспільства. Часто мається на увазі, що він позначає головним чином послуги, що володіють фундаментальним для суспільства значенням. То є такі послуги, як освіта, охорона здоров'я, соціальна допомога, житло або транспорт. Проте коли мова йдеться про соціальні послуги, зазвичай маються на увазі саме послуги, що припускають ту або іншу форму державного або урядового втручання - у фінансуванні, безпосередньому наданні послуг, їх регулюванні або у всіх аспектах відразу [4, с. 16].

Таким чином, соціальна послуга народжується в результаті взаємодії систем надання і споживання послуг тим верствам населення, які її потребують, за обов'язкового державного втручання. Автономності не існує: процеси виробництва, доставки і споживання відбуваються одночасно. І саме це формує специфіку ринку соціальних послуг.

Соціальні послуги та їх надання можна розглянути також з позицій «меріторних благ». Це поняття нещодавно з'явилося в економічній науці, та все частіше стає об'єктом дослідження сучасних економістів-теоретиків.

Меріторні блага (merit goods), за визначенням Річарда Масгрейва,- це блага, попит з боку приватних осіб на які значно відстає від бажаного з боку суспільства і тому потребує активної державної підтримки. Іншими словами, концепція меріторікі пов'язана з державними, суспільними інтересами, які не проявляються в індивідуальних перевагах. Прикладами меріторних благ є культура,

освіта, наука, охорона здоров'я, мистецтво, спорт, які сприяють розвитку особистості. Їх споживання відповідає не тільки довгостроковим напрямкам розвитку економічної системи, але і життєво необхідне в умовах глобалізації та формування економіки соціального типу, головною метою якої є досягнення гармонізації інтересів бізнесу, суспільства і влади на основі поступового і безперервного поліпшення добробуту громадян, підвищення якості їхнього життя.

Все вищезазначене дозволяє сформулювати визначення соціальної послуги як послуги особливого виду, яка має ключове значення для сучасного суспільства. Саме соціальні послуги надають реальну можливість для суттєвого зростання добробуту тих верств населення, які найбільше потребують всебічної державної підтримки, спрямованої на покращення життєвого рівня як окремого індивіда, так і громади в цілому.

Соціальна послуга, на наш погляд, - це специфічний товар, споживча вартість якого проявляється в процесі споживання і невіддільна від споживача. У зв'язку з цим у соціальної послуги (як і в інших) є особливості. Надання соціальних послуг ґрунтується на принципах:

- адресності та індивідуального підходу;
- доступності та відкритості;
- добровільності вибору отримання чи відмови від надання соціальних послуг;
- гуманності;
- комплексності;
- максимальної ефективності використання бюджетних та позабюджетних коштів суб'єктами, що надають соціальні послуги;
- дотримання законності;
- соціальної справедливості;
- забезпечення конфіденційності суб'єктами, які надають соціальні послуги, дотримання ними стандартів якості, відповідальності за дотримання етичних і правових норм [3].

Початком придбання соціальної послуги є наявність відповідної потреби у людини, яка користується відповідною послугою. Процес надання соціальної послуги та сама соціальна послуга, як специфічна, не існують окремо. Споживання соціальних послуг прямо пов'язане з безпосереднім задоволенням соціальних

потреб людини. Саме ці потреби формують об'єктивну основу для існування ринку соціальних послуг.

Сьогодні пропозицію на такому ринку формують державні, комерційні та громадські організації. Тобто сфера надання соціальних послуг заснована на використанні та розвитку всіх форм власності і складається з державного та недержавного секторів [3]. Таким чином, в умовах сучасної України, в умовах трансформаційних перетворень, що відбувається в усіх сферах суспільного життя, - надання соціальних послуг виходить з-під тотального державного контролю до формування особливого різновиду ринку.

Певний досвід розвитку недержавної системи соціального обслуговування в регіонах є. Так, наприклад, члени колективу Диканського територіального центру на Полтавщині, розробили свою структуру із надання соціальних послуг, постійно вивчають вітчизняний та зарубіжний досвід, та самостійно впроваджують його у власну професійну діяльність [7].

Ці питання відображені в нормативно-правових документах, проте в них не опрацьований організаційно-економічний механізм функціонування недержавних установ соціального обслуговування, відсутні методичні рекомендації щодо формування в регіонах системи недержавного соціального обслуговування та її взаємодії з відповідними державними установами та органами регіонального управління. Все це обумовлює необхідність діагностики сучасного ринку послуг, визначення його особливостей та регіональних пріоритетів, на що наголошують і вітчизняні науковці [8].

Механізм надання соціальних послуг та модель ринку з їх надання можна подати у такому вигляді, представленому на рис. 1.

Відмітимо, що це одна із теоретично найпростіших схем, найбільш близька до формалізації, властивої рівноважним підходам.

У вивченні ринку соціальних послуг є своя особливість, адже в першу чергу надання соціальних послуг важким тягарем лягає на плечі держави (адже саме держава оплачує їх надання населенню за рахунок перерозподілу дохідної частини державного бюджету). У цьому випадку ми стикаємося з поняттям «квазіринку» (лат. «quasi» - «немов», «неначе» ринок), напрацювання над визначенням якого належать таким економістам та соціологам, як В. Барлетт та Дж. Ле Гранд.

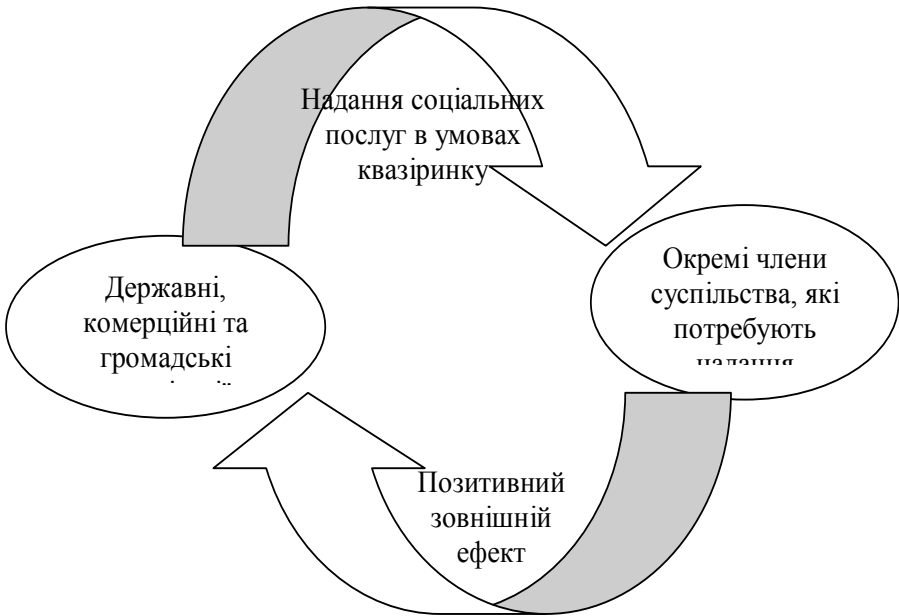


Рис.1 Механізм надання соціальних послуг та модель ринку з їх надання (складено авторами)

Квазіринок нагадує звичайний ринок в тому сенсі, що на ньому присутні незалежні постачальники, конкуруючі за клієнтів даного ринку. Але від звичайного ринку він відрізняється одним ключовим моментом. Справа в тому, що споживачі не виходять на квазіринок зі своїми власними ресурсами, які вони могли б витратити на покупку товарів і послуг, як на звичайному ринку. Послуги оплачуються державою, але гроші розподіляються відповідно до споживчого вибору за допомогою таких інструментів, як ваучери, трансферти, спеціальні бюджети або формули фінансування. Тобто квазіринок по своїй суті є механізмом вирівнювання, оскільки він дозволяє постачати соціальні послуги, уникаючи нерівності, яка виникає на звичайних ринках внаслідок відмінностей в купівельній спроможності людей.

Базова передумова, на якій ґрунтується система квазіринкових відносин, полягає у тому, що для створення квазіринку необхідно виключити пряме державне фінансування підприємств, що здійснюють виробництво соціальних послуг. В результаті створюється

механізм, в якому координація взаємовідносин між виробниками і споживачами послуг регулюється ринковими інститутами на відміну від бюрократичної системи державного замовлення.

Існують постачальники різних типів, які можуть конкурувати один з одним на квазіринку. До їх числа відносяться підприємства малого бізнесу, партнерства, робочі кооперативи, корпорації, некомерційні або волонтерські організації, а також державні інститути. Тому впровадження конкуренції та квазіринку в систему надання соціальних послуг не слід плутати з т.зв. приватизацією даних послуг, оскільки значення має саме конкуренція, а не структура власності постачальників.

Тож ринок соціальних послуг існує в єдності із соціальною сферою і є одним з її різновидів, що розвивається в рамках загальних законів ринкової економіки і як підсистема ринку послуг [9] він функціонує в рамках існуючих відносин власності. Поряд з тим, ринок соціальних послуг відрізняється набором специфічних рис, які зумовлюють специфіку підприємницької діяльності на даному ринку.

Але чи настільки ефективно надання соціальних послуг (якість їх надання), чи потрібні вони взагалі, яка роль у наданні соціальних послуг відводиться державі, та якщо соціальні послуги й потрібні, то на якій основі мають надаватися? Наше нехтування соціальною складовою економіки може негативно позначитися як на добробуті народу, так і на суспільно-економічному прогресі країни в цілому, оскільки ми звикли розрізняти «економічну» і «соціальну» сфери, вважати другу похідною від першої, хоча вони тісно взаємопов'язані поміж собою.

Державне регулювання, особливо в країнах з перехідною економікою, успішно справляється лише з порівняно простими завданнями. Часто справа ускладнюється інформаційною асиметрією, коли у регуляторів недостатньо даних для прийняття вірних рішень. Настільки ж важлива здатність держави ефективно розпоряджатися регулюючими повноваженнями, в тому числі своєчасно і точно вибирати інструменти регулювання та професійно застосовувати їх. Держава грає незамінну роль на ринку соціальних послуг. По-перше, витрати на надання соціальних послуг йдуть за рахунок перерозподілу державного бюджету (мова йде про квазіринки), по-друге, держава надає гарантії, що соціальні послуги, які надаються, будуть високої якості; по-третє, тільки державна влада може делегувати надання

соціальних послуг іншим суб'єктам ринку соціальних послуг. Для того щоб зрозуміти яким чином можна покращити надання соціальних послуг, розглянемо чотири моделі їх надання у світовій практиці.

Зарубіжні економісти виділяють та оцінюють наступні моделі забезпечення послуг, що надаються за участі держави: довіра, управління за допомогою постановки цілей і оцінки результатів, голос, вибір і конкуренція. Є моделі, які спираються на довіру: професіоналам і іншим працівникам, які надають соціальні послуги (просто довіряють займатися наданням дійсно хороших послуг без втручання в їх діяльність з боку держави або будь-кого ще). Існують моделі, що використовують адміністративний контроль (або ієрархічне управління), - в цьому випадку держава або якесь державне агентство бере участь у наданні послуги за допомогою управлінської ієрархії, в якій вищі керівники віддають накази або інструкції щодо даної послуги своїм підлеглим. Варіантом цього методу є управління постановкою цілей і оцінкою результатів; даний метод широко використовувався в європейських державах. Далі йдуть моделі, що спираються на голос, - у них споживачі намагаються отримати гарну послугу, повідомляючи свої думки безпосередньо постачальникам, для чого використовуються різні методи - від прямого контакту з професіоналами до скарг обраним представникам. Нарешті, існують моделі, які залежать від споживчого вибору в умовах наявності або відсутності конкуренції, - в цих моделях споживачі можуть вибирати з безлічі різних постачальників, які конкурують за клієнтів один з одним. Саме така модель передбачає формування ринку соціальних послуг. Усі «за» та «проти» кожного з методів були оцінені у книзі англійського економіста Джуліана Ле Гранда «Інша невидима рука. Надання громадських послуг на основі вибору та конкуренції» [4].

Що ж стосується нашої країни, то для України є безперечно важливим узгодження національних систем соціального забезпечення та соціального захисту населення, що сьогодні формуються, з загальносвітовими, а точніше, враховуючи задекларований європейський вибір, загальноєвропейськими тенденціями. З огляду на це, осмислення змісту, головних напрямків, механізмів та засобів реалізації соціальної політики європейських країн є безперечно актуальним.

Суспільна трансформація в Україні вимагає формування надійного підґрунтя для забезпечення соціальної безпеки людини, докорінної трансформації системи соціального розвитку і, у першу

чергу, існуючих соціально-економічних відносин. Досягнення даних цілей можливе за умови проведення зваженої соціальної політики.

Якщо об'єктом соціальної політики є соціальні відносини, то суб'єктом соціальної політики є людина, держава, суспільство, соціальні інститути, громадські організації, фонди [5]. Ще Аристотель зазначав, що людина, а не держава, має бути головним суб'єктом політики, адже неможливо досягти будь-яких цілей соціальної політики і соціального розвитку, якщо його центром не буде являтися людина.

Процеси суспільного розвитку у світі характеризуються тенденцією до зменшення втручання держави у різні сфери соціально-економічних відносин. Це створює умови для реалізації соціального потенціалу індивідів й формування регулятивних механізмів, що властиві для громадянського суспільства, і, як наслідок, утворення механізму саморегулювання. Проте на сучасному етапі розвитку соціально-економічної сфери в Україні, коли продовжує відбуватися трансформація соціальних відносин, стабілізація соціального розвитку за додержання критеріїв його оптимальності та ефективності неможлива без ведучої ролі держави у створенні основних форм та способів такого розвитку. Тому в українському суспільстві спостерігається тенденція до збільшення ролі держави в контролюванні процесів соціального розвитку.

У посттрансформаційний період виявилось багато недоліків у здійсненні соціальної політики: 1) фактично зруйнована соціальна інфраструктура, приватизація у багатьох випадках погіршила рівень соціальної захищеності працівників приватизованих підприємств; 2) замість розвитку ефективних напрямів соціальної політики збільшувалася кількість пільг та різновидів соціальної допомоги; 3) фінансові можливості держави не дозволяли виконати взяти нею обов'язки (тобто до бюджету включалися соціальні пільги та трансфертні платежі, виплата яких була вочевидь неможливою); 4) відбулося суттєве зниження соціальних гарантій, масове розповсюдження бідності, загальне зниження рівня життя населення, суттєве зростання платності багатьох соціальних послуг, зокрема охорони здоров'я і освіти, що зробило багато з цих послуг фактично недосяжними для малозабезпечених прошарків населення [10]. Підтверджують це і постійно зростаючі показники державних витрат на соціальні послуги.

Висновки. Проведене дослідження показало, що проблема розвитку соціальної сфери, надання соціальних послуг населенню на сучасному етапі економічного розвитку України чекає свого вирішення. Ще у середині 1990-х років сформувалася мережа бюджетних установ, що виконують різноманітні соціальні функції, і існування яких фінансується з державного бюджету. Ці структури необхідно реформувати, поступово підвищуючи ефективність діяльності з надання соціальних послуг, зокрема й за рахунок удосконалення їхньої організаційної структури та за рахунок залучення до сфери соціальних послуг комерційних організацій і громадянського суспільства. Через існуючий постійний дефіцит бюджетних коштів відбувається регулярне недофінансування заходів з соціального захисту як у регіонах, так і в Україні в цілому, що зумовлює необхідність пошуку нових видів і форм соціального захисту й залучення альтернативних джерел фінансування соціальних заходів, створення умов для ефективного функціонування ринку соціальних послуг.

Література

1. Електронний Бізнес-словник [Електронний ресурс] / Бізнес-словник. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/social-services.html>. – Доступно на 12.02.2018.
2. BUSINESS REFERENCE MODEL (BRM). Services for Citizens: Community and Social Services / U.S. Office of Management and Budget: Режим доступу : <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/omb/egov/a-3-2-services-community.html>. – Доступно на 12.02.2018.
3. Закон України «Про соціальні послуги» від 19 червня 2003р., із змінами і доповненнями від 20.09.2011р.
4. Ле Гранд, Д. Другая невидимая рука: предоставление общественных услуг на основе выбора и конкуренции [пер. с англ. И. Кушнарева] / Д. Ле Гранд. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 240 с.
5. Маркетинг соціальних послуг [Навчальний посібник] / [В.Г. Воронкова, С.Л. Катаєв, О.М. Кіндратець та ін.] ; під ред. В.Г. Воронкової. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 576 с.

6. Міжнародна електронна енциклопедія «Вікіпедія». – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Public_services. – Доступно на 12.02.2018.

7. Герда Н. Соціальні послуги європейського рівня / Н. Герда, Л. Касьян // Соціальний захист – 2010. - № 5. - С.38-42.

8. Кухарская Н.А. Диагностика рынка услуг Украины и его региональные приоритеты / Н.А. Кухарская // Економіст.- 2010.- №3. - С. 51-54.

9. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг : [Навчальний посібник] / Р.О. Заблоцька. – К. : ІМВ, 2002. – 268 с.

10. Балтачєєва Н. А. Українські соціальні стандарти та гарантії в контексті європейських орієнтирів соціального розвитку / Н. А. Балтачєєва // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Київ : КНЕУ, 2010. – Т. 1. – С. 67-77.

1. Elektronnyy Biznes-slovyk [Elektronnyy resurs] / Biznes-slovyk. – Rezhym dostupu: <http://www.businessdictionary.com/definition/social-services.html>. – Dostupno na 12.02.2018.

2. BUSINESS REFERENCE MODEL (BRM). Services for Citizens: Community and Social Services / U.S. Office of Management and Budget: Rezhym dostupu : <http://georgewbush-whitehouse.archives.gov/omb/egov/a-3-2-services-community.html>. – Dostupno na 12.02.2018.

3. Zakon Ukrayiny «Pro sotsial'ni posluhy» vid 19 chervnya 2003r., iz zminamy i dopovnennyamy vid 20.09.2011r.

4. Le Hrand, D. Druhaya nevydymaya ruka: predostavlenye obshchestvennykh usluh na osnove vybora y konkurentsyy [per. s anhl. Y. Kushnarevoy] / D. Le Hrand. – M. : Yzd. Ynstytuta Haydara, 2011. – 240 s.

5. Marketynh sotsial'nykh posluh [Navchal'nyy posibnyk] / [V.H. Voronkova, S.L. Katayev, O.M. Kindratets' ta in.] ; pid red. V.H. Voronkovoyi. – K. : «Vydavnychyy dim «Profesional», 2008. – 576 s.

6. Mizhnarodna elektronna entsyklopediya «Vikipediya». – Rezhym dostupu: http://en.wikipedia.org/wiki/Public_services. – Dostupno na 12.02.2018.

7. Herda N. Sotsial'ni posluhy yevropeys'koho rivnya / N. Herda, L. Kas'yan // Sotsial'nyy zakhyst – 2010. - # 5. - S.38-42.
8. Kukharskaya N.A. Dyahnostyka tynka usluh Ukrainy y eho rehyonal'nyye pryorytety / N.A. Kukharskaya // Ekonomist.- 2010.- #3. - S. 51-54.
9. Zablots'ka R.O. Svitovyy rynek posluh : [Navchal'nyy posibnyk] / R.O. Zablots'ka. – K. : IMV, 2002. – 268 s.
10. Baltacheyeva N. A. Ukrayins'ki sotsial'ni standarty ta harantiyi v konteksti yevropeys'kykh oriyentyriv sotsial'noho rozvytku / N. A. Baltacheyeva // Formuvannya rynkovoyi ekonomiky : zb. nauk. pr. – Kyiv : KNEU, 2010. – T. 1. – S. 67-77.

Рецензент: Ковальов А.І. д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету
14.02.2018

УДК 330.322.14

Ропотан Ірина

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛУ ДОТАЦІЙ ВИРІВНЮВАННЯ ЗА РЕГІОНАМИ КРАЇНИ

На необхідності удосконалення трансфертних інструментів фінансової конвергенції місцевих бюджетів наголошується практично в усіх програмних документах, в яких визначаються завдання державної політики у сфері регулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Практика показує, що формула розрахунку дотацій вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам містить велику кількість параметрів, деякі з котрих викликають труднощі в їх розумінні. І, як підтверджує проведене дослідження, визначення розмірів дотацій вирівнювання в багатьох випадках відбувається без урахування реальних потреб та можливостей регіонів. Тому з метою підвищення їх ефективності автором запропоновано власний механізм

їх розподілу за регіонами України. Запропонована методика відзначається більшою прозорістю і об'єктивністю в розподілі фінансової допомоги та ефективніше стимулює нарощення власних доходів місцевих бюджетів регіонів. Більше того, методика, яка представлена у статті, дозволяє зосередити бюджетні кошти в регіонах, які їх найбільше потребують, а також дасть змогу підвищити значимість державної допомоги.

Ключові слова: сталий розвиток, фінансове забезпечення, трансферти, дотації вирівнювання, регіон, фінансова конвергенція.

Ропотан Ирина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОТАЦИЙ ПО РЕГИОНАМ СТРАНЫ

Необходимость усовершенствования трансфертных инструментов финансовой конвергенции местных бюджетов отмечается практически во всех программных документах, в которых определяются задачи государственной политики в сфере регулирования социально-экономического развития регионов. Практика показывает, что формула расчета дотаций выравнивания из государственного бюджета местным бюджетам содержит большое количество параметров, некоторые из которых вызывают трудности в их понимании. И, как подтверждает проведенное исследование, определение размеров дотаций выравнивания во многих случаях происходит без учета реальных потребностей и возможностей регионов. Поэтому с целью повышения их эффективности автором предложено собственный механизм их распределения по регионам Украины. Предложенная методика отличается большей прозрачностью и объективностью в распределении финансовой помощи и эффективнее стимулирует наращивание собственных доходов местных бюджетов регионов. Более того, методика, представленная в статье, позволяет сосредоточить бюджетные средства в регионах, которые больше всего нуждаются, а также позволит повысить значимость государственной помощи.

Ключевые слова: устойчивое развитие, финансовое обеспечение, трансферты, дотации выравнивания, регион, финансовая конвергенция.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO OPTIMIZATION OF DISTRIBUTION OF DOCUMENTATION DETERMINATION BY REGIONS OF THE COUNTRY

The necessity to improve transfer instruments of financial convergence of local budgets is noted in almost all program documents, which define the tasks of the state policy in the sphere of regulation of socio-economic development of the regions. Practice shows that the formula for calculating state budget subsidies to local budgets contains a large number of parameters, some of which cause difficulties in their understanding. And, as the study confirms, the determination of the size of equalization subsidies in many cases occurs without taking into account real needs and opportunities of the regions. Therefore, in order to increase their effectiveness, the author proposed his own mechanism for their distribution by regions of Ukraine. The proposed methodology is characterized by greater transparency and objectivity in the distribution of financial assistance and more efficiently stimulates the growth of own revenues of local budgets of the regions. Moreover, the methodology presented in the article allows to concentrate budget funds in the regions most in need of them, and also allows to increase the importance of state aid.

Key ords: sustainable development, financial support, transfers, equalization grants, region, financial convergence.

Постановка проблеми. На сьогодні сталий розвиток України характеризується суттєвими асиметріями регіонів за рівнем фінансового забезпечення та їх значною дотаційністю. Тому для подолання диспропорцій у фінансуванні регіонів виникає необхідність застосування бюджетної конвергенції, як механізму перерозподілу бюджетних фінансових ресурсів між регіонами [1], що становлять найвагомішу частку їх фінансових ресурсів. Це потребує застосування інструментів міжбюджетної підтримки, тобто трансфертних інструментів фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем сталого розвитку регіонів країни, питанням регіональних

асиметрії і фінансовим аспектам їх вирішення присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Значний внесок у даному напрямі здійснили провідні вчені-економісти: Н. Балдич, М.Бутко, О.Василик, В.Гаєць, Т.Гуйда, М.Долішній, О.Заброцька, Т.Заяць, Л.Калашнікова, М.Карлін, Б.Карпінський, І.Луніна, В.Лексін, С.Львовичкін, А.Мельник, О.Морозова, Т.Найдьонова, М.Нарзіков, В.Опарін, А.Павленко, К.Павлюк, Ю.Петленко, О.Пенюгалова, М.Полозков, Я.Побурко, В.Поповкін, О.Швецов, Ю.Якенко та багато інших. Разом з тим в економічній літературі подальших досліджень потребують питання вагомості та посилення ролі трансфертних інструментів у процесах конвергенції фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

Трансферти в сучасних умовах не виконують вирівнюючу роль. Станом на сьогодні існує потреба в них, у доходах місцевих бюджетів регіонів України та обумовлюється це тим, що функції, покладені на практично всі регіональні органи влади країни перевищують їх фінансові можливості щодо фінансування видатків за рахунок закріплених надходжень. І, як констатують науковці, на сьогодні основною метою надання дотацій та субвенцій є не забезпечення фінансової конвергенції, а задоволення поточних потреб місцевого самоврядування, що фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів [2, с. 24]. Трансферти, як інструменти фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни не виконують покладених на них функцій, дотація вирівнювання в сьогоднішньому її вигляді, з економічної точки зору, є малоефективною, що обумовлює доцільність вдосконалення механізму їх розподілу. Дослідження законодавчо встановленого алгоритму визначення обсягів дотацій вирівнювання з державного бюджету місцевим бюджетам регіонам України, між державним бюджетом та місцевими бюджетами», дозволяю констатувати недосконалість нормативно-правової бази щодо їх планування, розподілу й використання.

Мета статті. Змінити механізм бюджетного фінансування та формування ресурсної бази місцевого самоврядування, щоб місцева влада отримала достатній ресурс для вирішення потреб своєї громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні, згідно з Бюджетним кодексом України, основними трансфертними інструментами міжбюджетної конвергенції є дотації вирівнювання, субвенції, додаткові дотації, які надаються з Державного бюджету до місцевих бюджетів, та кошти, що передаються до державного бюджету й місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів.

Система трансфертних інструментів визначає взаємодію між державним і регіональними бюджетами, яка дозволяє кожному громадянину держави отримувати певний рівень суспільних послуг незалежно від того, на території якого регіону він проживає.

При цьому, як зазначає Строгнацька О., такі інструменти міжбюджетної конвергенції повинні не лише нівелювати об'єктивні відмінності між регіонами, але й сприяти тому, щоб місцеві органи влади намагались розвивати власну дохідну базу, а не лише очікували дотацій з центру [3].

На сьогодні дохідна частина усіх місцевих бюджетів регіонів України не відповідає обсягу запланованих видатків і саме тому трансферти стають необхідністю як конкретні інструменти забезпечення горизонтальної фінансової конвергенції. Разом з тим вони також повинні слугувати як інструменти конвергенції бюджетного потенціалу регіонів України.

Практично за всіма регіонами України спостерігається випередження темпів росту середнього рівня офіційних трансфертів над темпами росту середнього рівня власних доходів місцевих бюджетів регіонів, що є свідченням дестимулюючої ролі трансфертів у поповненні власного бюджетного потенціалу регіонів країни. Неefективний розподіл коштів призводить до викривленої мотивації місцевих органів влади до використання власного ресурсного потенціалу [4].

За роками частка дотацій у структурі трансфертів від органів державного управління скорочується та відповідно зростає частка субвенцій. Таким чином, підвищується суб'єктивізм у розподілі трансфертів за регіонами та знижується значимість державної допомоги.

Як зазначає Карлін М.І., з метою підвищення ефективності системи міжбюджетних трансфертів треба розробити чіткі та прозорі

критерії, згідно з якими можна оцінювати результати державної політики конвергенції доходів регіональних бюджетів. Також слід максимально спростити механізми розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів на основі використання об'єктивних кількісних показників та зрозумілих і дієвих стимулів до підвищення дохідної бази місцевих бюджетів [5]. В цілому обсяги дотації вирівнювання, субвенцій, а також коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, окремо для кожного з відповідних місцевих бюджетів, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів, затверджується у Державному бюджеті України [6]. Розподіл обсягу додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів між бюджетом Автономної Республіки Крим та обласними бюджетами затверджується законом про Державний бюджет України.

Фактично методика розрахунку дотацій вирівнювання передбачає покриття різниці між розрахунковими обсягами видатків і прогнозними доходами місцевих бюджетів, визначеними на основі їх фактичних показників за останні три роки. Як засвідчив проведений аналіз, такий підхід не є виправданим та потребує коригування.

Недоліки та неузгодження формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між державним бюджетом та місцевими бюджетами не дають змогу здійснювати економічно і нормативно обґрунтований їх розрахунок та розподіл між регіонами на виконання делегованих місцевим органам влади повноважень. Розрахунок обсягу дотації вирівнювання Міністерством фінансів України за таких умов носить суб'єктивний характер [7].

Тому, задля підвищення ролі дотацій вирівнювання як основного трансфертного інструменту бюджетної конвергенції на місцевому рівні необхідно підвищувати вимоги до об'єктивності їх надання. При цьому необхідно досягнути того, щоб регіональні органи влади мали обсяг доходів, необхідний для реалізації їх функцій. До того ж, як зазначалось, застосовувані інструменти повинні як забезпечувати конвергенцію об'єктивних відмінностей у рівнях фінансового забезпечення регіонів, так і стимулювати регіональні органи влади нарощувати власний фінансовий потенціал, а не лише чекати допомоги з центру. Це зумовлює необхідність

застосування економіко-математичних методів і моделей для визначення їх обсягів та механізму розподілу. Тому з метою підвищення їх ефективності запропонуємо власний механізм їх розподілу за регіонами України.

Пропонуємо суму трансфертів у формі дотацій вирівнювання (T_i), належних регіону, визначати як певну частку – норму дотацій вирівнювання від загального обсягу сформованого трансфертного фонду, що характеризує індивідуальну потребу кожного регіону країни у фінансовій конвергенції:

$$T_i = T\Phi_o \times НДВ_i, \quad (1)$$

де $T\Phi_o$ – трансфертний фонд за дотаціями вирівнювання;

$НДВ_i$ – норма дотацій вирівнювання, що показує частку належних i -му регіону трансфертів у формі дотацій вирівнювання.

Очевидно, що сумарні дотації вирівнювання за всіма регіонами країни формують трансфертний фонд за таким видом трансфертів:

$$T\Phi_o = \sum T_i, \quad (2)$$

Разом з тим, зрозуміло, що сума усіх норм дотацій вирівнювання за регіонами країни повинна бути рівна 1:

$$\sum НДВ_i = 1, \quad (3)$$

При цьому одним з найважливіших питань є визначення функцій і цілей надання вирівнюючої фінансової допомоги. Від чіткості їх визначення залежить ефективність процесів забезпечення фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни.

Вважаю, що дотації вирівнювання для кожного регіону країни повинні виконувати такі функції:

1) забезпечувати міжрегіональну конвергенцію у рівнях фінансової спроможності, тобто у обсягах доходів місцевих бюджетів регіонів країни;

2) забезпечувати конвергенцію дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів регіону;

3) стимулювати регіони нарощувати власний доходний потенціал їх місцевих бюджетів.

Виконання вищевказаних функцій гарантуватиме ефективність досягнення поставлених завдань із забезпечення фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни.

На цій основі у визначенні норм дотацій вирівнювання та пізніше обсягів дотацій вирівнювання, належних i -му регіону, можна використати підхід, основу якого складають такі принципи:

1) норма дотації вирівнювання складатиметься із трьох частин відповідно до функцій, які на них покладаються із врахуванням індивідуальних потреб кожного регіону у конвергенції обсягів доходів його місцевих бюджетів, у конвергенції дохідних і видаткових частин його місцевих бюджетів та у стимулюванні його фінансової самодостатності. Таким чином, норма дотацій вирівнювання, належних i -му регіону країни, формується як сума цих трьох частин.

2) частки дотацій вирівнювання за функціональним призначенням наведеним у першому принципі очевидно, що повинні бути різними в умовах різного рівня ефективності, чи неефективності фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни. Тому визначення їх розмірів пропонуємо здійснювати у залежності від ефективності здійснюваної в країні політики фінансової конвергенції сталого розвитку її регіонів, яка визначатиме вид фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни.

Норму ж дотацій вирівнювання для i -го регіону країни відповідно до різновиду фінансової конвергенції сталого розвитку регіонів країни пропонуємо визначати за такою схемою:

$$НДВ_i = K_1 \times НДВ_{1i} + K_2 \times НДВ_{2i} + K_3 \times НДВ_{3i}, \quad (4)$$

де K_1 – коефіцієнт пріоритетності спрямування дотацій вирівнювання на потреби забезпечення міжрегіональної конвергенції у обсягах доходів місцевих бюджетів регіонів країни;

$НДВ_{1i}$ – норма дотацій вирівнювання, що показує частку належних i -му регіону трансфертів у формі дотацій вирівнювання на його потреби у забезпеченні міжрегіональної конвергенції за обсягами доходів місцевих бюджетів;

K_2 – коефіцієнт пріоритетності спрямування дотацій вирівнювання на потреби забезпечення конвергенції дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів i -го регіону;

$НДВ_{2i}$ – норма дотацій вирівнювання, що показує частку належних i -му регіону трансфертів у формі дотацій вирівнювання на потребу у забезпеченні конвергенції його дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів;

K_3 – коефіцієнт пріоритетності спрямування дотацій вирівнювання на стимулювання фінансової самодостатності регіонів країни;

$НДВ_{3i}$ – норма дотацій вирівнювання, що показує частку належних i -му регіону трансфертів у формі дотацій вирівнювання задля стимулювання його до фінансової самодостатності.

У відповідності до передумов регіональної конвергенції, значення коефіцієнтів пріоритетності формування дотацій вирівнювання за регіональними потребами представлено у таблиці 1.

Дана методика розрахунку дозволяє приводити значення індивідуальних потреб регіонів країни у конвергенції обсягів їх доходів місцевих бюджетів до безрозмірних величин.

Сумарні ж значення норм дотацій вирівнювання у частині забезпечення міжрегіональної конвергенції у обсягах доходів місцевих бюджетів регіонів країни становитимуть 1:

$$\sum НДВ_{1i} = 1, \quad (5)$$

Даний індикатор скоригований на чисельність населення регіону та передбачає надання дотацій вирівнювання у більших обсягах регіонам із більшими потребами в них, тобто з нижчими рівнями фінансового забезпечення і, навпаки, у менших обсягах – регіонам, які менш їх потребують, будучи високо фінансово забезпеченими;

Таблиця 1

Коефіцієнти пріоритетності формування дотацій вирівнювання за потребами для забезпечення регіональної конвергенції

Тип регіональної конвергенції за умовами досягнення	Сценарії			Значення коефіцієнтів пріоритетності формування трансфертів у формі дотацій вирівнювання		
	I	I	II	K ₁	K ₂	K ₃
ефективна	$(max_{t_2} - min_{t_2}) < (max_{t_1} - min_{t_1})$	$max_{t_2} > max_{t_1}$	$min_{t_2} > min_{t_1}$	1/3	1/3	1/3
помірно-ефективна		$max_{t_2} = max_{t_1}$	$min_{t_2} > min_{t_1}$	0,4	0,5	0,2
неефективна		$max_{t_2} < max_{t_1}$	$min_{t_2} > min_{t_1}$, $min_{t_2} = min_{t_1}$, $min_{t_2} < min_{t_1}$	0,5	0,4	0,1
дивергенція		$(max_{t_2} - min_{t_2}) > (max_{t_1} - min_{t_1})$	$max_{t_2} > max_{t_1}$	$min_{t_2} > min_{t_1}$	0,5	0,5
	$max_{t_2} > max_{t_1}$	$min_{t_2} \leq min_{t_1}$				
	$max_{t_2} = max_{t_1}$	$min_{t_2} < min_{t_1}$				
	$max_{t_2} < max_{t_1}$	$min_{t_2} < min_{t_1}$				

Примітка: min_{t_2} , min_{t_1} – мінімальний рівень фінансового забезпечення сталого розвитку серед регіонів країни відповідно в роках t_1 і t_2 ; max_{t_1} , max_{t_2} – максимальний рівень фінансового забезпечення сталого розвитку серед регіонів країни відповідно в роках t_1 і t_2 .

3) норму дотацій вирівнювання у частині забезпечення міжрегіональної конвергенції у обсягах доходів місцевих бюджетів регіонів країни для i -го регіону пропонуємо визначати пропорційно до індивідуальної потреби кожного регіону у конвергенції обсягів доходів місцевих бюджетів за такою формулою:

$$НДВ_i = \frac{Дв'_{\max} - Дв'_i}{Дв'_{\max} - Дв'_{\min}} \times l_i \bigg/ \sum_{i=1}^n \left(\frac{Дв'_{\max} - Дв'_i}{Дв'_{\max} - Дв'_{\min}} \times l_i \right), \quad (6)$$

де $Дв'_i$ – сума власних доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу за i -тим регіоном;

$Дв'_{\max}$ – максимальне значення суми власних доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу серед регіонів країни;

$Дв'_{\min}$ – мінімальне значення суми власних доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу серед регіонів країни;

$(Дв'_{\max} - Дв'_i)$ – абсолютний вираз індивідуальної потреби i -го регіону країни у конвергенції його обсягів доходів місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу;

l_i – коефіцієнт коригування індивідуальної потреби i -го регіону країни у конвергенції його обсягів доходів місцевих бюджетів на чисельність його населення:

$$l_i = \frac{Ч_i}{\sum_{i=1}^n Ч_i}, \quad (7)$$

де $Ч_i$ – середньорічна чисельність наявного населення в i -му регіоні країни;

$i = 1 \dots, n$ – регіони країни.

4) норму дотацій вирівнювання у частині забезпечення конвергенції дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів i -го регіону ($НДВ_{2i}$) пропонуємо встановлювати пропорційно до індивідуальної його потреби в цьому та визначати за такою формулою:

$$НДВ_{2i} = \frac{\left(1 - \frac{Дв'_i}{B_i} \times m_i\right)}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{Дв'_i}{B_i} \times m_i\right)}, \quad (8)$$

де B_i – сума видатків місцевих бюджетів (невраховуючи офіційні трансферти) за i -тим регіоном;

$Дв_i$ – сума власних доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) за i -тим регіоном;

$\frac{Дв_i}{B_i}$ – рівень покриття видатків місцевих бюджетів (без

міжбюджетних трансфертів) i -го регіону власними доходами;

m_i – коефіцієнт часткової компенсації відхилення у обсягах видатків і власних доходів місцевих бюджетів i -го регіону за рахунок міжрегіональної конвергенції у обсягах доходів місцевих бюджетів регіонів країни, що визначається за формулою:

$$m_i = 1 + \frac{Дв'_{\max} - Дв'_i}{B'_i}, \quad (9)$$

де $Дв'_{\max}$ – максимальне значення суми видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу серед регіонів країни;

$Дв'_{\min}$ – мінімальне значення суми видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу серед регіонів країни;

B_i – видатки місцевих бюджетів (невраховуючи офіційні трансферти) у розрахунку на одну особу за i -тим регіоном;

$\left(1 - \frac{Дв_i}{B_i} \times m_i\right)$ – індивідуальна потреба i -го регіону країни у

конвергенції обсягів доходів та видатків його місцевих бюджетів. Якщо її значення набуває від'ємного значення, що можливе за умов, коли власні доходи місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) за i -тим регіоном цілком покривають їх видатки, то $НДВ_{2i}$ приймається рівною 0, адже у такому випадку регіон не потребує дотацій на вирівнювання дохідних та видаткових частин його місцевих бюджетів.

Пропонована формула розрахунку $НДВ_{2i}$ дозволяє приводити її значення до безрозмірних величин, які в сумі становитимуть 1:

$$\sum НДВ_{2i} = 1; \quad (10)$$

5) норму дотацій вирівнювання у частині стимулювання фінансової самодостатності для місцевих бюджетів i -го регіону, на нашу думку, варто узгодити із його бюджетною результативністю та коригувати на площу регіону, на якій адмініструються податкові і неподаткові надходження до бюджетної системи країни, й визначити за такою формулою:

$$НДВ_{3i} = \left(\frac{Дв_{i(t)}'}{Дв_{i(t-1)}'} - 1 \right) \times p_i \times r_i \Bigg/ \sum_{i=1}^n \left(\frac{Дв_{i(t)}'}{Дв_{i(t-1)}'} - 1 \right) \times p_i \times r_i, \quad (11)$$

де $Дв_{i(t)}'$ і $Дв_{i(t-1)}'$ – сума власних доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу за i -тим регіоном відповідно у році t і $(t-1)$;

$\left(\frac{Дв_{i(t)}'}{Дв_{i(t-1)}'} - 1 \right)$ – результативність місцевих бюджетів регіону у

наповненні їх дохідних частин, що відображає відносний приріст власних доходів місцевих бюджетів регіону. Від'ємне її значення свідчить, про скорочення власних доходів місцевих бюджетів за регіоном i за таких умов $НДВ_{3i}$ приймається рівною 0;

p_i – коефіцієнт коригування бюджетної результативності i -го регіону у наповненні їх дохідних частин на темпи росту їх видатків:

$$p_i = \frac{\frac{Дв_{i(t)}'}{Дв_{i(t-1)}'}}{\frac{B_{i(t)}'}{B_{i(t-1)}'}}, \quad (12)$$

де $B_{i(t)}$ і $B_{i(t-1)}$ – сума видатків місцевих бюджетів (не враховуючи офіційні трансферти) у розрахунку на одну особу за i -тим регіоном відповідно у році t і $(t-1)$;

r_i – коефіцієнт коригування бюджетної результативності i -го регіону на його площу:

$$r_i = \frac{S_i}{S}, \quad (13)$$

де S_i – площа i -го регіону, тис. км²;

S – площа країни, тис. км².

Величина $НДВ_{3i}$ напряму залежить від досягнутих результатів регіону та свого роду є винагородою за нарощення бюджетного потенціалу.

Сумарне значення безрозмірних величин $НДВ_{3i}$ за усіма регіонами країни складатиме 1:

$$\sum НДВ_{3i} = 1. \quad (14)$$

Та і в кінцевому підсумку запропонована методика розрахунку норм дотацій вирівнювання дозволить приводити їх значень за регіонами країни до безрозмірних величин, які в сукупності становитимуть 1.

б) сума трансфертів у формі дотацій вирівнювання (T_i), належних i -му регіону, визначатиметься як:

$$T_i = T\Phi_0 \times НДВ_i = T\Phi_0 \times (K_1 \times НДВ_{1i} + K_2 \times НДВ_{2i} + K_3 \times НДВ_{3i}), \quad (15)$$

Концептуально запропонований механізм розподілу трансфертів у формі дотацій вирівнювання одночасно відповідає трьом критеріям:

1) забезпечує адекватність фінансової бази та видаткових повноважень регіонів шляхом вирівнювання дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів (горизонтальних дисбалансів);

2) забезпечує міжрегіональну конвергенцію бюджетної спроможності регіонів, посилюючи цільову спрямованість фінансової допомоги найменш спроможним місцевим бюджетам;

3) стимулює регіони до нарощення їх власних фінансових ресурсів.

Ефективність (E) запропонованої методики визначення та розподілу дотацій вирівнювання як інструменту конвергенції фінансової забезпеченості сталого розвитку регіонів країни можна визначити за формулою:

$$E = \frac{\frac{Dr'_{\max}}{Dr'_{\min}}}{\frac{D\phi'_{\max}}{D\phi'_{\min}}}, \quad (16)$$

де $D\phi'_{\max}$, Dr'_{\max} – відповідно фактичний і розрахунковий максимальні обсяги середньодушових доходів місцевих бюджетів регіонів країни;

$D\phi'_{\min}$, Dr'_{\min} – відповідно фактичний і розрахунковий мінімальні обсяги середньодушових доходів місцевих бюджетів регіонів країни.

Якщо $E < 1$, то підтверджується ефективність трансфертного інструменту конвергенції фінансової забезпеченості сталого розвитку регіонів країни. Якщо ж $E > 1$, то це є свідченням дивергенції фінансової забезпеченості сталого розвитку регіонів країни, що є свідченням неефективності трансфертного інструменту конвергенції бюджетної забезпеченості.

Підсумовуючи відзначимо, що запропонований механізм розподілу дотацій вирівнювання обумовить рівні фінансові можливості регіонам України задля того, щоб створити однакові умови для їх жителів, незалежно від доходів, місця проживання та інших факторів. Таким чином такий трансфертний інструмент

дозволить забезпечити фінансову конвергенцію регіонів країни.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи дослідження зазначимо, що в статті розроблено методичні підходи до оптимізації розподілу дотацій вирівнювання за регіонами України, що концептуально відповідають трьом критеріям: 1) забезпечують адекватність фінансової бази та видаткових повноважень регіонів шляхом вирівнювання дохідних і видаткових частин місцевих бюджетів; 2) забезпечують міжрегіональну конвергенцію бюджетної спроможності регіонів; 3) стимулюють регіони до фінансової самодостатності. Застосування запропонованих у роботі механізмів дозволить посилити регіональну конвергенцію фінансового забезпечення сталого розвитку в Україні шляхом пошуку компромісу між економічною та соціальною справедливістю регіональної політики.

Література

1. Фролов С. М. Бюджетний менеджмент прикордонних територій (теорія і практика) : навч. посіб. [Електронний ресурс] / С. М. Фролов, І. Д. Скляр. – Суми, 2012. – Режим доступу : http://elkniga.info/book_21.html.

2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. Г. Бодров та ін.]. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 5: Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. – 2004. – 400 с.

3. Строгнацкая О. А. Межбюджетные инструменты выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности регионов: на примере Латвии: ариф. на поиск. науч. степени к.э.н. : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О. А. Строгнацкая. – СПб, 2009. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/mezhbyudzhetye-instrumenty-vyravnivaniya-sotsialno-ekonomicheskikh-uslovii-zhiznedeyatel'nos>.

4. Черновська М. М. Основні напрями вдосконалення системи міжбюджетних відносин в Україні [Електронний ресурс] / М. М. Черновська. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/3_chernovs_ka%20m.m..doc.ht

m

5. Карлін М. І. Фінанси України та сусідніх держав [Електронний ресурс] / М. І. Карлін. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/2008021547267/finansy/problemi_ekonomichnoyi_efektivnosti_byudzhetnogo_virivnyuvannya.

6. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/2456-17> 7.

7. Ніколаєва О.М. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О.М. Ніколаєва, А.С. Маглаперадзе. – 2013. – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.ws/1050071254510/finansy/pidhodi_vdoskonalennya_formuli_rozrahunku_obsyagu_mizhbyudzhetnih_transfertiv.

1. Frolov S. M. Biudzhetnyi menedzhment prykordonnykh terytorii (teoriia i praktyka) : navch. posib. [Elektronnyi resurs] / S. M. Frolov, I. D. Skliar. – Sumy, 2012. – Rezhym dostupu : http://elkniga.info/book_21.html.

2. Biudzhetna polityka u konteksti stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: u 6 t. / [M. Ya. Azarov, F. O. Yaroshenko, V. H. Bodrov ta in.]. – K. : NDFI, 2004. – T. 5: Reformuvannya mizhbiudzhetnykh vidnosyn i zmitsnennia finansovoi osnovy mistsevoho samovriaduvannya. – 2004. –400 s.

3. Strogatskaya O. A. Mezhyudzhetnyye instrumenty vyravnivaniya sotsialno-ekonomicheskikh usloviy zhiznedeyatelnosti regionov: na primere Latvii: aref. na soisk. nauch. stepeni k.e.n. : 08.00.10 «Finansy, denezhnoye obrashcheniye i kredit» / O. A. Strogatskaya. – SPb. 2009. – Rezhim dostupa : <http://www.dissercat.com/content/mezhbyudzhetnye-instrumenty-vyravnivaniya-sotsialno-ekonomicheskikh-uslovii-zhiznedeyatelnos>

4. Chernovska M. M. Osnovni napriamy vdoskonalennia systemy mizhbiudzhetnykh vidnosyn v Ukraini [Elektronnyi resurs] / M. M. Chernovska. – Rezhym dostupu : http://www.rusnauka.com/SND/Economics/3_chernovs_ka%20m.m..doc.htm.

5. Karlin M. I. Finansy Ukrainy ta susidnykh derzhav [Elektronnyi resurs] / M. I. Karlin. – Rezhym dostupu : http://pidruchniki.ws/2008021547267/finansy/problemi_ekonomichnoyi_efektivnosti_byudzhetnogo_virivnyuvannya.

6. Biudzhetni kodeks Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page7>.

7. Nikolaieva O.M. Mistsevi finansy: navch. posib. / O.M. Nikolaieva, A.S. Mahlaperadze. – 2013. – Rezhym dostupu : http://mobile.pidruchniki.ws/1050071254510/finansi/pidhodi_vdoskonalennya_formuli_rozrahunku_obsyagu_mizhbyudzhetnih_transfertiv.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., професор кафедри економіки права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету

17.03.2018

УДК 336.71

Тіщенко Євген

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено можливості використання для управління ризиками проєктного фінансування нових для вітчизняної практики фінансових інструментів з метою забезпечення від впливу макроекономічних, проєктних і комерційних ризиків. Обґрунтовано необхідність використання таких фінансових інструментів як гарантії, контргарантії, акредитиви та рахунки ескроу. Проведена систематизація використання фінансових інструментів управління ризиками проєктного фінансування відповідно до їх видів. Визначено переваги використання рахунків ескроу для хеджування ризиків і уточнено умови їх функціонування з врахуванням специфіки проєктного фінансування. Запропоновано грошові кошти, які зараховано на рахунки ескроу, відокремлювати від інших коштів банку, а звернення стягнення на них заборонити законодавчо. В разі ліквідації банку дія договору рахунка ескроу не повинна припинятися, а кошти повинні передаватися іншій фінансовій установі з правом першочергового відшкодування.

Ключові слова: проектне фінансування, учасник проекту, ризик неплатежу, авансовий платіж, акредитив, гарантія, рахунок ескроу.

Тищенко Евгений

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье исследованы возможности использования для управления рисками проектного финансирования новых для отечественной практики финансовых инструментов с целью нейтрализации влияния макроэкономических, проектных и коммерческих рисков. Обоснована необходимость использования таких финансовых инструментов как гарантии, контргарантии, аккредитивы и счета эскроу. Проведена систематизация использования финансовых инструментов управления рисками проектного финансирования в соответствии с их видами. Определены преимущества использования счетов эскроу для хеджирования рисков и уточнены условия их функционирования с учетом специфики проектного финансирования. Предложено деньги, зачисленные на счета эскроу, отделять от других средств банка, а обращение взыскания на них запретить законодательно. В случае ликвидации банка действие счета эскроу не должно прекращаться, а средства, аккумулированные на нем, должны передаваться другим финансовым организациям с правом первоочередного возмещения.

Ключевые слова: проектное финансирование, участник проекта, риск неплатежа, авансовый платеж, аккредитив, гарантия, счет эскроу.

USE OF FINANCIAL INSTRUMENTS FOR MANAGING RISKS OF PROJECT FINANCING IN UKRAINE

The article studies the possibilities of using new financial instruments for managing risks of project financing in order to neutralize the impact of macroeconomic, project and commercial risks. The necessity of using such financial instruments as guarantees, counter-guarantees, letters of credit and escrow accounts is grounded. The systematization of the use of risk management tools of project financing in accordance with their types. Advantages of using escrow accounts are defined and conditions of their functioning taking into account specifics of project financing are specified. The money credited to escrow accounts is proposed to be separated from other funds of the bank, and the foreclosure on them is prohibited by law. In case of bank liquidation, the escrow account should not be terminated and the funds accumulated on it should be transferred to other financial institutions with the right of priority reimbursement.

Key words: project financing, project participant, risk of non-payment, advance payment, letter of credit, guarantee, escrow account.

Постановка проблеми. Забезпечення економічного зростання країни потребує суттєвого збільшення обсягів інвестицій у національну економіку. Разом з тим, в умовах економічної та політичної нестабільності фінансова спроможність окремих інвесторів є незначною, що не дозволяє їм виділити значні кошти для фінансування крупних інвестицій у реальний сектор [1, с. 7; 2, с. 9]. Одним із напрямів розв'язання цієї проблеми є широке використання проектного фінансування, яке ґрунтується на об'єднанні фінансових ресурсів окремих учасників проекту. Разом з тим, проектне фінансування є складним видом інвестиційної діяльності, якому притаманна ціла низка ризиків – макроекономічних, політичних, проектних, комерційних, фінансових, економічних, екологічних, юридичних тощо, більшість із яких мають специфічні форми прояву, що потребує відповідних методів управління ними [3, с. 38; 4, с. 64; 5, с. 92]. Однією із особливостей управління ризиками проектного фінансування є те, що в процесі реалізації проекту відбувається розподіл ризиків між його учасниками, однак більшу частину ризиків

беруть на себе кредитори, оскільки кредити погашаються переважно за рахунок надходжень від реалізації проекту [6, с. 47].

Тому для управління ризиками проектного фінансування можуть бути використані як поширені у міжнародній практиці фінансові інструменти – довгострокові контракти, акредитиви, гарантії, резервні фонди, депозити на спеціальних рахунках, так і відносно нові, які останнім часом починають активно застосовуватися у вітчизняній банківській практиці, такі як рахунки умовного зберігання [7, с. 62; 8, с. 128; 9, с. 93; 10, с. 10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питанням використання фінансових інструментів для управління ризиками проектного фінансування до останнього часу приділялось мало уваги. Можна назвати лише окремі роботи Т. Буй [9], Л. Гавриш [12], Г. Карчевої [19], В. Коваленко [17], В. Міщенко [4, 11], С. Міщенко [3], С. Науменкової [7], І. Нідзельської [18], І. Шумила [2] та інших, у яких досліджено особливості використання банківських інструментів, що призначені для хеджування ризику неплатежів. Однак необхідність поширення практики використання проектного фінансування з метою стимулювання розвитку економіки актуалізує завдання щодо розширення можливості застосування нових інструментів для управління ризиками проектного фінансування з урахуванням особливостей вітчизняної банківської практики.

Метою статті є дослідження особливостей використання фінансових інструментів управління ризиками проектного фінансування в Україні з метою забезпечення інвесторів від можливих втрат упродовж життєвого циклу інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі проектне фінансування розглядають як вид банківського фінансування з використанням різноманітних джерел і застосуванням різних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості є проектні грошові потоки, а забезпеченням боргу – активи учасників проекту. Тому проектне фінансування постає як форма фінансування проекту під майбутній грошовий потік [11, с. 14; 12, с. 215].

Проектне фінансування є високо ризиковим напрямом діяльності. Його особливостями є обов'язковий розподіл ризиків між учасниками проекту, а також те, що забезпеченням проекту стають активи, які створюються у результаті реалізації проекту [18, с. 260].

Разом з тим у практиці проектного фінансування з метою забезпечення своєчасного виконання зобов'язань всіма учасниками проекту можуть бути використані й інші фінансові інструменти та фінансові методи, зокрема: платіжні та тендерні гарантії, гарантії виконання контракту, гарантії авансового платежу, контргарантії, а також рахунки умовного зберігання – рахунки ескроу. Ці інструменти призначені переважно для захисту учасників проекту від макроекономічних (інфляція, процентні ставки, курси валют), комерційних і проектних ризиків [13, с. 103-104]. У світовій практиці банківського проектного фінансування найчастіше за все такі інструменти використовуються при реалізації проектів з повним регресом (full recourse financing) банку на позичальника, або з обмеженим регресом (limited recourse financing), за якого проектна компанія або сама має часткове забезпечення, або його надають треті особи [14, с. 53].

Як свідчить аналіз наукової літератури, головними методами управління макроекономічними та комерційними ризиками банківського проектного фінансування є: укладення договорів між учасниками проекту про розподіл ризиків; використання гарантії; забезпечення надійності розрахунків; використання спеціальних рахунків проектної компанії, що дозволяють контролювати цільове використання коштів (табл. 1).

У вітчизняній практиці операції банків щодо надання гарантії та контргарантії регулюються «Положенням про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах», затвердженим постановою правління НБУ від 15.12.2004 р. № 639. Згідно з цим Положенням гарантія визначається як один із видів забезпечення виконання зобов'язання, відповідно до якого банк-гарант гарантує перед кредитором виконання боржником свого зобов'язання.

Операції вітчизняних банків з акредитивами регулюються «Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями», затвердженим постановою Правління НБУ від 03.12.2003 р. № 514, яке визначає умови відкриття та виконання банками документарних акредитивів для фізичних і юридичних осіб під час їх розрахунків за договорами з нерезидентами. Згідно з цим Положенням акредитив характеризується як

безвідкличне зобов'язання банку-емітента здійснити платіж проти належного представлення бенефіціаром відповідних документів, що є запорукою хеджування ризику неплатежів.

Таблиця 1

Систематизація ризиків проектного фінансування та методів їх зниження (складено на основі [12, с. 216; 13, с. 105-106])

Види ризиків	Приклади	Методи зниження ризиків
Проектні	Ситуації, що обумовлені технічними, технологічними та іншими особливостями розроблення і реалізації проекту.	Своєчасна підготовка проектної документації, дотримання технічних і технологічних регламентів, укладення угод між учасниками проекту про розподіл ризиків.
Комерційні	Зміна цін і обсягів ринків продукції, умов оплати і розрахунків.	Укладення довгострокових контрактів з покупцями, оформлення гарантій і контргарантій, страхування операцій експортно-імпортними агенціями, використання акредитивів.
Макро-економічні	Висока інфляція, різка девальвація національної валюти, зростання процентних ставок.	Використання гарантій, акредитивів, рахунків проектної компанії для умовного зберігання коштів, хеджування валютних ризиків.

У 2016 р. вітчизняні банки отримали 365 гарантій на суму 20,5 млрд. грн., в тому числі: 61 гарантію на суму 1,0 млрд грн. у національній валюті та 304 гарантії на суму 19,5 млрд. грн. в іноземних валютах (табл. 2).

Таблиця 2

Операції банків України з отримання гарантій у 2016 р.
(складено за даними НБУ [15])

Показник	Кількість гарантій, од.			Сума гарантій, млрд. грн.		
	всього	у національній валюті	в іноземній валюті	всього	у національній валюті	в іноземній валюті
Отримано гарантій	365	61	304	20,5	1,0	19,5

Кількість гарантій, які були надані українськими банками в 2016 р., склала 11682 на загальну суму 13,1 млрд. грн., в тому числі: 11129 гарантій у національній валюті на суму 7,8 млрд. грн. та 553 гарантії в іноземній валюті на суму 5,3 млрд. грн. Таким чином середня сума однієї наданої гарантії складала приблизно 1,12 млн. грн. Серед наданих гарантій в іноземній валюті переважали платіжні гарантії (260 гарантій на суму 2,3 млрд. грн.), контргарантії (103 на суму 1,1 млрд. грн.), гарантії виконання контракту (75 на суму 0,7 млрд. грн.) та тендерні гарантії (70 на суму 0,3 млрд. грн.) (табл. 3).

Таблиця 3

Операції банків України з надання гарантій в іноземній валюті у 2016 р. (складено за даними НБУ [15])

Види гарантій	Кількість гарантій, од.	Сума гарантій, млрд. грн.
Платіжні	260	2,3
Контргарантії	103	1,1
Гарантії виконання контракту	75	0,7
Тендерні гарантії	70	0,3
Гарантії авансового платежу	45	0,9
Всього	553	55,3

У 2016 р. вітчизняні банки надали своїм клієнтам 2007 акредитивів на суму 38,1 млрд. грн. та одержали 1738 акредитивів на 22,0 млрд. грн. Таким чином, сума одного наданого акредитиву складала 19,0 млн. грн., а сума одного одержаного – 12,7 млн. грн.

При цьому частка акредитивів, що були надані в іноземній валюті, склала 96,3%, а частка акредитивів, що були одержані в іноземній валюті, – 94,1% (табл. 4).

Таблиця 4

Операції банків України з акредитивами у 2016 р. (складено за даними НБУ [15])

Показники	Кількість акредитивів, од.			Сума акредитивів, млрд. грн.		
	всього	у національній валюті	в іноземній валюті	всього	у національній валюті	в іноземній валюті
Акредитиви, надані банками	2007	605	1402	38,1	1,3	36,7
Акредитиви, одержані банками	1738	594	1144	22,0	1,3	20,7
Всього	3745	1199	2546	60,1	2,6	57,4

Станом на 01.01.2017 р. в українських банках було зареєстровано 813 наданих акредитивів на суму 16,1 млрд. грн. та 770 одержаних акредитивів на суму 10,2 млрд. грн. Порівняно з 2015 р. кількість наданих і одержаних акредитивів збільшилась на 21,3%, однак їх сума зменшилась на 9,3%. При цьому частка акредитивів, що були надані в іноземній валюті, зменшилась на 2,7 п. п. [15].

Одним із методів хеджування комерційних ризиків у проектному фінансуванні, який широко застосовується у міжнародній практиці з метою уникнення ризику неплатежів, є використання рахунків умовного зберігання (рахунків ескроу) [12, с. 217; 16, с. 165; 17, с. 260]. У вітчизняній практиці режим їх функціонування врегульовано постановою Правління НБУ «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 18.12.2017 р. №133.

Відповідно до цієї постанови рахунок ескроу визначено як рахунок, який банк відкриває клієнту з метою зарахування коштів та їх видачі особам, зазначеним клієнтом (бенефіціарам) за настання підстав, передбачених договором. Відповідно до договору рахунку ескроу банк бере на себе зобов'язання приймати, зараховувати та

блокувати на спеціальному рахунку, відкритому клієнту, грошові кошти, що отримані від володільця рахунка, та перераховувати такі кошти особі, вказаній володільцем рахунка бенефіціару за настання передбачених підстав. З точки зору проектного фінансування запровадження такої практики може сприяти посиленню механізмів управління ризиками за кожним проектом з урахуванням надходження коштів від операційного потоку упродовж усього життєвого циклу проекту та посиленню платіжної дисципліни.

За настання підстав, передбачених договором, банк зобов'язаний у встановлений строк видати суму, що знаходиться на рахунку ескроу, бенефіціару або перерахувати її на вказаний ним рахунок. При цьому згідно з договором зазначена сума може бути видана повністю або частинами, що має важливе значення для прискорення розрахунків відповідно до виконаних за проектом робіт (поставлених товарів, наданих послуг тощо) та прискорення обігу коштів учасників проекту.

Особливість використання рахунків ескроу полягає в тому, що ні його володільця, ні бенефіціар не мають права розпоряджатися грошовими коштами, що знаходяться на ньому, що, власне, і є запорукою надійності управління проектними ризиками [18, с. 79].

Головними перевагами використання рахунків умовного зберігання у процесі управління ризиками проектного фінансування є:

- чітке визначення переліку операцій, які можна здійснювати з використанням рахунку ескроу;
- надання інвесторам-нерезидентам права відкривати рахунки умовного зберігання для перерахування коштів бенефіціарам;
- можливість перерахування коштів на рахунок ескроу в іноземній валюті з метою проведення розрахунків з інвесторами;
- звернення стягнення на предмет обтяження шляхом договірною списання за платіжною вимогою обтяжувача.

Крім того, запровадження рахунків ескроу дозволить забезпечити механізм розрахунків під час процедури обов'язкового продажу простих акцій акціонерами на вимогу особи, яка є власником домінуючого контрольного пакета акцій, що має важливе практичне значення для діяльності проектною компанією при реалізації проектів на засадах проектного фінансування.

Важливе значення для забезпечення надійності хеджування ризиків неплатежів має встановлення певної суми винагороди банку (комісійних) за послуги, що пов'язані із обслуговуванням рахунку ескроу. На наш погляд, розмір такої винагороди повинен встановлюватися у відсотках від суми коштів, що зараховані на рахунок, та сплачуватися наперед і не із коштів, що зараховані на рахунок, а як окрема сума у вигляді комісійних за відкриття і обслуговування рахунку ескроу.

При цьому, враховуючи специфіку управління ризиками проектного фінансування, грошові кошти, що зараховані на рахунок ескроу, повинні бути відокремлені від інших коштів банку, а звернення стягнення на них повинно бути законодавчо заборонене. Це має принципове значення в разі звернення стягнень на зобов'язання банку з метою уникнення зайвих ризиків для учасників проекту [19, с. 54; 20, с. 142]. В разі ліквідації банку кошти, що акумульовані на рахунку ескроу, повинні передаватися за принципом правонаступництва іншій фінансовій установі, компанії з управління активами або ФГВФО (наприклад, у разі створення перехідного банку) з їх включенням до першої черги відшкодування.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про необхідність поширення використання учасниками проектного фінансування з метою убезпечення від впливу макроекономічних, проектних і комерційних ризиків таких банківських фінансових інструментів, як гарантії, акредитиви та рахунки умовного зберігання.

Обґрунтовано, що, враховуючи специфіку управління ризиками проектного фінансування, грошові кошти, які зараховано на рахунки ескроу, повинні бути відокремлені від інших коштів банку, а звернення стягнення на них повинно бути законодавчо заборонене. В разі ліквідації банку дія договору рахунка ескроу не повинна припинятися, а кошти, що акумульовані на цьому рахунку, повинні передаватися за принципом правонаступництва іншій фінансовій установі або ФГВФО з правом першочергового відшкодування.

Література

1. Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №10. – С.3-14.

2. Шумило І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило та ін. // Вісник НБУ. – 2006. – №3. – С.6-11.
3. Мищенко С.В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С.В. Мищенко // Вестник Финансового университета. – 2013. – №1(73). – С.35-45.
4. Міщенко В.І. Організація ф'ючерсного валютного ринку / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова // Фінанси України. – 1998. – №10. – С.60-69.
5. Міщенко С. Удосконалення управління економічним капіталом банку з урахуванням ризику ліквідності / С. Міщенко // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008. – №3. – С.90-93.
6. Міщенко С.В. Проблеми оцінки впливу стабільності функціонування грошово-кредитної сфери на економічну безпеку країни / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – №7. – С.35-49.
7. Науменкова С.В. Підходи до вибору інструментів захисту від системних ризиків / С.В. Науменкова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2017 – №1. – С.60-70.
8. Современные подходы к управлению устойчивостью бизнеса / под ред. А.Н. Ряховской, О.Г. Крюковой. – М.: Финансовый университет, 2012. – 280 с.
9. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – №2. – С.89-101.
10. Науменкова С. Фінансові інструменти забезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні / С. Науменкова, С. Міщенко, Є. Тіщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. – №10 (187). – С.6-17.
11. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2013. – №7. – С.11-17.
12. Науменкова С.В. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні / С.В. Науменкова, Л.Ю. Гавриш // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – №1(14). – С.214-222.

13. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 154 с.

14. Міщенко С. Вдосконалення інституційної структури нагляду за фінансовим сектором / С. Міщенко // Банківська справа. – 2007. – №1. – С.41-56.

15. Операції банків з векселями, чеками, гарантіями та акредитивами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66326&cat_id=66322 (дата звернення: 05.03.2018).

16. Соколов Б.И. Роль платежных систем в обеспечении устойчивого развития национальной экономики / Б.И. Соколов, С.В. Мищенко // Проблемы современной экономики. – 2015. – №2(54). – С.163-168.

17. Коваленко В.В. Розвиток міжнародного банківського бізнесу в умовах глобальної економіки / В.В. Коваленко // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2016. – №2(02). – С.258-263.

18. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 15 / В.І. Міщенко, І.А. Нідзельська, А.П. 2Кулінець, С.О. Шульга. – К.: НБУ ЦНД, 2010. – 124 с.

19. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України / за ред. Г.Т. Карчевої. – К. УБС, 2016. – 278 с.

20. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: Монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ФОП Осадца Ю.В., 2017. – 298 с.

1. Mishhenko V.I. Osoblyvosti postkryzovoho reformuvannja finansovoho sektoru Ukrainy / V.I. Mishhenko, // Finansy Ukrainy. – 2010. – # 10. – S.3-14.

2. Shumylo I. Teoretychni ta praktychni aspekty analizu stanu finansovoi systemy ekonomiky / I. Shumylo ta in. // Visnyk NBU. – 2006. – # 3. – S.6-11.

3. Mishhenko S.V. Simulirovanie kreditovanija kak faktor ekonomicheskogo rosta / S.V. Mishhenko // Vestnik Finansovogo Universyteta. – 2013. – # 1(73). – S.35-45.

4. Mishhenko V.I. Organizacija fyuchersnoho valyutnoho rynku / V.I. Mishhenko, S.V. Naumenkova // *Finansy Ukrainy*. – 1998. – # 10. – S.60-69.

5. Mishhenko S. Udoskonalennja upravlinnja ekonomichnym kapitalom banku z urahuvannjam ryzyku likvidnosti / S. Mishhenko // *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU*. – 2008. – # 3. – S.90-93.

6. Mishhenko S.V. Problemy ocinky vplyvu stabilnosti hroshovo-kredytnei sfery na ekonomichnu bezpeku krainy / S.V. Mishhenko // *Finansy Ukrainy*. – 2010. – # 7. – S.35-49.

7. Naumenkova S.V. Pidkhody do vyboru instrumentiv zakhystu vid systemnykh ryzykiv / S.V. Naumenkova // *Finansovo-kredytna dijalnist: problemy teorii ta praktyky*. – 2017 – # 1. – S.60-70.

8. *Sovremennye podkhody k upravleniyu ustoichivostyu biznesa / pod red. A.N. Rjahovskoi, O.G. Kryukovoi*. – M.: Finansovy universitet, 2012. – 280 s.

9. Naumenkova S.V. Vykorystannja strukturovanykh cinnykh paperiv dlja finansuvannja korporaciy v Ukraini / S.V. Naumenkova, T.G. Buy // *Finansy Ukrainy*. – 2010. – # 2. – S.89-101.

10. Naumenkova S. Finansovi instrumenty ubezpechennja vid politychnykh ryzykiv u proektnomu finansuvanni / S. Naumenkova, S. Mishhenko, E. Tishhenko // *Visnyk Kyivskoho nacionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. – 2016. – # 10 (187). – S.6-17.

11. Mishhenko V. Kapitalizacija bankivskoi systemy Ukrainy: sohodennja ta perspektyvy / V. Mishhenko // *Visnyk NBU*. – 2013. – # 7. – S.11-17.

12. Naumenkova S.V. Osoblyvosti ta instrumenty proektnoho finansuvannja v Ukraini / S.V. Naumenkova, L.Yu. Gavrysh // *Finansovo-kredytna dijalnist: problemy teorii ta praktyky*. – 2013. – # 1(14). – S.214-222.

13. Nikonova I.A. Proektnyi analiz i proektnoe finansirovanie / I.A. Nikonova. – M.: Alpina Publisher, 2012. – 154 s.

14. Mishhenko S. Vdoskonalennja instyuciynoi struktury nagljadu za finansovym sektorom / S. Mishhenko // *Bankivska sprava*. – 2007. – # 1. – S.41-56.

15. Operacii bankiv z vekseljamy, chekamy, harantijamy ta akredytyvamy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66326&cat_id=66322 (data zvernennja: 05.03.2018).

16. Sokolov B.I. Rol' platizhnykh system v obespechenii ustoichivosti razvitiya nacionalnoi ekonomiki / B.I. Sokolov, S.V. Mishhenko // Problemy sovremennoi ekonomiki. – 2015. – # 2(54). – S.163-168.

17. Kovalenko V.V. Rozvytok mizhnarodnogo bankivskoho biznesu v umovakh hlobalnoi ekonomiky / V.V. Kovalenko // Visnyk Prydniprovskoi derzhavnoi akademii budivnytva ta arhitektury. – 2016. – # 2(02). – S.258-263.

18. Hnuchkyi rezhyom kursoutvorennja: etapy zaprovadzhennja ta mozhlyvi naslidky dlja ekonomichnogo rozvytku Ukrainy: naukovo-analitychni materialy. Vyp. 15 / V.I. Mishhenko, I.A. Nidzelska, A.P. Kulinec, S.O. Shulga. – K.: NBU, CND, 2010. – 124 s.

19. Efektyvnist ta konkurentospromozhnist bankivskoi systemy Ukrainy / za red. H.T. Karchevoi. – K.: UBS, 2016. – 278 c.

20. Teorija i praktyka hroshovoho obihu ta bankivskoi spravy v umovakh hlobalnoi nestabilnosti: Monohrafija / Za red. D.e.n., prof. O.V. Dzyublyuka. – Ternopil: FOP Osadca Yu.V., 2017. – 298 s.

Рецензент: Міщенко В.І., д.е.н., професор, професор кафедри економіки та ДВНЗ «Університет банківської справи»

14.03.2018

УДК 336.22

Хомутенко Алла, Мельник Марина

ФІСКАЛЬНА РОЛЬ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

У статті оцінено роль місцевих податків у наповненні місцевих бюджетів України. Аргументовано необхідність підвищення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Розглянуто моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, які визначають рівень фінансової децентралізації. Проаналізовано частку місцевих податків у ВВП та в доходах місцевих бюджетів України. Визначено фактори, що впливають на

обсяги доходів місцевих бюджетів. Досліджено динаміку та структуру податкових надходжень та місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України за 2012-2016 рр. Встановлено фіскальну роль єдиного податку, плати за землю та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Виявлено недоліки у механізмі справляння цих податків, які негативно впливають на обсяг їх надходження до місцевих бюджетів. Запропоновано напрямки трансформації механізму справляння місцевих податків.

Ключові слова: місцеві податки, доходи місцевих бюджетів, органи місцевого самоврядування, єдиний податок, плата за землю, транспортний податок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

Хомутенко Алла, Мельник Марина

ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ В УКРАИНЕ

В статье оценена роль местных налогов в наполнении местных бюджетов Украины. Аргументированно необходимость повышения финансовой самостоятельности органов местного самоуправления. Рассмотрены модели финансового обеспечения местного самоуправления, которые определяют уровень финансовой децентрализации. Проанализированы долю местных налогов в ВВП и в доходах местных бюджетов Украины. Определены факторы, влияющие на объемы доходов местных бюджетов. Исследована динамика и структура налоговых поступлений и местных налогов и сборов в местные бюджеты Украины за 2012-2016 гг. Установлено фискальную роль единого налога, платы за землю и налога на недвижимое имущество, отличное от земельного участка. Выявлены недостатки в механизме взимания этих налогов, которые негативно влияют на объем их поступления в местные бюджеты. Предложены направления трансформации механизма взимания местных налогов.

Ключевые слова: местные налоги, доходы местных бюджетов, органы местного самоуправления, единый налог, плата за землю, транспортный налог, налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка.

FISCAL ROLE OF LOCAL TAXES IN UKRAINE

The article assesses the role of local taxes in filling local budgets of Ukraine. The necessity of increasing financial autonomy of local self-government bodies is argued. The models of financial support of local self-government, which determine the level of financial decentralization, are considered. The analysis of the share of local taxes in GDP and in the revenues of local budgets of Ukraine. The factors influencing the volume of local budget revenues are determined. The dynamics and structure of tax revenues and local taxes and fees to local budgets of Ukraine for 2012-2016 are investigated. The fiscal role of the single tax, land payment and real estate tax, other than land, has been established. The shortcomings in the mechanism of collecting these taxes are revealed, which negatively influences the volume of their receipt in local budgets. The directions of transformation of the mechanism of collecting local taxes are offered.

Key words: local taxes, local budget revenues, local governments, single tax, land tax, transport tax, real estate tax, different from land.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Продовження демократичних перетворень в Україні обумовлює необхідність вдосконалення управління соціально-економічними процесами на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. У цьому контексті одним із пріоритетних завдань являється становлення та розвиток місцевого самоврядування, що буде відповідати вітчизняним політичним і економічним реаліям та загальносвітовим стандартам. Розвиненість інституту місцевого самоврядування, в тому числі й у фінансово-економічному плані, визначатиме піднесення не лише окремих територій, а й суспільний розвиток країни в цілому. Досягнення цього вимагає від держави законодавчих гарантій фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, яка залежить від достатності власних фінансових ресурсів на місцях.

Відмітимо, що представники органів місцевого самоврядування України неодноразово наголошували на невідповідності рівня забезпечення фінансовими ресурсами обсягу закріплених за ними повноважень [1]. Це говорить про те, що існуюча

в нашій країні модель бюджетних відносин, навіть після її реформування, все ще характеризується надмірною централізацією податкових надходжень. У зв'язку з цим, на нашу думку, в рамках загальнодержавної податкової політики особливу увагу слід приділити питанням збільшення обсягу власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування за рахунок розширення повноважень в частині місцевих податків і зборів та вдосконалення механізму їх справляння.

Аналіз наукових публікацій з теми дослідження та виділення невирішених проблем. Проблематиці справляння місцевих податків та зборів присвячували свої наукові праці такі вчені-економісти, як: В. Андрущенко, О. Борзенкова, О. Василик, І. Волохова, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Даудова, Є. Жмереко, В. Кравченко, О. Кириленко, І. Луніна, В. Опарін, К. Павлюк, Л. Тарангул, В. Письменний, Н. Проць, Л. Товкун, С. Юрій, та ін. Незважаючи на значний науковий доробок зазначених учених, місцеві податки та збори, а також їх роль у наповненні місцевих бюджетів потребують подальшого вивчення, адже за короткі проміжки часу змінюється не лише законодавство, а й соціально-політичні та економічні умови функціонування місцевого самоврядування.

Метою статті є дослідження фіскальної ролі місцевих податків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, місцеве оподаткування є методом перерозподілу створеного в країні ВВП, засобом формування фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, інструментом впливу на економічні та соціальні процеси, що відбуваються на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць. З метою встановлення чи виконують місцеві податки і збори відведену їм роль перш за все необхідно оцінити один із найважливіших індикаторів фіскальної ефективності – відношення суми зібраних податків до ВВП [2] (рис. 1).

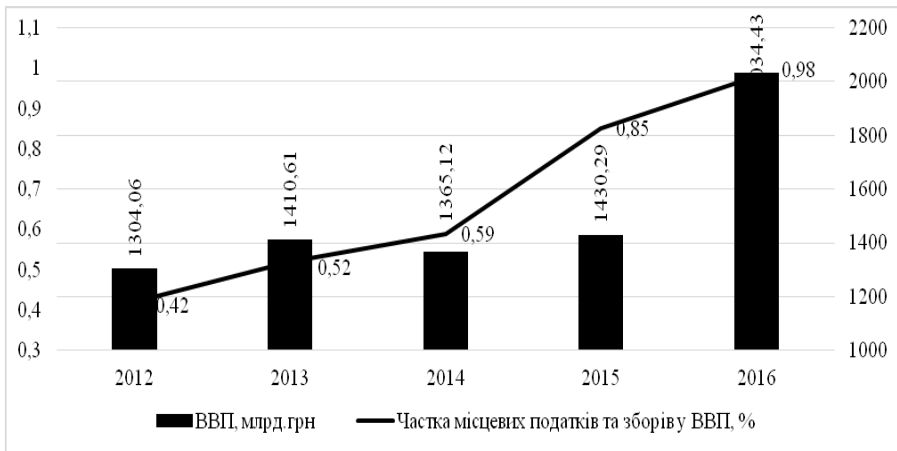


Рис. 1. Питома вага місцевих податків та зборів у ВВП, %.
(складено автором на основі даних [3])

Аналіз даних, наведених на рис. 1, показав, що протягом п'яти років частка місцевих податків та зборів у ВВП була незначною, проте спостерігається позитивна динаміка до її зростання. Так, якщо у 2012 р. питома вага місцевих податків та зборів у ВВП складала 0,42%, то у 2016 р. – 0,93%. Крім того, варто відмітити, що у 2014 р. відбулось сповільнення приросту досліджуваного показника, який повинен був бути більшим, зважаючи на децентралізаційні процеси в Україні. Вважаємо, що це відбулось на фоні зниження обсягу ВВП, яке об'єктивно обумовлене складною політичною та соціально-економічною ситуацією в країні, що склалася в результаті:

- військової та економічної агресії Російської Федерації;
- зменшення обсягів вітчизняного експорту на 13 млрд. дол. США або на 16,6%, яке дало 3,7 п.п. до скорочення ВВП [4];
- втрати ринків збуту (зокрема країн-учасниць Митного союзу);
- зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій впродовж 2014-2015 рр. на 11,2 млрд. дол. США;
- інфляції (24,4% у 2014 р. та 43,3% у 2015 р.) [5];

- нестабільності національної грошової одиниці, відносно іноземних, зниження офіційного курсу гривні у 2014 році становило 97.3% [6];

- кризи в банківській сфері – у 2014 році кількість банків скоротилася на 20,3% і склала 163 банки; відбулось різке зменшення клієнтської бази, значний відтік фінансових ресурсів, погіршення платоспроможності позичальників та скорочення кредитування [7].

Таким чином проведене дослідження продемонструвало, що місцеві податки і збори відіграють другорядну роль у перерозподілі створеного в Україні ВВП. Тобто, у існуючому вигляді вони не впливають на фінансовий стан територіальних громад та не сприяють підвищенню рівня фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що у зарубіжній практиці показник місцевих податків у відсотках до ВВП є критерієм визначення рівня децентралізації. Беручи до уваги цей індикатор, розрізняють три моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, а саме: скандинавська, латинська та ганноверська. Скандинавська модель передбачає, що місцеві податки складають від 10 % до 20 % ВВП і від 20 % до 50 % усіх податків. Це характерно для Данії, Швеції, Фінляндії.

Відповідно до латинської моделі обсяг місцевих податків складає 4-6 % ВВП і складає близько 20 % усіх податків, що є характерним для Італії, Франції, Іспанії. Ганноверська модель передбачає, що місцеві податки становлять 1-2 % ВВП і сягають 4-5 % усіх податків. Це властиво для Великої Британії, Німеччини, Нідерландів, Польщі. [8].

Як бачимо, на відміну від України, в зарубіжних країнах місцеві податки становлять значну частку у ВВП та відіграють визначну роль у доходах місцевих бюджетів. Зазначимо, частка місцевих податків та зборів у доходах місцевих бюджетів та у податкових надходженнях визначає рівень фінансової самостійності органів місцевого самоврядування (рис. 2).

Дані, наведені на рис. 2, свідчать про наявність тенденції до зростання обсягу місцевих податків і зборів та, відповідно, збільшення їх частки у доходах місцевих бюджетів. Так, у 2012 р. місцеві податки і збори дорівнювали 5455 млн. грн та склали 5,4% доходів місцевих

бюджетів. Водночас, з кожним роком їх абсолютне значення та частка у доходах поступово зростали.

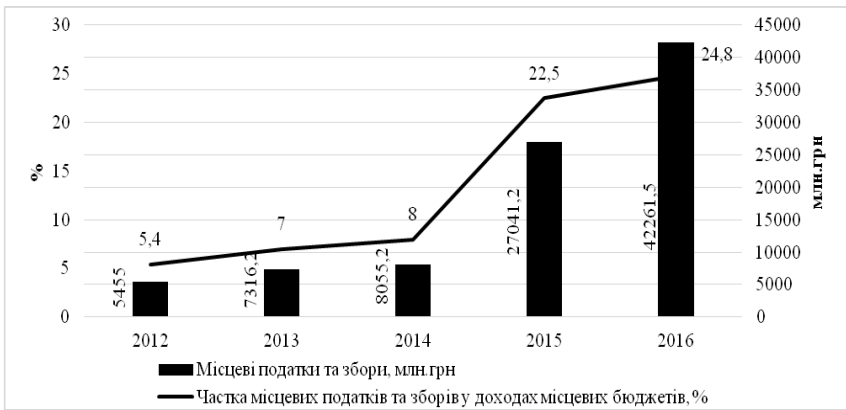


Рис. 2. Динаміка надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України
(складено автором за даними джерел [3])

При цьому починаючи з 2015 року спостерігається різке збільшення обсягу місцевих податків – до 27041,2 млн. грн, що перевищує показник попереднього року у 3,35 рази. Їх частка у доходах місцевих бюджетів за період, що підлягав аналізу, зростає з 8% у 2014 р. до 24,8 % у 2016 р. Відмітимо, що це не безпідставно – з 2015 р. до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема плату за землю. Крім того, було розширено базу оподаткування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки та введено транспортний податок. Усе це сприяло зайняттю місцевими податками і зборами другої позиції як у доходах місцевих бюджетів, так і у податкових надходженнях (табл. 1). Відзначимо, що якщо у 2012 р. частка місцевих податків та зборів у податкових надходженнях становила лише 6,7%, то вже у 2016 р. – 30,5%. Крім того, до введення в дію Податкового кодексу України питома вага місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів України становила близько 1%. Таким чином, можемо бачити позитивну тенденцію до підвищення рівня фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Разом з тим, через зменшення відсотка відрахувань податку на доходи фізичних осіб до

місцевих бюджетів така самостійність звужується. Так, з 2015 р. частка цього податку зменшилася до 58,9% та 57 % у податкових надходження місцевих бюджетів у 2016 р.. Це відбулося внаслідок збільшення відрахувань надходжень податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету до 60% на території міста Києва та до 25% на території інших адміністративно-територіальних одиниць з 2015 року. Раніше ж до державного бюджету надходило 25%, обласним бюджетам - 15%, районним бюджетам, містам обласного значення і об'єднаним територіальним громадам – 60%. [9]

Таблиця 1

Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів за 2012-2016 рр., %

(складено автором за даними джерел [3])

Податкові надходження	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПДФО	74,4	73,6	74,3	59,8	57
Плата за землю	15,3	14,6	14,4	16,2	16,8
Місцеві податки	6,7	8,3	9,6	13,3	13,7
Внутрішні податки на товари та послуги	1,5	1,6	0,2	8,4	8,4
Інші податки та збори	2,1	1,9	1,6	2,3	4,1

Оскільки місцеві податки та збори мають значний фінансовий потенціал проаналізуємо їх структуру за період 2012-2016 рр. (табл. 2) та визначимо, які саме місцеві податки та збори мають найбільше фінансове значення.

Як свідчать дані, наведені у табл. 2, основним джерелом доходів місцевих бюджетів серед місцевих податків та зборів у 2012-2014 рр. був єдиний податок, частка якого становила 88,3%, 90,7% та 92,0% відповідно. Проте вже з 2015 р. ситуація кардинально змінилася – активізувався механізм справляння податку на майно, який у 2016 р. посів перше місце та склав 59,1 % усього обсягу місцевих податків та зборів.

Слід зазначити, що попри кризові явища в економіці, п'ять років поспіль продовжувалось зростання обсягів надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів – їх приріст склав 12351,5 млн. грн. або 256,5% (рис. 3).

Таблиця 2

Структура місцевих податків та зборів за 2012-2016 рр. (з урахуванням міжбюджетних трансфертів), % (складено автором за даними джерел [3])

Місцеві податки та збори	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Податок на майно	-	-	-	59,2	59,1
Єдиний податок	88,3	90,7	92,0	40,5	40,6
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	-	0,3	0,6	-	-
Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності	9,7	7,5	6,3	-	-
Збір за паркування транспортних засобів	1,3	0,9	0,8	0,2	0,2
Туристичний збір	0,7	0,6	0,3	0,1	0,1
Всього	100	100	100	100	100

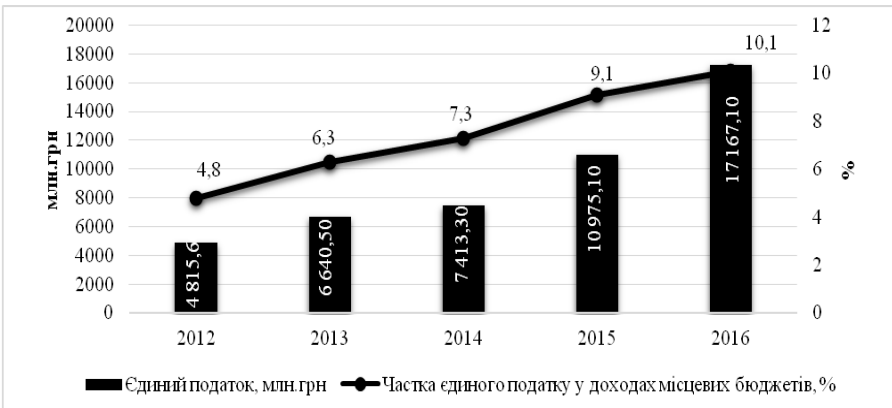


Рис. 3 Динаміка надходжень єдиного податку за 2012–2016 рр. (складено автором на основі даних [10])

Це, на нашу думку, відбулося, в основному, через введення в дію змін до Податкового кодексу України, якими запроваджено нові правила справляння єдиного податку. Так, з 2015 р. виділили 4 групи платників єдиного податку, віднісши до платників 4-ої групи сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Як відомо, раніше такі суб'єкти господарювання сплачували фіксований сільськогосподарський податок. Крім того, підняття у 2015 р. граничного обсягу доходу платників 3-ї групи до 20 млн. грн. та зменшення ставок з 3% до 2% без сплати ПДВ і з 5% до 4% з ПДВ призвело до масового переходу платників податків на спрощену систему оподаткування, що також позитивно відобразилось на фіскальній ролі єдиного податку. За інерцією та під впливом інфляції у 2016 р. приріст надходжень цього податку став ще більшим ніж у попередньому році та склав 56,4%, незважаючи на те, що законодавством зазначений граничний розмір доходу зменшено у 4 рази до 5 млн. грн.

Можемо констатувати той факт, що реформування єдиного податку було досить вдалим – з кожним роком надходження від нього збільшуються. Поряд з тим, що єдиний податок надходить повністю до місцевих бюджетів, це сприяє поліпшенню вирішення фінансових проблем місцевого рівня, надає місцевим органам влади додаткове джерело фінансування розвитку своїх територій, створює робочі місця за рахунок підприємницької активності громадян. Проте існує ризик застосування спрощеної системи оподаткування задля оптимізації податкового навантаження на бізнес та на суб'єкти малого підприємництва, що веде до зменшення надходжень до бюджету, адже спрощена система оподаткування передбачає пільгові умови оподаткування. Зазначимо, що так як ставка єдиного податку другої групи платників розраховується від мінімальної заробітної плати, то у зв'язку з її зростанням у 2017 р. до 3200 грн надходження до місцевих бюджетів зросли одночасно зі зростанням податкового навантаження на платників податку. Це призвело до масового закриття фізичних осіб-підприємців.

Слід зазначити, що у існуючому вигляді податок на майно більшою мірою виконує фіскальну функцію, ніж регулюючу.

Виключенням може бути плата за землю, використовуючи елементи якої, зокрема пільги, органи місцевого самоврядування мають змогу впливати на розвиток тих чи інших галузей економіки, що використовують у своїй господарській діяльності землі (зокрема, сільське господарство). Водночас вітчизняними правовими нормами не встановлено залежність ставок плати за землю від цільового використання земель, тобто органи місцевої влади не мають можливості контролювати раціональне користування земель певної адміністративно-територіальної одиниці [11].

Як свідчать дані, наведені на рис. 4 надходження від плати за землю до місцевих бюджетів України у абсолютному вираженні щороку зростають. Найбільший приріст відбувся у 2016 р. – на 23,3 млрд. грн. або 57,3 % відносно минулого року (рис. 4). Це, на нашу думку, в першу чергу обумовлено зміною механізму визначення бази оподаткування земельним податком. Відмітимо, що центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин щороку розраховує величину коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель, населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення [12]. Відповідно до пункту 6 підрозділу 6 Перехідних положень Податкового кодексу України (в редакції Закону України від 24.12.2015р. № 909 – VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році») встановлено, що індекс споживчих цін за 2015 рік, що використовується для визначення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів), застосовується із значенням 120 відсотків. Враховуючи вищевикладене, значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів) за 2015 рік становив 1,2. Разом з тим, за даними Держкомстату України індекс споживчих цін за 2015 рік склав 143%. Таким чином, коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель в 2016 році склав 1,43 [13] Це призвело до різкого збільшення фіскальної ролі плати за землю в доходах місцевих бюджетів у 2016 р. порівняно з 2015 р.

Крім того, вказаний коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель застосовується кумулятивно залежно від дати проведення нормативної грошової оцінки земель. Так, за період з 1996 по 2014 роки індексація нормативної грошової оцінки земель проводилась 11 разів. Кумулятивне значення коефіцієнта індексації оцінки, який розраховувався за індексами інфляції, становило 3,997, що, знову ж таки, позитивно вплинуло на надходження від плати за землю до місцевих бюджетів.

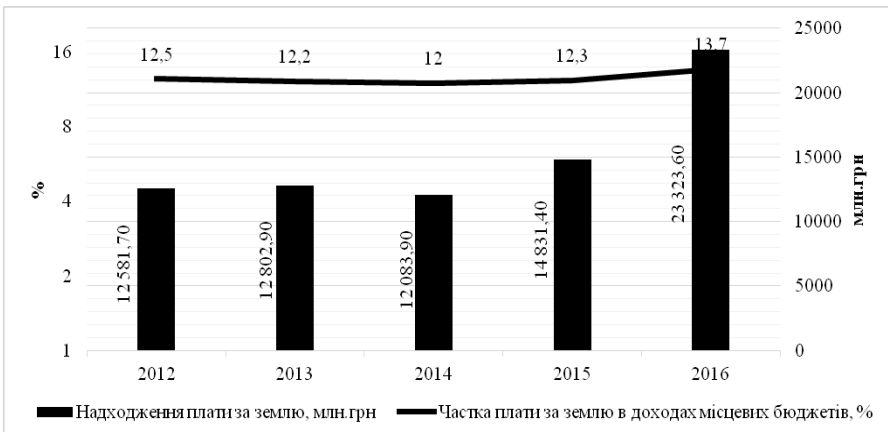


Рис. 4. Динаміка надходжень плати за землю за 2012-2016 рр., % (складено автором на основі даних [10])

Необхідно відмітити, що відповідно до Закону України «Про оцінку земель» нормативна грошова оцінка земельних ділянок повинна переглядатись не рідше ніж один раз на 5-7 років. З часу затвердження Кабінетом Міністрів України відповідної Методики оцінки земель (1995 рік) нормативну грошову оцінку по землях сільськогосподарського призначення населених пунктів в більшості здійснено двічі, по окремих містах – тричі. За даними Держгеокадастру України, станом на 01.01.2016 р., лише 10,7% населених пунктів охоплено нормативно-грошовою оцінкою земель 2014-2015 років. Переважна більшість, близько 52% населених пунктів, охоплені нормативною грошовою оцінкою земель 2011-2012 років. Це, у свою чергу, негативно позначається на обсягах надходжень від даного податку до місцевих бюджетів, адже

нормативна грошова оцінка є базою оподаткування даним податком [14].

Слід зазначити, що фіскальний потенціал податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки в Україні використано не повністю, що обумовлено недосконалістю механізму оподаткування нерухомості. Саме тому надходження цього податку були значно меншими за потенційно можливі – питома вага цього податку у 2015-2016 рр. у доходах місцевих бюджетів складала всього лише 2,76% та 3,36%, а у складі майнових податків – 4,66% та 5,67% відповідно. Зазначене зростання пов'язане зі зміною у 2016 р. ставки податку та об'єкта оподаткування даним податком – до житлової нерухомості додано ще й нежитлову.

Серйозною проблемою на місцевому рівні залишається визначення бази для нарахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок. В Україні базою для нарахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, є площа об'єкту нерухомого майна, а не його ринкова вартість, як у більшості зарубіжних країн. Це не дозволяє врахувати територіальне розташування нерухомості в нашій країні в цілях оподаткування. Крім того, сума надходжень від податку на нерухоме майно буде неостаточною поки не сформують та не уніфікують в єдину національну базу реєстр усього нерухомого майна [15].

Новим податком, який увійшов до складу майнових, став транспортний податок або його ще називають «податком на розкіш», адже нижня межа вартості транспортних засобів, які підпадали під оподаткування у 2017 р. складала 1,2 млн. грн. Проте виникають сумніви щодо справедливості даного податку як «податку на розкіш», адже він не поширюється на такі предмети розкоші як яхти, літаки тощо. Зауважимо, що транспортний податок впроваджено з 2015 р., водночас механізм його справляння щорічно трансформується. Це стосується, в першу чергу, об'єкта оподаткування цим податком [16]. Нагадаємо, до 2016 р. оподатковувались легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мали об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см., а у 2016 році об'єктом оподаткування транспортним податком стали легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше 5 років (включно) та середньоринкова вартість яких становила понад 750 розмірів мінімальної заробітної плати встановленої законом на 1 січня податкового року, тобто 1033500 грн. Це повинно

було призвести до розширення кола платників транспортного податку, порівняно з минулим роком. При цьому, ставка податку залишилась незмінною – 25000 грн. за кожен рік користування транспортом [17]. Водночас, усі ці зміни в механізмі справляння транспортного податку не сприяли зростанню надходжень від нього до місцевих бюджетів, а навпаки спостерігається негативна тенденція. Так, якщо у 2015 р. надходження транспортного податку становили 434,02 млн. грн або 1,61 % місцевих податків, то у 2016 р. – 246,86 млн. грн, що склало 0,58% загального обсягу місцевих податків [10]. Можемо зробити висновок, що механізм оподаткування транспортним податком все ще залишається недосконалим і потребує подальших змін. Якщо ж поглянути на закордонний досвід, то транспортний податок повинен бути спрямований на поширення низьковуглецевих й екологічних транспортних засобів, що є однією з причин необхідності «екологізації» транспортного податку в майбутньому [18].

Висновки. Проведене дослідження показало, що на сучасному етапі фіскальна роль місцевих податків та зборів є недостатньою для забезпечення самостійності місцевих бюджетів, що обумовлено недосконалим механізмом їх справляння. Саме тому вважаємо, що напрямками вдосконалення механізму місцевого оподаткування в Україні можуть бути:

- формування повного Реєстру нерухомого майна, а також уніфікація його в єдину національну базу, адже для того, щоб збирати податки в повному обсязі, держава в особі податкових органів повинна володіти вичерпною інформацією як про власників (користувачів) об'єктів нерухомості, так і про факти розпорядження цими об'єктами, пов'язаними з отриманням доходу. Відомо, що нині значна кількість власників об'єктів нерухомості володіють ними без державної реєстрації, так як право власності виникло ще до 2013 р. Не отримуючи дані про ці об'єкти, податкові органи не нараховують відповідні податки на них.

- удосконалення механізму оподаткування нерухомості шляхом врахування ринкової вартості нерухомого майна. Такий спосіб оподаткування є більш справедливим, оскільки ринкова вартість враховує, крім площі, додаткові важливі характеристики об'єкту: місце розташування, ступінь зносу, якість інфраструктури тощо.

– проведення «свіжої» нормативної грошової оцінки земель з урахуванням індексації, що призведе до збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

– розширення кола об'єктів оподаткування транспортним податком, додавши яхти, літаки та дорогі автомобілі, що дасть можливість підвищити фіскальне значення цього податку в доходах місцевих бюджетів та зробити його дійсно «податком на розкіш»;

– зменшення розміру середньоринкової вартості автомобілів в цілях оподаткування, що дасть змогу розширити коло платників транспортного податку і відповідно збільшити надходження від нього до місцевих бюджетів;

– вдосконалення механізму недопущення створення фіктивних підприємств платників єдиного податку та змінення бази оподаткування на суму отриманих платником доходів в рамках своєї діяльності, для груп, ставка яких нараховується на мінімальну заробітну плату. Таким чином будуть створені сприятливі умови для подальшого коригування ставок та суб'єктів, які мають право на застосування спрощеної системи оподаткування, що приведе до позитивних, у тому числі фіскальних, зрушень діючої системи.

Література

1. Кошулинський Р. Громади мають отримати право відкликати місцевих депутатів, суддів, керівників поліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vgolos.com.ua/articles/ruslan_koshulynskyy_v_protsezi_adminreformy_gromady_mayut_otrymaty_pravo_vidklykaty_mistsevyh_deputativ_suddiv_kerivnykiv_politsii_234905.html

2. Даньків В. Й. Роль бюджету у соціально-економічному розвитку держави / В. Й. Даньків, М. М. Галас // Науковий вісник Ужгородського університету : збірник наукових праць / ред. кол.: В.П.Мікловда, М.І.Пітюлич, Н.М.Гапак та ін. – Ужгород : УжНУ, 2013. – Вип. 3(40). – С. 219–226.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/>

4. Юрченко К. Г. Вплив окупації Донбасу та анексії Криму на експортно-імпортний потенціал регіонів України/ К. Г. Юрченко// Регіональний розвиток. – 2015. - № 32 [Електронний

- ресурс]. – Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/ede82e61d58773bb17b94e3fa3ea6a78.pdf>
5. Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iser.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf
6. Береславська О. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України./ О. Береславська// Вісник Національного банку України. – 2015. - №2.
7. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf
8. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. Децентралізація публічної влади : досвід європейських країн та перспективи України/ О.Бориславська, І.Заверуха, Е.Захарченко// Центр політико-правових реформ. - Київ. – 2012.
9. Податковий кодекс України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Доходи. Державна казначейська служба України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596>
11. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2016 рік. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf
12. Пояснювальна записка [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=58024&pf35401=374958>
13. Індикація нормативної грошової оцінки земель в 2016 році . Чого очікувати? [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://afo.com.ua/uk/news/2/1025>
14. Держгеокадастр повідомляє про значення коефіцієнту індексації нормативної грошової оцінки земель за 2015 рік [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://land.gov.ua/info/derzhheokadastr-povidomliaie-pro-znachennia-koefitsiientu-indeksatsii-normatyvnoi-hroshovoi-otsinky-zemel-za-2015-rik/>

15. Податок на метри: хто і скільки заплатить за нерухомість у 2015 році. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1390168-podatok-na-metri-hto-i-skilki-zaplatit-za-neruhomist-u-2015-roci>

16. Офіційний сайт Державної фіскальної служби [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>

17. Транспортний податок 2017: Що нового? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://auto.ria.com/uk/news/autolaw/231121/transportnyj-nalog-2017-cto-izmenilos.html>

18. Податкові пільги. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://tc.nusta.com.ua/dkpk/komentar/1_s30/index_2.htm.

1. Ruslan Koshulyns'kyu: «Hromady mayut' otrymaty pravo vidklykaty mistsevykh deputativ, suddiv, kerivnykiv politsiyi» [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://vgolos.com.ua/articles/ruslan_koshulynskyy_v_protsezi_adminreformy_gromady_mayut_otrymaty_pravo_vidklykaty_mistsevykh_deputativ_suddiv_kerivnykiv_politsii_234905.html

2. Dan'kiv, V. Y. Rol' byudzhetu u sotsial'no-ekonomichnomu rozvytku derzhavy / V. Y. Dan'kiv, M. M. Halas // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu : zbirnyk naukovykh prats' / red. kol.: V.P.Miklovda, M.I.Pityulych, N.M.Hapak ta in. - Uzhhorod : UzhNU, 2013. - Vyp. 3(40). - S. 219-226. - Bibliohr.: s. 226 (23 nazvy).

3. Ofitsiynyy sayt Ministerstva finansiv [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://minfin.com.ua/>

4. Yurchenko K. H. Vplyv okupatsiyi Donbasu ta aneksiyi Krymu na eksportno-importnyy potentsial rehioniv Ukrainy/ K. H. Yurchenko// Rehional'nyy rozvytok. - 2015. - # 32 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/ede82e61d58773bb17b94e3fa3ea6a78.pdf>

5. Byudzhetna polityka: prahmatychni pidkhody do stratehichnykh rishen'-. [Elektronnyy resurs] - Rezhym dostupu: http://iser.org.ua/uploads/pdf/Budget_for_RINT_.pdf

6. Bereslavs'ka O. Deval'vatsiya hryvni ta sprychyneni neyu vyklyky dlya Ukrainy./ O. Bereslavs'ka// Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy. - 2015. - #2.

7. Analychnyy ohlyad bankivskoyi systemy Ukrainy za

2014 rik [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf

8. Boryslavs'ka O., Zaverukha I., Zakharchenko E. Detsentralizatsiya publichnoyi vlady : dosvid yevropeys'kykh krayin ta perspektyvy Ukrayiny/ O.Boryslavs'ka, I.Zaverukha, E.Zakharchenko// Tsentr polityko-pravovykh reform. - Kyiv. – 2012.

9. Podatkovyy kodeks Ukrayiny. - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

10. Dokhody. Derzhavna kaznacheys'ka sluzhba Ukrayiny. - [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23596>

11. Byudzhethnyy monitorynh. Analiz vykonannya byudzhetu za 2016 rik. - [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf

12. Poyasnyval'na zapyska [Elektronnyy resurs].- Rezhym dostupu: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=58024&pf35401=374958>

13. Indeksatsiya normatyvnoyi hroshovoyi otsinky zemel' v 2016 rotsi . Choho ochikuvaty? [Elektronnyy resurs].- Rezhym dostupu: <http://afo.com.ua/uk/news/2/1025>

14. Derzhheokadastr povidomlyaye pro znachennya koefitsiyentu indeksatsiyi normatyvnoyi hroshovoyi otsinky zemel' za 2015 rik [Elektronnyy resurs].- Rezhym dostupu: <http://land.gov.ua/info/derzhheokadastr-povidomliaie-pro-znachennia-koefitsiyentu-indeksatsii-normatyvnoi-hroshovoi-otsinky-zemel-za-2015-rik/>

15. Podatok na metry: khto i skilky zaplatyt' za nerukhomist' u 2015 rotsi. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1390168-podatok-na-metri-hto-i-skilki-zaplatit-za-neruhomist-u-2015-roci>

16. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/>

17. Transportnyy podatok 2017: Shcho novoho? [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://auto.ria.com/uk/news/autolaw/231121/transportnyj-nalog-2017->

chto-izmenilos.html

18. Podatkovi pil'hy. - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://tc.nusta.com.ua/dkpk/komentar/1_s30/index_2.htm.

Рецензент: Волохода І.С., д.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів Одеського національного економічного університету
1.02.2018

УДК 331.108

Чернега Олена, Осичка Олена

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТНОЮ КОМАНДОЮ

Проаналізовані специфічні особливості командоутворення в Україні. Визначено, що особливістю української команди є командний дух та спільні цінності команди, в першу чергу комунікативні. Тому з моменту формування української проектної команди і надалі, при її розвитку, керівнику необхідно постійно звертати увагу на «підживлення» командного духу проектного колективу. Визначені основні критерії відбору членів команди проекту. Зазначено, що при підборі учасників в проектну команду не менш важливо враховувати не тільки кваліфікацію, досвід і особистісні характеристики фахівців, але й фактор їх психологічної сумісності, що забезпечується єдністю ціннісних орієнтацій претендентів. Розглянуті основні психологічні ролі членів проектної команди. Зазначено, що менеджер проекту має володіти якомога більшою кількістю психологічних ролей. Визначені принципи управління проектною командою.

Ключові слова: проектна команда, менеджер проекту, управління проектною командою, формування команди, командна робота, командні ролі.

Чернега Елена, Осичка Елена

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДОЙ

Проанализированы специфические особенности командообразования в Украине. Определено, что особенностью

украинской команды является командный дух и общие ценности команды, в первую очередь коммуникативные. Поэтому с момента формирования украинской проектной команды и в дальнейшем, при ее развитии, руководителю необходимо постоянно обращать внимание на «подпитку» командного духа проектного коллектива. Определены основные критерии отбора членов команды проекта. Отмечено, что при подборе участников в проектную команду не менее важно учитывать не только квалификацию, опыт и личностные характеристики специалистов, но и фактор их психологической совместимости, что обеспечивается единством ценностных ориентаций претендентов. Рассмотрены основные психологические роли членов проектной команды. Отмечено, что менеджер проекта должен обладать как можно большим количеством психологических ролей. Определены принципы управления проектной командой.

Ключевые слова: проектная команда, менеджер проекта, управление проектной командой, формирование команды, командная работа, командные роли.

Chernega Olena, Osichka Olena

PROJECT TEAM MANAGEMENT

Analyzed the specific features of team in Ukraine. It is determined that the feature of the Ukrainian team is the team spirit and the common values of the team, first of all communicative. Therefore, since the formation of the Ukrainian project team will continue at its development, the leader must constantly pay attention to "feed" the team spirit of the project team. Determined the basic criteria for selecting project team members. It is noted that the selection of participants in the project team is equally important to consider not only the skills, experience and personal characteristics of specialists, but also their psychological compatibility factor that ensured the unity of value orientation of applicants. Analyzed the basic psychological roles of project team members. It is noted that the project manager must possess as many psychological roles as possible. Identified the principles of project team management.

Key words: project team, project manager, project management team, formation of team, teamwork, team roles.

Постановка проблеми. В даний час в Україні приділяється багато уваги пошуку найбільш ефективних методів управління проектною командою. Приймаючи до уваги той факт, що принцип ретельного підбору та формування команди як цілого виконується не завжди, а також те, що для розробки та реалізації проектів учасники команди підбираються, виходячи з їх кваліфікації та досвіду з урахуванням особистих якостей людей, вважаємо необхідною розробку підходу до формування проектного колективу який в рівній мірі враховує кваліфікацію, досвід, особистісні характеристики фахівців, фактор їх психологічної сумісності та єдність ціннісних орієнтацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління проектною командою присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Окремі аспекти створення та ефективного функціонування проектної команди визначаються у роботах М. Белбіна, П. Сторшина, О.Б. Ферендовича, Д. С. Подрядова, А. О. Федосова, В. В. Лагодієнко. Принципи взаємодії команди проекту досліджені Дж. Стюартом, Дж. Максвелом, В. В. Новиковим, Н. П. Фетискиним.

Специфіка командоутворення в Україні визначає **невирішені раніше частини загальної проблеми** управління проектною командою, оскільки, враховуючи український менталітет, вона суттєво відрізняється від «західної» (американської або європейської) команди, що характеризується високим рівнем індивідуалізму та «східної» команди, де яскраво визначена групова орієнтація.

Цілі статті. Проаналізувати особливості командоутворення та управління проектною командою в Україні, визначити критерії відбору та основні психологічні ролі членів команди проекту. Розглянути принципи управління проектним колективом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління проектною командою в Україні має ряд характерних відмінностей у порівнянні з управлінням командою «західної» та «східної» моделей. В «західних командах», з високим рівнем індивідуалізму, для їх членів є необхідними додаткові навички з формування колективу та адаптації в ньому. Сформовані ж команди в основу своєї діяльності ставлять так звані «правила гри в команді» з якими згодні всі члени проектної групи. Основу «східних команд» (Японія, інші країни сходу) становлять традиції та усвідомлений усіма членами проектної групи

закон ієрархії. Український менталітет займає серединну позицію оскільки для українців характерний високий рівень колективізму, але при цьому українська людина вбачає у групі перш за все захист, а не команду.

Українець, на відміну від американця, не прагне взяти всю відповідальність на себе. Гра за правилами (інструкціями і моделям взаємодії) не дає відчуття стабільності для українського менталітету і в певний момент стає «нудною». З іншого боку, хороші людські взаємини часто і успішно замінюють їх. Тому особливістю української команди є командний дух, спільні цінності команди, в першу чергу комунікативні. Таким чином, з моменту початку формування і надалі, при розвитку української команди, керівнику необхідно постійно звертати увагу на «підживлення» командного духу проектного колективу.

При створенні команди керуються основними критеріями відбору. До таких керіів можна віднести наступні:

- члени команди повинні бути професіоналами у своїй галузі;
- повинні продемонструвати свою здатність працювати спільно з іншими людьми, коли потрібно прийняти рішення або вирішити будь-яку проблему;
- повинні мати бажання брати на себе відповідальність за прийняті рішення;
- повинні проявляти самостійність, підприємливість;
- повинні продемонструвати готовність відмовитися від власних амбіцій, долучившись до команди.

Завдання інтегруватися в команду не є простим. Один із способів подолати ці проблеми - підбирати людей, що вже володіють згаданими якостями плюс, по меншій мірі, ще якою-небудь здатністю, наприклад, умінням висунути ідею, врегулювати конфлікт, контролювати роботу команди, аналізувати те, що відбувається.

Крім того, при відборі учасників проекту необхідно враховувати і такі критерії як досвід роботи, медичні характеристики і особисті якості. Важливе значення для спрацьовування проектної команди мають також особисті характеристики працівника - вік, сімейний стан, індивідуальні психологічні характеристики (характер, темперамент, схильності, інші).

Визначити, чи володіє потенційний член команди вищезгаданими здібностями і чи задовольняє він основним критеріям

відбору, досить складно. Ідеальний варіант, коли в процесі підбору членів вашої команди бере участь психолог. Однак якщо можливості скористатися послугами даного фахівця немає, про потенційних учасників команди можна знайти багато інформації і іншими доступними способами. Наприклад, можна з'ясувати, як вони працювали в інших командах, що їхні колишні або нинішні начальники думають про їхню здатність працювати в команді. Також можна скористатися наданими резюме потенційних учасників команди, анкетами або тестами, що дозволяють оцінити роль людини в команді; особисто провести співбесіду. Важливим є порівняння результатів різних методів відбору, наприклад тестів і співбесід.

При підборі учасників в проектну команду не менш важливо враховувати не тільки кваліфікацію, досвід і особистісні характеристики фахівців, але й фактор їх психологічної сумісності, що забезпечується єдністю ціннісних орієнтацій претендентів.

Всі люди працюють по-різному. Деякі з нас них керуються логікою, аналізують ситуацію, зважують всі обставини, приймають рішення з обережністю, ретельно обдумавши всі факти. Інші приймають рішення швидко, практично імпульсивно, покладаюся на інстинкт або внутрішнє відчуття. Однак ні перший, ні другий, ні багато інших способів прийняття рішень не можна назвати вірними або невірними. Відмінності між людьми не тотожні відмінностям між способами прийняття рішень. Члени команди можуть діяти по-різному, у них можуть бути різні цінності, вони можуть вірити в різні речі, по-різному спілкуватися. Деякі з таких відмінностей легко сумісні один з одним, деякі - не дуже.

Існуюче розмаїття означає, що грамотний підбір людей для команди дуже важливий. Якщо підібрати фахівців неуважно, цілком ймовірно, що командна робота ускладниться додатковими конфліктами і проблемами і це призведе до незапланованих витрат ресурсів, знизить ефективність роботи команди, в цілому.

Звичайно, керівник проекту не завжди має можливість вибирати членів команди, і йому цілком може дістатися команда, підібрана колишнім керівником або керівником вищого рівня. У такій ситуації дуже важливо відразу вирішити всі проблемні питання. Маючи в своєму складі людей, чії навички, здібності, досвід і особистісні характеристики взаємодоповнюють один одного, команда

накопичує потенціал, який в кілька разів перевершує суму здібностей і досвіду кожного з її членів. За даними дослідників, злагоджена командна робота дозволяє збільшити продуктивність праці на 70-80% [1].

На етапі планування командної роботи необхідно визначити відповідальних за реалізацію кожного етапу проекту, а також розподілити командні ролі: професійні та психологічні. При цьому ролі "психологічного" плану не менш важливі для ефективної командної роботи ніж професійні.

Найчастіше в невеликих проектних командах психологічні ролі не розподіляються спеціально, а «проявляються» самі собою в залежності від характеру і здібностей кожної людини. При цьому дії членів команди, спрямовані на організацію командної роботи, можуть бути інтуїтивними. Однак менеджер проекту (самостійно або за допомогою психолога або модератора) може «офіційно» виявити їх і обговорити на семінарі або тренінгу, організованому для проектної команди перед початком роботи, що дозволить більш ефективно організувати колективну роботу. Це особливо важливо у великих проектних командах, які працюють над великими проектами.

Класичний підхід до розподілу ролей між учасниками проектної команди, яка прагне ефективно організувати свою роботу, незалежно від її чисельного складу, виділяє 8 ролей [2]:

Голова - обирає шлях, яким команда рухається вперед до загальних цілей (цілі проекту), забезпечуючи оптимальне використання ресурсів. Він вміє виявити сильні і слабкі сторони команди і забезпечити максимальне використання потенціалу кожного учасника команди. Такою людиною є, як правило, офіційний керівник проекту; проте, в самоврядних командах головою може бути будь-яка людина;

Оформлювач - надає закінчену форму діям команди, звертає увагу і намагається надати певні рамки груповим обговоренням і результатам спільної діяльності. Такою людиною цілком може бути менеджер проекту. Однак, оскільки, ця роль «уявна», їм також може бути будь-який член команди;

Генератор ідей - висуває нові ідеї і стратегії, приділяючи особливу увагу головним проблемам, з якими стикається команда. Для такої ролі також підходить назва «провокатор» - людина, яка

намагається впроваджувати в команді радикальні технології, шукати нові рішення технічних завдань;

Критик - аналізує проблеми з прагматичної точки зору, оцінює ідеї і пропозиції таким чином, щоб команда могла прийняти збалансовані рішення. У більшості випадків така людина діє як «скептик», врівноважуючи оптимістичні пропозиції оформлювача і генератора ідей;

Робоча бджілка - перетворює плани і концепції в практичні робочі процедури, систематично і ефективно виконує взяті зобов'язання. Це та людина, яка працює, не привертаючи уваги, але видає високий результат. Будь-який проект потребує, принаймні декількох таких «бджілок». Однак, важливо зазначити, що самі по собі «бджілки» не здатні принести успіх проекту, тому що їм необхідна людина, яка буде регулярно здійснювати моніторинг їх діяльності і ставити нові завдання;

Опора команди - підтримує силу духу в учасниках проекту, надає їм моральну підтримку у важких ситуаціях, намагається поліпшити взаємини між ними і в цілому сприяє підняттю командного настрою. Іншими словами, така людина виконує в команді роль «дипломата». Нею цілком може бути менеджер проекту, так само, як і будь-який з учасників команди, що відноситься більш уважно до своїх колег. Ця роль особливо важлива в проектах, де раптово виникають проблеми, пов'язані з його реалізацією або деякі учасники команди починають вести себе байдуже до всього. У подібній ситуації вся команда починає відчувати сильний стрес, подолати який можливо не тільки, вирішивши проблему, але і підтримавши на достатньому рівні командний дух;

Здобувач - виявляє і повідомляє про нові ідеї, розробки і ресурси, наявні за межами проектної групи, налагоджує зовнішні контакти, які можуть бути корисними для команди, і проводить всі наступні переговори. Командний здобувач має багато друзів і зв'язків у своїй та інших організаціях, у яких можна попросити або позичити необхідні ресурси. Здобувач дуже любить свою діяльність;

Завершальний - підтримує в команді наполегливість в досягненні мети, активно прагне відшукати роботу, яка потребує підвищеної уваги, і намагається, наскільки можливо, позбавити команду від помилок, пов'язаних як з діяльністю, так і з бездіяльністю. Така людина грає домінуючу роль під час тестування системи

(продукту, тощо) на завершальній фазі життєвого циклу проекту, проте його роль на більш ранніх фазах теж важлива. Команді потрібен час від часу (а ще краще кожен день) нагадувати, що її члени беруть участь в проекті з жорсткими термінами і проміжними контрольними точками, які необхідно досягати вчасно, щоб не зірвати проект [2].

Щоб домогтися найкращого результату в формуванні та роботі проектної команди, слід дотримуватися рівного співвідношення виконавців кожної ролі і уникати домінування однієї з них. Цілком можливо, що менеджер проекту захоче зібрати команду з фахівців, близьких собі по духу - таких же швидких, або навпаки розважливих, проте в такому випадку менеджеру важко буде організувати повноцінну та ефективну роботу команди. Ефективна командна робота, а також формування корпоративної культури, залежать від різноманітності учасників проектної команди, їх інтересів і амбіцій.

Ще одним не менш важливим моментом виявлення психологічних ролей учасників команди є те, що «підібравши» точні ролі для кожного члена команди, керівник проекту зможе зробити умови їх роботи максимально комфортними, що, безсумнівно, спричинить за собою підвищення ефективності роботи кожного її учасника, в окремо і всієї команди, в цілому. При цьому менеджер проекту повинен сам володіти якомога більшою кількістю психологічних ролей, розуміти мотивацію своїх співробітників і мати перспективне бачення розвитку проектної команди.

Крім цього, він повинен вміти передбачати стресові ситуації, коли змінюється поведінка всіх членів команди. Якщо менеджер володітиме перспективним баченням, він без зусиль зможе реагувати на всі проектні зміни [3].

Тим не менш, не тільки вірний розподіл і сприйняття командних ролей менеджером проекту і самою командою необхідні для успішної спільної роботи команди. На жаль, навіть наявність виконавців на кожен роль і психологічна сумісність не гарантують, що команда буде представляти собою єдине ціле. Дуже важливо якісно організувати роботу команди.

Командна робота об'єднує зусилля всіх її членів в єдине ціле. Ефективна команда здатна рости, змінюватися і адаптуватися з урахуванням виникаючих нових умов і вимог. Вона дає можливість працювати разом, діючи при цьому гнучко і ефективно. Бути членом команди - значить, певною мірою пожертвувати своєю

індивідуальністю і стати частиною єдиного цілого. Крім того, робота в команді може зажадати неупередженої оцінки самих себе і своєї діяльності, а також толерантності по відношенню до своїх колег. Для проєктів важливий потенціал команди. Тому робота команди проєкту має будуватися таким чином, що результати її роботи вище, ніж арифметична сума результатів індивідуальних учасників.

Кожен проєкт є унікальним, тимчасовим явищем, а отже команда проєкту повинна формуватись з урахуванням даної специфіки діяльності [4]. Відповідно, після визначення структури команди і обрання лідера проєкту його завданням є ретельне планування роботи всіх функціональних підрозділів команди для ефективного використання та розподілу ресурсів, виділених на проєкт, а також своєчасного досягнення запланованих результатів проєкту. Першим етапом цієї роботи є кадрове планування - визначення необхідного кількісного та якісного складу команди і персоналу проєкту. Подальший процес планування вимагає активної участі всіх членів команди.

Складаючи план дій, команда створює власний інструмент контролю і управління просуванням до намічених цілей - мети проєкту.

Необхідно визначити важливість моніторингу та оцінки роботи команди. Постійний моніторинг і оцінка діяльності команди необхідні як для визначення рівня, якості та своєчасності досягнутих результатів проєкту, так і для визначення стану командного духу та ефективності команди в цілому. Крім того, постійний моніторинг дозволяє менеджеру проєкту оперативно реагувати на всі зміни і відхилення від початкового плану робіт, які виникають при реалізації практично будь-якого проєкту. Зміни в проєкті, ведуть до зміни завдань команди проєкту, коригування її діяльності. Від того, наскільки регулярно проводиться моніторинг проєкту і оцінка діяльності проєктної команди, прямо залежить ефективність використання залучених ресурсів для реалізації проєкту (в тому числі людських), якість і своєчасність досягнення мети проєкту. Оцінка діяльності проєктної команди повинна проводитися, насамперед, за досягнутими результатами проєкту на кожному з його етапів, а також по завершенню проєкту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, команда представляє собою один з найбільш гнучких і

ефективних механізмів, що дозволяють розкрити особистісні та професійні здібності людини і направити їх на успішну реалізацію проекту. Ефективна організація роботи команди приносить до 80% успіху при реалізації проекту. Всі члени команди несуть відповідальність за результат реалізації проекту. Однак відповідальність за організацію і управління командою роботою, створення системи ефективної мотивації всіх членів команди, грамотну реалізацію принципів організації командної роботи, а також моніторинг та оцінку діяльності команди лежать на менеджері проекту. Менеджер проекту повинен періодично оцінювати рівень досягнення поставлених цілей, коригувати діяльність команди, вносити необхідні зміни в її роботу, визначаючи коло поточних і перспективних проблем, відстежувати і підтримувати командний дух. Тому особливої уваги і подальшого вивчення потребує проблема підбору та ефективної мотивації проектних менеджерів.

Література

1. Команда проекта [Електронний ресурс]. URL:<http://www.pmphelp.net/index.php?id=241> (дата звернення: 22.05.2017)
2. Подрядов Д. С., Федосова А. О., Лагодієнко В. В. Проблемні аспекти створення ефективної команди проекту [Електронний ресурс]. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/15_11.pdf (дата звернення: 20.05.2017)
3. Формування команди проекту та розробка кошторису [Електронний ресурс]. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-1137-2.html> (дата звернення: 20.05.2017)
4. Ферендович О. Б. Фещур Р. В. Актуальність стилів управління при різних способах формування проектною команди та параметрах проекту [Електронний ресурс]. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22420/1/37-Ferendovych-63-64.pdf> (дата звернення: 22.05.2017)

1. Komanda proekta [Elektronny`j resurs]. URL:<http://www.pmphelp.net/index.php?id=241> (data zvernennya: 22.05.2017)
2. Podryadov D. S., Fedosova A. O., Lagodiyenko V. V. Problemni aspekty` stvorenniya efekty`vnoyi komandy` proektu [Elektronny`j resurs]. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/15_11.pdf (data zvernennya: 20.05.2017)
3. Formuvannya komandy` proektu ta rozrobka koshtory`su [Elektronny`j resurs]. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-1137-2.html> (data zvernennya: 20.05.2017)
4. Ferendovy`ch O. B. Feshhur R. V. Aktual`nist` sty`liv upravlinnya pry` rizny`x sposobax formuvannya proektnoyi komandy` ta parametrah proektu [Elektronny`j resurs]. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22420/1/37-Ferendovych-63-64.pdf> (data zvernennya: 22.05.2017)

Рецензент: Кузнецова І. О. д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту організацій та ЗЕД, Одеський національний економічний університет

14.02.2018

УДК 372.48(447)

Макушина Ганна

**ДІЯЛЬНІСТЬ КУПЕЦТВА У СКЛАДІ ОРГАНІВ ВЛАДИ
В МИКОЛАЄВІ НА ПОЧАТКУ ХХ СТ.**

В статті досліджена діяльність тих представників купецтва Миколаєва, які перебували у складі органів влади міста. Особлива увага приділяється політичній активності представників купецтва в Миколаївській міській думі та Міській управі. Проаналізовано склад Миколаївської міської думи та Міської управи у період з 1900 до 1917 рр. Встановлено, що купці, обрані гласними міської думи, брали активну участь у розгляді питань з благоустрою міста, економіки, торгівлі та культури. Купецтво лобювало питання тих представників свого стану, які не брали участь в діяльності місцевих органів влади. Доведено участь купців у Миколаївському з'їзді міських виборців щодо виборів у Державну Думу. Обґрунтовано позитивні результати діяльності купецтва в складі органів влади Миколаєва.

Ключові слова: купецтво, міська дума, міська управа, гласні, гільдії, політична активність.

Makushina Hanna

**ACTIVITY OF MERCHANTS IN THE STRUCTURE OF
AUTHORITIES IN MYKOLAYIV IN THE EARLY XX ST.**

The article investigates the activities of those representatives of the merchants of Mykolaiv, who were part of the city authorities. Particular attention was paid to the political activity of representatives of merchants in the Mykolaiv City дума and the city uprava. The structure of the Mykolaiv city дума and city uprava was analyzed in the period from 1900 to 1917. It is established that the merchants elected by the City Дума's vowels took an active part in the consideration of issues related to the city's improvement, economic, commercial and cultural. The merchants lobbied questions of those representatives of their class who did not take part in the activities of local authorities. The participation of merchants in the

Mykolayiv Congress of City Voters concerning the elections to the State Duma was proved. The positive results of the merchants' activity in the structure of the authorities of Mykolayiv are substantiated.

Key words: merchant class, City Duma, City uprava, vowels, guilds, political activity.

Макушина Анна

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КУПЕЧЕСТВА В СОСТАВЕ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В НИКОЛАЕВЕ ВНАЧАЛЕ XX В.

В статье исследована деятельность тех представителей купечества Николаева, которые входили в состав органов власти города. Особое внимание уделялось политической активности представителей купечества в Николаевской городской думе и Городской управе. Проанализирован состав Николаевской городской думы и Городской управы в период с 1900 до 1917 гг. Установлено, что купцы, избранные гласными городской думы, принимали активное участие в рассмотрении вопросов по благоустройству города, экономике, торговле и культуре. Купечество лоббировало вопросы тех представителей своего сословия, которые не принимали участия в деятельности местных органов власти. Доказано участие купечества у Николаевском съезде городских избирателей касательно выборов в Государственную Думу. Обоснованы позитивные результаты деятельности купечества в составе органов власти Николаева.

Ключевые слова: купечество, городская дума, городская управа, гласные, гильдии, политическая активность.

Постановка проблеми. Докладне вивчення проблем соціально-економічної та політичної історії Півдня України приводить до висновку, що на початку XX ст. купецтво в Миколаєві брало активну участь в діяльності органів влади міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку історичної науки в Україні з'являються дослідження, присвячені окремим аспектам діяльності купецтва.

Вітчизняні та іноземні дослідники особливу увагу приділяють вивченню міського положення 1870 р. Наприклад, С.Г. Пушкарьов

подає аналіз вказаного документу та зазначає, що виборне право мали особи, що займалися торгівлею та підприємництвом [19].

Питання діяльності купецтва в органах влади на території України у XIX – на початку XX ст. розглядали О.М. Донік і Ю.І. Глиць. Історик О.М. Донік дослідив діяльність купецтва України у міському самоврядуванні у XIX ст., підкресливши позитивну роль міського положення 1870 р. для участі цього стану міському самоврядуванні [10, с. 141]. Проте зазначив, що воно втрачало статус самостійної сили в управлінні міста [10, с. 145]. Також вчений у своїх дослідженнях приділив увагу співпраці органів самоврядування та підприємств [11]. Дослідник Ю.І. Глиць вивчив станово-професійний розподіл киян в ході дослідження питань впровадження міських положень 1870 та 1892 рр. [4, с. 8].

Історії Миколаївської міської думи присвячено наукову працю О.С. Бадалової. Дослідниця розглянула структуру, повноваження Миколаївської міської думи та управи в другій половині XIX ст. та акцентувала увагу на їх роль в соціально-економічному, фінансовому, культурно-побутовому житті міста [3].

Біографічні дані купців М.Р. Аврамова, І.А. Баптизманського, Г.А. Властеліци, А.Ф. Донського, Л.Ф. Донського, А.М. Лазарева, П.І. Литвиненка, І.Г. Пархоменка, які були гласними Миколаївської міської думи на початку XX ст., подані в енциклопедичному словнику, присвяченому видатним миколаївцям [13].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Сучасні дослідження історії Південної України позбавлені праць, присвячених діяльності купецтва в органах влади регіону.

Цілі статті: систематизувати архівні джерела з вивченого питання; проаналізувати роль купецтва в діяльності органів влади міста Миколаєва на початку XX ст.; доповнити біографії відомих миколаївських купців новими фактами; виявити галузі, в яких представники купецтва найактивніше вирішували проблемні питання.

Виклад основного матеріалу:

У сучасних умовах розбудови української незалежної держави однією з найгостріших проблем є розвиток міського самоврядування. Для гармонійного рішення такої проблеми на сучасному етапі політичного та демократичного розвитку України необхідно звертатися до історії діяльності органів влади та досліджувати їх соціальний склад та внесок представників кожного прошарку

населення у вирішення конкретних проблемних питань. Політично активною частиною міської громади на початку ХХ ст. було купецтво. Одним з проявів такої форм суспільної активності цього стану була участь у діяльності органів державної влади міста. Подібна ситуація поширилась на Південну Україну і в тому числі на Миколаїв.

У місті на початку ХХ ст. діяли органи державної влади, які вели своє коріння з другої половини ХІХ ст. Специфіка Миколаєва, пов'язана з його орієнтацію на кораблебудування та розташуванням тут до 1900 р. штабу Чорноморського флоту, сформувала індивідуальні особливості створення та розвитку органів міської влади: міської думи та Міської управи. Вони з'явилися набагато пізніше ніж виникло місто. Міська дума в Миколаєві з'являється у 1872 р. як результат введення в юридичну дію Міського положення від 16 червня 1870 р.

Розглянемо політичну активність купецтва під час діяльності в складі органів влади Миколаєва. Представники цього стану мали право брати участь у самоврядуванні згідно «Жалуваній грамоти містам» від 21 квітня 1785 р. На думку О.М. Донік, «після запровадження міської реформи від 16 червня 1870 р. купці стали важливою складовою губернського у міських справах присутствія як гласні всестанових дум і члени їх виконавчих органів – управ» [10, с. 142].

Купецтво могло потрапити в більшості своїй до виборних органів влади. Тому в основному його представники займали посади гласних Міської думи. Вона мала право засідати за пропозицією міського голови або на вимогу губернатора.

Проаналізуємо склад гласних Миколаївської міської думи у 1900 – 1917 рр. і визначимо місце купецтва в цьому органі влади. У зв'язку з тим, що склад думи змінювався кожні 4 роки, то і склад гласних-купців змінювався відповідно до цього терміну. Так, протягом 1901 – 1905 рр. гласними Миколаївської міської думи серед купецтва були: купці 1-ї гільдії М.Р. Авраамов, К.І. Кобяков [1, с. 41]; купці 2-ї гільдії С.А. Агін, Т.А. Баздирев, Т.Є. Благін, Г.А. Властеліца, І.І. Волторністорв, К.С. Гавриленко, П.І. Литвиненко, А.М. Лазарев, М.А. Максимов, І.Г. Пархоменко, В.М. Петриковський, І.Я. Сапожніков, П.М. Стоянов, І.С. Фреуз [1, с. 42].

У 1909–1912 рр. в складі гласних міської думи залишились купець 1-ї гільдії М.Р. Авраамов, купці 2-ї гільдії С.А. Агін,

Т.А. Баздирев, Т.Є. Благін, Г.А. Властеліца, І.І. Волторністов, А.М. Лазарев, П.М. Стоянов. Поряд з цими особами гласними Думи стали: купці Л.Ф. Донський, А.А. Бредіхін, І.А. Баптизманський, Д.О. Чігринцев [20].

У 1913–1917 рр. склад гласних із середовища купецтва зазнає деяких змін. Тут можна побачити тепер такі прізвища, як-то: І.А. Ага, Г.П. Гелдаш, М.М. Зленко, Д.І. Литвиненко, І.Г. Пархоменко, О.І. Порошин, І.І. Сапожніков, Д.О. Чігринцев [2, с. 35].

Проаналізувавши списки гласних до думи можна прийти до висновку, що, найдовше гласними серед купецтва в Миколаївській міській думі в період з 1900 до 1917 р. були М.Р. Авраамов, Л.Ф. Донський, І.А. Баптизманський, А.М. Лазарев, П.І. Литвиненко. Деякі з них займали керівні посади. Наприклад, купець М.Р. Авраамов деякий час був головною засідань міської думи, а купець П.Л. Донський був секретарем.

Діяльність міської думи передбачала участь створення комісій з різних питань. Вони мали як постійний, так і тимчасовий характер. Гласні думи мали право брати участі у діяльності таких комісій, але не всі бажали займатись подібними питаннями. Проте деякі гласні з купецького середовища входили до складу не однієї комісії, що створювалися в цьому органі влади. Наприклад, у 1915 р. до складу фінансової комісії міської думи входили: А.М. Лазарев, М.Р. Авраамов, Л.Ф. Донський, Т.І. Баздирев, І.А. Баптизманський, І.А. Ага, І.І. Волторністов [2, с. 42].

Активним учасником різного роду комісій в міській думі був купець М.Р. Авраамов. На початку ХХ ст. він обирається членом багатьох комісій. У 1901 р. він був членом комісії по замощенню в Миколаєві площ і перебував в її складі до 1909 р. У тому ж 1901 р. він обраний членом комісії з ремонту міських будівель, а у 1909 р. – членом комісії з благоустрою міста до 1913 р. [9, арк. 33 зв.]. У 1913 р. Микола Разумнікович обраний членом комісії про користі та потреби міста [9, арк. 38 зв.]. Цього ж року від міського управління до складу погоджувальної комісії з представників міста та Біржового комітету для спільного обговорення питань, що торкаються інтересів торгівлі та промисловості міста Миколаєва [9, арк. 39 зв.]. Також протягом 1905–1909 рр. М.Р. Авраамов обіймав посаду голови міської думи.

Протягом 1902–1903 рр. політичну активність проявляв у міській думі купець А.М. Лазарев. На засіданні від 10 грудня 1902 р.

він підняв питання, написавши заздалегідь заяву, про необхідність створення друкованих варіантів доповідей, що подаються на розгляд до думи [6, арк. 20]. На засіданні міської думи, що проходило 14 січня 1903 р. А.М. Лазарев подав заяву про розробку інструкції для «раскладочной комиссии» з оцінювання нерухомого майна. В результаті розгляду заяви дума постановила передати справу до фінансової комісії [7, арк. 1].

До комісії міської думи про користь та потреби міста входили купці: М.Р. Авраамов, Л.Ф. Донський, А.Ф. Донський, І.Ф. Морозов, І.І. Сапожніков [2, с. 43].

Не минула увагу купецтва і Комісія з ремонту міських будівель. До її складу належали наступні його представники: М.Р. Авраамов, І.І. Волторністов, М.А. Максимов. До комісії для встановлення розцінок на міські ділянки, які призначено відчужувати входили: С.А. Агін та І.І. Волторністов.

Протягом 1900–1917 рр. до училищної комісії входили купці Л.Ф. Донський, П.І. Литвиненко, а купці Г.А. Властеліца та М.Р. Авраамов входили до складу комісію з розгляду питань користування водогоном [15, с. 3].

Міська дума контролювала діяльність Міської управи. До її повноважень входило відання міським господарством та громадським управлінням. Щорічно в думі створювалась Ревізійна комісія гласних для перевірки звіту Миколаївської Міської управи про рух сум за рік. До складу комісії нерідко входили представники купецтва. У 1903 р. Г.А. Властеліца (голова), А.М. Лазарев, І.І. Волторністов, П.І. Литвиненко. У 1904 р. був такий же склад комісії. Щорічно комісія складала доповідь до міської думи щодо ревізії витрачених сум Міською управою. За звітний рік, статтями міської звітної документації, кошторисом прибутків та доходів видатків [20]. Іноді члени Міської управи були серед купецтва. Членом управи у 1912 р. був купець М.А. Максимов, а секретарем Г.П. Каплан [12, с. 100].

Для написання підсумкової доповіді Ревізійна комісія користувалась звітом Міської управи за звітний рік, статтями міської звітної документації. В Миколаєві купці реалізовували свою політичну активність, постійно беручи участь у політичному житті міста. В Державному архіві Миколаївської області знаходяться списки осіб, які мали право брати участь у виборах до Державної Думи і перебували на обліку у Херсонській палати. У 1905 р. серед купецтва

до таких списків входили А.П. Маврокордато, Г.А. Властеліца, А.М. Лазарєв, Є. Гончаров, Є.Г. Маргуліс [8, арк. 51 зв.]. Після революційних подій 1907 р. планувалося робити вибори до Державної Думи. Друкованим органом, що висвітлював на своїх сторінках виборчі процеси в Миколаєві була «Николаевская газета». Вона ж друкувала і списки кандидатів на обрання до Державної Думи. В одному з таких списків знаходимо прізвища купців М.Р. Авраамова, І.А. Баптизманського та Л.Ф. Донського [17, с. 1], Ш. Донського, О. Кіріку, О. Леонтєва О. Печлевського [16, с. 1].

Політична активність купецтва проявлялась у обговоренні питань в міській думі під час засідань. Наприклад, купець І.А. Баптизманський брав участь у обговоренні питань позики у Бесарабсько-Таврійському земельному банку [7, арк. 24] та спорудження нового водогону [7, арк. 30].

Але не тільки миколаївська преса зберегла свідчення про активність купецтва в ході обговорення та вирішення питань. 13 березня 1907 р. гласним на засіданні думи зачитується заява гласного та купця Г.А. Власеліци про перегляд постанов думи стосовно перебудови будівлі для міського училища [5, арк. 11].

По заяві того ж Г.А. Власеліци 18 квітня та 10 липня 1901 р. обговорювалось питання про виділення 3000 руб. на «съёмку с натуры планов города по кварталам» [5, арк. 11].

Купці брали участь в обговоренні питання перевантаження залізниці і створення рекомендацій для його вирішення. Результатом стала пропозиція створити залізничну гілку Козельськ – Миколаїв [18, с. 3].

В досліджуваний період основними питаннями, що розглядалися в міській думі, були: облаштування водогону, постачання води до комерційного порту, його освітлення, будівництво або відведення будинків для навчальних закладів.

Частина купецтва, що перебувало в складі міської думи, використовувало своє привілейоване становище для пошуку нових статей прибутків з подальшим їх використанням. Таким способом вони покращували своє матеріальне становище. Таке питання намагався вирішити купець Г.А. Власеліца в обговоренні пропозиції Санкт-Петербурга виділити гроші на спорудження кам'яної набережної іноземного відділу морського порту. По розрахункам

планувалося витратити 130 тис. руб., а Санкт-Петербург пропонував видати 560 тис. руб. на будівельні роботи [14, с. 3].

Купці-гласні обговорювали питання, в тій чи іншій мірі пов'язані з торгівлею. Часто в порядку денному засідань Миколаївської міської думи зустрічаємо питання, що стосуються планування або результатів проведення різного роду торгів для вирішення питань міста. Наприклад, на засіданні від 10 вересня 1902 р. обговорювалось питання про результати торгів на постачання сіна для міських та пожежного обозу коней [6, арк. 8].

Але участь у формуванні та діяльності органів влади в купецькому середовищі не закінчувалась лише діяльністю у місцевих органах влади. В Миколаєві проживали купці, що входили до списку осіб, які мали право участі в Миколаївському з'їзді міських виборців щодо виборів у Державну Думу. В Обласній науковій бібліотеці імені О. Гмирьова зберігся примірник одного з таких списків за 1905 р. В ньому певну ланку займають представники купецтва. Бачимо тут купців 1-ї та 2-ї гільдій, купців та купецьких синів. Більшість, 65 осіб, серед купців складала представники 2-ї гільдії. Купці, що не позначали гільдію нараховували в списку 40 осіб. Купецьких синів записано 15 осіб. Найменшу кількість складала представники купецтва 1-ї гільдії.

Більшість купців із вище вказаного списку були закріплені за певним містом. В Миколаєві перевага була на боці миколаївських купців. Таких осіб нараховувалося 88. Разом з тим у списку виборців до Державної думи були 6 одеських купців. По одному купцю було з таких міст, як-то: Санкт-Петербург, Херсон, Єлизаветград, Богоявленське.

Купці, будучи гласними, позитивно вирішували питання своїх «колег по цеху». Наприклад, на засіданні 10 вересня 1902 р. розглядалось питання про дозвіл купцю Л.Д. Шлемовичу «установити на землі морського ведомства резервуар для керосина» [6, арк. 18].

Наприклад, купець Я.В. Петриковський 3 березня 1909 р. клопотався перед Міською радою про дозвіл влаштувати майстерні: ливарно-ковальську та слюсарну. Дума дозволила йому це зробити. На засіданні 16 січня 1901 р. підіймалось питання про відчуження купцю К.О. Олоффу ділянки землі на Рибній вулиці [6, арк. 4].

Під час засідання від 18 лютого 1903 р. гласним було запропоновано доповідь від 12 лютого 1903 р. стосовно прохання

купця М.М. Шарта про відчуження маломірної ділянки міської землі для зрівняння лінії його дворового місця на розі вулиці Соборної та Таврійської №29. В результаті розгляду справи на засіданні міської думи було постановлено відчужити у власність купця М.М. Шарта ділянку міської землі для зрівняння лінії його дворового місця лише по вул. Соборній № 29, що має площу 38, 40 квадратних саженив. «Что же касается просимого Шартом к отводу для той же цели участка по Таврической улице, то в этом отказано, так как в этом квартале выступа не имеется. При этом Городская Управа уполномачивается совершить крепостной акт по настоящему отчуждению за счет приобретателя Шарта» [7, арк. 7].

Представники купецтва виступали за розвиток культури в місті і підтримували деякі суттєві культурні заходи. Наприклад, гласний думи купець А.М. Лазарев допомагав відкрити в Миколаєві художній музей. Він висував питання про відведення приміщення для художнього музею. Також є відомості про те, що цей купець виступив з проханням передати гіпси скульптора П.Г. Антокольського в колекцію майбутнього музею. Як результат ці питання були передані на розгляд фінансової комісії [20, с. 108].

Висновки. Таким чином, на початку ХХ ст. в середовищі миколаївського купецтва були політично активні особистості. Вони брали участь у діяльності органів влади міста. Представники купецтва були у складі Миколаївської міської думи та Міської управи. Більшість серед них займали купці 2-ї гільдії. Такі купці, як М.Р. Авраамов, Л.Ф. Донський, І.А. Баптизманський, А.М. Лазарев, П.І. Литвиненко, протягом 1900–1917 рр. перебували в складі міської думи. Деякі з них, наприклад, М.Р. Авраамов та І.А. Баптизманський перетворились на справжніх громадсько-політичних діячів. Вони відстоювали свою громадську позицію стосовно актуальних для того часу проблем та вирішували їх. Отже, деякі представники купецтва вели активне політичне життя в Миколаєві.

Перспективи подальших досліджень. Тема діяльності купецтва в органах влади міста Миколаєва мало висвітлена в сучасній науковій історичній літературі. Тому слід звернути увагу на архівні джерела, що розкривають її окремі питання. Дослідникові слід звернути увагу на особистості купців, які були гласними і зробили вагомий внесок у розвиток міста.

Література

1. Адрес-календарь и справочная книжка Николаевского Градоначальства на 1902 г. – Николаев: Русская типо-литография, 1901 г. – 227, 105, 37, 58, XXVII с.
2. Адрес-календарь Николаевского Градоначальства на 1915 годъ. – Николаев, 1914 г. – XXXVIII, 205, 149 с.
3. Бадалова О.С. Миколаївська міська дума і управа та її роль в соціально-економічному житті міста в другій половині XIX ст. / О.С. Бадалова // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. – Миколаїв, 2010. – Т. 125. – Вип. 112. – С. 58–62.
4. Глизь Ю.І. Київська міська дума: структура, склад гласних, діяльність (1871–1914 рр.) / Ю.І. Глизь : Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата історичних наук. – К. : Інститут історії НАН України. – 20 с.
5. Державний архів Миколаївської області (далі – ДАМО). – Ф. 222. – Оп.1. – Спр.1717. – 34 арк.
6. ДАМО. – Ф. 222. – Оп. 1. – Спр. 1721. – 25 арк.
7. ДАМО. Ф. 222. – Оп. 1. – Спр. 1722. – 206 арк.
8. ДАМО. – Ф. 222. – Оп. 1. – Спр. 1733. – 117 арк.
9. ДАМО. – Ф. 222. – Оп. 2. – Спр. 23. – 44 арк.
10. Донік О.М. Купецтво України в імперському просторі (XIX ст.). – К. : Інститут історії України НАН України, 2008. – 271 с.
11. Донік О.М. Взаємодія підприємств та органів самоврядування у процесі модернізації міської інфраструктури України наприкінці XIX – початку XX ст. (на прикладі електропостачання та електротранспорту) / О.М. Донік // Проблеми історії України XIX – початку XX ст. Збірник наукових праць : Гол. ред. ОП. Реєнт. – К., 2015. – Вип. 24. – С. 3–23.
12. Николаев. Адресная и справочная книга всего Николаева на 1912 год. – Николаев : Издательство Д.А.Белаго, 1911 – 94, XXVII с.
13. Николаевцы. Энциклопедический словарь. – Николаев: Возможности Киммерии», 1999. – 374 с.
14. Николаевская газета. – 1906. – 4 октябрь.
15. Николаевская газета. – 1906. – 7 октябрь.
16. Николаевская газета. – 1907. – 3 январь.

17. Николаевская газета. – 1907. – 11 января.
 18. Николаевская газета. – 1908. – 2 мая.
 19. Пушкирев С.Г. Россия 1801–1917: власть и общество / С.Г. Пушкирев. – М. : Посев, 2001. – 672 с.
 20. Систематический сборник постановлений Николаевской городской Думы за 1909–1912 гг. Сост. П.Л. Донской. – Николаев : Электр. типо-литография бр. Л. и И. Белолипскихъ, 1914. – 393 с.
1. Adres-kalendar i spravocnaya knizhka Nikolaevskogo Gradonachalstva na 1902 g. – Nikolaev : Russkaya tipo-lotgrafiya, 1901 g. – 227, 105, 37, 58, XXVII s.
 2. Adres-kalendar Nikolaevskogo Gradonachalstva na 1915 god. – Nikolaev: 1914 g. – XXXVIII, 205, 149 s.
 3. Badalova O.S. Mykolayivska miska дума I uprava ta yiyi rol v soczialno-ekonomichnomu zhitti mista v drugiy polovyni XIX st. // Naukovi pratsi Chornomorskogo derzhavnogo universytetu imeni Petra Mogyly. – Mykolayiv , 2010. – Т. 125. – Вип. 112. – С. 58 – 62.
 4. Glyz Yu.I. Kyivivska miska дума: struktura, sklad glasnyh, diyalnist (1871-1914 rr.). Avtoreferat disertatsiyi na zdobuttya naukovoogo stupenya kandydata istopychnykh nauk. – K. : Instytut istoriyi NAN Ukrainy. – 20 s.
 5. Derzhavniy arhiv Mykolayivskoyi oblasti. – F. 222. – Op. 1. – Spr. 1717. – 34 ark.
 6. Derzhavniy arhiv Mykolayivskoyi oblasti. –F.222. – Op. 1. – Spr. 1721. – 25 ark.
 7. Derzhavniy arhiv Mykolayivskoyi oblasti. – F. 222. – Op. 1. – Spr. 1722. – 206 ark.
 8. Derzhavniy arhiv Mykolayivskoyi oblasti. – F. 222. –Op. 1. –Spr. 1733. –117 ark.
 9. Derzhavniy arhiv Mykolayivskoyi oblasti. – F. 222. – Op. 2. – Spr. 23. – 44 ark.
 10. Donik O.M. Kupecztvo Ukrainy v imperskomu prostori (XIX st.). –K. : Instytut istoriyi Ukrainy NAN Ukrainy, 2008. – 271 s.
 11. Donik O.M. Vzymodiya pidpryyemstv ta organiv samovryaduvannya u protsesi modernizatsiyi miskoyi infrastruktury Ukrainy naprykinczi XIX – pochatku XX st. (na prykladi elektropostachannya ta elektrotransportu) // Problemy istoriyi Ukrainy

XIX – pochatku XX st. Zbirnyk naukovykh pracz / Gol. red. O.P.Reyent – K. , 2015. – Vyp. 24. – 303 s. – С. 3 – 23.

12. Nikilaev. Adresnaya i spravochynaya kniga vsego Nikolaeva na 1912 god. – Nikolaev : Izdatelstvo D.A.Belago, 1911 – 94, XXVII s.

13. Nikolaetsi. Entsiklopedichskiy slovar. – Nikolaev : «Vozmozhnosti Kimmerii», 1999. – 374 s.

14. Nikolaevskaya gazeta. – 1906. – 3 oktiabrya.

15. Nikolaevskaya gazeta. – 1906. – 4 oktiabrya.

16. Nikolaevskaya gazeta. – 1907. – 3 yanvarya.

17. Nikolaevskaya gazeta. – 1907. – 11 yanvarya.

18. Nikolaevskaya gazeta. – 1908. – 2 maya.

19. Pushkerov S.G. Rossiya 1801-1917: vlast i obshhestvo. – M. : Posev, 2001. – 672 s.

20. Sistematicheskiy sbornik postanovleniy Nikolaevskoy Gorodskoy dumy za 1909–1912 gg. Sost. P.L.Donskoy. – Nikolaev : Elektr. Tipo-litografiya br. L. i I. Belolipskih, 1914. – 393 s.

***Рецензент:** Хмарський В. М. д.істор.н., професор, Одеський національний університет ім. І.І. Мечнікова*

17.03.2018

ПРОБЛЕМА НОВОГО ЧЕЛОВЕКА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХИ

Статья посвящена одной из вечно актуальных тем мировой истории: идее формирования нового человека. Тема нового человека оказалась сквозной темой нового и новейшего времени (от философов эпохи Возрождения вплоть до Ницше, теоретиков III Рейха и коммунистической доктрины нового человека – строителя коммунизма). Однако, по мнению Н. Бердяева, идея истинно нового человека сформулирована была только при возникновении христианства. Новый человек – это Вечный человек, свободно раскрывающийся навстречу богочеловечности.

Ключевые слова: новый человек, Н. Бердяев, антропология, антропная революция, христианство, социализм, коммунизм, либеральная экономика, духовность.

ПРОБЛЕМА НОВОЇ ЛЮДИНИ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО- ПОЛІТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СУЧАСНОЇ ЕПОХИ

Стаття присвячена одній з вічно актуальних тем світової історії: ідеї формування нової людини. Тема нової людини виявилася кризовою темою нового і новітнього часу (від філософів епохи Відродження аж до Ніцше, теоретиків III Рейху і комуністичної доктрини нової людини – комунізму). Проте, на думку Н. Бердяєва, ідея істинно нової людини сформульована була при виникненні християнства. Нова людина – це Вічна людина, що вільно розкривається назустріч боголюдності.

Ключові слова: Нова людина, Н. Бердяєв, антропология, антропна революція, християнство, соціалізм, комунізм, ліберальна економіка, духовність.

THE PROBLEM OF A NEW HUMAN IN THE CONTEXT OF SOCIO-POLITICAL TRANSFORMATIONS OF MODERN EPOXY

The article is devoted to the one of the eternally actual topics of the world history: to the idea of New Person. The topic of New Person became the topic, which prolongs through the New and Newest Times (from philosophers of Renaissance to Nitze, theoretics of III Raih, and communist doctrine of New Man – the builder of communism). Term «anthropology» was first used yet by Aristotle for denotation of that part of philosophy which studies a man. Since «philosophy of man» becomes one of central philosophical subjects.

Key words: New person, N. Berdyaev, anthropology, anthropical revolution, Christianity, socialism, communism, liberal economy, spirituality.

Постановка проблемы. В кризисном и контраверсивном XXI веке вопрос о человеке обострился с новой силой. Сегодня как никогда становится понятным: все проблемы от человека исходят, и все проблемы к человеку возвращаются. Но способен ли сам человек к пониманию того, что он есть «мера всех вещей», способен ли он кардинально изменить отношение к самому себе, а, следовательно, и к окружающей его жизни?

Обзор литературы. Уже несколько раз и в разные эпохи провозглашалась «антропная революция», появление «нового человека». Сам термин «антропология» был впервые употреблен еще Аристотелем для обозначения той части философии, которая изучает человека. С тех пор «философия человека» становится одной из центральных философских тем. Ей посвящают свои основные работы французские материалисты XVIII в. Гельвеций и Ламетри. Кант утверждал, что антропология, или человековедение, есть вместе с тем и мироведение, так как человек – это «самый главный предмет в мире». Под конец жизни Кант пишет фундаментальный труд под названием «Антропология с прагматической точки зрения» [2, с. 100].

Изложение основного материала исследования. Титаны эпохи Ренессанса всем своим творчеством провозглашали «антропную революцию», освобождение человека от средневековых норм, правил, предписаний, ритуалов, сковывавших личность. Эту эпоху Исаак Дойч окрестил как «революцию Ромео и Джульетты», то есть революцию, которая пробудила индивидуальность, индивидуальные чувства, способность принимать самостоятельные решения, опираясь только на свои мнения, пристрастия и симпатии. Неоплатоники эпохи Возрождения, Пико дела Мирандола, Марсилио Фичино, Джордано Бруно и Николай Кузанский смотрели на мир не как на несовершенное отражение идеальной реальности, но как на творение Бога, которое было прекрасным само по себе, как на выражение творческой силы и благой воли Бога.

В этой картине мира человек занимает новое место. С одной стороны он есть творение Бога, но с другой стороны, он – произведение собственных усилий. Человек создает себя сам, и это делает его богоподобным.

О «новом человеке» заговорили и в эпоху «Реформации». Эрих Фромм в своей работе «Бегство от свободы» пишет об индивидууме, который усвоил новую философию Мартина Лютера. «Индивидуум освободился от всех уз, которыми связывала его духовная власть, но именно это освобождение принесло ему одиночество и поселило в его душе полную растерянность, кроме того, подавило его чувство собственного бессилия и ничтожности» [4, с. 276].

Ответ Лютера на столь сильный вызов со стороны свободы таков: если ты полностью подчинишься Господу, если найдешь в себе силы полностью признать собственную ничтожность, если покоришься высшей силе, то всемогущий Бог, может быть, полюбит тебя, простит твои грехи, и спасет от адских мук. Освободившись посредством самоотречения, отказа от своего «я» со всеми его недостатками и страхами, человек избавится от чувства собственной ничтожности и приобщится к славе Господней.

В эпоху Просвещения образ «нового человека» ассоциировался с Эмилем, героем одноименного романа Ж-Ж Руссо, мальчиком, воспитанном в соответствии с «естественными» нормами. Руссо предполагал, что человек по своей природе хороший, но общество делает его неискренним, фальшивым. Для того чтобы

приспосабливаться к обществу, человеку приходится отрицать свою природу. А это делает его лживым и изворотливым. Всем приходится отказываться от своих личных стремлений и желаний, чтобы понравиться своим правителям. Позиция Руссо: «человек рождается свободным, но после этого сразу попадает в цепи общества». «Благородный дикарь» является примером изначально доброго и благородного человека, не испорченного государством. Такие люди свободны и честны, потому, что им нет необходимости убеждать людей и заискивать перед ними, как это делают граждане, «испорченные цивилизацией».

«Нового человека» русская интеллигенция XIX в. видела в образе героя романа Н. Чернышевского «Что делать?». Того самого Рахметова, которого в качестве образца для подражания взял молодой Ленин. Возможно под влиянием этого образа революционный вождь провозгласил «эпоху создания нового человека», который должен пройти через горнило пролетарской диктатуры и коллективистских коммунистических строек.

Философию «нового человека», который рожден «чтоб сказку сделать былью» активно исповедовал сталинский режим. Он создал тотальную и жестко структурированную систему «воспитания и перевоспитания» человека, а также выбраковки «человеческого материала», который с точки зрения «кремлевских мечтателей» не поддается воспитательным усилиям.

В фашистской Италии и нацистской Германии также всячески пропагандировалась и жестко внедрялась идея «новых людей», преодолевших старую религию, мораль, нравственность. Ими активно бралась на вооружение ницшеанская идея «сверхчеловека», который противостоял «стаду». Ницше полагал, что представления о добре и зле – конвенциональны. Мнения о том, что такое хорошо, а что такое плохо – это просто идеи толпы, которые созданы для того, чтобы вести безопасное, тихое и скучное существование. Если человек желает осознать силу своей жизни, то ему необходимо находиться «по ту сторону добра и зла». Следует выбрать собственные ценности и отказаться от стадного чувства. Следует пренебрегать оценками со стороны других и жить, не ставя себя в зависимость от чьих-либо ожиданий. То, что приносит человеку удовольствие, должно определяться не другими людьми, а лично им самим. Следовать своей

воле – это благо: именно так человек может прожить наиболее полную жизнь [3, 195-196].

Сегодня, в начале XXI века также ведутся разговоры о появлении нового человека – детища информационной цивилизации. Он все более срачивается с техническими новинками и «хищными вещами» века. В своей книге «Наше постчеловеческое будущее» Ф. Фукуяма говорит о тревогах связанных с переходом мира в «постчеловеческое» состояние. «Многие считают, что постчеловеческий мир будет выглядеть совсем как наш – свободный, равный, процветающий, заботливый, сочувственный, но только с лучшим здравоохранением, большей продолжительностью жизни и, может быть, более высоким уровнем интеллекта» [5, с. 308].

Однако, это мир может оказаться другим и пугающим. Он может оказаться куда более иерархичным, конкурентным и полным острых социальных конфликтов. Это может быть мир, где «утрачено будет любое понятие «общечеловеческого», потому, что мы перемешаем гены человека с генами стольких видов, что уже не будем ясно понимать, что такое человек. Это может оказаться мир, где средний человек будет заживаться за вторую сотню лет, сидя в коляске дома престарелых и призывая никак не идущую смерть. А может быть, это будет мягкая тирания вроде описанной в «Дивном новом мире», где все здоровы и счастливы, но забыли смысл слов «надежда», «страх» и «борьба» [5, с. 308]. В европейской истории говорилось и о католическом человеке, и о человеке протестантском, и о человеке ренессансном и о человеке романтическом.

Однако, как утверждают многие социальные философы, человек по сути своей гораздо менее изменяется, чем это кажется по его внешним проявлениям. За многие столетия внутренне человек мало изменился. Изменение социального положения, когда богатый делается бедным, а бедный – богатым само по себе не делает человека внутренне иным. Человек может улучшаться или ухудшаться в пределах круга изначально присущих ему качеств, но это не образует нового человека.

То же можно сказать и о политических революциях. Даже самые радикальные революции сравнительно мало меняют человека. Когда-то коммунистическая пропаганда делала акцент на коренном различии между буржуазным человеком и человеком коммунистическим. Однако жизнь показала, что коммунист,

победивший и захвативший власть, может быть внутренне, духовно, до мозга костей гораздо более буржуазным и безнравственным, чем свергнутый им противник.

Поборники идеи «нового человека» забывают, а то и попросту не хотят знать, что идея нового человека есть христианская идея. Все остальное есть всего лишь перепевы, подражания, попытки втиснуть высоту великого христианского смысла в низость сиюминутных политических расчетов.

Подчеркнем еще раз: идея нового человека есть исключительно идея Христа. Этой идеи не знал античный мир, как впрочем, и весь мир дохристианский. В дохристианском мире не было стремления к духовной углубленности, не было мысли о качественном преобразении человека. Все повторялось «на плоскости», все происходило на арене необъятного цирка, театра, или раскаленной пустыни под грозным взором божеств, взиравших на один и тот же «человеческий муравейник» с высоты Олимпа или небесного свода. Этот мир не знал движения от внешнего к внутреннему. Этот мир жил продуктами «выхода» внутреннего, спонтанного вовне на поверхность. Он кипел вулканическими страстями, но это были страсти человеческого «низа». Вероятно, поэтому и нужны были грозные и беспощадные боги, чтобы укрощать эту «стихию низа».

И только возникновение осознания греха и возможности покаяния стало предвестием появления нового человека. Только рождение духовного человека, который ранее «был в спячке», был задавлен бесчеловечными обстоятельствами жизни, есть действительно явление нового человека. Явление Христа и стало победой над ветхим, «задавленным» человеком.

Нет развития без субъекта развития. С возникновением христианства такой субъект развития появился. Ошибка дарвинизма заключалась в том, что Дарвин субъект развития выводил из самого развития. То есть развитие само по себе наделялось качествами субъекта. А это означало, что вместо того, чтобы открыть внутреннюю тайну, внутренний источник развития Дарвин говорил о том, как это развитие определяется внешними обстоятельствами.

Не развитие делает человека. Человек сам как самостоятельный субъект делает себя. Новый человек, новое в человеке предполагает, что в ядре личности живет актер, проявленный в своем главном и высшем качестве: качестве

творческой человечности. Никакое изменение и усовершенствование обезьяны не может привести к человеку. При всех ухищрениях это всего лишь будет усовершенствованная обезьяна. Новый человек связан с Вечным человеком, с Вечным в человеке.

В глубинном подсознательном слое современного человека есть все: есть и первобытный человек, в нем есть и мир животный, звериный, есть в нем и вся прожитая человечеством страшная человеческая история. Человеческое сознание при этом может играть двоякую роль: оно может и расширять кругозор и резко его ограничивать, сужать, подчинять власти прошлого или мелкого в человеке.

Власть прошлого над человеком остается и в самых радикальных революциях. В них действуют древние инстинкты насилия, жестокости и властолюбия. Участники французской революции были людьми старого режима. То же можно сказать и о русской революции 1917 года. В ней действовали люди, в крови которых еще жило рабство. Освобождаясь от рабства царской эпохи, они легко впадали в рабство эпохи сталинской.

Сильной стороной всех революций выступала резко негативная реакция на предшествовавший режим. Ненависть в революции всегда была сильнее любви. Но при всей своей ненависти к старому режиму любая революция есть органическое порождение и следствие этого режима. Она не есть явление нового мира. Поэтому она не может создать и нового человека.

Революция в значительной степени есть расплата за грехи прошлого. Она – знак того, что в обществе не было творческих духовных сил для облагораживания жизни. Революция, с точки зрения Н. Бердяева, – дитя рока, а не свободы. Поэтому ждать от нее рождения нового человека – абсурд. Идолопоклонство перед революцией есть такая же ложь, как и любое идолопоклонство. Сегодня как никогда актуально звучат его слова: «... радикальные и глубокие изменения и улучшения не зависят от степени совершаемых кровавых насилий. Ганди был более революционер, чем Ленин и Сталин, если под революцией понимать явление нового человека» [1, с. 130].

Мифом оказался и идеал «советского коллективизма» как школы «нового человека». Старая дореволюционная интеллигенция во многих аспектах была гораздо более коллективной, чем «строители

коммунизма». Но коллективность старой интеллигенции, основанная на интенсивной идейной жизни и духовной общности, резко отличалась от механического, принудительного коллективизма «винтиков новой эпохи», внимательно и ревностно следивших друг за другом.

Старая интеллигенция была революционной по своему духу, она жила в расколе с окружающим ее миром. Новая советская интеллигенция, покорно служившая режиму, занималась оправданием и восхвалением окружавшего ее тоталитарного мира. Без существования внутреннего духовного ядра и творческих процессов, происходящих в нем, никакой новый социальный строй, как бы он себя ни рекламировал, не приведет к новому человеку.

Марксистский диалектический материализм тоже никак не мог быть «философией нового человека». Подобно демокритовскому материализму он признавал лишь внешнее и отрицал внутреннее. Как известно, демокритовская картина мира представляла собой совокупность соударяющихся атомов, приходящих в движение от столкновения друг с другом. Маркс, преодолевая Демокрита, ввел понятие «саморазвивающейся материи», наделив ее свойствами субъекта развития, то есть придал материи свойства духа. Однако «целостный материализм» Маркса оказался в сущности раздвоенным на «материализм внешних проявлений развития» и идеализм «внутренних источников развития». Поэтому марксистский образ «нового человека» является скорее квазирелигиозным упованием, чем логическим следствием социально-экономической «монистической» доктрины.

Экономика (как бы она ни называлась – «социалистическая», «капиталистическая», «либеральная» и пр.) тем более не может создать нового человека. Все разговоры, например, о том, что рыночная экономика раскрепощает и создает новую личность, тут же опровергаются самой экономической жизнью. Экономика относится к средствам, а не к целям жизни. И когда ее делают целью жизни – деградация человека неизбежна.

Примечательно, что «новый человек» ушедшей в прошлое советской экономической эпохи мало чем уступает «новому человеку» нынешней «постиндустриальной» экономической эпохи. Нынешний «новый человек» еще более ревностно поклоняется идолу

производительности, превращающему личность в функцию производства, поклоняется силе и успеху, беспощаден к «слабым мира сего», движим эмоциями соперничества и борьбы. Самое страшное, что он активно избавляется от духовности как «тормоза» для быстрого и «эффективного» достижения успеха.

Нынешний «новый человек» хочет закрыть в себе бесконечное и укрыться в конечном, повседневном, сиюминутном. Такой саморедукцией он стремится достичь максимума эффективности. «Новый человек» «посюсторонен» до цинизма, он отрицает трансцендентность, не хочет о ней слышать. Это означает, что он с готовностью обосновывается в царстве Кесаря и отвергает царство Духа. Но это совсем не новый человек. Он – всего лишь одна из трансформаций «ветхого», «падшего» Адама. Этот так называемый «новый человек» эпохи имеет склонность воспринимать средства жизни как цели жизни. В таком случае подлинные цели жизни выпадают из его сознания.

Современные социальные философы и писатели оговаривают о человеке как существе мятущемся, постоянно меняющем представления о самом себе и мире. Индивид живет в хаосе разнонаправленных и противоречивых мотивов, стремлений и ожиданий. Ему постоянно нужна опора. Поэтому он пытается соотносить свое поведение с персонифицированным образом... Идеал многих юношей персонифицировался в Джоне Ленноне. Государственный чиновник стремится уподобиться вышестоящему. Кавалькады рокеров... Неформалы со своей эмблематикой... Люди пытаются выразить себя через систему ритуалов, стереотипов, готовых образцов. [6, с. 6]. Все это – явления поглощения человека «миром сим», и никак не явления «преображения мира сего».

Выводы. Сегодня в начале XXI века со всей остротой возник вопрос: укоренится ли окончательно человек в Царстве Кесаря, и тем самым подпишет себе, как свободной личности, смертный приговор, или найдет в себе силы, чтобы совершить поворот к Царству духа? Есть надежда на то, что внутренняя духовность человека располагает возможностью к сопротивлению и не будет окончательно задавлена «хищными вещами» XXI века. А это значит, что вновь актуальным становится раскрытие христианской тайны нового человека.

В раннехристианском восприятии новый человек – это Вечный Человек. Он перманентно обращен к вечности и бесконечности. Он –

вечное и бесконечное «здание мира». Новый человек может быть только творческим, креативным, созидающим, обращенным к грядущему, к небывшему, к несотворенному. Именно его руками продолжается непрерывное Божье творение мира.

Безусловно, труд есть основа человеческой жизни в этом мире. Но труд принадлежит царству необходимости («в поте лица будешь добывать хлеб свой»), то есть принадлежит царству Кесаря. И этот труд нуждается в освобождении.

Творчество же принадлежит к высшим целям жизни, следовательно, оно принадлежит царству свободы, то есть царству Духа. Цели жизни не должны быть подчинены средствам жизни. Наоборот, средства нашей жизни должны быть подчинены нашим творческим целям.

Освобождение мира начинается только с внутреннего освобождения человека, осознавшего три главных своих богоподобных качества: способность творить, способность быть свободным и способность к бескорыстной любви.

Литература

1. Бердяев Н. Царство Духа и царство Кесаря / Н. Бердяев. – М. АСТ, 2006. – 349 с.

2. Кармин А.С., Бернацкий Г.Г. Философия. Учебник для вузов. 2-е изд. / А.С. Кармин, Г.Г. Бернацкий – СПб.: Питер, 2007. – 560 с.

3. Стивенсон Д. Философия/ Д. Стивенсон; [пер. с англ. С.В. Зубкова]. – М., АСТ, 2007. – 294 с.

4. Фромм Э. Бегство от свободы./ Э. Фромм; [пер с англ.] – М.: АСТ: Харвест, 2007. – 384с.

5. Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее / Ф. Фукуяма; [пер с англ.] – М.: АСТ, 2004. – 349 с.

6. Эриксон Э. Трагедия личности / Э. Эриксон [пер с англ.]. – М.: Алгоритм, 2008. – 256 с.

1. Berdjaev N. Carstvo Duha y carstvo Kesarja / Nykolaj Berdjaev. – М. AST, 2006. – 349 s.

2. Karmyn A.S., Bernackyj G.G. Fylosofyja. Uchebnyk dlja vuzov. 2-e yzd. A.S. Karmyn, G.G. Bernackyj – SPb.: Pyter, 2007. – 560 s.
3. Styvenson D. Fylosofyja/ Dzhej Styvenson; [per. s angl. S.V. Zubkova]. – M., AST, 2007. – 294 s.
4. Fromm E. Begstvo ot svobody./ E. Fromm; [per s angl.] – M.: AST: Harvest, 2007. – 384 s.
5. Fukujama F. Nashe postchelovecheskoe budushhee / F. Fukujama; [per s angl.] – M.: AST, 2004. – 349 s.
6. Erykson E. Tragedyja lychnosti / Eryk Erykson [per s angl.]. – M.: Algorytm, 2008. – 256 s

Рецензент: Щербіна Н. Ф. к. істор. н., доцент, Одеський національний економічний університет

17.03.2018

УДК 323.3(477)

Румянцева Анжелика

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Ни для кого не секрет, что Украина – государство достаточно молодое и, соответственно, в настоящий момент находится на стадии развития всех сфер своей государственной деятельности. А, как известно, каждый путь развития проходит через множество проблем и трудностей. Так же происходит и в ходе становления государственности в Украине. В данной статье автор затронет один из наиболее проблемных аспектов в этой стране, а именно социальную сферу и рассмотрит возможные пути решения многих сложившихся проблем. Тут мы поговорим об изменениях в институте семьи, на рынке труда, обсудим ряд демографических аспектов и важность

развития негосударственного сектора, а также сопутствующие экономические и политические процессы в современной Украине.

Ключевые слова: социальная сфера, изменения, институт семьи, рынок труда, политика, экономика, демография.

Румянцева Анжеліка

НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНИХ ЗМІН В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Ні для кого не секрет, що Україна - держава досить молода і, відповідно, в даний момент знаходиться на стадії розвитку усіх сфер своєї державної діяльності. А, як відомо, кожен шлях розвитку проходить через безліч проблем і труднощів. Так само відбувається і в ході становлення державності в Україні. У даній статті автор торкнеться одного з найбільш проблемних аспектів у цій країні, а саме соціальної сфери та розгляне можливі шляхи вирішення багатьох проблем, що склалися. Тут ми поговоримо про зміни в інституті сім'ї, на ринку праці, обговоримо ряд демографічних аспектів і важливість розвитку недержавного сектора, а також супутні економічні та політичні процеси в сучасній Україні.

Ключові слова: соціальна сфера, зміни, інститут сім'ї, ринок праці, політика, економіка, демографія.

Rumyantseva Angelika

NECESSITY OF SOCIAL CHANGES IN MODERN UKRAINE

It is not a secret for anyone that Ukraine is a fairly young state and is at the stage of development of all spheres of its state activity at the moment. And, as we know, every path of development passes through many problems and difficulties. It also happens during the formation of statehood in Ukraine. In this article, the author will touch upon one of the most problematic aspects in this country namely the social sphere and consider possible ways of solving many existing problems. Here we will talk about the changes in the family institute, the labor market, discuss a

number of demographic aspects and the importance of the development of the non-state sector, and also the accompanying economic and political processes in modern Ukraine.

Key words: social sphere, changes, family institution, labor market, politics, economics, demography.

Постановка проблемы. Актуальность темы статьи обусловлена изменениями в демографической, семейной структуре, на рынке труда, а также развитие сложных дорогостоящих программ социальной помощи обнаруживают трудноразрешимые проблемы в регулировании социальной сферы. Основной целью статьи является рассмотреть различные изменения, которые требуют новых политических действий, открывающие новые возможности для реформирования социальной сферы современной Украины.

Анализ последних исследований и постановка задач. За последние годы целым рядом исследователей был сделан значительный вклад в разработку и концептуализацию таких проблем, как регулирование социальной политики, минимизация социальных рисков при построении государства всеобщего благосостояния, сохранение стандартов социального обслуживания в контексте политики сокращения, перегруппировки расходов на социальные нужды. Среди зарубежных исследователей данной проблематики хотелось бы назвать П. Тейлора-Губи, Э. Остром, К. Калдерона, ставших в настоящее время классиками современной политической философии. Восточноевропейские исследователи проблем социально-политического развития представлены такими общепризнанными теоретиками, как И. А. Ильин, З. Т. Голенковой, Д. Л. Константиновского, В. В. Локосова, Н. Ю. Данилова и др.

Изложение основного материала исследования. Развитие европейских государств всеобщего благосостояния в 1950-х, 1960-х и 1970-х годах осуществлялось при благоприятных обстоятельствах, определяющихся четырьмя факторами: 1) «золотым веком» длительного экономического роста с устойчивым развитием промышленности, который обеспечивал высокий уровень семейного дохода большинства населения; 2) стабильностью нуклеарной семьи, заботящейся о детях, пожилых и нуждающихся в поддержке; 3) способностью правительства развивать национальную экономику

посредством широкого применения неокейнсианской политики с низким уровнем безработицы и стабильной заработной платой; 4) политической системой, в которой коалиции рабочего и среднего класса успешно лоббировали дополнительные бенефиты и социальные услуги при незначительном риске увеличения налогов. Эти обстоятельства способствовали развитию европейских государств всеобщего благосостояния с особым разделением сфер на публичную и частную политику.

В идеале главная задача государства благосостояния в индустриальном обществе состояла в обеспечении потребностей, которые не могли быть удовлетворены за счет рынка, а именно: регулирование дохода (пенсионное обеспечение, безработица, болезнь и инвалидность) и устранение несоответствия между доходом и потребностями в ходе жизненного цикла (воспитание ребенка, например) и удовлетворении потребностей с помощью государственной системы обеспечения, что было признано желательным в сферах с высокими расходами на проведение профессиональной экспертизы как здравоохранение или образование. Однако в большинстве случаев социальная поддержка оказывалась за счет ресурсов семьи. Вмешательство в семью было ограничено и не способствовало развитию социальных служб в большинстве западноевропейских стран. Результатом кейнсианско-бевеиджской или кейнсианско-бисмарковской моделей государства было то, что правительства развивали экономику через продвижение политики полной занятости и обеспечение социальных потребностей, необеспеченных за счет семьи и рынка.

Сейчас ситуация изменилась. В идеально-типическом постиндустриальном обществе уровень экономического роста ниже и его сложно оценить. Технологические изменения означают, что стабильная занятость в промышленности больше невозможна в массовом масштабе, что, в свою очередь, увеличивает уязвимость рабочих полуквалифицированного и неквалифицированного труда, а также оказывает влияние на классовую структуру и связанные с ней политические интересы. Более жестокая конкуренция, стимулированная экономической глобализацией, приводит к повышению гибкости рынка труда. Успешность женщин в получении

образования и профессиональной карьере, а также политика равных возможностей создает вызовы перед институтом семьи, в которой традиционное тендерное разделение труда предполагало неоплачиваемую модель социальной заботы.

Глобальные тенденции своеобразно преломляются на украинском социальном пространстве. Если рассматривать трансформацию как необходимый и неизбежный процесс, то очевидным становится отсутствие теоретически и практически обоснованной политики по социальной реконструкции Украины, в силу чего такая реконструкция происходит стихийно, непоследовательно, даже иррационально. Это подтверждают и исследования социальной структуры украинского общества, проведенные в последние годы; они фиксируют ее крайнюю неустойчивость, аморфность, неопределенность. Безусловно, такие тенденции, отражаясь в общественном сознании, рождают массовое ощущение несправедливости происходящего, что не может не дискредитировать политику реформ.

В связи с вышеизложенным, перед Украиной при переходе к постиндустриальному обществу обязательно возникнет проблема появления новых социальных рисков, с которыми пришлось столкнуться в своем развитии западным странам. Новые социальные риски – это риски, с которыми люди сталкиваются в ходе жизни. Риски являются результатом экономических и социальных изменений, вызванных переходом к постиндустриальному обществу [1, с. 270].

Можно выделить четыре важных процесса, создающих «новые» социальные риски:

Во-первых, наблюдается высокая занятость женщин на рынке оплачиваемого труда, тогда как уровень занятости мужчин в трудоспособном возрасте снижается [2].

Во-вторых, явный рост в абсолютных и относительных цифрах количества пожилых людей также становится вызовом для социального обслуживания, как и для пенсионного обеспечения и здравоохранения.

В-третьих, изменения на рынке труда (прежде всего, связанные с техническим развитием производства, уменьшением неквалифицированного ручного труда, ростом уровня и

интенсивности кросс-национальной конкуренции, позволяющей странам с низким уровнем оплаты труда привлекать рабочую силу) укрепили связь между образованием и занятостью. Это, в свою очередь, увеличило риск социального исключения лиц с плохим образованием.

Четвертое изменение состоит в развитии негосударственного сектора. В то время как приватизация не является сама по себе риском, она может создавать «новые» риски, когда граждане-потребители вынуждены принимать нежелательные решения и когда регулирование стандартов в негосударственном секторе социальной сферы является неэффективным. Множество стран создают условия, способствующие расширению доступа к частному пенсионному обеспечению как часть их стратегии заботы о детях и нуждающихся в помощи пожилых граждан [3].

Этот краткий обзор изменений, связанных с переходом к постиндустриальному обществу и их возможным влиянием на жизнь людей, позволяет предположить, что более уязвимые группы могут столкнуться с новыми проблемами в трех сферах:

Первая проблема связана с изменением семьи и гендерных ролей в семье: требуется сбалансированность оплачиваемой работы и семейных обязанностей, особенно заботы о детях; актуальна необходимость изменений в заботе о немощных пожилых родственниках или нуждающихся в поддержке членах семьи.

Вторая проблема вызвана изменениями на рынке труда: недостаточность навыков для успеха на рынке труда, получения адекватной заработной платы и постоянной работы; возможно наличие навыков и образования, которые не востребованы на рынке труда или не позволяют повысить профессиональный уровень в течение жизни.

Третья проблема связана с изменениями в государстве благосостояния. Важно обратить внимание на использование негосударственного (частного) обслуживания, которое обеспечивается ненадежной или неадекватной пенсией и неудовлетворительным обслуживанием.

Сопутствующие политическому переустройству экономические процессы – спад производства, безработица, инфляция

– сказались на оплате труда, пенсиях, пособиях значительной части общества, привели к резкому уменьшению реальных доходов большей части населения. И среди них оказываются люди, по прежним меркам достаточно обеспеченные [4, с. 100].

Суть процесса, происходящего в настоящее время на социальном пространстве украинского общества, состоит в изменении соотношения групп и слоев, их иерархии и ролевых функций, а также в углублении социального неравенства между ними. И далеко не все новые формы неравенства можно с полным правом отнести в категорию «справедливых». Поэтому важнейшей задачей социальной политики является забота о том, чтобы эти формы не превышали некие «нормальные» пределы, выход за которые грозит конфликтами и дезинтеграцией общества. «Норма» в данном случае «выступает как оценка того неравенства, которое соответствует условиям, когда практически все экономически активное население имело бы возможность полностью реализовать свой потенциал, а остальной части населения был бы обеспечен вполне приемлемый уровень жизни». Нормальное неравенство создает стимулы для продуктивной конкуренции и эффективного использования ресурсов социально-экономического развития. Люди начинают адекватно оценивать свое положение, осознают существующие в обществе конкретные различия в степени обладания властью, собственностью, социальными возможностями. Формирующаяся новая социальная стратификационная модель общества становится не просто объективной реальностью, но и субъективно осознается личностью, группой, что, в перспективе, может способствовать смягчению социального неравенства на рациональных началах интеграции либо же дезинтеграции на конфликтной основе [5, с. 57].

С точки зрения индивидуальной перспективы, эти изменения возникли как «новые социальные риски», связанные с доступом к занятости и возможностями трудиться, а также с разрешением сложных проблем, связанных с организацией семейной жизни, социальной заботы, оплачиваемого труда и карьеры. С точки зрения перспективы государства всеобщего благосостояния, они представляют собой изменения в политике и экономике, которые являются результатом новых вызовов и новых возможностей для

правительства и заставляет их развивать новые политики управления и решения социальных проблем.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Для достижения социального консенсуса, при котором только и возможно преодоление экономического и политического кризиса, необходима интеграция совместных усилий всех социальных слоев. Согласие, социальное партнерство как универсальный способ стабилизации всей системы, снятия напряженности и разрешения конфликтов в современной Украине в условиях утверждения рыночных отношений становится объективной необходимостью и потребностью.

Литература

1. Тейлор-Губи П. Новые риски и социальные изменения // Публичная политика от теории к практике. – СПб.: Алетея, 2008. – С. 270-281.

2. Стационарный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://www.oesd.org/statsportal/0,2639,en_2825_293564_1_1_1_1_1,00.html

3. Форум Европа [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://forum.europa.eu.int/dsis/echpanel/info/data/information.html>

4. Дильнова Т. В. Социальная справедливость и социальное неравенство в условиях современной Украины / Т.В. Дильнова // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2007. – № 8. – С. 95-104.

5. Шевяков А. Экономический рост и неравенство / А. Шевяков // Общество и экономика. – 2004. – № 2. – С. 57-64.

1. Tailor-Gubi P. Novye riski I social'nye izmeneniya // Publichnaya politika ot teorii k praktike. – SPb.: Aletejya, 2008. – С. 270-281.

4. Dil'nova T.V. Social'naya spravedlivost' I social'noe neravenstvo v usloviyah sovremennoj Ukrainy // Sociologiya: teoriya, metody, marketing. – 2007. – № 8. С. 95-104.

5. Shevyakov A. Ekonomicheskij rost I neraenstvo // Obschestvo I ekonomika. – 2004. – № 2. – С. 57-64.

Рецензент: Парієнко Г. К., д. іст. наук, професор.

21.02.2018

НАШІ АВТОРИ

Антонюк Наталія Анатоліївна – к.е.н., доцент, Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

Архієреєв Сергій Ігоревич – д.е.н., професор, професор кафедри Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Бойко Ольга Станіславівна – к.е.н., ст. викладач, Одеський національний економічний університет

Видобора Володимир Володимирович – к.е.н., доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії і економічної політики, Одеський національний економічний університет

Гейко Людмила Михайлівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Губар Людмила Іванівна – магістр, Одеський національний економічний університет

Доброва Наталя Василівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Короленко Наталя Валеріївна – к.е.н., доцент, викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Одеський національний економічний університет

Коцюбенко Валентина Олександрівна – магістр, Одеський національний економічний університет

Кривоногова Ірина Геннадіївна – к.е.н., старший викладач кафедри управління бізнесом, Одеська національна академія харчових технологій

Кушнір Олена Євгенівна – магістр, Одеський національний економічний університет

Макушина Ганна Ігорівна – к.істор.н., Одеська державна академія будівництва та архітектури

Мельник Марина Олегівна – студентка, Одеський національний економічний університет

Мужайло Василь Дмитрович – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики, Одеська національна академія харчових технологій

Однолько Вікторія Олександрівна – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Осипова Марія Михайлівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом, Одеський національний економічний університет

Осичка Олена Василівна – к.психол.н., ст. викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕТ, Одеський національний економічний університет

Попков Василь Васильович – д.філософ.н., професор, завідувач кафедри політології Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

Попкова Катерина Василівна – аспірантка кафедри філософії, історії та політології Одеського національного економічного університету.

Ропотан Ірина Валеріївна – к.е.н., доцент кафедри Фінсового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет

Румянцева Анжеліка Євгенівна – к.істор.н., доцент, Одеський національний економічний університет

Соломко Владлена Сергіївна – студентка, Одеський національний економічний університет

Тіщенко Євген Олександрович – аспірант кафедри економіки та менеджменту ДВНЗ «Університет банківської справи»

Хомутенко Алла Віталіївна – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет

Чернега Олена Михайлівна – к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕТ, Одеський національний економічний університет

Шановні колеги!

Одеський національний економічний університет запрошує
взяти участь у роботі

XVI Міжнародної науково-практичної конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях», *яка відбудеться 26-27 квітня 2018 р.*

За підсумками роботи конференції планується видання
фахового збірника «Вісник соціально-економічних досліджень»
зі статтями, який індексується в таких базах та каталогах:

Робота конференції буде здійснюватися за такими тематичними напрямками:

- I. Формування сучасного мислення як чинника державотворення.
- II. Наукові проблеми трансформації економічних систем і становлення ринкової економіки.
- III. Регіональні проблеми розвитку реального сектора економіки.
- IV. Сучасні інформаційні системи й удосконалення методів аналізу та прогнозування економічних ситуацій.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова: Зверяков М.І., доктор екон. наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України, ректор ОНЕУ.

Заступники голови: Ковальов А.І., доктор екон. наук, професор, проректор з наукової роботи ОНЕУ;

Карпов В.А., канд. екон. наук, доцент, начальник НДЧ ОНЕУ.

Члени оргкомітету конференції:

Давидов Г.М. – доктор екон. наук, професор, декан факультету обліку і фінансів Центральноукраїнського національного технічного університету

Кузьмін О.С. – доктор екон. наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка»

Яковлев А.І. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки та маркетингу НТУ «Харківський політехнічний інститут», академік Академії інженерних наук України

Янковий О.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності ОНЕУ, заслужений діяч науки і техніки України

Сментина Н.В. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри економіки, права та управління бізнесом ОНЕУ

Козак Ю.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри міжнародних економічних відносин ОНЕУ

Герасименко В.Г. – канд. екон. наук, професор, зав. кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу ОНЕУ

Кузнецова І.О. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності ОНЕУ

Никифоренко В.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ

Литовченко І.Л. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри маркетингу ОНЕУ

Підгорний А.З. – канд. екон. наук, професор, зав. кафедри статистики ОНЕУ

Волохова І.С. – доктор екон. наук, професор, зав. Кафедри фінансів ОНЕУ

Баранова В.Г. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ
Лоханова Н.О. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ
Кузнєцова Л.В. – доктор екон. наук, професор, зав. кафедри банківської справи ОНЕУ

Умови участі в конференції

Для участі в конференції та публікації статті необхідно до **19 березня 2018 р.** надіслати електронною поштою до науково-редакційного відділу - sbornik.odeu@oneu.edu.ua:

- заявку на участь;
- статтю (за бажанням учасника).

Вартість публікації статті – **40 грн.** за одну сторінку.

Разом зі статтею *обов'язково* необхідно подати рецензію (за підписом доктора наук) та витяг із протоколу засідання кафедри.

За умови отримання позитивного відзиву редакційної колегії щодо публікації статті *необхідно* перерахувати кошти на рахунок університету, а скановану копію квитанції надіслати на електронну адресу науково-редакційного відділу, указану вище.

Платіжні реквізити:

Отримувач: Одеський національний економічний університет.

Банк отримувача: Державна казначейська служба України, МФО 820172, ЄДРПОУ 02071079, р/р 31250245201375.

Після отримання заявки на участь в конференції оргкомітет за бажанням учасника надсилає особисте запрошення.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ:

Загальний макет статті:

1. Код УДК – позначається зліва, великими літерами, шрифт – звичайний, 14 пт.
2. Автор (-и). Кількість – не більше двох. Розміщується по центру: ПІБ повністю, прізвище – великими літерами, шрифт – 14 пт, жирний, укр., рос. та англ. мовами.
3. Відомості про автора (-ів) подається укр., рос. та англ. мовами. Шрифт – 12 пт, курсив.
4. Назва статті – по центру, великими літерами, шрифт – 14 пт, до десяти слів укр., рос. та англ. мовами.
5. Бібліографічний опис укр., рос. та англ. мовами – шрифт Times New Roman, 10 пт, курсив.
6. Структурована анотація (реферат) укр., рос. та англ. мовами. Обсяг – не менше 7–10 рядків – шрифт, 10 пт, курсив.
7. Ключові слова укр., рос. та англ. мовами.
8. Код JEL класифікації розміщуються під ключовими словами, напівжирним шрифтом, курсивом, – 12 пт (JEL Codes Guide на сайті АЕА – <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>).
9. Текст статті подається у структурованому вигляді з урахуванням та виділенням таких обов'язкових складових:
 - Постановка проблеми у загальному вигляді.
 - Аналіз досліджень і публікацій останніх років.
 - Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.
 - Постановка завдання.
 - Виклад основного матеріалу дослідження.
 - Висновки і перспективи подальших розробок.
 - Література мовою оригіналу та References англ. мовою. Джерела, що наведені з використанням кириличного алфавіту обов'язково транслітеруються на латиницю. Оптимальна кількість джерел – 8-15.

Технічні вимоги: формат аркуша – А 4; обсяг статті – не більше 10-12 повних сторінок; поля зліва, справа, знизу та зверху – 20 мм; шрифт – Times New Roman, 12 пт, міжрядковий інтервал – одинарний; абзац – 1,27 см.

Детально ознайомитися з вимогами до оформлення статей до збірника наукових праць «Вісник соціально-економічних досліджень» можна на web-сайті: <http://vsed.oneu.edu.ua>__

ФОРМА ЗАЯВКИ ДЛЯ УЧАСТІ В КОНФЕРЕНЦІЇ

Прізвище _____

Ім'я _____

По батькові _____

Вчений ступінь _____

Учене звання _____

Посада _____

Організація (повна назва, адреса, телефон) _____

Тематичний напрям _____

Назва доповіді _____

Форма участі у конференції:

- повідомлення на секційному засіданні (до 5 хв.)
- усна доповідь (до 10 хв.)

Потреба у використанні мультимедійного проектору для презентації

- так
- ні

Поштова адреса (на яку надсилати матеріали конференції)

E-mail

Телефон

Підпис

Дата

**КАЛЕНДАР XVI МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

- Прийом заявок та статей здійснюється до **19 березня 2018 р.**
- Дні роботи конференції: **26.04. – 27.04.2018 р.**

Робочі мови конференції: українська, російська та англійська.

АДРЕСА ОРГКОМІТЕТУ

Одеський національний економічний університет,
науково-редакційний відділ,
науково-дослідна частина.
65026, Україна, м. Одеса,
вул. Гоголя, 18, ауд. 110
Тел.: (048) 777-89-16,
(048) 723-05-89
Ел. адреса: sbornik.odeu@oneu.edu.ua

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей
відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного
університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку 20.03.2018
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,5