

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ISSN 2076-5843

INDEX  COPERNICUS
I N T E R N A T I O N A L

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**
Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Виходить 4 рази на рік
Заснований у березні 1997 року

№2. 2017

Черкаси – 2017

**Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького**
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009

Матеріали «Вісника» присвячені актуальним соціально-економічним проблемам України та зарубіжних країн в умовах поглиблення і розширення глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Наукові статті рекомендовані викладачам, аспірантам, студентам, а також усім, хто цікавиться соціально-економічною проблематикою.

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань України (наказ МОН України від 15.04.2014 №455).

Випуск №2 наукового журналу Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол №8 від 15.06.2017).

Журнал індексується у наукометричній базі Index Copernicus та реферується Українським реферативним журналом «Джерело» (засновники: Інститут проблем реєстрації інформації НАН України та Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського).

Головна редакційна колегія:

Черевко О.В., д.е.н., проф. (головний редактор); *Боечко Ф.Ф.*, член-кор. НАПН України, д.б.н., проф. (заступник головного редактора); *Корновенко С.В.*, д.і.н., проф. (заступник головного редактора); *Кирилюк Є.М.*, д.е.н., проф. (відповідальний секретар); *Архипова С.П.*, к.пед.н., проф.; *Біда О.А.* д.пед.н., проф.; *Гнезділова К.М.*, д.пед.н., доц.; *Головня Б.П.*, д.т.н., доц.; *Гусак А.М.*, д.ф.-м.н., проф.; *Десятов Т.М.*, д.пед.н., проф.; *Земзюліна Н.І.*, д.і.н., проф.; *Жаботинська С.А.*, д.філол.н., проф.; *Кузьмінський А.І.*, член-кор. НАПН України, д.пед.н., проф.; *Кукурудза І.І.*, д.е.н., проф.; *Лизогуб В.С.*, д.б.н., проф.; *Ляшенко Ю.О.*, д.ф.-м.н., доц.; *Марченко О.В.*, д.філос.н., проф.; *Масненко В.В.*, д.і.н., проф.; *Мігус І.П.*, д.е.н., проф.; *Мінаєв Б.П.*, д.х.н., проф.; *Морозов А.Г.*, д.і.н., проф.; *Перехрест О.Г.*, д.і.н., проф.; *Поліщук В.Т.*, д.філол.н., проф.; *Селіванова О.О.*, д.філол.н., проф.; *Чабан А.Ю.*, д.і.н., проф.; *Шпак В.П.*, д.пед.н., проф.

Редакційна колегія серії:

Кукурудза І.І., д.е.н., проф. (відповідальний редактор напрямку «Економічна теорія»); *Процаликіна А.М.*, к.е.н., доц. (відповідальний секретар напрямку «Економічна теорія»); *Мігус І.П.*, д.е.н., проф. (відповідальний редактор напрямку «Менеджмент та економічна безпека»); *Зачосова Н.В.*, к.е.н., доц. (відповідальний секретар напрямку «Менеджмент та економічна безпека»); *Врубель Ю.* д.е.н., проф. (Польща); *Волейшо Я.*, д.е.н., проф. (Польща); *Єжі Веславські*, д.е.н., проф. (Польща); *Єфіменко Н.А.*, д.е.н., проф.; *Кирилюк Є.М.*, д.е.н., доц.; *Пасека С.Р.*, д.е.н., проф.; *Петрова І.Л.*, д.е.н., проф.; *Пузіков В.В.*, д.е.н., проф. (Білорусь); *Соловійов В.М.*, д.ф.-м.н., проф.; *Шпильова В.О.*, д.е.н., доц.

Адреса редакційної колегії:

18000, Черкаси, бульвар Шевченка, 81,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
кафедра економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки. Тел. (0472) 37-11-15
web-сайт: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/index>
e-mail: econom@cdu.edu.ua

© Черкаський національний
університет, 2017

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

УДК 330.3

Денисенко Вікторія Олександрівна
старший викладач,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
e-mail: vikaonline@ukr.net

ОСНОВНІ НАПРЯМИ СТРАТЕГІЙ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ

***Анотація.** У статті запропоновано підходи по удосконаленню стратегії сприяння становленню середнього класу на регіональному рівні. Визначено пріоритетні завдання у напрямку формування середнього класу, а саме: коригування системи пріоритетів соціально-економічного розвитку, формування громадянського суспільства, формування нової моделі споживання, детінізація економіки та доходів; реформування політики доходів із забезпеченням випереджаючих темпів зростання реальної заробітної плати; сприяння розвитку підприємництва. Запропоновано напрямки удосконалення державного механізму сприяння становленню регіонального середнього класу в Україні.*

***Ключові слова:** середній клас; ринкові перетворення; відносини власності; мале та середнє підприємництво; місцеві органи влади; соціально-економічний розвиток регіонів.*

Постановка проблеми. Ринкові перетворення в економіці України припускали кардинальні зміни в системі відносин власності, що мало створити умови для становлення і розвитку середнього класу. Економічні трансформації змінили соціальну структуру суспільства з плановою економікою. Мова йде про зміну кількості та питомої ваги представників середнього класу в суспільстві. Проте середній клас так і не сформувався в достатній кількості ні на регіональному рівні, ні на рівні держави. Та все ж з'явилися соціальні групи населення, котрі виступають соціальною базою формування середнього класу, володіючи певними характеристиками. Актуальність теми обумовлена необхідністю більш повного використання реформованих відносин власності для формування середнього класу в регіонах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Проблеми формування та розвитку середнього класу в цілому вважаються розробленими сучасною економічною наукою, що відображено в численних працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Необхідно, перш за все, виділити роботи таких вчених, як: Л. Антошкіна, Н.Борецька, І. Бондар, В. Васильченко, Е. Лібанова, А. Саввов, Т. Тресвятська та ін. В їх роботах в основному увага приділяється вибору критеріїв віднесення до середнього класу, серед яких одні автори враховують лише відношення до засобів виробництва, інші – лише роль в суспільній організації праці, розмір отриманого доходу або ж інші характерні риси такі, як рівень освіти і кваліфікації, професійно-кваліфікаційний статус, професійна етика, спосіб життя і навіть самоідентифікація. Як бачимо, при певній розробленості проблеми сучасною економічною наукою, багато її аспектів залишаються дослідженими недостатньо. Зокрема, потрібно розробити стратегію формування середнього класу на регіональному рівні.

Метою статті є обґрунтування необхідності розроблення стратегій місцевих органів влади щодо формування середнього класу на регіональному рівні.

Викладення основного матеріалу. Для формування середнього класу потрібно запровадити ефективний механізм управління комунальною власністю. Він має бути спрямований на отримання максимально можливих нематеріальних результатів у вигляді:

- збільшення об'єктів, котрі якісно і кількісно забезпечують успішну життєдіяльність місцевого співтовариства;
- зниження витрат жителями міста за транспортні та комунальні послуги;
- утворення додаткових робочих місць, тим самим, збільшуючи дохідний статус домогосподарств, які у свою чергу можуть стати резервом формування регіонального середнього класу;
- створення передумов для сприятливого інвестиційного клімату на території місцевої громади.

Ефективне управління власністю на місцевому рівні має стати однією з основних цілей соціально-економічного розвитку регіонів. Виділимо основні цілі місцевої влади по підтриманню соціально-економічного розвитку міста, в тому числі і домогосподарств:

- створення умов для нормальної життєдіяльності;
- підйом економіки регіону, і зростання дохідної частини бюджету;
- розвиток інфраструктури регіону;
- зростання зайнятості, культури, освіченості і кваліфікації.

В умовах економічних реформ держава не має можливості забезпечити всіх достатніми економічними умовами, так як система управління ускладнилася і необхідні нові підходи до управління. Держава, передаючи без фінансування додаткові повноваження на місцевий рівень, прирікає регіони на самостійне виживання. Місцеве самоврядування можна вважати сформованим, якщо воно вирішує питання місцевого значення, тобто покращує умови життя громадян, створює сприятливе середовище для життєдіяльності домогосподарств, як бази середнього класу [1, с.70].

Важливою функцією органів місцевого самоврядування щодо формування середнього класу в регіонах є забезпечення ефективного розвитку підприємницьких структур, підтримка малого і середнього підприємництва як основи розвитку середнього класу в регіоні.

Органи місцевого самоврядування мають бути зацікавлені в стимулюванні створення та розвитку малого підприємництва на своїй території для вирішення проблем соціально-економічного розвитку продуктивних сил регіону. Найбільш прийнятним механізмом стимулювання розвитку малого підприємництва в регіоні є податковий механізм. Адже доходи від здійснюваної діяльності (надання готельних послуг, торгівля на ринках) зараховуються як доходи до місцевих бюджетів.

Прикладом такого механізму також може бути впровадження концепції «подвійних фіскальних вигод», котра покликана забезпечити певну детінізацію існуючих суб'єктів малого і середнього підприємництва і створення сприятливих умов для заснування нових, і відповідно розширення основи середнього класу.

Зміст зазначеної концепції розкривають відповідні програми: програма стимулювання рентабельності; програма прискорення окупності.

Прикладне застосування програми стимулювання рентабельності повинно застосовуватись органами місцевого самоврядування в сфері оподаткування існуючих суб'єктів малого підприємництва. Її суть полягає в тому, що відповідно до відсотка рентабельності підприємства (відношення прибутку до витрат) визначається сума так званої податкової пільги підприємництва (частки податкового зобов'язання, що не підлягає сплаті) [2, с. 54].

Впровадження таких заходів покликане значною мірою легалізувати тіньову діяльність малих і середніх підприємств в Україні, що створить умови для розвитку середнього класу, оскільки чим вищий ступінь прибутковості вони відобразять у власній звітності, тим більший розмір підприємницької пільги можуть оприбуткувати з метою

подальшого її використання у власній діяльності. Іншою стороною ефективності впровадження такої програми є те, що органи місцевого самоврядування через неї компенсують брак фінансових ресурсів, що особливо став відчутним у діяльності малих підприємств із розгортанням кризових явищ.

Програма прискорення окупності також сприяє зростанню чисельності середнього класу за власністю та рівнем доходу. Її використання стосується здебільшого діяльності новостворених малих підприємств з метою подальшого їх перетворення в стає джерело податкових надходжень, а також заохочення в результаті надання податкових вигод для зростання нових представників цього сектора економіки. Положення даної програми поширюються на діяльність підприємств, котрі функціонують на основі розробленого бізнес-плану, із визначеним терміном окупності, відповідно до якого здійснюється нарощування податкового навантаження. Отож, на першому операційному циклі підприємство сплачує мінімальний податковий платіж, а після повної планової його окупності підприємець обкладається повним податковим навантаженням [3, 25].

У такий спосіб місцеві органи управління здійснюють реальну фінансову підтримку новостворених суб'єктів підприємництва, подальший розвиток яких дасть можливість збільшувати кількість представників середнього класу в регіоні.

Зрозуміло, що на перших порах зазначені програми можуть дещо негативно позначитись на наповненні місцевих бюджетів, однак вони здатні стимулювати і легалізувати діяльність малого та середнього підприємництва в межах окремої адміністративно-територіальної одиниці [4, 20].

Одним з вагомих надбань світових систем підтримки малого бізнесу, як основи середнього класу є стимулююча податкова система. Зарубіжний досвід свідчить, що для збереження стимулів для розвитку малих підприємств необхідно знизити загальний рівень податкових платежів і підсилити стимулюючу та регулюючу роль податків. При цьому, державна політика стимулювання малих підприємств має проводитись з урахуванням пріоритетності сфери, в якій існує те чи інше (чи група) мале підприємство.

Фінансування діяльності малих підприємств залежить від стану та співвідношення власних та зовнішніх фінансових ресурсів, які, в свою чергу, тісно взаємозалежні, проте аж ніяк повністю на взаємозамінні. Переважання за обсягом зовнішніх джерел фінансування говорить про низьку фінансову стійкість малого підприємства, що особливо загрозливо в період його ліквідації, коли всі ресурси, отримані із зовнішніх джерел на зворотній основі, повинні бути повернуті кредиторам.

Зважаючи на світові показники функціонування сфери малого підприємництва в економічно розвинутих країнах, корисним є звернення саме до досвіду цих країн щодо механізмів фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва.

В рамках розвитку середнього класу, на нашу думку, на регіональному рівні необхідна розробка таких документів:

- «Універсальна регіональна програма розвитку середнього класу в Україні», що має високий рівень застосовності, адаптованості до умов будь-якого регіону країни і грає роль інституційного регулятора і мультиплікатора регіонального розвитку;
- цільової програми «Формування та розвиток середнього класу в регіоні», що включає інституційне вирішення проблеми збереження і збільшення частки середнього класу серед працюючого населенні регіону [6, с.76].

Іншими перспективними заходами у формуванні стимулів локального розвитку МСП з метою посилення впливу цього сектору економіки на формування середнього класу повинно бути наступне:

1. Місцева влада має розробити стратегію і тактику та почати практичне втілення цілеспрямованої й ефективної політики, спрямованої на забезпечення форсованого розвитку малого та середнього підприємництва на своїй території та розширення його

податкової бази. Це дасть змогу істотно збільшити надходження до місцевих бюджетів без посилення податкового тягаря, а також пришвидшити вирішення проблем безробіття і соціального захисту місцевого населення, реформування житлово-комунального господарства й оптимальної реструктуризації місцевого господарського комплексу без виділення на їх розв'язання додаткових бюджетних ресурсів.

2. Органи місцевого самоврядування мають перейти від декларативного (чи формального) до реального стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу за усіма відомими зі світової практики напрямками його підтримки, а саме:

- формування дієвої інфраструктури підтримки і розвитку МСП (створення бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, добровільних об'єднань суб'єктів малого підприємництва, безкоштовних консалтингових та інформаційних систем), організації на регіональному і місцевому рівнях підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для малих суб'єктів господарювання;
- забезпечення фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу за допомогою створення різнопланових регіональних і місцевих фондів сприяння його розвитку (фондів інвестиційної підтримки і фінансового лізингу, фондів гарантування кредитних зобов'язань та компенсації комерційним банкам і страховим компаніям втрат від пільгового кредитування та страхування малих підприємницьких структур), комунальних банків для здійснення програм мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва, кошти яких формуються за рахунок асигнувань з місцевих бюджетів, доходів від власної діяльності, добровільних і спонсорських внесків, благодійних пожертвувань, грантів і міжнародної допомоги, коштів від приватизації об'єктів комунальної власності та продажу комунального майна тощо;
- встановлення місцевих податкових та інших пільг для суб'єктів малого бізнесу, які здійснюють інноваційну діяльність і сприяють вирішенню важливих соціально-економічних проблем регіонального і місцевого значення [7, с.623];
- створення сприятливих умов для залучення у сектор малого бізнесу шляхом відкриття «власної справи» чи у формі найму на роботу соціально незахищених верств населення (інвалідів, жінок, молоді, безробітних, осіб, звільнених за скороченням з державної служби, правоохоронних органів і лав Збройних сил України та ін.);
- сприяння у наданні малим підприємницьким структурам потрібних для здійснення фінансово-господарської діяльності приміщень, споруд, земельних ділянок, інноваційних продуктів, програмного забезпечення, сучасного обладнання, технологій, інформаційних матеріалів тощо;
- широкого залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання регіональних та місцевих науково-технічних і соціально-економічних програм, участі в тендерах (конкурсах) на постачання продукції (товарів), надання послуг для задоволення регіональних та місцевих потреб [8, с.264].

Також можливо використати традиційні форми взаємодії органів місцевого самоврядування з підприємницькими структурами, зокрема такі як: кооперація діяльності і співробітництво, соціальна взаємодія, партнерські відносини, відносини «замовник – виконавець», ділове спілкування та ін.

Використання таких форм взаємодії спрямоване на отримання максимально сприятливих організаційних, економічних та інформаційних умов для ведення підприємницької діяльності і підвищення її прибутковості, вирішення проблем зайнятості у регіонах (передусім у малих містах), збільшення частки надходжень від підприємницької діяльності до бюджетів усіх рівнів, забезпечення процесів дерегулювання підприємництва, зменшення втручання органів влади в діяльність бізнесових структур, скорочення кількості перевірок суб'єктів підприємництва, підвищення рівня їх поінформованості з правових, виробничих, ресурсних, фінансово-кредитних, науково-технічних та освітніх питань розвитку підприємництва [9, с.27].

Основним засобом регулювання та підтримки розвитку підприємництва, а отже і розвитку середнього класу у муніципальних утвореннях, є розроблення спеціальних регіональних (локальних) програм підтримки малого та середнього підприємництва, які враховують специфіку місцевих умов, формуються як складові програм економічного і соціального розвитку муніципальних утворень і спрямовані на визначення пріоритетів, засобів ресурсного забезпечення, а також організаційно-економічних механізмів реалізації місцевої політики підтримки підприємництва.

Опираючись на підприємницькі структури, при активній взаємодії з громадськими організаціями та інституціями ринкової інфраструктури, органи місцевого самоврядування можуть реалізовувати муніципальні інвестиційні проекти і програми, вирішувати першочергові проблеми муніципального розвитку, створювати умови для формування сприятливого підприємницького клімату, і забезпечувати умови для розвитку середнього класу в регіоні за власністю [10, с.173].

Для реалізації програм розвитку та підтримки підприємництва, зокрема малого та середнього, на території муніципальних утворень органи місцевого самоврядування використовують систему заходів щодо подолання адміністративних бар'єрів розвитку підприємництва, інформаційного забезпечення управління бізнесом, матеріально-фінансової підтримки підприємництва, розвитку інфраструктури для малого бізнесу, просування продукції місцевих підприємств.

У регіональній програмі підтримки малого підприємництва м. Черкас обґрунтовується забезпечення сталого розвитку цілісної та ефективної системи підтримки малого бізнесу області, як основи розширення середнього класу за наступними напрямками:

- упорядкування регулювання підприємницької діяльності на місцевому рівні: направлене на організацію контролю за додержанням нормативно-правових актів, спрямованих на розвиток підприємництва. Важливим пріоритетом є подальше впровадження регуляторної політики, а саме: проведення аналізу регуляторного впливу проектів регуляторних актів, оприлюднення проектів регуляторних актів та відстеження їх результативності. Також вагомим пріоритетом є впровадження спрощених механізмів започаткування і виходу з бізнесу та процедур отримання дозволів і погоджень за заявочним принципом;
- фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка – передбачає спрощення доступу малих підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів, забезпечення сприятливих умов для розвитку підприємництва, адаптації незайнятого населення до умов ринкової економіки, зменшення рівня безробіття та створення нових робочих місць. Заходами Програми передбачено надання фінансової підтримки незайнятому населенню через одноразову виплату допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності;
- ресурсне та інформаційне забезпечення, формування інфраструктури підтримки підприємництва, підготовка кадрів – Комплекс заходів матеріально-технічної підтримки суб'єктів господарювання передбачає продовження оновлення банку даних нежитлових приміщень, об'єктів незавершеного будівництва та обладнання, що можуть бути передані підприємцям в оренду або у власність.

Інформаційна підтримка та робота із засобами масової інформації охоплює заходи щодо створення системи забезпечення інформацією суб'єктів малого підприємництва, формування позитивної громадської думки, розповсюдження інформації про діяльність суб'єктів підприємництва, активізації участі представників громадських об'єднань підприємців у роботі з питань розвитку малого підприємництва, з метою отримання підприємцями новітньої ділової інформації тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, у такий спосіб місцеві органи управління можуть здійснювати реальну підтримку новостворених суб'єктів

підприємництва, подальший розвиток яких дасть можливість збільшувати дохідну частину місцевих бюджетів, а це в свою чергу дасть можливість місцевій владі підтримувати дохідну частину домогосподарств необхідну для входження до структури середнього класу.

Список використаної літератури

1. Бондар І. К. Підприємництво в Україні як економічна основа становлення середнього класу / І. К. Бондар // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. Вип. 10(41). – К., 2004. – С. 69-71.
2. Бондар І. Як стати успішним підприємцем / І. Бондар, О. Ягольник. – К.: Корпорація, 2006. – 120 с.
3. Антошкіна Л. Соціальний статус середнього класу в Україні /Л. Антошкіна // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 24-27.
4. Діяльність інвестиційних фондів та інвестиційних компаній має негативні наслідки / П. Шуляк, О. Дубас, Р. Меєчко // Економіка, фінанси, право. – 2012. – № 8. – С.18-21.
5. Investment and Development Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union, European Bank for Reconstruction and Development, Transition Report, 2014.
6. Волинський Г. З угорського досвіду ринкового трансформування / Г. Волинський // Економіка України. – 2011. – № 8. – С.73-76.
7. Ткаченко Т. П. Підприємництво в українській ментальності / Т. П. Ткаченко, О. А. Підлісна // Економіка: проблеми теорії і практики. Зб. наук. пр. Випуск 197: в 5т. Том III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 621-629 .
8. Ткаченко Т. П. Соціальна стратегія розвитку України / Т. П. Ткаченко // Вісник Житомирського технологічного університету / Економічні науки, Житомир: ЖДТУ, 2005. – С. 262-268.
9. Андреев С.А. Региональная система поддержки малого предприятия / С.А. Андреев. – СПб., 2004. – 160с.
10. Варналій З. С. Розвиток підприємництва як головний чинник соціально-економічного розвитку України та її регіонів / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Ред.кол.: відп.ред. академік НАН України М.І.Долішній. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України: Зб. наук. праць. Вип.5 (XLIII). В 3-х ч. – ч.1. – Львів, 2003. – 458 с.

References

1. Bondar, I. K. (2004). Business in Ukraine the economic foundation of the middle class. *Formation of market relations in Ukraine, 10 (41)*, 69-71 (in Ukr).
2. Bondar, I., & Yaholnyk, A. (2006). How to become a successful entrepreneur. Kyiv : Corporation (in Ukr).
3. Antoshkina, L. (2005). Social status of the middle class in Ukraine. *Ukraine: aspects of labor, 6*, 24-27 (in Ukr).
4. Shuliak, P.& Dubas, A. et al. (2012). The activities of investment funds and investment companies has negative consequences. *Economics, Finance, Law, 8*, 18-21 (in Ukr).
5. European Bank for Reconstruction and Development (2014). Investment and Development Economic Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union. Transition Report.
6. Volynskiy, G. (2011). From the Hungarian experience in market transformation. *Ukraine's economy, 8*, 73-76 (in Ukr).
7. Tkachenko, T. P., & Pidlisna, O. A. (2004). Business in Ukrainian mentality. Dnipropetrovsk : DNU, 621-629 (in Ukr).
8. Tkachenko, T. P. (2005). Social development strategy of Ukraine. Zhitomir : ZSTU, 262-268 (in Ukr).
9. Andreev, S. A. (2004). Regional system of small business support. SPb. (in Ukr).
11. Varnaliy, Z. S. (2003). In M. I. Dolishniy (Ed.). Entrepreneurship as a factor of socio-economic development of Ukraine and its regions. Lviv (in Ukr).

Denysenko Viktoriya Aleksandrovna

Senior Lecturer,

Cherkasy National University

The name of Bogdan Khmelnytsky

Vikaonline@ukr.net

MAIN DIRECTIONS OF THE STRATEGY OF LOCAL AUTHORITIES FOR THE FORMATION OF THE MIDDLE CLASS

Abstract

Introduction. Market transformations in the Ukrainian economy involved radical changes in the system of property relations, which had to create conditions for the establishment and development of the so-called middle class. Economic transformations have changed the social

structure of a society with a planned economy. It is about changing the number and share of the middle class in society. However, the middle class has not been formed sufficiently either at the regional level or at the state level. Yet there were social groups that served as the social base for the formation of the middle class, with certain characteristics. The urgency of the topic is due to the need for more full use of the reformed property relations for the formation of the middle class in the regions of Ukraine.

Purpose. Justification for the need to develop a strategy of local authorities on the formation of the middle class at the regional level.

Results. In order to form a middle class, an efficient municipal property management mechanism must be introduced. It should be aimed at obtaining the maximum possible intangible results in the form of: increasing the number of objects that provide quality and quantity for the successful livelihoods of the local community; reduction of expenses by city residents for transportation and utilities; The creation of additional jobs, thereby increasing the income status of households, which in turn can become a reserve for the formation of a regional middle class; creating prerequisites for a favorable investment climate in the local community.

Effective management of property at the local level should become one of the main goals of socio-economic development of the regions. We highlight the main goals of local authorities to support the socio-economic development of the city, including households: creating conditions for normal livelihoods; rise of the region's economy, and increase of the revenue part of the budget; development of regional infrastructure; growth of employment, culture, education and qualifications. The tax mechanism is the most acceptable mechanism for stimulating small business development at the region. An example of such a mechanism could also be the introduction of the concept of "double fiscal benefits", which is intended to provide certain shadowing of existing entities of small and medium enterprises and create favorable conditions for the establishment of new and, accordingly, expansion of the basis of the middle class.

The contents of this concept are disclosed by the relevant programs: profitability incentive program; Program of acceleration of payback.

Conclusion. Thus, the local governments can provide a real support to newly created entrepreneurs, whose further development will enable them to increase the revenue side of local budgets, which in turn will enable local authorities to support the revenue side of households needed to enter the middle class structure. Today, the actions of individual local governments, aimed at material support of certain groups of social workers – doctors, teachers, employees of preschool institutions, etc. – are very rare.

Keywords: middle class; market transformation; property relations; small and medium business; local authorities; socio-economic development of regions.

Одержано редакцією 01.03.2017 р.
Прийнято до публікації 10.03.2017 р.

УДК 336.564.2(477):330.341.1(045)

Коліщук Олена Валеріївна,
аспірант кафедри економічної теорії,
інноватики та міжнародної економіки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
e-mail: olenakolischuk@gmail.com

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

Анотація. Досліджено ефективність податкового стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в контексті європейського досвіду. Розглянуто основні шляхи надання податкових пільг, які зазначені у Податковому кодексі України (ПКУ), зокрема податкове

вирахування (знижка), зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку, встановлення зниженої ставки податку та звільнення від сплати податку. Проаналізовано податкові пільги, що використовуються країнами Європейського Союзу (ЄС), і які слід запровадити для активізації інноваційного розвитку України в умовах євроінтеграції; аргументовано необхідність внесення доповнень до ПКУ в частині надання податкових пільг для активізації інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: інноваційний розвиток; інвестиційний податковий кредит; фіскальна політика; податкові пільги; податкове стимулювання; Податковий кодекс України; Україна; Європейський союз.

Постановка проблеми. Підписання Україною Угоди про Асоціацію і Зону вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС зумовлює вивчення досвіду країн ЄС в питаннях сталого економічного розвитку, зокрема і шляхів державного стимулювання активізації інноваційної діяльності. І як показує досвід економічно розвинутих країн світу, саме інноваційно-інвестиційна політика держави забезпечує активізацію та розвиток інновацій, а отже, є необхідність вивчення та аналізу механізмів державного впливу на інноваційні процеси, зокрема питань з надання податкових пільг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженням впливу фіскальної політики на інноваційний процес присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема, В. О. Галаганов, Н. Ф. Єфремова, Н. А. Журавльова, І. А. Крисоватий, Т. С. Корольова, Т. О. Пасько, Ю. О. Рюміна, Л. В. Чернявська, О. І. Чернявська, О. І. Чічкань дослідили державні фінансові методи стимулювання інноваційних процесів. Питанням запровадження в ПКУ інвестиційного податкового кредиту та створенню неоподаткованого резерву присвячені праці Т. В. Майорової, В. М. Нечепуренка, А. А. Подлевського, Н. Ю. Перев'язко, О. В. Чуйко та інших. Однак ряд аспектів цієї важливої проблеми, на наш погляд, розкриті недостатньо і потребують подальшого дослідження.

Метою даної статті є дослідження податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки України в контексті європейського досвіду.

Викладення основного матеріалу дослідження. В результаті науково-технічного розвитку більшість індустріально розвинених країн приступило до переорієнтації промисловості на розвиток нових, передових виробництв, супроводжуваних модернізацією інфраструктури і перекваліфікацією робочої сили. Таке завдання завжди вирішувалося за активної участі держави, котра використовувала різноманітні інструменти з метою заохочення до інноваційного розвитку [1, с. 68].

На жаль, інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, про що свідчить кількість інноваційних підприємств. Зараз їх лише 12–14% від загальної кількості, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина підприємств взагалі не фінансує проведення наукових досліджень. Як наслідок, в Україні майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [2, с.11].

Щоб краще зрозуміти сучасний стан фінансування науки, слід проаналізувати наукоємність ВВП, під якою слід розуміти показник, що характеризує ступінь наукової забезпеченості і використання у виробничих процесах, підприємницькій та іншій діяльності науково-дослідних, проектно-конструкторських, інжинірингових розробок і винаходів. Наукоємність кількісно визначається як питома вага витрат, вкладених у

науково-технічні проекти чи інші розробки в ціні продукції (сумі послуг) [3]. Наведемо графік цього показника в Україні за останні 11 років (рис. 1).

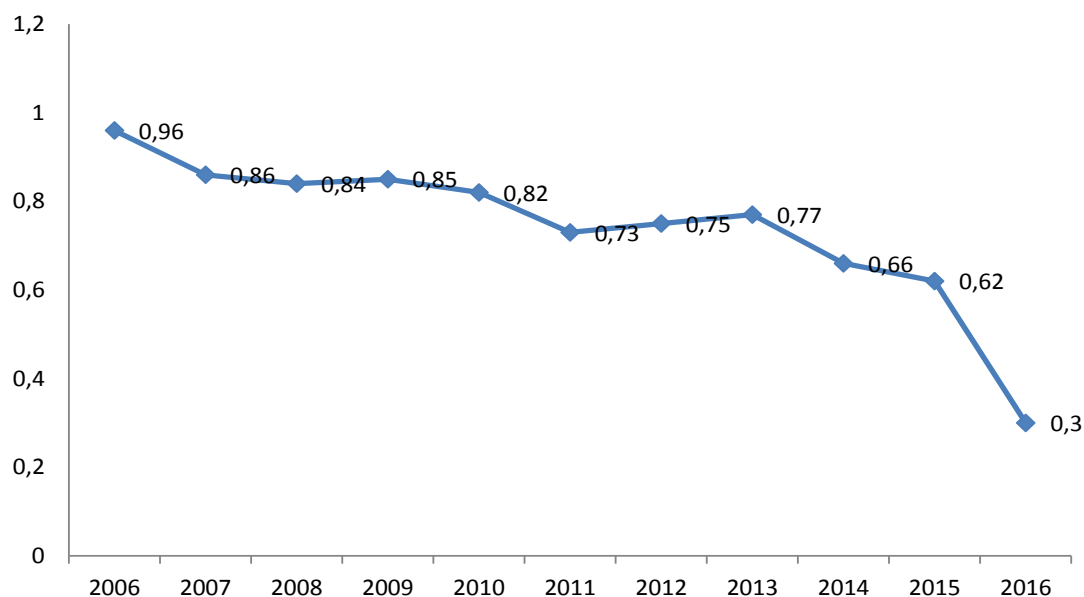


Рис. 1. Наукоємність ВВП

(видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП)

Джерело: побудовано на основі статистичних даних, опублікованих [4 с.16; 5, с.16; 6].

Як бачимо з рисунку 1, фінансування Української науки, на жаль, має негативну тенденцію, щорічно наукоємність ВВП знижується. Так, за 10 років з 0,96% у 2006 року до 0,62 % у 2015 році. За попередніми даними, в 2016 році цей показник складатиме близько 0,3 %. Такий обсяг фінансування є не тільки недостатнім, а й не узгоджується з Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність», де встановлено бюджетне фінансування не менше 1,7% ВВП. Така ситуація призвела до відтоку з України кваліфікованих наукових кадрів та занепаду матеріально-технічної бази наукових досліджень.

При недостатньому рівні фінансування, слід активніше шукати шляхи для розвитку науки та підтримання інноваційного курсу економіки.

Серед інструментів, що найбільш часто використовуються зарубіжними країнами для фінансування інноваційної діяльності є податкові пільги. Через політику надання податкових пільг за останні двадцять років пройшли практично всі індустріальні країни [1, с. 68].

У ПКУ дається таке визначення податкової пільги: пільга – це звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплати ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав. Податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору [7].

Податкове стимулювання дозволяє компаніям збільшити витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, особливо в умовах відсутності достатніх фінансових ресурсів для здійснення активної інноваційної політики.

Проведений нами аналіз дає підстави стверджувати, що в Україні створено належну правову базу для використання податкових пільг з метою активізації інноваційної діяльності. Так, прийнято закони «Про інноваційну діяльність» [8], та «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [9], затверджено Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності в Україні» [10], та Постанову Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» [11], проведено парламентські слухання на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [12].

Особливу увагу податковим пільгам приділено у Податковому кодексу України [7], виключно яким встановлюються податкові пільги. Так, він передбачає звільнення від сплати земельного податку, ПДВ, податку на прибуток, податку на доходи та митні збори для певної групи підприємств. На нашу думку, слід звільнити від сплати земельного податку не тільки установи, які повністю утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, а всі підприємства що впроваджують передові технології або займаються їх розробкою. Також, на наш погляд, було б доцільно внести в податковий кодекс поняття інвестиційний податковий кредит, тим паче, що це поняття закріплене в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», де зазначається, що «інвестиційний податковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм» [13]. Добру справу зроблено, що затверджено поняття інвестиційний податковий кредит в Законі «Про оподаткування прибутку підприємств», але як показує досвід, якщо це поняття не затверджено в Податковому кодексі України, то на практиці воно не застосовується підприємствами.

Ми поділяємо думку О. В. Чуйко та В. М. Нечепуренка, про те, що запровадження інвестиційного податкового кредиту не вимагає додаткових кредитних ресурсів, бо в ньому використовується ресурсний потенціал самого підприємства у вигляді прибутку, а саме: тієї частини, яка повинна відраховуватися до бюджету у вигляді податку на прибуток. Тому введення інвестиційного податкового кредиту повинне заохочувати підприємства в підвищенні ефективності своєї роботи та отриманні прибутку [14].

Перші кроки з боку держави, щодо реального запровадження податкових пільг, на наш погляд, зламали б дефіцит довіри між бізнесом і державою, що в свою чергу націлювало б підприємців на перспективні високотехнологічні виробництва [15, с.13].

Багато думок було викладено на Парламентських слуханнях [12], щодо ключової ролі держави у забезпеченні умов інноваційного розвитку, та забезпеченні ресурсної підтримки, зокрема і податковому стимулюванню. При цьому можна багато чого запозичити з досвіду країн ЄС щодо активізації стимулювання інноваційної діяльності через надання податкових пільг.

Ми поділяємо точку зору А. А. Подлевського та Н. Ю. Перев'язко [16, с. 51], про доцільність застосування податкових пільг для тих суб'єктів господарювання, котрі виробляють інноваційну продукцію, використовують інноваційні технології, та здійснюють управлінські та економічні нововведення, спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності.

Податкова політика України в галузі інноваційного розвитку має відповідати новим потребам, що обумовлені підписанням Угоди про Зону вільної торгівлі України з ЄС.

Використання податкових пільг в країнах ЄС має давню історію. Скажімо, прикладом для наслідування могло б бути використання податкових пільг для залучення іноземних спеціалістів, що займаються інноваційною діяльністю у Швеції. Уряд цієї

країни зменшив суми внесків на соціальне страхування з 31,42% до 10,21%, а також звільнив від оподаткування 25% від заробітної плати для фізичних осіб, що займаються інноваційною діяльністю [17, с. 233-234].

З досвіду Великобританії, можна було б використати запровадження стимулювання для малих і середніх підприємств (МСП) через надання додаткового 50% зниження податків на доходи, які витрачаються на Research and Development (R&D). Хоча у Великобританії податкові пільги на наукові дослідження існували з 1940-х рр. у вигляді негайного анулювання витрат на сплату податків на активи, які використовувались для проведення наукових досліджень і розробок, проте користь такої політики була, зазвичай, порівняно невисокою, адже термін «наукові дослідження» розуміли лише як дослідження, які проводились спеціалістами в лабораторіях. У будь-якому разі єдиною вигодою від цього був лише рух готівкових коштів. У 2000 р. було запроваджено стимулювання для малих і середніх підприємств (МСП) через надання додаткового 50% зниження податків на доходи, які витрачаються на R&D. При цьому R&D отримали нове визначення замість застарілого терміну «наукові дослідження». В новому визначенні наголошувалось на включенні дослідно-конструкторських робіт (development) до кваліфікаційних ознак такої науково-дослідної діяльності [18, с.147].

Чимало можна було б використати з досвіду Польщі. У Польщі є два основних заходи зі сприяння діяльності R&D чи інноваційній діяльності, а саме надання статусу R&D – центра, який дозволяє впроваджувати спеціальні податкові пільги та щомісячне списання витрат до Інноваційного фонду, та підтримка, спрямована на купівлю нової технології. Статус Центру R&D може надаватись підприємству через адміністративне рішення Міністра економіки, яке приймається після подання формальної заяви [18, с.149-150].

Корисним для української практики може стати досвід Бельгії в питанні стимулювання НДДКР через надання податкових пільг, а саме [17, с. 22-29]:

- відрахування з патентного доходу, що передбачає звільнення від оподаткування 80% валового доходу;
- часткове звільнення від оподаткування доходів наукових дослідників, інженерів та іншого персоналу, що займається інноваційною діяльністю;
- прями грошові гранти та субсидії на НДДКР та інноваційні проекти.

У Німеччині відсутні податкові пільги для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, але широко застосовуються грошові гранти та позики для підтримки інноваційної діяльності. Відповідно до стратегії Європи 2020, яка спрямована на «розумне, стійке і всеосяжне зростання», Німеччина виділяє близько 3 % від ВВП на діяльність R&D [17, с. 78]. На відміну від Німеччини, в Україні наукоємність ВВП, як ми вже зазначали, (рис.1) складає менше 1%.

Як бачимо, країни ЄС стимулюють розвиток інноваційної діяльності своїх підприємств, як правило, шляхом зменшення податків та наданням податкових пільг для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, тому вважаємо за доцільне використання цього досвіду і в умовах України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вибір інноваційної моделі розвитку обумовлює необхідність суттєвих змін в інституційному середовищі ведення бізнесу в Україні, створення сприятливого інноваційного клімату та активізації наукових досліджень. Компенсувати недостатність прямого фінансування можливо наданням податкових стимулів, а саме впровадженням інвестиційних податкових кредитів та вилученням з бази оподаткування підприємств коштів, витрачених на наукові дослідження та розробки.

Список використаної літератури

1. Журавлева Н. А., Влияние налоговой системы на активизацию инновационных процессов в экономике / Н. А. Журавлева // Экономика инноваций. – 2013. – №5. – С.67-84.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 - 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд. Г. О. Андрощук, І. Б. Жилияєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
3. Наукоємність [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Наукоємність>
4. Аналітична довідка / Стан розвитку науки і техніки, реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферу технологій у 2011 році. – Київ – 2012 – 71с.
5. Аналітична довідка / Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік. – Київ – 2016 – 199 с.
6. На науку и исследования в 2016 году в Украине потратили 0,3% ВВП / Информационное агентство Интерфакс-Украина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://interfax.com.ua/news/economic/396400.html>
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Закон України «Про інноваційну діяльність», від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
9. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» № 991-14, від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 2.02.2011 р. № 389 «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>
11. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України» № 916-14 від 13.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/916-14>
12. Постанова Верховної ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів", №2632-17 від 21.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>
13. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>
14. Чуйко О. В. Інвестиційний податковий кредит як джерело фінансових ресурсів / О. В. Чуйко, В. М. Нечепуренко // Вісник Української академії банківської справи. – 1997. – № 2. – С. 9–12.
15. Зверяков М.І. Уроки ринкової трансформації в Україні // Науковий журнал «Економіка України». – 2016. – 8 (657) – С. 7-25.
16. Подлевський А. А., Перев'язко Н. Ю. Податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Зб. наук. праць. – Вип. XVII. – №4. – Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2011. – С.48-56.
17. Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2014-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide/%24FILE/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide.pdf>
18. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозицій щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» – К. : Фенікс, 2011 [Електронний ресурс] – https://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/2_UA.pdf

References

1. Zhuravleva, N.A. (2013). Influence of the tax system on the activation of innovative processes in the economy. *Ekonomika innovatsiy (Economics of innovations)*, 5, 67-84 (in Rus.).
2. Androshchuk, H.O., Zhylyayev, I.B., Chyzhevskiy, B.G., Shevchenko, M.M. (2009). Strategy of innovative development of Ukraine for 2010–2020 in terms of global challenges. Kyiv: Parliamentary publishing house, 632 (in Ukr.).
3. Wikipedia. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Наукоємність>
4. Analitychna dovidka (Analytical Reference). (2012). Status of science and technology, the implementation of the priority areas of science and technology and the results of scientific, technical, innovation and technology transfer in 2011. Kyiv, 71 (in Ukr.).
5. Analitychna dovidka (Analytical Reference). (2016). Status of science and technology, the results of scientific, technical, innovation, technology transfer in 2015. Kyiv, 199 (in Ukr.).
6. 0,3% of GDP Spent on Science and Research in Ukraine in 2016. Interfax-Ukraine Information Agency. Retrieved from: <http://interfax.com.ua/news/economic/396400.html>
7. The Tax Code of Ukraine № 2755-VI of 02.12.2010. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

8. The Law of Ukraine "Innovation activity" of 04.07.2002 number 40-IV. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
9. The Law of Ukraine "Special regime for innovation activity in technological parks» № 991-14, on 16.07.1999. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
10. The Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine of 02.02.2011. Number 389 "On approval of investment activity in Ukraine". Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п>
11. The Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Concept of scientific, technological and innovative development of Ukraine» № 916-14 of 13.07.1999. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/916-14>
12. The Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "On recommendations of parliamentary hearings on the topic:" The strategy of innovative development of Ukraine for 2010 - 2020 in the Conditions of Global Challenges", number 2632-17 of 21.10.2010. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>
13. The Law of Ukraine "On Profit Tax". Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-вр>
14. Chuyko, O.V., Nechepurenko, V.M. (1997). Investment tax credit as a source of funds. *Visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy (Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking)*, 2, 9-12 (in Ukr.).
15. Zveryakov, M.I. (2016). Lessons of the market transformation in Ukraine. *Naukovyy zhurnal «Ekonomika Ukrayiny» (Scientific journal "Economics of Ukraine")*, 8 (657), 7-25 (in Ukr.).
16. Podlevskyy, A.A., Perv'yazko, N.Y. (2011). Tax incentives for investment and innovation activity in Ukraine. Problems of rational use of socio-economic and natural resources of the region: financial policy and investment. The Collection of scientific papers. Volume XVII, 4. Kyiv, SEU / Rivne, NUVHP, 48-56 (in Ukr.).
17. Worldwide R&D Incentives Reference Guide 2014-15. Retrieved from: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide/%24FILE/EY-worldwide-randd-incentives-reference-guide.pdf>
18. The analysis of the legislation of Ukraine in the sphere of research, developments and innovation activity and suggestions for amendments for legislation. EU Project "Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine". – K.: Feniks, 2011. Retrieved from: https://kneu.edu.ua/userfiles/our_partners/gudrun/2_UA.pdf

Kolishchuk Olena Valeriivna

Graduate student of Economics,
Innovation and International Economics Department,
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

TAX INCENTIVES FOR INNOVATION DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN EXPERIENCE

Abstract. *The efficiency of tax incentives was investigated for innovation of domestic enterprises in the context of the European experience. The main ways of providing tax incentives specified in the Tax Code of Ukraine (TCU) were reviewed, including tax deduction (discount), after deduction tax assessment, setting reduced tax rates and exemptions. Tax incentives used by the European Union (EU) were analyzed. These incentives should be introduced to enhance the innovative development of Ukraine in terms of the European integration. The necessity to make amendments to the TCU in terms of providing tax incentives to enhance enterprise innovation activity was proven.*

Purpose. *The goal of the article is to study tax incentives for innovative economic development of Ukraine in the context of the European experience.*

Results. *Countries of the EU generally stimulate the development of their enterprise innovation activity by reducing taxes and providing tax incentives for companies engaged in innovation activity. Therefore, we consider it appropriate to use this experience in terms of Ukraine.*

Originality. *The current state of tax incentives used to stimulate innovation activity in Ukraine and in the EU countries was considered.*

Conclusion. *The choice of the innovation development model necessitates significant changes in the institutional business management environment in Ukraine, creating favorable innovation background for research enhancement. It is possible to compensate for the lack of direct financing by using tax incentives such as the introduction of investment tax credits and withdrawal of funds invested into research and development from the business tax base.*

Keywords: *innovative development; investment tax credit; fiscal policy; tax incentives; tax stimulation; The Tax Code of Ukraine; Ukraine; the European Union.*

*Одержано редакцією 11.04.2017 р.
Прийнято до публікації 15.04.2017 р.*

УДК 349.2

Кукурудза Іван Іванович

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економічної
теорії, інноватики та міжнародної економіки
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ДЕРЖАВИ, БІЗНЕСУ ТА НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. Досліджено стан соціального партнерства держави, бізнесу та населення в Україні в умовах ринкової трансформації економіки; розкрито основні тенденції розвитку партнерських відносин по лінії держава – бізнес – населення; висвітлено набуті досягнення та втрачені можливості щодо зміцнення соціального партнерства та взаємодії зазначених суб'єктів партнерських відносин; аргументовано необхідність зміцнення партнерських відносин через більш повне і відповідальне виконання кожною стороною своїх обов'язків; підкреслено провідну роль держави у тріаді суб'єктів партнерських відносин; обґрунтовано необхідність вивчення і перенесення на національний ґрунт зарубіжного досвіду розвитку соціального партнерства; виявлено пряму залежність економічного розвитку від стану партнерських відносин між державою, бізнесом та населенням.

Ключові слова: соціальне партнерство, держава, бізнес, населення, зарубіжний досвід, економічний розвиток.

Постановка проблеми. До впровадження ринкових відносин в Україні, як і в інших республіках Радянського Союзу, соціальні питання вирішувалися, по-перше, державою, по-друге, державними підприємствами (що рівнозначно, державою) і, по-третє, колгоспами, соціальний аспект діяльності яких жорстко контролювався тою ж таки державою. Якщо сказати узагальнено, то соціальна сфера міста і села, району, області та країни в цілому перебувала де-факто в юрисдикції держави. Державні органи усіх рівнів влади в однаковій мірі відповідально ставились до вирішення соціальних питань міського та сільського населення працівників державного та недержавного сектору економіки.

З початком ринкової трансформації, в ході якої відбулися широкомасштабне роздержавлення і приватизація суспільної власності, нові господарські структури зняли з себе відповідальність за вирішення соціальних питань, скинувши їх на місцеві органи влади, а ці останні через суцільне безгрошів'я разом із центральними органами почали перекидати вирішення більшості соціальних питань населення на плечі самого цього населення: зайнятого і незайнятого.

І це в той час, коли зарубіжний досвід переконує, що в сучасних умовах країни з розвинутою ринковою економікою все активніше включаються у вирішення соціальних питань як на рівні суб'єктів господарювання, так і на рівні держави в цілому та її структур на місцях. Таким чином, тема соціального партнерства держави, бізнесу та населення є достатньо актуальною.

Аналіз останніх публікацій. Чимало уваги цій темі приділяють як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них: М. Білопольський, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, П. Єщенко, М. Зверяков, Т. Ковальчук, А. Мазаракі, П. Сорокін та багато інших. Однак сьогоднішні українські реалії вимагають подальших досліджень тих аспектів проблеми, які не знайшли достатнього висвітлення, особливо в українській економічній думці. Це передусім питання соціальної взаємодії держави, бізнесу та населення щодо прискорення економічного розвитку.

Метою нашого дослідження є виявлення чинників, які гальмують розвиток і підвищення ефективності соціального партнерства та взаємодії держави, бізнесу і населення задля спільної вигоди – активізації економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний і зарубіжний досвід дає підстави стверджувати, що при розгляді соціального партнерства держави, бізнесу та населення слід розрізняти відносини взаємодії між державою і бізнесом, між державою і населенням, між бізнесом і населенням, між державою і бізнесом, з одного боку, та населенням, з іншого боку. Тільки діючи таким чином, можна виявити особливості взаємодій між різними суб'єктами партнерських відносин у соціальній сфері.

Передусім українська держава подбала про розвиток соціального партнерства і взаємодії з бізнесом, оскільки саме вона, українська держава, стояла біля його витоків. Саме вона, як мати немовля, раз у раз підгодовувала його приватизаціями загальнонародних об'єктів, по-материнському захищала від чужого ока та розуму, здатних розпізнати в новонародженому класичний капіталістичний бізнес, з його ненажерливістю щодо прибутку та збагачення. Українська влада та підконтрольні їй засоби масової інформації (ЗМІ), а також значна частина науковців за майже тридцять років жодного разу не назвали створений в країні лад «капіталізмом», а все торочили і торочать нині про «соціально орієнтовану ринкову економіку». Тому треба віддати належне В. Януковичу за те, що серед посадовців він першим відмовився від евфемізму і назвав реальний український дикий капіталізм «диким капіталізмом». Як зазначав відомий польський вчений і політик Гж. Колодко, термін «капіталізм», як правило, не застосовують щодо ладу, який створюється на території Центрально-Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, хоча капіталістична природа ринкової економіки очевидна [1, с. 45]. Евфемізми типу «соціально орієнтована ринкова економіка», «ринкова економіка» використовувалися і використовуються задля того, щоб не викликати спротиву населення. Якби реформатори і куплені ними ЗМІ сказали народу, що при новітній владі відбудеться розкрадання народного надбання високопосадовцями та господарниками, і що ці останні стануть мільйонерами та мільярдерами завдяки приватизації, то, думаємо, населення не виявляло б того схвалення ринкових перетворень, яке мало місце в Україні та інших постсоціалістичних країнах.

В дусі соціального партнерства держави та бізнесу в Україні вибудовувалися відносини не тільки на старті ринкових перетворень і не тільки тодішніми можновладцями. Якщо керівництво країни 90-х років створило умови для відродження приватного бізнесу, то усі наступні високо- посадовці в центрі і на місцях докладали і докладають чимало зусиль для забезпечення йому надвисоких прибутків. Коли в свій час в країні появилися перші мільйонери, і це декого дивувало, то сьогодні мільйонери та мільярдери появляються, як гриби після теплого дощу, і ніхто не дивується, адже всі розуміють, що все це – результат соціального партнерства влади (держави) та бізнесу.

Зрозуміло, що нині влада не може підгодовувати приватний бізнес новими приватизаціями, оскільки в країні вже майже все приватизували («прихватували»), а за ті декілька ключових об'єктів, які ще не приватизовані, ведеться не те, що гостра конкурентна боротьба, – а смертельна битва між високопосадовцями (по сумісництву бізнесменами) і акулами бізнесу. Про такі баталії красномовно свідчить возня навколо Одеського припортового заводу. Але такі випадки поодинокі, оскільки, як уже зазначалося, вкрай мало об'єктів, за які можна було б вести боротьбу. Та й влада і бізнес в цілому розуміють, що питання їхнього життя і смерті цілком залежать від їхньої соціальної взаємодії. Тому й кожна із сторін шукає нові форми та методи посилення соціальної взаємодії. До розряду таких відноситься спочатку обмеження контролю за діяльністю бізнесу, а потім – і цілковите скасування його (контролю). Безконтрольність з боку держави для бізнесу обертається захмарними прибутками, адже з переходом до ринку приватний бізнес через підвищення цін забезпечує собі прибутковість на рівні 100-1000%. Висока прибутковість бізнесу вигідна і для держави, оскільки з більших прибутків навіть при лінійній системі оподаткування до державного бюджету надходять більші обсяги податків. Це, по-перше. А по-друге, з більших прибутків бізнесмени, аби зберегти

статус-кво, можуть виділяти і, як переконає нинішня українська реальність, виділяють більші суми на корупційні дії: задобрювання високопосадовців через систему прямого хабарництва і так зване благодійництво. За підрахунками М. Білопольського, на хабарі чиновникам в Україні витрачається 5-10% додаткового продукту [2, с.6]. Виходить, соціальне партнерство держави і великого бізнесу взаємовигідне.

Заради високих прибутків для бізнесу уряд заборонив санепідемслужбі контролювати санітарні умови виробництва та зберігання продовольчої продукції. Найпершим наслідком такої заборони є сплеск масових отруєнь в закладах громадського харчування, в тому числі в шкільних їдальнях, Ми вже не говоримо про масові порушення санітарних вимог щодо зберігання та реалізації харчових продуктів у системі торгівлі. Сам прем'єр-міністр майже, на кожному засіданні Кабміну України виступає з погрозами на адресу контролюючих служб, аби ті не сміли перевіряти діяльність бізнесових структур. Мовляв, у Європі так. В Європі чи в США, можливо, й контроль за бізнесом не потрібний, оскільки там бізнесмен дорожить своїм добрим іменем і не стане реалізовувати неякісні вироби, особливо ті, що можуть загрожувати здоров'ю та життю покупців. А ось в наших умовах, де на кожному кроці споживачеві намагаються підсунути непотріб, такий контроль є необхідним.

А тепер про соціальні взаємодії держави та населення, до якого ми відносимо і представників малого та середнього бізнесу. Реформатори, а це передусім високопосадовці, пишалися і пишаються тим, що Захід визнав нашу економіку ринковою. Але ж ринкова економіка від природи є асоціальною, орієнтованою на негайне отримання високого прибутку при повному забутті та ігноруванні суспільних інтересів – доступності населення до науки, освіти, культури, охорони здоров'я тощо, – опікуватися якими і в значній мірі фінансувати має держава. «Лише вона, – наголошує Р. Грінберг, – здатна створити порядок, при якому працюючий підтримує безробітного, здоровий – хворого, молодий – старого. При радянській владі домінував... лозунг: «Раніше думай про Батьківщину, а потім про себе». А лозунг сьогоднішнього дня – «Думай тільки про себе» [3, с. 20]. Зрозуміло, що реалізація останнього не сприяє соціальній стабільності. Це з одного боку. З іншого, багатство держави, її оборонні міць і захист забезпечує ніхто інший, як населення. Виходить, у держави та населення є спільний інтерес до соціальної взаємодії, до соціального партнерства.

Розпочнемо з населення і спробуємо з'ясувати, за яким лозунгом воно живе сьогодні: першим чи другим. На наш погляд, незважаючи на те, що і держава, і підконтрольні їй ЗМІ спонукають кожного з нас думати тільки про себе, населення в переважній більшості випадків думає і про Батьківщину. Хіба не про це свідчить той факт, що сотні тисяч фахівців, які б могли легально працювати і мати в декілька разів вищі заробітки за кордоном (наприклад, у Польщі, Чехії та деяких інших країнах), воліють залишатися в Україні і в міру своїх сил рятувати її економіку, науку, освіту, культуру від тотального знищення? Хіба не про Батьківщину думають ті юнаки та дівчата, котрі, всупереч деструктивній політиці влади щодо села, намагаються його відродити, працюючи у важких умовах, терплячи від зруйнування інфраструктури і борючись із міськими спокусами, які щодня демонструє національне телебачення бездумними картинками про міську панянку та відсталу селянку. Хіба не про Батьківщину (українську державу) думає працююче населення, коли дозволяє державі у вигляді податків та зборів привласнювати 25-30% додаткового продукту, створеного важкою працею цього ж таки населення?

Як же держава реалізує свою частину соціального партнерства? За 30 років ринкових перетворень в Україні намагалися реалізувати понад 500 різноманітних програм і понад 50 реформ [2, с. 5], які могли б істотно вплинути на стан соціальної взаємодії держави та населення. Однією з таких програм була «Стратегія подолання бідності», затверджена Указом Президента України Л.Кучми від 15 серпня 2001 року. Визнавши, що за період ринкових перетворень реальна заробітна плата зменшилась у 3,8, а реальна пенсія – у 4 рази, і 70% працівників мали заробітну плату, нижчу від прожиткового

мінімуму, Стратегія передбачала заходи, реалізація яких повинна була забезпечити обсяги споживання матеріальних і духовних благ, достатні для відновлення фізичної та інтелектуальної здатності до праці [4, с. 10-11]. Про необхідність поліпшення індикаторів якості життя говорилося і в програмах діяльності багатьох наступних президентів та урядів, але всі вони виявилися неефективними, а в ряді випадків згубними для економіки та соціальної політики.

Певні кроки щодо реалізації партнерських зобов'язань у соціальній сфері містить Програма діяльності уряду В.Гройсмана. Однак внаслідок своєї безсистемності, вона, на наш погляд, видається не стільки конструктивною, спрямованою на посилення партнерської взаємодії держави та населення, скільки популістською, покликаною хоч чимось вберегти рейтинг нинішньої влади від останнього обвалу в умовах наближення виборчих перегонів. До такої думки підштовхує передусім встановлення нового рівня мінімальної заробітної плати. Ми не проти його підвищення, адже він був вкрай низьким і продовжує залишатися таким же, оскільки паралельно з підвищенням мінімалки до 3200 грн, пропорційно зросла вартість життя. Але ж згідно з чинним законодавством, будь-які зміни рівня мінімальної заробітної плати мають автоматично викликати перерахунок зарплат в усіх галузях народного господарства незалежно від типу власності підприємства. Заходи уряду В.Гройсмана щодо підвищення мінімалки проігнорували згадані норми чинного законодавства і спричинили колізії, при яких заробітна плата, скажімо, доктора філософії, що викладає в університеті, і зарплата прибиральниці без освіти майже однакові. Якщо таку зрівнялівку законсервувати на роки і десятиріччя, то в багатьох наших громадян може відпасти бажання здобувати будь-яку освіту, особливо за умов її платності. Але ж освіта відноситься до стратегічних питань економічної безпеки держави: нема освіти – нема науки, нема науки – нема високих технологій, а без останніх не вистояти в конкурентній боротьбі в глобалізованому світі.

Треба віддати належне Кабінету Міністрів України, який своєю Постановою від 16 листопада 2016 року №818 затвердив перелік робочих професій загальнодержавного значення, підготовка за якими буде фінансуватися з державного бюджету, в той час як підготовка кваліфікованих робочих кадрів за рештою професій має фінансуватися з місцевих бюджетів через регіональне замовлення. Реалізація згаданої Постанови дещо розширить соціальні взаємодії держави та населення і, безумовно, послужить розвитку економічного потенціалу країни.

До заслуг нинішньої влади не можна не віднести і прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про вищу освіту» щодо працевлаштування випускників» від 06 жовтня 2016 року № 1662-VIII, за яким право на першочергове зарахування до вищих медичних і педагогічних навчальних закладів за державним замовленням мають ті абітурієнти, які уклали угоду про відпрацювання не менше трьох років у сільській місцевості або селищах міського типу. Крім того, таким випускникам держава забезпечить безоплатне користування житлом. Можна було б навести й інші факти, які свідчать про те, що у сфері освіти влада намагається діяти в напрямі розвитку соціальної взаємодії держави та населення.

Водночас ми не можемо не бачити й тих чинників, які негативно впливають на стан соціального партнерства держави та населення у сфері освіти. Найпершим з них є постійне недофінансування вищої освіти, що, з одного боку, таїть у собі небезпеку зменшення доступу до вищої освіти тих юнаків і дівчат, чиї батьки неспроможні платити за навчання, а з іншого – негативно позначається на якості підготовки кадрів, оскільки недофінансовується головним чином навчально-матеріальна база, без якої підготувати висококваліфікованого спеціаліста неможливо. Проте схоже, що такий стан національної вищої освіти цілком влаштовує нинішнє керівництво країни, адже, як показують результати наших досліджень, обсяги недофінансування університетів постійно зростають

і відповідно зростають суми, які вони намагаються отримати від фізичних та юридичних осіб за навчання контрактників.

На нашу думку, вітчизняна вища школа наближається до своєї «точки неповернення», пройшовши яку вона вже не зможе відродитися до того високого рівня, коли весь світ вважав її найкращою і прагнув багато що запозичити для себе. Країна стоїть на порозі втрати партнерських відносин між державою та населенням у сфері вищої освіти, оскільки все більше випускників переконуються в тому, що з їхніми дипломами ні в Україні, ні в закордонні у них нема перспективи знайти таке місце роботи, яке б забезпечувало можливість професійного та кар'єрного росту. Вихід з цієї ситуації, на думку багатьох юнаків та дівчат, може бути один: їхати на навчання у зарубіжні університети, після закінчення яких гарантовані і працевлаштування, і належна зарплата, і професійне та кар'єрне зростання.

Не кращий вихід знаходять і випускники вітчизняних університетів: будучи незатребуваними в Україні або ж не маючи гідної заробітної плати, вони масово виїжджають за кордон. За підрахунками міжнародних інституцій та вітчизняних вчених, сьогодні чисельність трудових мігрантів з України становить 6,5-7 млн. осіб. Найбільше їх в Росії та ЄС. Лише в Польщі їх працює один мільйон, а буде ще більше, оскільки уряд цієї країни готовий прийняти ще один мільйон українців. Про готовність прийняти трудових мігрантів з України заявили уряди Чехії, Угорщини та деяких інших країн. Причому міграційний процес все більше набуває системного характеру, адже в усіх регіонах України діють агенції, котрі вербують працівників для роботи за кордоном. Проведене нами дослідження, засвідчує, що майже 90% молодих мігрантів не має наміру повертатися в Україну, поки не зможе мати в ній зарплату не менше 20-26 тисяч гривень на місяць. А цього, як відомо, українське керівництво пересічним громадянам не обіцяє.

Поряд зі сферою вищої освіти все більше дає про себе знати загроза згорання партнерської взаємодії держави та населення у сфері науки. Остання, як і вища освіта постійно недофінансовується. Згідно Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачено на фінансування науки щороку виділяти з держбюджету не менше 1,7% валового внутрішнього продукту (ВВП). У 2016 році цей показник становив лише 0,16% ВВП [5, с.78]. Як зазначають фахівці, якщо на фінансування науки виділяти менше одного відсотка ВВП, то науки в країні не буде. І якщо по-чесному, то її і нема. Є лише імітація наукової діяльності. Її нинішній стан нагадує топку паровоза, вогонь в якій підтримується не стільки для того, щоб рухатися, скільки для того, аби котел не охолонув зовсім. Недофінансування науки стримує виробництво нових або удосконалених виробів, гальмує впровадження нових або удосконалених технологій, обмежує можливості щодо взаємодії держави та населення в галузі вирішення соціальних, виробничих, управлінських та інших питань життєдіяльності. Та чи не найбільше недофінансування двох споріднених галузей – вищої освіти та науки – шкодить розвитку інтеграційних процесів між ними. Вища школа повинна готувати для науки висококваліфіковані кадри, а наука має добувати й постачати вищій школі нові або удосконалені знання про природу та суспільство, без яких (знань) підготовка висококваліфікованих кадрів неможлива. В силу залежності цих двох сфер одна від одної більш відчутними стають ризики послаблення соціальної взаємодії держави, з одного боку, і працівників вищої освіти та науки – з іншого, а це означає зниження потенційних можливостей формування якісного людського капіталу, під яким, як відомо, розуміють запас знань, навичок та здібностей людини, які вона може використовувати у виробничих та споживчих цілях і які є джерелом становлення і розвитку соціально орієнтованої економіки.

Досить чутливою до стану соціального партнерства між державою та населенням є сфера охорони здоров'я. Якщо стан соціальної взаємодії у сфері освіти та науки безпосередньо зачіпає інтереси лише певної частини населення, то рівень партнерських відносин у сфері охорони здоров'я торкається кожного. На жаль, за період ринкових

перетворень, який фактично співпав з проголошенням незалежності, рівень партнерських відносин між державою і населенням настільки знизився, що можна говорити навіть про відсутність такого партнерства взагалі. Такий стан спричинено державою, а точніше, її численним керівництвом, яке систематично, з року в рік недофінансовувало і недофінансовує цю важливу соціальну галузь, гласно і негласно передає її в руки приватного бізнесу, а той через свою ненажерливість робить медичне обслуговування, навіть невідкладну медичну допомогу, недоступними для населення. Сьогодні, як колорадські жуки, множаться приватні аптеки з рівнем рентабельності до 1000 відсотків, приватні стоматологічні, офтальмологічні та інші медичні офіси, на конвеєр поставлено надання послуг у приватних діагностичних лабораторних офісах тощо. Функції державних лікувальних закладів де-факто зведено до функцій приватної установи: заплатиш лікареві – припише що і як приймати, купиш за захмарними цінами ліки для ін'єкцій – медсестра проін'єктує. Зрозуміло, що їй треба заплатити за кожну ін'єкцію. За рентгенівський знімок, узі, томографію та їм подібні обстеження – знову ж таки треба платити. Санітарка не допоможе хворому підвестися, якщо і їй не заплатять. Таке, якщо можна так сказати, лікування в державних медзакладах, на наш погляд, має собі за мету переконати населення в думці про неможливість високоякісного медичного обслуговування в державних лікувальних закладах, а отже, в необхідності відмови від нього й переходу до приватної або (що одне і те саме) до страхової медицини.

І що б не говорили нам нинішні правителі України про здійснювану ними реформу у сфері охорони здоров'я, вона (реформа) ще в більшій мірі зробить недоступною медичну допомогу для населення. Під гаслами про «звільнення від залишків тоталітарної системи в медицині» та під байками про необхідність оптимізації кількості лікарень та ліжко-місць приховується закриття дільничних лікарень в селищах та селах, згорання роботи фельдшерсько-акушерських пунктів (ФАПів), зростання черг на госпіталізацію, віддалення центрів отримання кваліфікованої медичної допомоги на 50-80 кілометрів, без врахувань нинішніх проблем з транспортом. Мешканцям невеликих міст, селищ та сіл не залишається нічого іншого, як користуватися послугами так званих цілителів, екстрасенсів, гадалок та інших представників професій далекого середньовіччя. Така реформа, на наше глибоке переконання, обернеться подальшим зростанням смертності серед простого люду, а вона, як відомо, і без цього є доволі високою. Причому однією з причин того, що смертність в Україні вища народжуваності, є відсутність безоплатної медичної допомоги та надмірно високі ціни на ліки.

Про недоступність медичної допомоги для населення переконливо свідчить щоденне волення батьків про допомогу щодо порятунку життя їхніх дітей, але, крім фонду Р.Ахметова, волонтерів та знедолених та пограбованих простих громадян, на слізні прохання не відгукується. Схоже, владі байдуже, що в останні роки щороку майже 800 тисяч наших громадян помирає переважно від хвороб органів травлення та дихання, інфекційних хвороб. Десятки тисяч осіб гине внаслідок нещасних випадків на транспорті, отруєння алкоголем, самогубства і розгулу злочинців. Якщо тенденція до перевищення смертності над народжуваністю не буде подолана, то через 15-20 років нас уже буде не 52 мільйони, як це було на старті ринкових перетворень, і не 45 мільйонів, як маємо сьогодні, а лише 30-35 мільйонів. Ось таке воно, партнерство держави та населення в сфері охорони здоров'я. А нині до цього ще додалася політика. «Виписана з-за бугра» очільниця міністерства охорони здоров'я не інакше, як через свій високий «патріотизм» відмовилась від поставок ліків з Росії, а поставок з інших країн не налагодила. І люди через це мучаться, стають інвалідами, помирають. І про це не може не знати керівництво країни, адже ЗМІ про ці факти постійно говорять.

В умовах ринкової економіки, коли в руках приватного бізнесу опинилося майже 90% підприємств, вкрай важливо для суспільства в цілому і кожного мешканця України вибудувати ефективну систему партнерських відносин між бізнесом і найманими

працівниками, адже одні без одних не можуть ні існувати, ні розвиватися. Очевидно, саме через це кожна більш-менш солідна фірма на Заході не менш, ніж про зростання прибутків, дбає про розвиток і зміцнення соціальної взаємодії між партнерами: фірма забезпечує своїх працівників роботою, створює нові робочі місця, дбає про техніку безпеки та умови праці, час від часу підвищує заробітну плату, розвиває соціальну сферу, підтримує контакти і заохочує сім'ї працівників, широко використовує моральні стимули до праці тощо. У свою чергу, кожний працівник підвищує продуктивність праці, виявляє лояльність до фірми, дбає про її авторитет, розвиток і процвітання. І ще одна надзвичайно важлива риса західного бізнесу: жодна фірма не буде нарощувати свої прибутки до рівня, який спричинив би надмірне зростання розриву між ними та доходами працівників: етика бізнесу не дозволяє.

Хто обізнаний із принципами діяльності українського бізнесу, той, очевидно, погодиться з думкою, що вітчизняний бізнес програє західному по всіх перерахованих нами пунктах. Він живе одним днем, прагне отримати максимальний прибуток за будь-яку ціну і негайно. За підрахунками вчених, українські власники засобів виробництва після сплати податків і зборів державі та виплати бонусів менеджерам і хабарів чиновникам отримують 35-40% національного доходу, тоді як робітники, котрі безпосередньо створюють цей дохід, отримують лише 5-6% національного доходу [2, с.6]. Не треба бути великим знавцем економіки, щоб зрозуміти, що такий розподіл є несправедливим. На наш погляд, можна було б погодитися з пропозицією П.Нікітенка, який пропонує розподіл ВВП здійснювати за єдиними державними нормативами і принципами для всіх учасників виробництва, а саме: 33,3% ВВП – це податок, 33,3% - фонд оплати праці і стільки ж фонд розвитку виробництва, з якого половина йде на амортизацію, а друга половина на прибуток [6, с.25].

Зміцненню партнерських відносин бізнесу та населення могла б посприяти держава шляхом удосконалення системи перерозподілу національного доходу. Як відомо, країни з соціальною ринковою економікою саме через систему перерозподілу національного доходу забезпечують високі стандарти життя всім своїм громадянам. При цьому неабияку роль відіграє система прогресивного оподаткування доходів, за якою чим більші доходи, тим вищий відсоток податку. В Україні про необхідність запровадження такої системи оподаткування ведуть мову лише в період президентських та парламентських перегонів, а тому й маємо відповідні результати: у дохідній частині бюджету України прямі та непрямі податки з населення коливаються в межах 60%, а податки на прибуток юридичних осіб – у межах 15%. До речі, у доринковий період податки з населення становили лише 8-10% дохідної частини держбюджету.

Характерно, що серед тих, хто категорично проти запровадження прогресивної шкали податків є ті, хто помиляється, і ті, хто свідомо каже неправду. Якщо перші, пише Гж. Колодко, у своїй наївності в розумінні цієї проблеми просто помиляються, то інші свідомо кажуть неправду, аби платити менше податків [1, с.82].

Як зазначалося вище, окрему групу відносин взаємодії становлять відносини між державою і бізнесом, з одного боку, і населенням – з іншого. Навіть якщо не брати до уваги той факт, що українську державу по всій вертикалі влади представляють люди бізнесу (особливо олігархічного), то і тоді у нас достатньо підстав уважати, що між українською державою та українським бізнесом існує негласне партнерство щодо їхніх відносин з населенням. Держава і бізнес виступають єдиним фронтом, коли піднімають ціни на комунальні послуги, послуги транспорту, продовольчі та промислові товари, а також коли за допомогою приватизованих і державних ЗМІ готують населення до позитивного сприйняття тих чи інших чергових реформ і політичних рішень, які не завжди обертаються благом для населення. Влада і бізнес діють заодно і тоді, коли нарощують державний і гарантований борг України, адже його погашення так чи інакше ляже на плечі населення. Скажімо, на початок 2016 року державний і гарантований борг

становив 1,7 трильйона гривень, в той час, як доходи держбюджету очікувалися трохи більше 595 мільярдів гривень, а виплати по державному боргу мали бути майже на рівні половини дохідної частини держбюджету країни [7, с.7].

Виходячи з партнерства між державою та бізнесом щодо їх відносин до населення і враховуючи те, що високопосадовці в один і той же час є володарями бізнесу, а бізнесмени ходять в урядовцях і депутатах, відомий український політик Є. Марчук зазначає, що в Україні утвердилась влада політичних олігархів, владно-економічних кланів, корумпованої державної демократії та кримінальних авторитетів [8, с.74-76]. Тобто в країні відбулося злиття, зрощення сили олігархічного капіталу з силою держави з метою забезпечення високих прибутків новим власникам і таких же високих хабарів державним чиновникам. Саме через це в Україні кількість доларових мільярдерів на 100 мільярдів доларів ВВП є більшою, ніж у країнах великої вісімки [7, с.6]. Шаленому збагаченню олігархів сприяє утримання на вкрай низькому рівні заробітної плати, адже у структурі витрат на одиницю продукції зарплата в Україні становить лише 8-9%, в той час, як в ЄС цей показник сягає 40-45% [9, с.90]. А це означає, що в нас паралельно існують низькі доходи та бідність переважної частини населення і багатство та розкіш новітніх власників великого капіталу. Але світовий та вітчизняний досвід переконують, що зростання нерівності в розподілі доходів обертається зниженням мікроекономічної ефективності, спадом виробництва та соціально-економічного розвитку у довгостроковій перспективі [1, с.78]. З врахуванням цієї залежності можна безпомилково стверджувати, що, взявши курс на тримання зарплати на низькому рівні при одночасному згортанні виплат і пільг із суспільних фондів споживання, керівництво країни та власники засобів виробництва власноруч загальмували соціально-економічний розвиток України.

Саме через це вчені та окремі політики намагаються достукатись до високопосадовців і їхніх найближчих партнерів, аби вони, заради виведення економіки із затьяжного обвалу, не на словах, а насправді взялися долати надмірну нерівність у розподілі доходів. Спробуємо достукатися і ми, навіть знаючи, що більшість пропозицій вітчизняних вчених залишаються незатребуваними. Ми стоїмо на тому, що, як пише М. Білопольський, «в цей доленосний для країни час обов'язок кожного громадянина – пропонувати і, по можливості, реалізовувати пропозиції щодо виходу з кризи» [2, с.5]. Ми далекі від думки, що всі пропозиції однаково слухні і всі підлягають реалізації. Але влада повинна їх чути, аналізувати і приймати виважені рішення. Але для цього ті, хто уособлює державу та владу мають характеризуватися високою професійністю та компетентністю. Проте це вже інша тема, а нас із одвічного «Хто винен?» і «Що робити?» цікавить в даному випадку лише друге. В цьому зв'язку основними заходами стратегії зміцнення та розвитку відносин взаємодії держави, бізнесу та населення могли б бути наступні.

По-перше, держава повинна повернути собі статус головного гравця на економічному, соціальному, науково-технологічному та екологічному полі країни. Для цього необхідно переосмислити сутність і функції інституту держави в умовах переходу від нав'язаної Україні неоліберальної ринкової економіки до соціальної ринкової економіки. Економічний прагматизм переконує, що в умовах нинішнього статус-кво найменш болючим і найбільш реально можливим міг би бути перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки, яка характеризується постійною турботою держави та бізнесу про справедливий розподіл результатів зростання продуктивності праці та підвищення ефективності капіталу, розвитком підприємництва та посиленням його соціальної відповідальності, зростанням уваги до екологічних, науково-технологічних та культурних аспектів розвитку. При цьому необхідно істотно зменшити управлінський апарат на всіх рівнях і укомплектувати його професіоналами, спроможними визначати основні цілі відносин взаємодії усіх суб'єктів соціального партнерства. Українська практика переконує, що наші реформатори з числа політиків і бізнесової еліти ось уже близько 30 років плутають цілі реформ із засобами та інструментами їх реалізації. Замість

того, щоб всі свої зусилля спрямувати на забезпечення довготривалого рівноважного розвитку соціального партнерства в нових економічних та соціально-політичних умовах, вони всю свою діяльність підпорядкували роздержавленню і приватизації, що фактично стала узаконеним способом розкрадання національного багатства країни.

По-друге, країна має взяти курс на відновлення роботи колись потужних високотехнологічних підприємств військово-промислового комплексу, які нині практично догнивають і руйнуються, в той час як Європейський Союз наполегливо намагається переломити негативні тенденції до послаблення ролі реального сектора, особливо промисловості. Без передової промисловості нема високотехнологічного інноваційного виробництва і нема сучасної науки. Усього цього у нас не буде доти, доки держава не змусить бізнес, і передусім великий, повернутися обличчям до проблем розвитку реального сектора, науки та нових технологій. Однак нинішня українська держава цього не робить, оскільки за своєю природою представляє і захищає інтереси великого бізнесу. Поряд з цим держава і великий бізнес мають нарешті зрозуміти місце та роль малого та середнього бізнесу у забезпеченні стабільного розвитку. В країнах ЄС, на які сьогодні орієнтується Україна, малі та середні підприємства складають переважну більшість у нефінансовому секторі економіки і забезпечують понад 60% робочих місць та майже стільки створюють доданої вартості цього сектора [10, с.28].

Відновлення роботи тисяч підприємств, на кожному з яких в свій час працювало по декілька тисяч висококваліфікованих робітників, а також розвиток малого та середнього бізнесу, безумовно поліпшили б відносини соціального партнерства між державою і бізнесом, з одного боку, і населенням – з іншого. Адже з переходом до ринкової економіки в країні склалися умови для зниження рівня зайнятості і виникнення безробіття. Держава нині не гарантує зайнятості навіть тим юнакам і дівчатам, котрі навчалися за державний кошт у вищих навчальних закладах і професійно-технічних училищах. Серед заходів, які, на нашу думку, могли б сприяти зростанню зайнятості, а отже і соціального партнерства, першочерговими є наступні: подолання економічної кризи, в результаті якої відбувся спад виробництва і відповідно скоротився попит на робочу силу; створення гнучкої системи підготовки, перекваліфікації та переміщення кадрів, яка б забезпечувала швидке пристосування працездатного населення до структурних змін у попиті на робочу силу; удосконалення системи розподілу та працевлаштування випускників навчальних закладів, котрі навчалися за державний кошт; повсюдне запровадження договірних відносин між працівниками та власниками засобів виробництва (або менеджментом) на основі контрактної моделі зайнятості та організації праці. Діючи в зазначених напрямках, слід пам'ятати, що створення нових робочих місць не сприятиме зростанню зайнятості, якщо заробітна плата на них буде вкрай низькою, тобто такою, що не забезпечуватиме рівень життя, гідний людини XXI століття.

По-третє, стрімко підняти купівельну платоспроможність населення, за якою Україна посідає передостаннє місце серед усіх європейських країн. Змінити ситуацію на краще, можна передусім шляхом підвищення заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат до середньоєвропейського рівня. Це дасть можливість сформувати потужний внутрішній ринок для інноваційної продукції реального сектора економіки, а відтак будуть нагромаджені кошти для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу, впровадження нових техніки і технологій і по-новому складатимуться партнерські відносини між державою, бізнесом та населенням. При цьому, як зазначає П.Єщенко, мають бути збережені та розвинуті усі найважливіші соціальні надбання України дореформеного періоду, зокрема соціальна захищеність населення, право на працю, освіту, охорону здоров'я, соціальне забезпечення, довгострокове стратегічне планування, вирівнювання в розвитку регіонів, розробка та реалізація великих програм розвитку економіки, науки і техніки [7, с.13]. Зрозуміло, що підвищення платоспроможності населення і відповідного формування потужного внутрішнього ринку можна досягти

шляхом стрімкого зниження цін не тільки на продукцію вітчизняного виробництва, а й імпортовану. І тут не обійтись без продуманого державного регулювання. Апетити до високих прибутків настільки є високими у вітчизняного спекулятивного бізнесу, що навіть глава українського уряду В.Гройсман змушений був звернути увагу торговців ліками на неприпустимість ситуації, коли одні і ті ж імпортні ліки в Україні продаються за цінами, вищими, ніж в сусідніх країнах. Таке визнання зайвий раз підтверджує думку тих вчених, котрі не раз обґрунтовували тезу про те, що Україні потрібен стрімкий поворот до політики регулювання ринкової економіки.

Говорячи про те, що саме потрібно зробити для зміцнення соціальної взаємодії держави, бізнесу та населення, ми не можемо не викласти своє бачення джерел фінансового забезпечення розвитку згаданого партнерства. Найперше держава повинна повернути собі статус супер-суб'єкта підприємництва, орієнтуючись на світові тенденції розвитку державного підприємництва, в тому числі і в найбільш розвинених країнах. В цих останніх державі належить до 30% власності, в той час як в Україні, за оцінками вчених, – лише 8-10%, але і ту прагнуть пустити з молотка. Необхідність активізації підприємницької діяльності держави зумовлена передусім тим, що в ході роздержавлення та приватизації Україна, за визнанням вчених, не отримала ефективного власника [7, с.12]. З огляду на сказане, ми вважаємо, що за нинішніх реалій в країні необхідно здійснити націоналізацію базових підприємств, і в першу чергу тих, роздержавлення і приватизацію яких було здійснено з порушенням чинного законодавства і нові власники яких не зможуть документально підтвердити законне походження стартового капіталу, використаного для придбання підприємства чи фінансування його будівництва. Для цього слід здійснити щось на зразок люстрації, тільки не політичної, а економічної. Така відкритість, на наш погляд, назавжди зняла б підозрілість щодо законності джерел виникнення стартового капіталу. Адже не секрет, що сьогодні більшість населення стоїть на тому, що всі великі капітали нажиті незаконно. Хоча ми переконані, що це не так.

Поряд з підприємствами базових галузей необхідно націоналізувати всі бюджетотворюючі підприємства інших галузей, насамперед горілчаної та тютюнової промисловості. Прибуток виробників у цих сферах становить 250-400% і переважна його частка «прокручується» через офшори. Як зазначають вчені, в разі запровадження державної монополії на ці дві галузі можна було б отримувати 30-40% дохідної частини держбюджету [2, с.5]. Інакше кажучи, нинішньому керівництву країни слід перестати дивитися на приватну власність як на священну корову, яка в умовах ринку сама по собі здатна забезпечити високу ефективність. Як демонструє вітчизняний досвід, приватизовані підприємства досягають високої ефективності лише у підвищенні цін.

Коли ми говоримо про необхідність націоналізації, базових підприємств, то не виключаємо з цієї групи і наявні в країні приватні банки. Вони паразитують на державі, реальному секторі економіки, торгівлі, зв'язку тощо і, зрозуміло, на населенні, оскільки проценти по кредитах швидше грабіжницькі, ніж партнерські. Тобто ми поділяємо точку зору на тих авторів, котрі вважають, що роботу банків необхідно поставити під жорсткий державний контроль через націоналізацію чи без неї, але щоб кредитували вони виробників та споживачів під низькі проценти, як це має місце в усіх успішних країнах. Націоналізація банків поряд із належним, цивілізованим гарантуванням вкладів юридичних та фізичних осіб істотно підніме рівень довіри клієнтів і до самих банків, і до держави в цілому. А це означає, що свої заощадження населення буде нести в банки, як фінансові установи, а юридичні особи не шукатимуть офшор.

Якщо хтось думає, що все це, а отже і цивілізоване соціальне партнерство впадуть нам у вигляді «манни небесної», то такі думки не збудуться. Для цього ще потрібен висококласний, високопрофесійний державний менеджмент. В Україні він був і є, але сьогодні незатребуваний. Нині увійшло в моду державний менеджмент формувати з числа рекрутів із зарубіжжя, причому не завжди з найкращих професіоналів. А це означає, що в

Україні, як і протягом останніх майже 30 років, держава буде залишатися державою багатих і для багатих. Для цих останніх існує потрійний (чиновницький, судовий, і кримінальний) захист інтересів, в той час як щодо захисту інтересів простих людей панує безладдя та безвладдя. Щоб цього не було в майбутньому, необхідно піднести відповідальність владних структур усіх рівнів за свою діяльність чи бездіяльність. Досягти цього можна було б шляхом запровадження дієвих механізмів відкликання будь-якого високо-посадовця (починаючи із сільського голови і закінчуючи президентом країни) за зниження соціально-економічних показників, а отже, й послаблення соціальної взаємодії держави, бізнесу та населення. Зняття з посади – це як мінімум. Як максимум, притягнення до відповідальності, в тому числі і кримінальної. За таких умов не кожний ризикнув би стати претендентом на посаду високопосадовця і ми б не мали ситуації, коли безпосередні винуватці майже тридцятирічної соціально-економічної та морально-духовної деградації суспільства, замість відповідальності, призначили собі довічне державне утримання, охорону, транспортне і медичне обслуговування і т. ін. і все це за рахунок обкрадених платників податків. Така ситуація, зрозуміло, не сприяє зміцненню партнерських відносин між державою, бізнесом і населенням.

Висновки. Дослідження теоретичних і практичних аспектів відносин взаємодії держави, бізнесу та населення дає підстави стверджувати, що за роки ринкових перетворень в Україні не склалися по-справжньому партнерські відносини на зразок тих, що мають місце в розвинутих країнах. Вина за це лежить на державі та бізнесі, які практично проігнорували економічні, соціальні та інші життєво важливі інтереси населення. Їх подальше ігнорування не тільки не сприятиме сталому економічному розвитку, а й містить загрозу для політичної стабільності, але це вже інший предмет дослідження.

Список використаної літератури

1. Колодко Гж. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Гж. Колодко. – М.: Магистр, 2012. 176 с.
2. Белопольский Н. Г. Внутренние резервы для спасения Украины / Н. Г. Белопольский // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. 2014, №1. – С.3-7.
3. Гринберг Р. С. Контуры глобального мира: обозначая будущее. Вводная глава. / Р. С. Гринберг // Колодко Гж. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Гж. Колодко. – М.: Магистр, 2012. – С.9-26.
4. Стратегія подолання бідності. Затверджена Указом Президента України від 15 серпня 2001 року № 637/2001 // Урядовий кур'єр, 2001. – №149. С.10-11.
5. Клименко О. Актуальні питання кадрової політики в Україні / О.В.Клименко // Економіка та держава. 2017, № 1. С.76-81.
6. Нікітенко П. Ноосферний підхід до формування антикризової моделі життєдіяльності Білорусі, Росії та України / П. Нікітенко // Економіка України. – 2010. – № 3. – С.21-26.
7. Єщенко П.С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об'єднання «невидимої» та «видимої» руки / П.С. Єщенко // Економіка України. – 2016. – №5. – С. 3-16.
8. Марчук Є. Паралельна влада/Є.Марчук // Українські діалоги. – 2015. – Листопад-грудень. – С.74-76.
9. Ковальчук Т.Т. Бідність працюючого населення – драматична реальність українського сьогодення /Ковальчук Т.Т.// Економіка України. – 216. – № 5. – С. 90-97.
10. Вишневецький В.П. Глобальна неоіндустріалізація та її уроки для України/ В.П. Вишневецький // Економіка України.- 2016. - № 8. – С.26-41.

References

1. Kolodko, Gzh. (2012). *Globalization, Transformation, Crisis – what is next?* Moscow: Magistr (in Russ.).
2. Belopolskiy, N.G. (2014). Internal provisions for rescue of Ukraine. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. Naukovyi zhurnal* (Bulletin of Economic Science of Ukraine. Scientific Journal), 1, 3-7 (in Russ.).
3. Grinberg, R. S. Outlines of the Global World: Defining Future. Introduction Chapter. / R. S. Grinberg // Kolodko gzh. V (2012) globalization, transformation, crisis – what comes next? Moscow: Magistr (in Russ.).
4. (2001, 149). Strategy of poverty overcoming. *Uriadovyi kurier* (Government Courier), pp. 10-11 (in Ukr.).
5. Klymenko, O. (2017). Topical Issues of Personnel Policy in Ukraine. *Ekonomika ta derzhava* (The Economy and the State), 1, 76-81 (in Ukr.).
6. Nikitenko, P. (2010). Noospheric Approach to the Formation of Antirecession Model of Belarus, Russia and

- Ukraine Functioning. *Ekonomika Ukrainy* (The Economy of Ukraine), 3, 21-26 (in Ukr.).
7. Eshchenko, P.S. (2016) about Innovations and Strategic Priorities on the Way of the Union of the «Invisible» and «Visible» Hands. *Ekonomika Ukraine (Economy of Ukraine)*, 5, 3-16 (in Ukr.)
 8. Marchuk, E. (2015). Parallel Power. *Ukr. Dialogy (Ukr. Dialogs)*, Nov.- Dec., pp.74-76 (in Ukr.)
 9. Kovalchuk, T.T. (2016) Poverty of the Working Population is the Dramatic Reality Ukraine's Present Life. *Ekonomika Ukrainy (Economy of Ukraine)*, 5, 90-97 (in Ukr.).
 10. Vyshnevs'kyi, V.P. (2016). Global Neoindustrialization and its lessons for Ukraine. *Ekonomika Ukrainy (Economy of Ukraine)*, 8, 26-41.

Кыкырыдза Іван Іванович

Doctor of Economics, professor of economics,
Innovation and International Economics Department,
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky

SOCIAL PARTNERSHIP OF THE STATE, BUSINESS AND POPULATION IN UKRAINE: CONDITIONS AND PROSPECTS

Introduction. Social partnership of the state, business and population: conditions and prospects.

Purpose. To analyse background of social partnership of the state, business and population in Ukraine under conditions of market transformation of the economy.

Results. Revealed main tendencies of partnership relations development between state, business and population; singled out acquired achievements and lost capabilities concerning strengthening of social partnership and cooperation of the mentioned partnership relations subjects.

Originality. Argued the necessity of partnership relations strengthening by means of overall and responsible accomplishment of each side its obligations; proved the demand for study and usage in national conditions of foreign experience of social partnership development.

Conclusion. The conditions of social partnership between the state, business and population demand improvements as they influence economic development greatly.

Keywords: social partnership, state, business, population, foreign experience, economic development.

*Одержано редакцією 11.04.2017 р.
Прийнято до публікації 15.04.2017 р.*

УДК 336.741.236.2

Лагутін Василь Дмитрович

д. е. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет
e-mail: Lagutin-vd@ukr.net

Журба Олександр Миколайович

Аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет
e-mail: Alexandr_zhurba@mail.ru

ЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Анотація. Розкрито тенденції розвитку валютного ринку України в період 2010-2016 рр. Висвітлено особливості валютної політики Національного банку України в зазначений період та проаналізовано рішення регулятора, які здійснювались для стабілізації валютного ринку. Виявлено негативні ефекти проведення політики валютних обмежень, які обумовили загострення девальвації національної валюти. Здійснено аналітичний огляд динаміки розвитку нелегального валютного ринку України. Вказано на загрозливі фактори, що не були враховані Національним

банком при проведенні стабілізації валютного ринку. Підкреслено позитивний ефект від переходу до політики лібералізації валютного ринку та обґрунтовано спричинену цим стабілізацію валютного курсу гривні.

Ключові слова: валютний ринок; валютна політика; «чорний» валютний ринок; доларизація; девальвація; валютна криза; механізм курсоутворення; валютні інтервенції.

Постановка проблеми. Сьогодні, валютний ринок відіграє значну роль в економічному розвитку України. Від конкретних рішень Національного банку, що регулюють діяльність валютного ринку, прямо залежить поведінка учасників ринку. В свою чергу, учасники валютного ринку створюють реальний попит та пропозицію на іноземну валюту, що безпосередньо впливає на формування курсу гривні, це підтверджує рішення НБУ про перехід політики інфляційного таргетування. В таких умовах, значно посилюються ефекти від конкретних рішень Національного банку. Політика валютних обмежень, яка була відповіддю на посилення девальвації гривні на початку 2014 рр. виявилась не ефективною та тільки загострила падіння національної валюти. Це підштовхнуло регулятора перейти до політики валютної лібералізації, яка мала позитивні наслідки. Тому важливим є детальний аналіз конкретних рішень, що приймаються Національним банком України та оцінка ефектів їх впливу на валютний ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку механізмів регулювання світового, регіональних і національних валютних ринків досліджено у працях зарубіжних учених, серед яких Дж. Бек (J. Beck, 2002), Т. Давенпорт (T. Davenport, 2002) [1], Л. Вуд (L. Wood, 2012) [2], Ч. Гойет (C. Goyette, 2009) [3], Дж. Рікардс (J. Rickards, 2011) [4], Й. Шумпетер (J. A. Schumpeter, 1995) [5].

Окремим методичним, організаційним, правовим аспектам дієвості механізмів і інструментів державного та недержавного валютного регулювання, ефективності валютної політики присвячено праці таких вітчизняних вчених, як О. Береславська [6], Н. Бідник [7], Г. Веріга [8] Ф. Журавка [9], Т. Косова [10], Т. Савченко [11], Ю. Якимчук [12] та ін.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Детальний аналіз наукових публікацій дозволяє стверджувати, що потребують вирішення питання як теоретичного, так і прикладного характеру, пов'язані з удосконаленням механізмів та інструментів регулювання валютного ринку з метою забезпечення стійкості його розвитку, а особливої уваги потребує аналіз економічних ефектів державного регулювання валютного ринку. Зазначені обставини обумовили вибір теми, мети і завдань даного дослідження.

Метою статті є аналіз основних економічних ефектів впливу державного регулювання валютного ринку України в період 2014-2016 років.

Викладення основного матеріалу дослідження. Негативні тенденції розвитку української економіки в останні роки значною мірою були зумовлені не лише впливом зовнішніх факторів та збройним конфліктом на Сході України, але й відсутністю реальних, помітних зрушень у реформуванні інституційних засад функціонування економічних відносин. Як наслідок, держава все ще не має змоги повною мірою протистояти викликам сьогодення через ефективну економічну політику, оскільки вразливість національної господарської системи до зовнішніх і внутрішніх загроз визначається і тим, як на них відповідає монетарна влада країни, через проведення грошово-кредитної, а в її складі валютної політики.

В сучасних умовах розвитку світової економіки під впливом глобалізаційних процесів на регіональні та значною мірою національні економіки, валютні процеси відіграють провідну роль у формуванні соціально-економічних тенденцій розвитку кожної країни та позиціонуванні її місця у світі. Саме національна валютна політика є одним з центральних важелів впливу на динаміку всіх економічних процесів.

Процеси, що відбулися останнім часом в економіці України показали, на скільки загрозовими може бути дестабілізація та дисбаланс валютного ринку. Через неефективне та нераціональне управління валютним ринком протягом 2010-2013 рр., а також помилкову стратегію антикризових заходів Національного банку України в 2014 році, призвело до рекордної девальвації гривні в лютому 2015 року. Лише вчасна зміна стратегії валютної політики, лібералізація валютного ринку та міжнародна фінансова допомога врятували економіку України від колапсу та дефолту в 2016 році.

Отже, обрання правильної стратегії валютної політики в контексті ефективного функціонування валютного ринку є чи не найважливішим чинником забезпечення стійкого економічного розвитку України. Вона має розроблятися таким чином, щоб якомога краще відповідати на зовнішні й внутрішні виклики.

Важливим поняттям в системі валютної політики є валютний ринок. Саме по відношенню до нього здійснюється значна частина регулюючих заходів з боку держави: його інституціональне оформлення, регулювання порядку проведення операцій, руху валютних цінностей. На ньому відбувається узгодження інтересів продавців та покупців валюти, а найголовніше формується рівноважна попиту та пропозиції на іноземну валюту.

Учасниками або, як часто їх називають «гравцями», валютного ринку виступають різні групи економічних суб'єктів, кожна з яких прагне здобути максимальний прибуток.

Об'єктом виступає власне валютний ринок. Суб'єкти валютного ринку поділяються на безпосередньо учасників валютних відносин (покупців/продавців) та тих, що здійснюють його регулювання. Склад останніх визначається рівнем ієрархії валютного ринку: на наднаціональному рівні це Міжнародний валютний фонд (МВФ), транснаціональні корпорації; на регіональному – Європейський центральний банк; на національному – органи державної і грошово-кредитної влади, фінансові посередники, валютні біржі та брокерські фірми.

Валютний ринок являє собою складну систему багаторівневої архітектури, він є інтегрованим у загальну систему ринкових відносин. Будь-яка система функціонує ефективно за умови наявності чітко налагодженого механізму реалізації її цілей і завдань, який передбачає ефективну взаємодію суб'єктів і об'єктів за допомогою відповідного інструментарію, а також ефективних дій держави як регулятора валютних відносин. Хоча в сучасних умовах роль держави у валютному регулюванні зростає, державне регулювання не повинно підміняти ринкові саморегулятори, а має лише доповнювати та коригувати відповідним чином їх дію [12, с. 28].

Ієрархія будови валютного ринку проявляється у функціонуванні в межах єдиної світової валютної системи регіональних і національних валютних ринків із відповідними регулюючими інститутами, співіснування яких потребує чітко діючого механізму взаємодії. В той же час, на національному рівні валютний ринок, так само, як і фондовий та грошово-кредитний, є окремою та самостійною частиною фінансового ринку. Кожен сегмент фінансового ринку будь-якого ієрархічного рівня розвивається за своїми законами та принципами, проте синергетика валютного ринку проявляється у впливі його внутрішніх змін на інші сегменти, а також на суміжні економічні ринки, а як наслідок і на економіку в цілому.

Трансмісійний механізм впливу валютного ринку на інші елементи економічної системи полягає у зміні їхніх параметрів як ефект від інструментів валютного регулювання, які виступають каналами впливу та мають певну сферу дії, що є ширшою за валютний ринок [9, с. 25].

Під механізмами валютного регулювання більшість науковців розуміє сукупність форм, методів та інструментів впливу суб'єктів на об'єкт (валютний ринок) із метою: підтримки макроекономічної рівноваги й валютно-курсової стабільності; забезпечення стабільності національної грошової одиниці та стійкого економічного зростання; врівноваження платіжного балансу; гарантування валютної безпеки тощо [8, с. 69].

Розмаїття мети регулювання валютного ринку зумовлює використання широкого кола інструментів, які в цілому можна поділити на адміністративні та ринкові (економічні).

До адміністративних інструментів відносять: обмеження вільної купівлі/продажу іноземної валюти; обов'язковий продаж державі частини валютної виручки; контроль за іноземним інвестуванням у національну економіку; регулювання термінів оплати за експорт та імпорт; регулювання валютних відносин на ринку готівкової валюти; введення лімітів для учасників валютного ринку на валютні операції. Ринковими інструментами прямої дії є: валютні інтервенції, диверсифікація валютних резервів, відносний рівень процентних ставок у іноземній валюті, девальвація й ревальвація національної валюти.

До ринкових інструментів валютно-курсової політики непрямой дії, які також впливають на валютний ринок включають: облікову ставку, мінімальні обов'язкові резерви, операції на відкритому ринку, оподаткування валютних операцій, бюджетні витрати, митні тарифи [11, с. 165].

За характером впливу валютне регулювання має дві форми дії: пряму (девизна політика, валютні обмеження, регулювання режиму валютного курсу та рівня конвертованості валюти, корекція облікових ставок НБУ) та непрямую (управління валютними резервами, регулювання платіжного балансу, процентна політика).

Методи прямої дії переважно мають адміністративний характер. Характерним прикладом є валютні обмеження. Водночас ефективним інструментом прямої дії, однак уже ринковим, є девизна політика, яка проводиться НБУ у формі валютних інтервенцій, орієнтованих на досягнення інфляційних цілей, згладжування різких курсових коливань гривні та збільшення міжнародних резервів до рівня, що забезпечує необхідний захист національної економіки від негативних зовнішніх шоків [13 с. 9].

Прийнято вважати, що методи непрямой дії є ринково орієнтованими. Наприклад, процентна політика: через зміну офіційної процентної ставки, центральний банк може впливати на притік чи відтік капіталів, а разом з цим – на валютний курс. Підвищення ставки сприяє підтримці курсу, оскільки стримує доступ банків до національної валюти, через її здорожчання, а її зниження призводить до послаблення валюти, через збільшення пропозиції національної валюти разом з її здешевінням.

Іншими прикладом є управління офіційними валютними резервами, що включає в себе формування їх оптимальної структури і раціональне розміщення активів країни за кордоном. За існуючими критеріями безпеки, обсяг міжнародних резервів має становити не менше ніж 100 % короткострокового боргу країни за залишковим терміном погашення. У прямій залежності від величини золотовалютних резервів (ЗВР) перебуває підвищення рівня ефективності використання монетарних інструментів макроекономічного регулювання, що зміцнює роль НБУ в системі державної влади, уможливорює масштабне не інфляційне рефінансування комерційних банків і посилює вплив монетарного сектору на реальний сектор вітчизняної економіки [14, с. 254].

В умовах фінансової нестабільності, навіть будь-яка нова інформація про стан ЗВР впливає на валютний ринок. Сюди можна віднести рішення держави про продаж деякої частини ЗВР або навпаки їх поповнення за рахунок купівлі валюти на міжбанку або за рахунок міжнародних запозичень. В економіці, такий трансмісійний канал впливу називають сигнальним.

В першій половині 2014 року почалась затяжна та стрімка девальвація гривні (див. рис. 1). І хоча подібні швидкоплинні девальвації в історії національної валюти вже були (кризи 1998 та 2008 років), але на фоні гострої політичної кризи вона стала катастрофічною. Для стабілізації ситуації на валютному ринку, починаючи з лютого 2014 року Національний банк почав вживати антикризові заходи, які в цілому не принесли очікуваних результатів на початковому етапі. Національний банк допустив ряд помилок та не був виваженим у своїх діях.

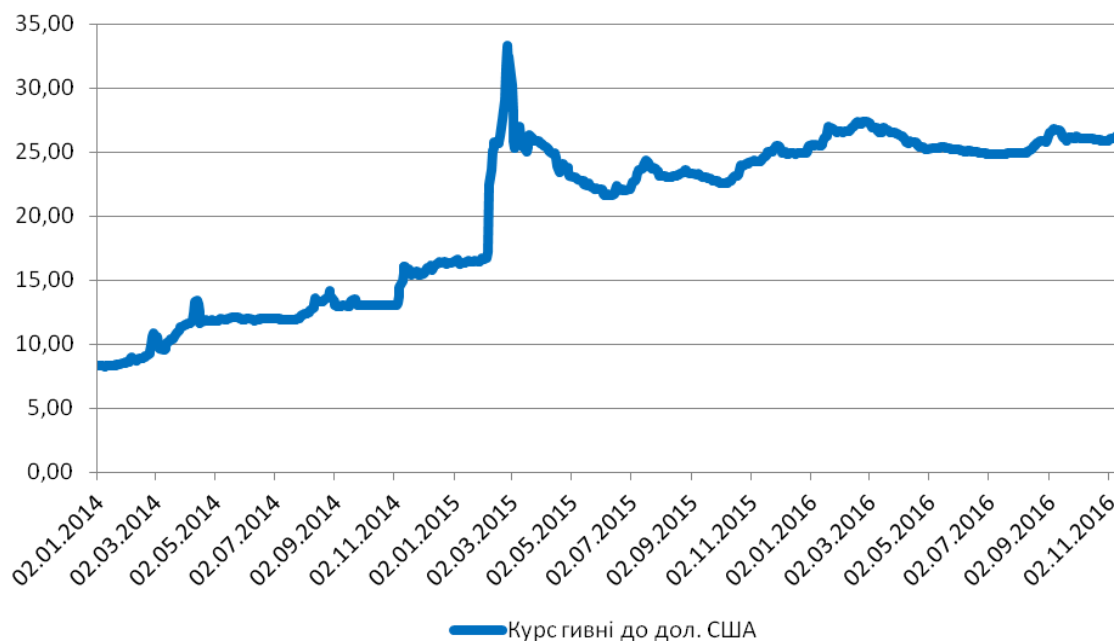


Рис. 1 Динаміка курсу гривні до дол. США в 2014-2016 рр.

Джерело: Складено автором на основі: [15]

Як наслідок, девальвація досягла свого піку в лютому 2015 року. В березні 2015 року, через рік після початку активних дій регулятора, ситуація на валютному ринку почала стабілізуватися. Вперше, за 15 місяців національна валюта почала зміцнюватись. В період з кінця березня 2015 р. до кінця 2016 р. коливання валютного курсу гривні не перевищувало 10%. Значною мірою це зумовлено стабілізацією валютного ринку.

Ми прослідкували всі рішення регулятора, які на нашу думку мали найбільший ефект впливу на валютний ринок. В цілому, рішення прийняті в 2014-2015 рр. мали обмежувачий характер, вони не принесли очікуваних позитивних результатів та спричинили ряд негативних наслідків, основними з яких є зменшення частки офіційного валютного ринку та значне зростання долі «чорного» валютного ринку, а також посилення доларизації економіки. З 2016 року Національний банк почав проводити лібералізацію валютного ринку.

Таблиця 1

Графік прийняття заходів НБУ для регулювання валютного ринку

Дата	Заходи НБУ на валютному ринку
06.02.2014	Банкам дозволено купувати валюту на міжбанківській валютній біржі за дорученням фізичних осіб – резидентів і нерезидентів з метою переказу за межі України, що в сумі не перевищує 50 000 грн. Тимчасово заборонити купівлю іноземної валюти за гривні на міжбанківському валютному ринку України для дострокового погашення резидентами кредитів, позик (фінансової допомоги) в іноземній валюті за договорами з нерезидентами, у тому числі, в разі укладання додаткових угод до кредитних договорів.
22.08.2014	Введено обов'язковий продаж 100% валютної виручки, а також обмежено термін розрахунків за експортними та імпортними операціями періодом 90 календарних днів.
22.09.2014	Знижено обов'язковий продаж валютної виручки з 100% до 75% комерційним банкам, а також обмежено продаж валюти населенню в одні руки еквівалентом 3000 грн. на добу.

29.12.2014	Започатковано роботу Комітету з монетарної політики, який є колегіальним органом, відповідальним за розроблення пропозицій щодо формулювання та реалізації грошово-кредитної політики, визначення необхідних монетарних інструментів. У тому числі він має право на внесення пропозицій щодо встановлення та зміни облікової та інших процентних ставок Національного банку, визначення та здійснення валютно-курсової політики тощо. Очолюватиме КМП Голова Національного банку України
14.01.2015	Збільшено пенсійний збір в розмірі до 2% при купівлі іноземної валюти фізичними особами.
23.02.2015	Запроваджено заборону на здійснення уповноваженими банками купівлі валюти за дорученням клієнтів, якщо для цього використовуються залучені клієнтами кредитні кошти.
04.03.2015	Підвищено облікову ставку із 19,5 до 30%.
13.03.2015	Введено 1,5% військовий збір на операції з купівлі іноземної валюти фізичними особами.
11.06.2015	Скасовано 1,5% військовий збір на операції з купівлі іноземної валюти фізичними особами.
28.08.2015	Знижено облікову ставку до 27%.
25.09.2015	Знижено облікову ставку до 22%.
29.12.2015	Національний банк встановлює більш жорсткі вимоги до небанківських обмінників валюти.
22.04.2016	Знижено облікову ставку до 19%.
05.05.2016	Національний банк звільняє від обов'язкового продажу кошти, що надходять для здійснення іноземних інвестицій в Україні.
09.06.2016	Збільшено обсяг валюти, які фізичні особи мають право, купувати він складає не більше 12 000 грн. протягом однієї доби.
15.07.2016	Банкам повернено можливість змінювати валютні курси протягом дня, а також встановлювати різні курси в різних відділеннях.
10.08.2016	Фізичні особи мають продавати іноземну валютну на суму, що не перевищує 150 тис. грн. без пред'явлення документів, а також купувати на суму до 12 тис. грн.
06.09.2016	Затверджено стратегію валютних інтервенцій НБУ на 2016-2020 роки. При проведенні валютних інтервенцій НБУ має виходити з обмеженості валютних резервів, брати до уваги значний рівень доларизації економіки та дисбаланси валютного ринку.
28.10.2016	Облікову ставку зменшено до 14%.
05.12.2016	НБУ Запроваджує реєстр незаконних обмінників валюти. В списку зазначена адреса обмінного пункту, а в деяких випадках і фото. На разі в списку зазначено 64 незаконних обмінних пунктів.
20.12.2016	Скасовано пенсійний збір в розмірі 2% при купівлі іноземної валюти фізичними особами, який було встановлено в січні 2015 році. При цьому, збір скасовано повністю, він був введений в 1998 році як тимчасовий захід, проте зберігався до 2006 року в розмірі 1,5%, а з 2006 до 2015 в межах 1,3-0,2%

Джерело: Складено автором на основі: [15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22]

Політика валютних обмежень, яку проводив Національний банк в 2014-2015 році йшла в розріз з ринковими законами попиту та пропозиції. В умовах зростання

недовіри до національної валюти, загострення військової ситуації на сході, масового зняття гривневих депозитів та закриття багатьох банків, населення прагнуло зберегти свої заощадження. Іноземна валюта стала чи не єдиним способом не втратити заощадження. Тому, цілком очевидно, попит на іноземну валюту значно зріс. Проте, офіційним шляхом задовольнити власні потреби у валюті населення, через існуючі обмеження, вже не могло. Як наслідок, відбувається значне зростання «чорного» готівкового ринку іноземної валюти, де фізичні особи та деякі підприємці мали змогу в повному обсязі задовольнити свій попит, хоча зі значними ризиками та за не вигідним обмінним курсом.

Відповідно до офіційних даних НБУ, у 2013 році населення щомісяця купувало у банків в середньому 1 601 млн. дол., у 2014, коли були запроваджені перші валютні обмеження, цей обсяг знизився до 669 млн. дол., а у 2015 році, коли обмеження стали ще жорсткішими, він становив вже 57 млн. дол., що складає лише 3,6% від рівня 2013 р. [15].

Отже, офіційно обсяг купівлі валюти на готівковому ринку за два роки скоротився майже у 30 разів. Очевидно, що таке скорочення попиту на валюту не могло відповідати дійсності на фоні зростання недовіри до національної валюти, фінансової кризи, девальвації та особливо кількарізного зростання кількості обмінних пунктів. Так, небанківські фінансові установи (НФУ) – сьогодні основні гравці на легальному ринку готівкових валютно-обмінних операцій, які мають генеральні ліцензії на здійснення валютно-обмінних операцій, збільшили кількість своїх відділень лише у 2015 році на 70% – до 1 988 одиниць, на кінець грудня 2016 року кількість відділень становила вже 3115 (що на 56% більше 2015 року) [15]. Це лише офіційні цифри, поряд з цим, працює також значна кількість нелегальних пунктів обміну валют (без ліцензій).

Такий помітний ріст мав би викликати подив, адже офіційний обсяг (купівля + продаж) операцій у доларовому вимірі за 2015 рік скоротився на 79% – з 13,6 млрд. дол. до 2,9 млрд. дол. [15]. Це може бути викликано, зокрема тим, що принаймні деякі обмінники проводять операції, про які не звітують, а конкуренція з боку банківського сектору значно послабилася через те, що банки перебувають під більш суворим контролем та наглядом і змушені дотримуватися введених НБУ валютних обмежень.

Про розширення неформального сегменту валютного ринку також може свідчити зростання запасів готівкової валюти поза банками. Вони зростали навіть на фоні зменшення до 15,3 млрд. дол. чистого ввезення готівкової валюти банківськими установами у період 2014-15 рр. (у 2012-13 рр. – ввозилося 17,2 млрд. дол.) [23, с. 5]. Кумулятивні обсяги валютної готівки, що видавалася через каси банків, у період з 2005-2015 рр. майже вдвічі перевищували обсяги купівлі готівкової валюти населенням. Формально розрахунки у валюті в Україні заборонені, видача валютних кредитів домогосподарствам також заборонена (з 2009 року), а корпоративним клієнтам навряд чи видавалися значні обсяги кредитів готівкою.

Обсяги приватних переказів з-за кордону за період з 2008-2015 рр. становили 52 млрд. дол. США, значна частина яких була отримана реципієнтами у іноземній готівці в касах банків [23, с. 5]. Оскільки прямі розрахунки у іноземній валюті заборонені, реципієнти переказів з-за кордону мали би продавати валюту на офіційному ринку для проведення розрахунків, що сприяло би росту обсягів продажу валюти. Проте офіційна статистика свідчить про значне падіння як обсягів купівлі валюти населенням, так і її продажу у 2014-15 рр. після введення жорстких обмежень.

Через обмеження на легальному ринку готівкової валюти (максимальна сума обміну, документи, що засвідчують особу, заборона зміни обмінного курсу впродовж дня та ін.), обмеження на купівлю валюти на міжбанку та збір в Пенсійний фонд з купівлі готівкової валюти, частині компаній та населення довелося задовольняти свій попит на чорному ринку, і в результаті неофіційний обмінний курс іноді суттєво відрізнявся від міжбанківського та готівкового курсу в офіційних обмінниках (рис. 2).

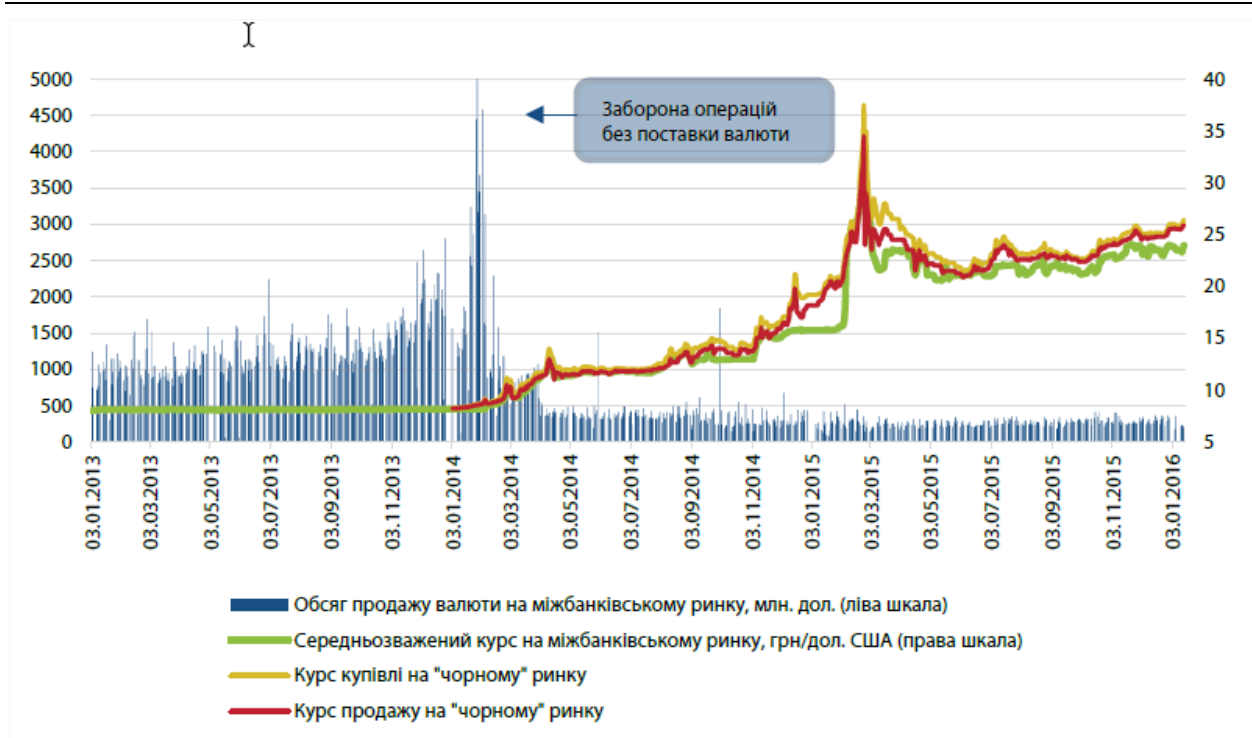


Рис. 2. Обсяги продажу валюти на міжбанківському ринку та обмінні курси

Джерело: Складено автором на основі: [15, 22 с. 7]

На жаль, якість даних про неофіційний обмінний курс є не дуже високою – фактично можна відстежувати ринок заявок на купівлю та продаж на кількох сайтах або у не публічних джерелах. [22 с. 9]. На них курси, по суті, є заявками, а не курсами за фактично проведеними операціями, що значно погіршує якість такої статистики, проте дозволяє оцінити загальні тренди.

Наслідки зростання частки «чорного» валютного ринку є очевидно негативними. Серед них можемо виділити найбільш значні:

1. Уряд опосередковано не отримує податків і зборів із зовнішньоторговельних операцій, бо використання неформального ринку валюти ускладнює компаніям пояснення наявності у них іноземної валюти, що стимулює їх виводити з легального поля й інші операції. Ми вважаємо, що прямий зиск від наявності пенсійного збору є меншим за непрямі втрати через зменшення конкурентоспроможності легального ринку обміну, тому виступаємо за скасування такого збору.

2. Центробанк не може ефективно провадити монетарну політику через: (а) відсутність адекватної статистики та (б) наявність паралельного грошового обігу поза контролем НБУ. Менша ефективність монетарної політики ускладнює (іноді – унеможлиблює) досягнення визначних цілей, як-от конкретної цілі споживчої інфляції, що підриває довіру економічних агентів до можливостей центрального банку. Нині саме довіру до заяв центробанку більшість економістів вважає основним інструментом впливу на очікування економічних агентів.

3. Домогосподарства втрачають неотримані відсотки, тримаючи готівку, та можуть наражатись на ризик втрати коштів при нелегальному обміні валюти.

Розуміючи потенційну загрозу прогресуючого зростання нелегального валютного ринку, Національний банк переходить до політики лібералізації валютного ринку та боротьби з нелегальними обмінними операціями.

Протягом 2016 року було прийнято ряд важливих рішень, які значно спростили купівлю іноземної валюти на офіційному готівковому валютному ринку.

Так, 9 червня було збільшено обсяг валюти, яку можуть придбати фізичні особи протягом однієї доби, він збільшився до 12 000 грн.

На нашу думку, найбільш помітним та сприятливим для населення є скасування обов'язкового пред'явлення документу при купівлі валюти (з 10.08.2016 року), а також відміна 2% збору до пенсійного фонду при купівлі валюти 20 грудня 2016 року. Обмеження на купівлю валюти за паспортом діяло з вересня 2011 року, а збір до пенсійного фонду як тимчасовий захід було введено в 1998 році! Слід зазначити, що подібні обмеження на купівлю валюти характерні лише для авторитарних країн (сьогодні, валюту за паспортом можна купити лише в Білорусії та Північній Кореї).

6 вересня 2016 року затверджено стратегію валютних інтервенцій НБУ на 2016-2020 роки. Дана стратегія має сприяти проведенню лише ефективних валютних інтервенцій та не допустити помилок, що були допущені при проведенні валютних інтервенцій протягом 2010-2014 рр.

Так, стратегічним завданням НБУ є накопичення золотовалютних резервів. При проведенні валютних інтервенцій НБУ має виходити з обмеженості валютних резервів, враховувати значний рівень доларизації економіки та дисбаланси валютного ринку.

З метою боротьби з нелегальними обмінними пунктами, які становлять значну частину «чорного» валютного ринку, НБУ наприкінці 2016 року запровадив реєстр таких пунктів. В ньому зазначаються адреси та дати відкриття кримінальних проваджень, а в деяких випадках і фото розташування пункту. Цікавим фактом є те, що в примітках до більшості виявлених нелегальних пунктів обміну, регулятор зазначає про відкриття в цих самих обмінних пунктах вже легальних точок обміну, які є мережевими НФУ. Очевидно, що відбувається не закриття таких пунктів, а їх легалізація. Питання, чи відображаються всі обмінні операції в обліку такими сумнівними обмінними пунктами залишається відкритим.

Разом з цим, з 1 січня 2016 року НБУ веде реєстр приміщень, в яких здійснюється діяльність з обміну валют або надання інших фінансових послуг, які передбачають використання готівки в національній та іноземній валютах. Даний реєстр є відкритим і кожен має можливість перевірити наявність в ньому будь-якого обмінного пункту.

Більшість експертів сходяться в думці, що розпочата лібералізація валютного ринку в 2016 матиме позитивні результати. І вже в 2017 році частка незаконних валютних операцій зменшиться, а тенденції до її зменшення збережуться і в подальші роки. Про позитивні результати лібералізації вже свідчить зменшення волатильності валютного курсу.

Висновки та перспективи подальших розробок. Під механізмами регулювання валютного ринку визначено сукупність форм, методів та інструментів впливу на валютний ринок із метою: підтримки макроекономічної рівноваги в країні, валютно-курсової стабільності, забезпечення стабільності національної грошової одиниці, стійкого економічного зростання, рівноваги платіжного балансу, гарантування валютної безпеки економічних суб'єктів тощо.

Механізми регулювання валютного ринку України представлено чотирма змістовними складовими: механізм регулювання валютного курсу, механізм регулювання стійкості розвитку валютного ринку, механізм державного регулювання валютного ринку, механізм саморегулювання валютного ринку.

Ефекти державного регулювання валютного ринку не завжди є позитивними, вони залежать від доцільності та правильності застосування тих чи інструментів. Політика валютних обмежень, яку проводив Національний банк в 2014-2015 рр. як відповідь на посилення девальвації гривні мала негативні наслідки у вигляді значного зростання нелегального валютного ринку та тільки прискорила темпи девальвації. В 2016 році регулятор переходить до політики лібералізації валютного ринку. Скасування цілого ряду обмежень, деяких з яких діяли багато років, мало позитивні ефекти. Основними з яких є поступове скорочення нелегального валютного ринку та зменшення волатильності валютного курсу гривні.

Вважаємо, що поступова лібералізація валютних відносин та перехід до інфляційного таргетування матимуть позитивні ефекти, що в короткостроковій перспективі дозволять перевести більшу частину валютних операцій у законне поле та

зупинять девальвацію гривні. Тому дане питання залишатиметься актуальним для наукових досліджень і надалі.

Список використаної літератури

1. Davenport T. H., Beck J. C. *Attention Economy: Understanding the New Currency of Business* / T. H. Davenport, J. C. Beck. – Harvard Business Review Press, 2002. – 272 p.
2. Wood L. T. *Currency* / L. T. Wood. – Createspace, 2012. – 320 p.
3. Goyette C. *The Dollar Meltdown: Surviving the Impending Currency*
4. *Crisis with Gold, Oil, and Other Unconventional Investments* / C. Goyette. – Portfolio Hardcover, 2009. – 248 p.
5. Rickards J. *Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis* / J. Rickards. – Portfolio Hardcover, 2011. – 304 p.
6. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія [Текст] / Й. А. Шумпетер; пер. з англ. В. Ружицький, П. Тарашук. – К. : Основи, 1995. – 528 с.
7. Береславська О. І. Валютна політика України: теорія та практика [Текст]: монографія / О. І. Береславська; Держ. податк. адмін. України [та ін.]. – Ірпінь : Нац. Ун-т ДПС України, 2010. – 330 с.
8. Бідник Н. Б. Валютне регулювання та валютний контроль / Н. Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 739. – С. 189–194.
9. Веріга Г. В. Механізм регулювання валютного ринку та аналіз ефективності їх інструментів / Г. В. Веріга // Економічний часопис XXI – 2015. – № 9-10. – С. 68-72.
10. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні: автореф. дис. д. ра екон. наук : 08.00.08 [Текст] / Ф. О. Журавка; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2009. – 28 с.
11. Косова Т. Д. Концепція реформування валютного регулювання і контролю / Т. Д. Косова, К. Т. Свешнікова // Торгівля і ринок України – 2009. – Вип. 28. – Т. 2. – С. 168–177.
12. Савченко Т. Г. Оцінювання ефективності інструментів валютного регулювання в Україні [Текст] / Т. Г. Савченко, М. А. Єпіфанова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С. 161–170.
13. Якимчук Ю.Ю. «Сучасний стан та проблеми розвитку валютного ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.libfor.com/index.php?newsid=214>
14. Ровинський Ю. О. Система заходів валютно-правових обмежень / Ю. О. Ровинський // Фінансове право. – 2011. – № 2. – С. 7–11.
15. Бабійчук Т. П. Використання механізму обов'язкових резервів у стимулюванні розвитку банківської інвестиційної діяльності / Т. П. Бабійчук // Науковий вісник НЛТУ України : Зб. наук. техн. прац. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.10. – С. 252–257.
16. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
17. Постанова Правління Національного банку України № 140 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0140500&16>
18. Рішення Правління Національного банку України №261 «Про затвердження стратегії валютних інтервенцій Національного банку України на 2016-2020 роки» від 6.09.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/vr261500-16>
19. Постанова Правління Національного банку України № 49 «Про заходи щодо діяльності банків та проведення валютних операцій» від 06.02.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=5454032>
20. Постанова Правління Національного банку України № 591 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України » від 22.09.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>
21. Постанова Правління Національного банку України № 591 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України » від 22.09.2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>
22. Постанова Правління Національного банку України № 342 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринку України» від 07.06.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=32236400>
23. Постанова Правління Національного банку України № 364 «Про внесення змін до Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України» від 02.08.2016 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=34705192>
24. Жолудь О., Пюнтківська І., «Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf

References

1. Davenport, T. H., Beck J. C. (2002). *Attention Economy: Understanding the New Currency of Business*. Harvard Business Review Press.

2. Wood, L. T. (2012). Currency. Createspace.
3. Goyette, C. (2009). The Dollar Meltdown: Surviving the Impending Currency Crisis with Gold, Oil, and Other Unconventional Investments. Portfolio Hardcover.
4. Rickards, J. (2011). Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis. Portfolio Hardcover p.
5. Schumpeter, J. A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy / J. A. Schumpeter; Trans. from English. B. Ruzhyskyy P. Tarashchuk. - K: Fundamentals.
6. Bereslavska, A. I (2010). Monetary Policy of Ukraine: Theory and Practice. - Irpen: Nat. University of STS of Ukraine.
7. Bidnyk, N. B. (2012). Currency Regulation and Currency Control / NB Bidnyk // Proceedings of the National University "Lviv Polytechnic". *Management and business in Ukraine: problems and stages of development*, 739. 189-194.
8. Veriga, G. (2015). Mechanism of regulation of foreign exchange and analysis of the effectiveness of tools. *XXI Economic Journal*, 9-10, 68-72.
9. Zhuravka, F. O. (2009). implementation mechanism of monetary policy in Ukraine: Author. Dis. PhD economical. Sciences: 08.00.08. Sumy.
10. Kosova, T. D. (2009). Concept of reforming the currency regulation and control. *Trade and Market of Ukraine*,. 28, T. 2., 168-177.
11. Savchenko, T. (2015). Evaluation of efficiency tools currency regulation in Ukraine. *Actual problems of economy*. 2 (116), 161-170.
12. Yakymchuk, J. J. The current situation and problems of the foreign exchange market of Ukraine" Retrieved from: <http://www.libfor.com/index.php?newsid=214>
13. Y. Y. Rovynsky system measures the monetary and legal restrictions / Y.Y. Rovynsky // finance. – 2011. – № 2. – P. 7-11.
14. Babychuk, T. P. (2012). Mechanism required reserves in promoting investment banking. *Scientific Herald NLTU Ukraine: Coll. nauk. tehn. WORKER*. - Lviv: RIO NLTU Ukraine, 22.10., 252-257.
15. National Bank of Ukraine. Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>
16. Resolution of the National Bank of Ukraine № 140 "On settlement of the situation in the money and foreign exchange markets of Ukraine" dated 03.03.2016 y. – Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0140500&16>
17. The decision of the National Bank of Ukraine №261 «On approval of the strategy of currency interventions of the National Bank of Ukraine for 2016-2020 years" from 09.06.2016 y. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/vr261500-16>
18. Resolution of the National Bank of Ukraine № 49 "On measures on banking activities and foreign exchange operations" from 02.06.2014 y. Access: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=5454032>
19. Resolution of the National Bank of Ukraine № 591 "On amendments to some legislative acts of the National Bank of Ukraine" dated 22.09.2014 y. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>
20. Resolution of the National Bank of Ukraine № 591 "On amendments to some legislative acts of the National Bank of Ukraine" dated 22.09.2014 y. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>
21. Resolution of the National Bank of Ukraine № 342 "On settlement of the situation in the money and foreign exchange markets of Ukraine" dated 07.06.2016 y. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=32236400>
22. Resolution of the National Bank of Ukraine № 364 "On Amendments to the Regulations on the organization and implementation of foreign exchange operations on the territory of Ukraine" dated 08.02.2016 y. - Retrieved from: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=34705192>
23. Zholud O., Piontkivsky I. "Dollarization and black market currency in Ukraine: causes, scope, consequences for the economy and politics". Retrieved from: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf

Lagutin Vasyl Dmytrovich

Dr. Sc. (Economics), professor

Kyiv National University of Trade and Economics,

E-mail: lagutin-vd@ukr.net

Zhurba Oleksandr Mykolaiovych

Graduate student

Kyiv National University of Trade and Economics,

E-mail: Alexandr_zhurba@mail.ru

ECONOMIC EFFECTS OF STATE REGULATION OF FOREIGN EXCHANGE MARKET

Abstract

Introduction. Today, the currency market plays a significant role in the economic development of Ukraine. From specific decisions of the National Bank to regulate the activities of the foreign exchange

market directly depends on the behavior of market participants. In such circumstances, the effects of specific solutions of National Bank greatly increase. The policy of currency restrictions, which was a response to the increasing of devaluation of the hryvnia in early 2014's, was not effective and has only exacerbated the fall of the national currency. This cause the regulator to a policy of currency liberalization, which has had a positive impact. So it is important to provide a detailed analysis of specific decisions taken by the National Bank of Ukraine and assessment of their impact on the currency market.

Purpose. Analysis of the main effects of state regulation of the foreign exchange market of Ukraine in 2014-2016.

Methods. Analysis, synthesis, induction, deduction, comparison.

Results. Revealed the development trends of the currency market of Ukraine in the period of 2010-2016. The specific features of the monetary policy of the National Bank of Ukraine during this period and analyzed regulatory decisions that were made to stabilize the currency market. The negative effects of the policy of foreign exchange restrictions that led to the deterioration of the devaluation of the national currency. Carried out an analytical review of the dynamics of the development of the illegal foreign exchange market of Ukraine. The threatening factors, which were not considered by the National Bank when conducting the stabilization of the currency market were specified. Emphasized the positive effects of the transition to the liberalization of the currency market and reasonably caused this stabilization of the exchange rate.

Originality. The classification of the possible negative consequences of the policy of exchange restrictions during exacerbation of financial crisis were extended.

Conclusion. The effects of state regulation of the foreign exchange market is not always positive, they depend on the appropriateness and the correct application of certain tools. Policy currency restrictions, held by the National Bank in 2014-2015, as a response to the increasing devaluation of the hryvnia had negative consequences in the form of significant growth in illegal foreign exchange market and accelerated the pace of devaluation. In 2016, the controller moves to a policy of liberalization of the foreign exchange market. The cancellation of a number of limitations, some of which operated for many years, has small positive effects. The most important of which is the gradual reduction of the illegal foreign exchange market and reduce the volatility of the exchange rate of the hryvnia.

Keywords: foreign exchange market, monetary policy, illegal currency market, the "dollarization", devaluation, currency crisis, exchange rate mechanism, foreign exchange intervention.

Одержано редакцією 18.03.2017 р.
Прийнято до публікації 22.03.2017 р.

УДК 330.87:330.59

Опалько Вікторія Вікторівна

к.е.н., доцент, докторант

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

e-mail: opalko633@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ТРАКТУВАННЯ НАУКОВОЇ КАТЕГОРІЇ НЕРІВНІСТЬ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті наведено погляди науковців на нерівність від Платона до сьогодення. Розкрито сутність нерівності під якою розуміють існування людей в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до життєво-необхідних ресурсів. Виявлено, що нерівність еволюціонувала від соціально-конфліктологічного підходу до економіко-глобалістичного в сучасних умовах сталого розвитку. Визначено детермінанти нерівності, до яких належать: соціальна поляризація та стратифікація суспільства; різний рівень доходів населення та отримання базових соціальних послуг; багатство; влада; престиж; політико-правові, соціокультурні, психофізіологічні та етнічні відмінності; соціальна та просторова мобільність тощо. На підставі превалювання детермінантів визначено види нерівності та надано їх

авторське трактування із урахуванням специфіки розвитку. Обґрунтовано необхідність усунення причин нерівності для забезпечення рівних можливостей сталого соціально-економічного розвитку й уникнення конфліктів і тероризму.

Ключові слова: нерівність, соціально-економічна нерівність, детермінанти нерівності, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції останніх десятиліть свідчать, що суспільство, яке здійснює науковий пошук ефективного використання досягнень технологічного прогресу, породжує зростання майнової нерівності в значних масштабах. Даний парадокс цілком пояснюється логікою розвитку соціально-економічних систем, а природа такої нерівності та її поглиблення пов'язана з потенційною можливістю використання досягнень у сфері виробництва, нерівним розподілом доходів та благ цивілізації. Тому скорочення нерівності в середині країн та між ними стало десятою Ціллю сталого розвитку серед 17 цілей, які прийнято Генеральною Асамблеєю ООН у 2015 році на період до 2030 року. Перед країнами членами-ООН постали нові завдання адаптації визначених на глобальному рівні цілей та їх моніторингу. Україна також приєдналася до виконання завдань щодо скорочення нерівності та визначила за необхідність поступово досягти й підтримувати зростання доходів найменш забезпечених 40 відсотків населення на рівні, що перевищує середній по країні, проте нерівність має набагато ширше значення. Тому важливою науковою задачею стала розробка теоретичного апарату ідентифікації поняття та детермінантів нерівності в середині країн та між ними в умовах фінансової нестабільності, економічних дисбалансів та необхідності забезпечення сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Проблема нерівності не нова, їй присвячені праці багатьох виданих мислителів та діячів минулого Платона, Аристотеля, К. Маркса, М. Вебера, П. Сорокіна та ін. [1-5] Питаннями нерівності останнім часом займалися провідні зарубіжні та українські фахівці з економіки, соціології, зокрема, Т. Пікетті, І. Мисляєва, Б. Міланович, О. Балакірева, В. Головенько, Д. Дмитрук та ін. [12-17], які досліджували особливості та різні прояви нерівності у суспільстві. На думку одних, нерівність весь час зростає, і світ стає все більш і більш несправедливим, інші вважають, що нерівність природньо знижується або спонтанно знаходить гармонійні форми, внаслідок чого не потрібно робити нічого, що могло б порушити цю щасливу рівновагу. Тому питання про дослідження феномену нерівності заслуговує на систематичне, теоретико-методичне вивчення. Нерівність є причиною конфліктів і соціальних катаклізмів різних масштабів. Тому світовою спільнотою прикладається максимум зусиль до дослідження та нейтралізації загроз глобальної і локальної нестабільності, спричинених різного роду нерівністю.

Метою статті є еволюція та деталізація сутності нерівності, виявлення її детермінантів задля формування основ скорочення нерівності на практиці в умовах забезпечення сталого розвитку.

Викладення основного матеріалу. Нерівність існувала в усіх сферах соціального та економічного життя з часів виникнення суспільства. Це нерівність у доступі до життєво необхідних ресурсів (продовольчих, сировинних, енергетичних тощо), до робочих місць, освіти, медичних послуг, культурної спадщини, економічних благ тощо. Відповідно в основі нерівності лежать відмінності людей за соціальним статусом, за кількістю наявних коштів, освітою, віком, місцем проживання, рівнем та якістю життя населення тощо.

Конкретна економічна реальність нерівності очевидна всім, хто відчуває її на собі, і, відповідно, породжує різкі і суперечливі судження. Селянин та мешканець міста, робочий та власник, промисловець, банкір чи касир – кожен зі свого робочого місця спостерігає за перебігом подій, які зачіпають умови життя різних людей, змінюють

стосунки влади та відносини між різними соціальними верствами, та формують власне розуміння того, що справедливо, а що ні. Поняття про нерівність завжди мало і буде мати психологічне, економічне та суб'єктивне бачення, яке носить політичний, конфліктний та особистісний характер.

Поняття нерівності є неоднозначним. Нерівність – це бінарне відношення між об'єктами дослідження, тобто об'єкти не дорівнюють один одному (математичний термін). Проте, зазвичай, під нерівністю розуміють існування людей в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до ресурсів. Існує декілька підходів до розуміння нерівності. Давньогрецький філософ Платон у праці «Держава» [1] зазначав про розшарування людей на багатих і бідних. Він вважав, що держава складається ніби з двох держав: в одній живуть бідні, в іншій – багаті. Суспільство, на думку Платона, має класовий характер, де громадяни належать до одного з трьох класів: правителів; воїнів і чиновників; працівників (хліборобів, ремісників, лікарів, акторів). Отже, Платон стверджував, що нерівність укладено у самій природі розвитку суспільства, тому в ідеальній державі його не уникнути.

Аристотель у праці «Політика» [2] піднімав питання про соціальну нерівність. Він зазначав, що у всіх державах існує три класи суспільства: клас багатих, бідних; та середній клас – найкращий, оскільки його члени найбільш готові підтримувати раціональний принцип життєдіяльності. Аристотель виступав як проти влади бідняків, позбавлених власності, так і проти егоїстичного правління багатой олігархії [2, с. 506 – 509]. Краще суспільство формується з середнього класу, і держава, де цей клас більший і сильніший, управляється краще всього, оскільки забезпечується громадська рівновага.

Відповідно до марксистської та неомарксистської моделі класової структури суспільства, нерівність визначалася, як фундаментальний поділ суспільства на два класи: власників засобів виробництва і робітничий клас, які мали нерівні можливості та ресурси. К. Маркс підкреслював, що джерелом соціального розвитку виступає боротьба між антагоністичними суспільними класами [3, с. 401–424]. Такий підхід отримав назву конфліктологічний (засновник К. Маркс), згідно якого детермінантами (визначальними факторами, складовими) соціальної нерівності є економічна диференціація суспільства. Ті соціальні групи, які контролюють засоби виробництва, займають більш високе положення у суспільстві в порівнянні з тими, хто не може здійснювати подібний контроль. Клас власників експлуатує клас незаможних. Між ними виникає антагоністичний конфлікт, який, в кінцевому підсумку, призводить до революції. Останньою формою такого конфлікту є боротьба між пролетаріатом і буржуазією. Перемога робітничого класу над буржуазією, на думку Маркса, призведе до скасування розбіжностей у власності та нерівності. Згідно теорії К. Маркса нерівність в суспільстві постійно зростає (відбувається «ескалація нерівності»), «багаті стають багатшими, а бідні - біднішими» [3]. Нерівність постійно наростає від мінімуму в первісному суспільстві до максимуму в капіталістичному. Теорія Маркса не повністю підтвердилася на практиці, але вона розкриває залежність нерівності від економічних чинників.

Прихильником конфліктологічного підходу є Р. Дарендорф, який висловив ідею, що основним детермінантом виникнення та розвитку нерівності у суспільстві є влада, він зробив висновок про неминучість соціальної нерівності в будь-якому суспільстві [4].

На противагу марксистського підходу, М. Вебер запропонував розглядати три ознаки (детермінанти) нерівності: багатство, влада і престиж, які відповідно формують економічну, статусну й політичну нерівність [5]. Відмінності у власності та сукупності доходів створюють класи, розходження у престижі формують статусні групи, нерівний розподіл влади зумовлює поділ на «політичні партії». Індивіди, що займають схожі позиції за вказаними трьома ознаками, утворюють статусні групи. [5]. Таким чином, Макс Вебер на відміну від Карла Маркса, визначає нерівність не за наявністю або відсутністю

контролю над засобами виробництва, а за економічними відмінностями, не пов'язаними безпосередньо з власністю.

Б. Барбер додав ще три критерії (детермінанти) нерівності: рівень освіти; ступінь релігійної або ритуальної чистоти; ранжування по спорідненим та етнічним групам [6, с. 244, 245]. За допомогою першого критерію можна виміряти ступінь нерівності за різницею в доходах; за допомогою другого критерію – за різницею в пошані та повазі; за допомогою третього критерію визначається нерівність за кількістю підлеглих. Проте іноді на практиці існують протиріччя між зазначеними детермінантами. Наприклад, професор і лікар сьогодні мають невисокий дохід, але користуються великим престижем. Ватажок мафії багатий, але його престиж в суспільстві мінімальний.

Іншим є підхід у трактуванні нерівності – структурно-функціональний, який ґрунтується, насамперед, на теорії Е. Дюркгейма. Функціоналізм виводить соціальну нерівність з поділу праці: соціальний розподіл розглядається як продукт поділу праці, а вся система соціальної нерівності визначається значимістю і престижем функцій, які виконуються для суспільства [7, с. 349]. На думку прихильників структурно-функціонального аналізу (Т. Парсонса, К. Девіса, У. Мура, Е. Гідденса та ін.) нерівність є джерелом соціальної енергії, що обумовлює соціальний розвиток, тому що саме прагнення людей підвищити свій соціальний статус стимулює їх соціальну активність і в той же час надає стійкість всій суспільній структурі. Дещо ширшим є підхід Т. Парсонса, який спробував узагальнити всі теорії соціальної нерівності, розподіливши страти на соціальних сходах на основі ціннісних орієнтацій членів суспільства. Оцінювання і приписування людей до певних соціальних верств, здійснюється за такими критеріями соціальної нерівності: 1) якісні характеристики, властиві людям від народження (національна приналежність, стать, родинні зв'язки); 2) рольові характеристики (посада, рівень знань, професійної підготовки тощо); 3) «характеристики володіння» (наявність власності, матеріальних і духовних цінностей, привілеїв тощо).

Своєрідний підхід до нерівності сформувала школа «соціального поля» (поле – це структурований соціальний простір). Так, П. Бурдьє поєднав роль соціального престижу, репутації, імені, офіційної номінації в концепті символічного капіталу, який поряд з економічним, культурним і соціальним капіталом визначає вплив (владу) і позицію даного індивіда у громадському просторі. Він взагалі відмовляється від теорії класів з огляду на сучасні соціальні зміни, та вважає, що зрозуміти сучасну стратифікацію суспільства неможливо без обліку всіх видів ресурсів або капіталів, якими володіє індивід [8, с. 23–25]. Уявлення П. Бурдьє про структурування суспільства на основі оперування соціальними символами надають новий ракурс розвитку теорії нерівності. З одного боку, генералізується ідея впливу соціального суб'єкта на соціум (в понятті «капітал»), а з іншого - формулюється і обґрунтовується ідея багатовимірності соціального простору.

Таким чином, протягом тривалого часу нерівність розглядалася переважно з соціального виміру, а економісти недостатньо приділяли увагу питанням розподілу багатства та існуванню саме економічної нерівності. Економічна нерівність або диференціація за економічними критеріями, які виступають як узагальнюючі, та такі, що зазначають частину цілого: багатство, майно, власність, капітал, дохід, економічна влада, відношення до засобів виробництва тощо. Ми вважаємо, що саме економічна нерівність є базовою, що породжує всі інші її прояви та детермінанти.

У 20-х рр. ХХ ст. П. Сорокін ввів поняття «стратифікація» для опису системи нерівності в суспільстві. Стратифікація може бути визначена як структурована нерівність між різними групами людей. Товариства складаються з страт, розташованих ієрархічно – з найбільш привілейованими верствами на вершині і найменш поважними – у основі. Дослівно стратифікація означає «робити верстви», тобто ділити суспільство на верстви (від «stratum» – «прошарок, верства», «facere» – «робити»). Чотири головних детермінанти стратифікації – дохід, влада, освіта і престиж. Страта – це соціальна верства людей, які

мають подібні об'єктивні показники за чотирма шкалами стратифікації, а нерівність – це критерій, який дозволяє визначити місце кожної групи – вище або нижче інших. На думку П. А. Сорокіна нерівність – об'єктивна величина, яка вимірюється відношенням (розмірів доходів або процентних часток населення) найбагатших до найбідніших [9]. Під нерівністю розуміється неоднаковий доступ великих соціальних груп людей (страт, верств, станів, каст, класів) до економічних ресурсів, соціальних благ і політичної влади. Для вимірювання нерівності Сорокін пропонує використовувати два показники – багатство (запас активів) і дохід (потік грошових надходжень за одиницю часу). Дослідження довели, що різні групи населення мають нерівні життєві шанси. Однак соціальна нерівність може бути виражена в термінах не тільки класової, але гендерної та расової стратифікації.

Згідно теорії П. Сорокіна – рівень нерівності коливається («флуктуація нерівності»), це так званий підхід соціальної мобільності [9, с. 297-307]. На противагу Марксу П. Сорокін стверджував, що постійного збільшення або зменшення нерівності в історії людства не існує. У різні епохи і в різних країнах нерівність то збільшується, то зменшується, тобто флуктує (коливається). Питирим Олександрович Сорокін спростував «ескалацію нерівності» К. Маркса, фактами і довів, що рівень економічної нерівності коливається з плином часу близько однієї постійної величини [9, с. 315-322]. Занадто сильне посилення ступеня нерівності або рівності однаково загрожує національною катастрофою та потрясіннями [9, с. 334]. Занадто сильне посилення нерівності призводить до того, що вузьку групу мільйонерів легко повалити або знищити. Як свідчить досвід Південної Америки, олігархічні режими дуже нестабільні. Досвід політики військового комунізму в СРСР показав, що після декрету 1918 р., коли різницю в доходах обмежили співвідношенням 175/100, тоді настала розруха і голод [9, с. 330]. Тільки достатньо велика частка представників середнього класу дає стійкість політичній системі. При цьому Вільфредо Парето вважав, що ступінь економічної нерівності – це частка багатих людей у складі населення, яка є річчю постійною.

На противагу цьому є гіпотеза Дж. Ленскі [10]: ступінь нерівності в різні історичні епохи різна. Глибокою нерівністю характеризувалися епохи рабовласництва і феодалізму, менша ступінь нерівності спостерігалася у промисловому суспільстві. Ленскі пояснює це меншою концентрацією влади у керуючих, наявністю демократичних урядів, боротьбою за вплив між профспілками і підприємцями, високим рівнем соціальної мобільності і розвиненою системою соціального забезпечення, яка підвищує життєвий рівень незаможних до певних, цілком прийнятних стандартів. Згідно теорії Ленскі – нерівність мінімальна в первісних суспільствах, максимальна в аграрних і скорочується знову в промислових суспільствах.

Згідно теорії С. Кузнеця, нерівність в доходах насправді спонтанно зменшується на пізніх стадіях розвитку капіталізму незалежно від проведеної політики і особливостей країни, а потім стабілізується на прийнятному рівні. Ця теорія, запропонована в 1955 році, резюмувала, що потрібно просто терпляче дочекатися, поки зростання принесе вигоду всім. Проте такий підхід не є прийнятним, оскільки за даними Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ, Давос 2017) в даний час економічна нерівність на планеті зросла до такої міри, що сукупний дохід 85 найбагатших людей планети (що становить в грошовому еквіваленті близько \$ 1,7 трільйона) зрівнявся з сукупним доходом найбіднішої половини світового населення (3,5 млрд чоловік), а одному відсотку світового населення належать активи в розмірі \$ 110 трільйонів, що становить 46% світового багатства. При цьому сім з десяти осіб живуть в країнах, де економічна нерівність суттєво збільшилася за останні 30 років [11]. За результатами ВЕФ нерівність і поляризація тепер входить в першу трійку основних рушійних сил глобальних ризиків, оскільки надмірна концентрація економічних ресурсів в руках відносно невеликої кількості людей переключує можливості багатьох інших людей використовувати свої

можливості, є серйозною загрозою для суспільного прогресу та сприяє виникненню конфліктів. Люди мають все менше можливостей спільно рухатися вперед і все більше розділені бар'єрами економічної і політичної влади, що неминуче посилює соціальну напруженість і позбавляє суспільства імпульсу для довгострокового розвитку. Така ситуація загрожує соціальній та політичній стабільності в країнах з високим рівнем нерівності, до яких, зокрема, відносяться великі економіки, що розвиваються: Аргентина, Бразилія, Індія, Китай, Мексика, Росія, Туреччина і Південна Африка.

Таким чином нерівність за доходами характерна для всіх економічних систем, але в різному ступені. Сучасне трактування нерівності за доходами подано у праці «Капітал у ХХІ сторіччі» Т. Пікетті, який аргументує, що «нерівність існує не випадково, а є необхідною характеристикою капіталізму» і може бути подолана тільки шляхом державного втручання [12]. Капіталізм, якщо не буде реформовано, може поставити під загрозу саму демократію. У книзі подано два погляди, які дозволяють вивчити історичну динаміку розподілу багатства: перший стосується доходів і нерівності в їх розподілі; другий - майна, його розподілу та співвідношення з доходами. У цьому основна причина того, що «власники капіталу збагачуються швидше за інших, а зростання капіталу випереджає зростання заробітної плати». Пікетті засновує свою аргументацію на формулі, яка встановлює відношення між рівнем прибутковості капіталу і рівнем економічного зростання. Пікетті стверджує, що в періоди, коли економічне зростання знаходиться на низькому рівні, багатство має тенденцію накопичуватися швидше від доходів на капітал, ніж від доходів на працю, і тим самим концентрується в руках верхнього дециля або навіть верхнього центиля, збільшуючи нерівність.

З цієї точки зору економічна нерівність базується на головному детермінанті – доході і розглядається як нерівність за доходами (*inequality of incomes*), у толковому словнику цей термін розкрито так: економічна нерівність це відмінності в доходах між окремими особами або сім'ями або між різними верствами населення, між областями або країнами. Нерівність між окремими індивідуумами обґрунтовується відмінністю в здібностях заробляти і розмірах власності, яка їм належить [13].

Колишній економіст Світового банку і професор Міського університету Нью-Йорка Б. Міланович, проаналізував найбільшу міжнаціональну базу даних про нерівність «Усі індекси Джині». Він відстежив довгострокову еволюцію нерівності в західних країнах і результати виклав у праці «Глобальна нерівність. Новий підхід для епохи глобалізації» [14], де нерівність розглядається між усіма мешканцями нашої планети (глобальна нерівність). Цікавим є представлений Б. Мілановичем графік, відомий як «слон Мілановича» (рис.1), на якому по горизонтальній осі графіка відображено те, наскільки багата група людей, а по вертикальній – наскільки змінилося багатство за останні десятиріччя. Хвіст слона – бідна і стагнуюча Африка, спина і голова – «глобальний середній клас», який стрімко багатіє (мешканці Індії та Китаю), задертий вгору хобот – багатий глобальний 1%. Колишні країни СРСР опинилися разом із середнім класом розвинених країн в низу хобота – наші доходи виростили не значно.

Бранко Міланович оперує фактами та обґрунтовує, що під час Другої світової війни та після неї нерівність між країнами була набагато більшою, ніж нерівність всередині країн. Але починаючи з кінця 1980 років, економічна глобалізація прискорилася і прірва між націями почала скорочуватися. Період з 1988 до 2008 року «став свідком першого зменшення глобальної нерівності між громадянами світу, починаючи з Промислової революції», зазначив у своїй книзі Міланович [14]. І хоча прірва між деякими регіонами значно зменшилася, зокрема між Азією і Заходом, у світі залишається значна нерівність. Проте поки країни Азії, Середнього Сходу і Латинської Америки наздоганяють Захід, бідні країни майже не побачили переваг зростання рівня життя.

GLOBAL INCOME GROWTH, 1988–2008

Рис. Глобальне зростання доходів, 1988 – 2008 [14]

Міланович з'ясував, що з 1988 по 2008 рік дохід у 1% найбагатших людей світу виріс на 60%, а у 5% найбідніших зовсім не виріс. І хоча середній дохід значно збільшився за останні десятиріччя, досі існує величезний дисбаланс: 8% людства забирає додому 50% всесвітнього прибутку, а 1% найбагатших – 15%.

Але така тенденція не була властива для усіх країн. За ті самі роки такі країни, як Чілі, Мексика, Греція, Туреччина і Угорщина змогли значно зменшити нерівність прибутків, що підштовхнуло на думку про те, що нерівність – це продукт політичних, а не лише макроекономічних сил. Б. Міланович зазначає, що нерівність – це неминучий наслідок глобалізації, вільної праці, капіталу, товарів, послуг і технологічних змін, які йдуть на користь краще освічених і краще підготовлених робітників. Міланович вважає, що розвинені країни сьогодні перебувають на початку другої хвилі Кузнеця: нерівність буде рости і далі, поки протидіючі сили – політичні або технологічні – не зумовлять його спад.

Дослідники Агійон Філіпп та Джеффри Вільямсон у книзі «Економічне зростання, нерівність і глобалізація. Теорія, історія і політична практика» [15] відстежили негативний вплив «зайвої нерівності» на економічне зростання та проаналізували причини зростання нерівності в розподілі заробітної плати та доходу у розвинених економіках.

І. Мисляєва у монографії «Розподіл і нерівність в глобальній ринковій економіці» [16] визначає причини посилення нерівності у суспільстві, які пов'язані з особливостями розвитку та розподілом доходів у глобальній ринковій економіці. Вона вважає, що нерівність формується у сфері розподілу та є результатом неефективного розподілу ресурсів.

Українські дослідники (О. М. Балакірева, В. А. Головенько, Д. А. Дмитрук та ін. [17]) визначають детермінанти соціально-економічної нерівності в умовах перебудови суспільства та здійснюють аналіз економічних ознак соціального розмежування у їхньому нерозривному зв'язку із соціальними, політичними, етнічними, релігійними та антропологічними факторами, котрі впливають на таке розмежування [17, с. 93] Такий підхід цілком коригує з фактом переходу сучасної економічної науки від теорії факторів економічного зростання до теорії «стійкого розвитку людини» та його потенціалу.

На початку 2017 року міжнародна некомерційна організація Oxfam International опублікувала чергові результати дослідження глобальної економічної нерівності («Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality» [18]). Вони показали, що

на вісім найбагатших людей світу приходяться статки в 426 мільярдів доларів – це більше, ніж та сума, яка припадає на найбіднішу половину світового населення, тобто на 3,6 мільярда людей (які мають 409 мільярдів доларів). Парадокс цих цифр у тому, що з кожним роком багатство зосереджується все в меншій частині населення. Ще в 2010 році ці кошти були розділені між 388 людьми, у 2011 році відбувся різкий стрибок концентрації, і кількість власників скоротилася до 177 осіб. У 2016 році ці кошти припадали вже на 62 людини [18].

Аналіз сучасної економічної нерівності між різними групами країн (розвинутими та тими, що розвиваються), показав, що в основі нерівності на глобальному рівні лежать різні економічні можливості держав, так як країни світу характеризуються сильними відмінностями за рівнем національних багатств, різними масштабами економік, відмінностями в рівні національного багатства (ВВП), різними обсягами зовнішньої торгівлі тощо. В теперішній час розрив в рівнях соціально-економічного розвитку між країнами світу, що існував і раніше, різко зріс, і світ виявився більше, ніж раніше, розділеним на розвинені і менш розвинені країни.

Проте останнім часом повільно, але стало визначаються нові детермінанти нерівності, одним з них є етнічний поділ суспільства. Стало очевидним, що європейські країни все більше характеризуються великою етнічною композицією, яка є результатом їх історії та зміни соціально-економічної політики. Істотну і зростаючу роль відіграють іммігранти та біженці, кількість яких зростає. З'являється культурна нерівність, як неоднакові можливості та доступ до культурних благ різних верств населення.

Іншим проявом нерівності є гендерний розподіл, який посилює своє значення і вплив у суспільстві. Останнім часом збільшується прірва між чоловіками та жінками за рівнем доходу, заробітної плати, вибором праці тощо.

Також відносно новим детермінантом нерівності є інформація та відповідно «інформаційна або цифрова нерівність», яка розмежовує країни, соціальні спільноти, індивідуумів за можливостями доступу до цифрових технологій. Дійсно, в світі сьогодні тільки 38% населення підключено до Інтернету. Більшість людей на планеті ніколи не виходили в Інтернет (про це йдеться в новому звіті «The State of Connectivity», представленим проектом Internet.org.). Велика частина «непідключених» користувачів проживає в країнах, що розвиваються. У таких країнах користувачами Мережі Інтернет є тільки 30% мешканців. Аналогічний показник в розвинених країнах – 76%. Цифрові технології набувають все більшого поширення в усьому світі, проте 4 мільярди людей до сих пір не мають доступу до Інтернету. «Інформаційна нерівність» може розглядатися як соціальна дисфункція, яка позбавляє частину населення можливостей фізичного доступу до цифрових, комунікаційних технологій, інформації та накопичених знань.

Отже, нерівність – це існування людей в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до ресурсів. Більш широким проявом є соціально-економічна нерівність. В сучасних умовах детермінантами нерівності виступають: соціальна поляризація та стратифікація суспільства; різний рівень доходів населення; багатство; влада; престиж; політико-правові та соціокультурні відмінності; психофізіологічні відмінності (за станом здоров'я, ризиком смерті, тривалістю життя тощо); рівень соціального капіталу; етнічні відмінності; соціальна та просторова мобільність; можливості отримання базових соціальних послуг (інформаційних, комунікативних, освітніх, медичних тощо). Варто зазначити, що в разі забезпечення рівного доступу до соціальних, економічних, культурних, освітніх, технологічних можливостей для всіх людей, усіх держав їм надається потенційна можливість домогтися однакового соціально-економічного становища. Й уже від їхньої волі, від їхніх зусиль залежить, триватиме фактична нерівність чи її буде ліквідовано.

На підставі превалювання тих чи інших детермінантів можна визначити різні види нерівності та надати їх трактування із урахуванням специфіки їх розвитку (табл.1.)

Дефініції понять окремих видів нерівності в сучасних умовах розвитку

Види нерівності	Сутність поняття нерівності
Соціальна нерівність	Явище, при якому у суспільстві існують окремі соціальні верстви населення, які мають різний соціальний статус та нерівний доступ до соціальних благ (освіти, влади, медицини, інших соціальних стандартів)
Економічна нерівність	Нерівномірний розподіл економічних ресурсів: доходів, власності, матеріальних благ між різними верствами населення, регіонами, країнами
Соціально-економічна нерівність	Ситуація, коли люди живуть в умовах, при яких вони мають нерівний або обмежений доступ до ресурсів матеріального й духовного споживання, мають нерівні життєві шанси та можливості задовольняти потреби
Політична нерівність	Неоднаковий доступ до владних повноважень та участі у прийнятті управлінських рішень між індивідуумами, різними верствами населення, угрупованнями, країнами
Гендерна нерівність	Становище у суспільстві, коли спостерігається нерівний доступ між чоловіками та жінками за рівнем доходу, заробітної плати, вибором праці, владними повноваженнями тощо
Культурна нерівність	Відмінності між людьми та окремими групами людей щодо різних можливостей та доступу до культурних благ
Інформаційна (цифрова) нерівність	Ситуація, при якій частина населення позбавлена можливостей фізичного доступу до цифрових, комунікаційних технологій, інформації та накопичених знань
Глобальна нерівність	Системне явище, яке є наслідком різних економічних можливостей держав та існування відмінностей у розвитку між країнами, що значно зменшує можливості повноцінно приймати участь у житті суспільства і світогосподарських процесах

Складено автором

Дослідження наукової літератури продемонструвало, що нерівність має багаторівневу структуру, її можна розглядати на глобальному (мега-), регіональному (мезо-), національному (макро-) та мікро-рівнях. При цьому нерівність є багатоаспектним явищем і проявляється у всіх сферах життя суспільства.

Це не повний перелік видів нерівності, у сучасній економічній літературі можна відшукати й інші види нерівності: за доступом до освіти, медицини, відмінності у володінні власністю тощо. Проте люди не можуть обирати де та в якій родині народитися – мільонерів чи простих робітників. Тому потрібно, щоб усі мали рівні можливості та однакові стартові умови освіти, життя, щоб могли досягти високих результатів у роботі та отримувати достатній дохід.

На нашу думку, у сучасних дослідженнях недостатньо приділено уваги нерівності за витратами, оскільки саме витрати формують стиль життя різних верств населення, а їх структура свідчить про стан розвитку економіки. Наприклад, бідні у структурі витрат 75% і більше своїх доходів витрачають на продукти харчування, тому вони мають менші можливості для розвитку. Необхідно зосередити увагу на причинах нерівності, а потім займатися усуненням наслідків цього явища. Ми вважаємо, що необхідно створювати передумови, для того щоб суспільства за рахунок прискореного розвитку самостійно скорочували нерівність і були зацікавлені у створенні рівних умов і можливостей для усіх верств населення, щоб уникнути конфліктів.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, нерівність, властива для всіх систем, існувала і турбувала людство в усі віки. Під нерівністю розуміють існування

людей в умовах, при яких вони мають нерівний доступ до ресурсів. Саме соціально-економічна неоднорідність суспільства та нерівний розподіл ресурсів є причиною присвоєння одними людьми влади, власності, престижу, а відсутність цих детермінантів у інших, зменшує можливості їх повноцінного розвитку. Забезпечення рівного доступу до соціальних, економічних, культурних, освітніх, технологічних можливостей для всіх людей створює умови для сталого соціально-економічного розвитку й уникнення конфліктів і тероризму.

Список використаної літератури

1. Платон. Собр. сочинений в 3-х томах. Перевод А.Н. Егунова [Электронный ресурс] / Платон. – Т. 3, ч. 1. – М., 1971. – С. 89–454. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/plato01/26gos01.htm>
2. Аристотель. Политика. Перевод с греческого, С.А. Жебелева [Электронный ресурс] / Аристотель. Сочинения: в 4 т. – Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – С. 376–644. – Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000353/st003.shtml>
3. Архив К. Маркса и Ф. Энгельса. Том 01 / Карл Маркс, Фридрих Энгельс (Karl Marx, Friedrich Engels). Под редакцией Д. Рязанова. – Москва: Государственное издательство Институт К. Маркса и Ф. Энгельса, 1924. – 456 с.
4. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта (Dahrendorf R. Elemente ernes Theorie des sozialen Konflikts // Dahrendorf R. Gesellschaft und Freiheit München, 1965) / Р. Дарендорф // Социс (Социологические исследования). – 1994. – № 5. – С. 142–147.
5. Вебер М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // СОЦИС. – 1994. – № 5. – С. 169–183.
6. Барбер Б. Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности / Б. Барбер // Американская социология / Пер. с англ. В.В. Воронина и Е.Е. Зиньковского. М.: Прогресс, 1972. – С. 235–247.
7. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда [Текст] / Эмиль Дюркгейм; [пер. с фр.] // О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1991. – С. 5–380.
8. Бурдьё П. Социология социального пространства / Пер. с фр., общ. ред. Н.А. Шматко / Пьер Бурдьё. – СПб.: Алетейя; М.: Ин-т эксперим. социологии : Алетейя, 2005. – 288 с.
9. Сорокин П. Социальная и культурная мобильность / П. Сорокин // Человек, цивилизация, общество / пер с англ., общ. ред. и состав. А.Ю. Соколова. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.
10. Lenski Gerhard, Lenski Jean. Human Societies: An Introduction to Macrosociology / Gerhard Lenski, Jean Lenski. – New York: McGraw-Hill, 1982. – 514 p.
11. The Global Risks Report 2017 // [Electronic recourse]. – Accessed mode: <https://www.weforum.org/agenda/2017/02/global-risks-report-2017>
12. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century, by Thomas Piketty, translated by Arthur Goldhammer // [Electronic recourse]. – The Belknap Press of Harvard University Press. – 2014. – 696 pages. – Accessed mode: <https://dowbor.org/blog/wp-content/uploads/2014/06/14Thomas-Piketty.pdf>
13. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. – М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 2000. – 356с.
14. Milanovic B. Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization / Branko Milanovic. – Harvard University Press. – 2016. – 320 pages
15. Агийон Филипп, Уильямсон Джеффри. Экономический рост, неравенство и глобализация. Теория, история и политическая практика» [Електронний ресурс]. / Агийон Филипп, Уильямсон Джеффри. – М.: Дело, 2015. – 288 с. – Режим доступа: <http://www.fb2archive.ru/delo/ekonomicheskij-rost/>
16. Мысляева И. Н. Распределение и неравенство в глобальной рыночной экономике: монография / И.Н. Мысляева. – М. ИНФРА-М, 2017. – 166 с.
17. Детермінанти соціально-економічної нерівності в сучасній Україні : монографія / [Балакірева О.М., Головенько В.А., Дмитрук Д.А. та ін.]; за ред. канд. соціол. наук О.М. Балакіревої; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 592 с. : табл., рис.
18. Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality // [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://wikiprogress.org/articles/initiatives/working-for-the-few-political-capture-and-economic-inequality/>

References

1. Plato (1971). *The Complete Works of Plato in 3 volumes*. Translation by A.N. Egunova. V. 3, part 1. Moscow. Retrieved from: <http://psylib.org.ua/books/plato01/26gos01.htm> (in Russ.)
2. Aristotle (1983) *Politics. The Complete Works of Aristotle in 4 volumes*. Translation from Greek, S.A. Zhebeleva. V. 4. Moscow: Thought. Retrieved from: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000353/st003.shtml> (in Russ.).
3. K. Marx, K. & Engels, F. *The archive of K. Marx and F. Engels* (1924). Volume 01. In D. Ryazanov (Ed.). Moscow: State Publishing House. The Institute of K. Marx and F. Engels (in Russ.).

4. Darendorf, R. (1994). *Elements of the theory of social conflict* (Dahrendorf R. Elemente ernes Theorie des sozialen Konflikts // Dahrendorf R. Gesellschaft und Freiheit München. (Socis / Sociological Research). № 5, 142-147. (in Russ.).
5. Weber, M. (1994). *Basic concepts of stratification*. (SOCIS). No. 5, 169-183 (in Russ.).
6. Barber, B. (1972). *The structure of social stratification and the trend of social mobility*. [Trans. from English V.V. Voronina and E.E. Zinkovsky]. (American sociology). Moscow: Progress, 235-247 (in Russ.).
7. Durkheim, E. (1991). *The Division of Labor in Society* [Trans. from French]. Moscow: Science, 5-380 (in Russ.).
8. Bourdieu, P. (2005). *Sociology of Social Space* [Trans. from French]. In N. Shmatko (Ed.). S-Petersburg: Aleteya; Moscow: Institute of Experimental Sociology: Aleteya (in Russ.).
9. Sorokin, P. (1992) *Social and Cultural Mobility. Man, civilization, society* [Trans. from English]. In A.Yu. Sogomoghov (Ed.). Moscow: Politizdat (in Russ.).
10. Lenski, Gerhard & Lenski, Jean (1982). *Human Societies: An Introduction to Macrosociology*. New York : McGraw-Hill.
11. *The Global Risks Report 2017*. Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2017/02/global-risks-report-2017>
12. Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press. Retrieved from: <https://dowbor.org/blog/wp-content/uploads/2014/06/14Thomas-Piketty.pdf>
13. Black, J. (2000). *Economics. Explanatory dictionary* / In I.M. Osadchaya (Ed.). Moscow: "INFRA-M", Publishing house "Ves Mir" (in Russ.).
14. Milanovic, B. (2016). *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard University Press.
15. Philippe, Aghion & Williamson, Jeffrey, G. (2015). *Economic growth, inequality and globalization. Theory, History and Political Practice*. Moscow: The Case. Retrieved from: <http://www.fb2archive.ru/delo/ekonomicheskij-rost/> (in Russ.).
16. *Determinants of social and economic inequality in modern Ukraine: monograph* (2011). [Balakirev, O.M., Holovenko, V.A., Dmitruk, D.A. and etc.]. In A.M. Balakireva (Ed.). Kiev : NAS of Ukraine; Institute of Economics and Forecasting (in Ukr.).
17. Working for the Few. Political Capture and Economic Inequality. Retrieved from: <http://wikiprogress.org/articles/initiatives/working-for-the-few-political-capture-and-economic-inequality/>

Opalko Viktoriia

PhD in Economics, Assoc. Prof.

Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University

opalko633@gmail.com

EVOLUTION OF VIEWS ON THE INTERPRETATION OF SCIENTIFIC CATEGORIES INEQUALITY AND ITS DETERMINANTS

Abstract

Introduction. Modern trends in recent decades indicate that a society, that makes a scientific search of effective use of achievements of technological progress, generates inequality in a significant scale. This situation requires a detailed study of the concept and the determinants of inequality within the countries and between them in terms of financial instability, economic imbalances and the need for sustainable development.

Purpose. Detailing the nature of inequality and identifying its determinants for forming the basis of reducing inequalities in practice in terms of sustainable development.

Results. The research has shown that inequality has a layered structure, it can be seen at the global, regional, national and micro levels. Inequality is a multifaceted phenomenon and is manifested in all spheres of society. It is also argued, that inequality – is the existence of people in a situation in which they have unequal access to resources. Economic inequality has increased significantly over the past 30 years inside the countries and between countries. The imbalance in the world is increasing and every year the wealth is concentrated in a smaller part of the population. Wide inequality is the socio-economic inequality, which is a situation where people are living in conditions in which they have limited or unequal access to resources, have unequal life chances and opportunities to meet the needs. In modern terms determinants of inequality are: social stratification and polarization of society; different income levels; wealth; power; prestige; political, legal and socio-cultural differences; level of social capital; ethnic differences; social, spatial mobility and others. If there is an equal access to social, economic, cultural, educational and technological opportunities for all people, all nations can have the same potential to achieve socio-economic status.

Originality. Used an evolutionary approach to the study of the nature of inequality and covered the views of scientists from Plato to the present. Based on the prevalence of determinants there are defined types of inequality and there is also given their author's interpretation taking into the account the specific development. There is also a grounded necessity to address the causes of inequality to sustain equal opportunities for socio-economic development and avoid conflicts and terrorism.

Conclusion. *Inequality in all systems existed and excited people in all ages. Socio-economic heterogeneity of the society and unequal distribution of resources is one reason for assigning by some people power, property, prestige, and the absence of these determinants in others reduces the possibility of full development. The general trend, which is observed in the world and in almost all countries in recent decades – a growing inequality in the various segments of public life, which naturally affects the quality of economic development.*

Keywords: *inequality; socio-economic inequalities; determinants of inequality; sustainable development.*

Одержано редакцією 08.04.2017 р.
Прийнято до публікації 12.04.2017 р.

УДК 351.84.

Самойлик Юлія Василівна

к.е.н., доцент, докторант,

Полтавська державна аграрна академія

e-mail: julija_s84@mail.ru

РОЗВИТОК: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЙОГО ВИДІВ

Анотація. У статті набули подальшого розвитку науково-концептуальні підходи щодо виявлення сутності категорії “розвиток” та її соціально-економічної основи. Запропоновано авторське визначення даної категорії, яке доцільно інтерпретувати як безповоротний, ціленаправлений, закономірний процес зміни стану, рух вперед за межами оболонки об’єкта у всіх його сферах, поштовхом до чого є синергічний ефект взаємодії всіх елементів системи (об’єкта розвитку) під дією прогресивних чинників, розширеного відтворення та відновлення, і включає в себе ріст, зростання і трансформацію структуроутворювальних елементів об’єкта. Удосконалено класифікацію видів розвитку на основі узагальнення існуючих наукових підходів та власної концепції, основою якої є висхідний характер розвитку. Зокрема, запропоновано такі ознаки: за характером змін; за фактором змін; за об’єктом; за середовищем впливу; за типом тренда; залежно від ролі суб’єкту; за метою; залежно від складності змін; за функціональною сферою; за комплексністю змін; залежно від корпоративної стратегії.

Ключові слова: *розвиток; соціально-економічний розвиток; види розвитку; класифікаційні ознаки; результати розвитку.*

Постановка проблеми. В умовах перманентності економічного середовища, прискорення процесів виробництва товарів та їх кругообігу відбуваються постійні зміни на різних рівнях – окремих суб’єктів господарювання, регіональних та глобальних соціально-економічних системах. Такі перетворення характеризує категорія “розвиток”.

Розвиток у сучасному широкому розумінні – це безповоротний, ціленаправлений, закономірний процес зміни стану, рух вперед за межами оболонки об’єкта у всіх його сферах, поштовхом до чого є синергічний ефект взаємодії всіх елементів системи (об’єкта розвитку) під дією прогресивних чинників, розширеного відтворення та відновлення, і включає в себе ріст, зростання і трансформацію структуроутворюючих елементів об’єкта.

Дану категорію можна вживати в різних сферах – біологія, медицина, філософія, політологія, педагогіка. При цьому, значної уваги потребує соціально-економічний аспект розвитку. По-перше, у даній сфері сутність категорії “розвиток” є найбільш багатогранною. По-друге, у науковому світі саме соціально-економічна сутність розвитку викликає найбільшу полеміку. По-третє, в сучасних умовах сутність соціально-економічного розвитку постійно змінюється, виникають нові його види, чинники формування та ознаки. Зазначені аспекти зумовлюють необхідність проведення

подальших досліджень соціально-економічної сутності та видів розвитку в нових економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Питання, що стосуються розкриття соціально-економічної сутності та класифікації видів розвитку привертають увагу низки науковців. Зокрема, вагомими є дослідження І. В. Богатирьова [2], К. А. Деевої [3], Л. Д. Забродської [4], Л. С. Запасної [5], І. В. Міняйленко [7], Ю. С. Погорелова [8], К. І. Ткач [9], Л. М. Шимановської-Діаніч [11] та ін. Науковці розглядають категорію “розвиток” з різних аспектів, які мають соціально-економічну основу. При цьому вони пропонують низку класифікаційних ознак, за якими доцільно розглядати види розвитку. Детальний аналіз цих підходів дає змогу зробити висновок про суттєву розбіжність у поглядах щодо класифікаційних ознак і видів розвитку в їх межах. Тому виникає необхідність проведення поглиблених досліджень у даній сфері для виявлення чітких ознак класифікації та з'ясування сутності видів розвитку в сучасних умовах.

Метою статті є розвиток науково-концептуальних підходів щодо виявлення соціально-економічної сутності категорії “розвиток”, удосконалення підходів до класифікації видів розвитку.

Викладення основного матеріалу. Соціально-економічна сутність розвитку полягає в тому, що даний процес є позитивним висхідним рухом, що передбачає зміни в структурі об'єкту та його поліпшення. Розглядаючи соціально-економічну сутність розвитку, варто проаналізувати структуроутворюючі елементи даної категорії. Зокрема, варто з'ясувати різницю між поняттями “ріст” і “зростання”. Ріст – це збільшення кількісних показників, зростання – це позитивна зміна (покращення) якісних показників. Так само ріст і зростання – це елементи розвитку, крім того, вони можуть бути і його результатом, причому їх доцільно розглядати як у сукупності, так і розділено.

Рух – це динамічний процес зміни стану, який може здійснюватись в різних напрямках, при цьому зміни в об'єкті можуть взагалі не відбуватися; рух є невід'ємним елементом розвитку, оскільки у будь-якому випадку розвиток є динамікою. Зміна – це перетворення об'єкту, зокрема його стану, виду, структури, властивостей, заміна одного елементу на інший, декомпонування; зміна не обов'язково означає рух. Вона може здійснюватись у статичному об'єкті. Будь-який розвиток включає в себе трансформацію – процес зміни структури, пристосування об'єкта до нових умов (рух і зростання однозначно провокують трансформацію, оскільки структура при цьому змінюється).

Прогрес – це складніше поняття, яке, з одного боку, можна розглядати як фактор розвитку, а з іншого, – як його результат. Регрес і деградація – це результати розвитку, які виникли унаслідок деструктивного впливу чинників, і є етапами фази спаду соціально-економічного циклу.

Важливими детермінантами розвитку є відтворення і відновлення, які є невід'ємними елементами функціонування системи, однак не завжди передбачають розвиток. Відтворення – постійно повторюваний процес повернення до початкового стану об'єкта за допомогою зовнішніх дій (втручання). Вона може бути простим (відтворення до початкового стану), розширеним (у результаті якого відбувається збільшення кількісних та (або) покращення якісних характеристик) та звуженим (у результаті якого відбувається зменшення кількісних та (або) погіршення якісних характеристик). Відновлення – це природний процес повернення до попереднього стану.

Розглядаючи сутність розвитку, доцільно розглянути його види. Питання класифікації видів розвитку широко досліджене у сучасних працях. Зокрема, Капліна А. С. [6], Федорченко В. К., Лук'янова Л. Г., Мініч І. М. [10] виділяють такі види розвитку: екстенсивний, інтенсивний, екзогенний, індивідуальний. Афанасьєв І. В. пропонує розглядати розвиток за напрямками (кількісний, структурний, якісний) [1]. Забродська Л. Д. пропонує такі види розвитку, як ринковий, організаційний, діловий [4].

Деева К. А. виділяє дві групи видів розвитку: перша група – антикризовий, сталий, екологічний, економічний; друга група – розвиток продукту, розвиток технологій, розвиток персоналу, екстенсивний розвиток, інтенсивний розвиток, розвиток ринку [3].

Науково обґрунтованим є підхід І.В. Міняйленко, яка детально досліджує прояви просторового розвитку і виділяє такі його види: економічний, інноваційний, соціальний, екологічний [7].

Крім зазначених підходів, доцільно розглянути наукові узагальнення, які представлені в табл. 1. Доцільно звернути увагу на точку зору Ю.С. Погорелова, який запропонував поділяти розвиток за характером змін на екстенсивний та інтенсивний, при цьому автор ототожнює їх відповідно з еволюційним і трансформаційним. У той же час, І. В. Богатирьов і Л. М. Шимановська-Діанич ідентифікують еволюційний розвиток із рівномірним, а революційний з нерівномірним і виділяють їх в межах ознаки динаміка (швидкість) змін, а за характером змін науковці пропонують розглядати спрямований, циклічний і спіральний види розвитку. Шимановська-Діанич Л. М. екстенсивний (кількісний) та інтенсивний (якісний) розглядає за рівнем ресурсного забезпечення.

Таблиця 1

Концептуальні підходи щодо класифікації видів розвитку

Автор	Класифікаційні ознаки	Види розвитку
Погорелов Ю.С. [8]	Характер змін	екстенсивний (еволюційний), інтенсивний (трансформаційний)
	Джерело	екзогенний, ендегенний
	Масштаб та складність об'єкта	індивідуальний, загальний
	Форма	прямолінійний, драбинно-поступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний
	Представлення суб'єкту	проективний, непротективний
	Виділення вектору розвитку	векторний, квазі-хаотичний
	Комплексність змін	однопроектний, односферний, багатосферний, холічний
	Кількісна характеристика	прогресія, дегресія, пульсація, незмінність
Богатирьов І.В. [2]	Масштаби змін	загально-корпоративний, локальний
	Якість змін	прогресивний, регресивний
	Об'єкт змін	організаційний, техніко-технологічний, соціальний, економічний
	Характер змін	спрямований, циклічний, спіральний
	Тип тренда	лінійний, нелінійний
	Динаміка змін	рівномірний (еволюційний), нерівномірний (революційний)
	За природою ключового критерію	абсолютний, відносний
	Від рівня невизначеності процесів	прогнозований (достовірний), випадковий
	Від основи змін	екстенсивний (кількісний), інтенсивний (якісний)
	Можливості управління змінами	керований, спонтанний
	Від корпоративної стратегії	адаптивний, реактивний, випереджаючий
	Від складності змін	елементний, інтегральний, системний
	Від мети змін	простий, розширений

Л.М. Шимановська-Діанич [11]	Об'єкт змін	організаційний, техніко-технологічний, соціальний
	За масштабом змін	загальносистемний, локальний
	За характером зміни якісних параметрів	прогресивний, економічний, регресивний
	За типом тренду	лінійний, нелінійний
	За характером змін	спрямований, спіральний, циклічний
	За швидкістю	еволюційний (рівномірний), революційний (нерівномірний)
	За природою ключового критерію	абсолютний, відносний
	За рівнем невизначеності критерію	реальний (прогнозований), випадковий
	За рівнем ресурсного забезпечення	екстенсивний (кількісний), інтенсивний (якісний)
	За можливістю управління змінами	керований, спонтанний
	За загально корпоративною стратегією	адаптивний, випереджаючий, реактивний
	Залежно від мети	простий, розширений
	За рівнем складності	елементний, системний, інтегральний
	За середовищем розвитку	внутрішній, змішаний, зовнішній
За терміном розвитку	ретроспективний, поточний, перспективний	
За потенціалом розвитку	виробничий, маркетинговий, трудовий, фінансовий, управлінський, інноваційний, інформаційний, інтелектуальний, організаційний, технологічний, креативний	
Запасна Л.С. [5]	За середовищем	внутрішній, зовнішній, загальний
	За видом потенціалу	комунікаційний, інноваційний, маркетинговий, фінансовий, управлінський, виробничий, трудовий, мотиваційний
	За часом	ретроспективний, поточний, перспективний
Ткач К.І. [9]	За темпом	повільний; помірний; швидкий

Джерело: узагальнено автором за [2,5,8,9,11]

Тобто в межах перелічених ознак присутня наукова полеміка. На нашу думку, ознака “характер змін” є досить узагальненою, її доцільно вживати для поділу розвитку на еволюційний та революційний, оскільки саме такі види змін дали поштовх до формування “теорій розвитку”. Еволюційний розвиток передбачає поступові зміни, революційний – стрибкоподібні. Ототожнення еволюційного розвитку з екстенсивним є недоцільним, оскільки еволюція може передбачати зміну як кількісних, так і якісних параметрів. Екстенсивний та інтенсивний види розвитку доцільно розглядати за такою ознакою, як фактор змін. Говорити про трансформаційний розвиток не доцільно, оскільки трансформація (перебудова структури) – це складова будь-якого розвитку, а не його вид.

Вважаємо за необхідне удосконалити класифікацію за ознакою “об'єкт розвитку”. На нашу думку, в її межах варто виділити такі види розвитку: організаційний, зокрема розвиток підприємства, розвиток ринку, регіональний розвиток, розвиток продукту, розвиток соціуму, держави. Поділ розвитку за джерелом на екзогенний та ендемогенний

доцільно розглядати за такою ознакою, як середовище впливу. Більш вдалою, на нашу думку, є класифікаційна ознака, запропонована Богатирьовим І. В. за типом тренда – лінійний і нелінійний, ніж за формою (Погорелов Ю. С.) – прямолінійний, драбинно-поступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний. Оскільки згідно наших концептуальних підходів, розвиток – це лише висхідний рух, тому вищеперелічені види не відповідають даній концепції, так як передбачають рух назад. Ця ознака більше властива для характеристики соціально-економічного циклу. Доцільно виключити із загальної класифікації ознаки “якість змін” (прогресивний, регресивний), а також “кількісна характеристика” (прогресія, дегресія, пульсація, незмінність), оскільки вони передбачають негативний вектор.

Потребують детального розгляду такі ознаки, як представлення суб’єкту (проектований, непроектований) та виділення вектору розвитку (векторний, квазі-хаотичний). Ми вважаємо, що будь-який розвиток має вектор, який направлений від початкової точки до наступної, тому стверджувати про існування розвитку без вектору не доцільно. Досить схожі ознаки можна простежити у І. В. Богатирьова (рівень невизначеності процесів: прогнозований (достовірний), випадковий; можливості управління змінами: керований, спонтанний). Ці ознаки можна об’єднати в одну. При цьому: ознаку “представлення суб’єкту” можна назвати “залежно від ролі суб’єкту”, в її складі доцільно виділити такі види розвитку, як проектований (програмно-цільовий, прогнозований, керований) та непроектований (квазі-хаотичний, спонтанний, непрогнозований). Класифікувати розвиток за ознакою невизначеності процесів не доцільно, оскільки невизначеність – це чинник, який впливає на процес розвитку. Ознака “від мети змін” (простий, розширений) стосується не розвитку, а відтворення, що може бути лише елементом розвитку. У той же час, за метою пропонуємо розглядати такі види розвитку: антикризовий, сталий, реструктуризаційний, наступальний.

Ми цілком погоджуємось із доцільністю виділення розвитку за ознакою “від складності змін” (елементний, інтегральний, системний) і вважаємо за доцільне доповнити її такими видами розвитку, як просторовий та глобальний.

Шимановська-Діанич Л. М. виокремлює таку ознаку, як потенціал розвитку (виробничий, маркетинговий, трудовий, фінансовий, управлінський, інноваційний, інформаційний, інтелектуальний, організаційний, технологічний, креативний), таку ж ознаку пропонує і Л.С. Запасна (комунікаційний, інноваційний, маркетинговий, фінансовий, управлінський, виробничий, трудовий, мотиваційний). На нашу думку, доречніше дану ознаку назвати “за функціональною сферою”, оскільки саме всі перелічені види розвитку залежать від функцій, що виконує об’єкт. Також вважаємо за доцільне уточнити класифікаційну ознаку терміном розвитку, запроповану Л.М. Шимановською-Діанич: ретроспективний, поточний, перспективний. Даний підхід суперечить нашій концепції висхідного розвитку, проте виділення такої ознаки є доцільним. Ми вважаємо за необхідне її удосконалити таким чином: за тривалістю (довгостроковий (тривалий), середньостроковий, короткостроковий). Отже, можемо запропонувати авторський підхід щодо класифікації видів розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація видів розвитку (авторський підхід)

Класифікаційні ознаки	Види розвитку
За характером змін	еволюційний; революційний.
За фактором змін	екстенсивний; інтенсивний.
За об’єктом	організаційний, зокрема розвиток підприємства; розвиток ринку; регіональний розвиток; розвиток продукту; розвиток соціуму; держави.
За середовищем впливу	екзогенний; ендогенний.

За типом тренда	лінійний; нелінійний.
Залежно від ролі суб'єкту	проектований (програмно-цільовий, прогнозований, керований); непроєктований (квазі-хаотичний, спонтанний, непрогнозований).
За метою	антикризовий; сталий; реструктуризаційний; наступальний.
Залежно від складності змін	елементний; інтегральний; системний; просторовий; глобальний.
За функціональною сферою	виробничий; інноваційний; маркетинговий; інтелектуальний; персоналу; організаційний; мотиваційний; технологічний; економічний; комунікаційний; фінансовий; екологічний; інвестиційний; інформаційний; управлінський; креативний.
За комплексністю змін	однопроектний; односферний; багатосферний; холічний.
Залежно від корпоративної стратегії	адаптивний; реактивний; випереджаючий.

Джерело: розроблено автором

Згідно даної класифікаційної системи можна зробити висновок про багатогранну сутність розвитку. Будь-який розвиток є поєднанням нижче наведених видів, оскільки дані класифікаційні ознаки характеризують різні сторони і сфери розвитку.

Розглядаючи сутність розвитку, варто приділити увагу його результатам. Вони насамперед залежать від потенціалу та детермінантів розвитку. Потенціал розвитку характеризує сукупність властивостей об'єкта приймати зміни та перетворювати їх на позитивні ефекти, а також ступінь докорінності та частота змін. Щодо детермінантів, то їх доцільно розглядати за такими ознаками: за середовищем (зовнішні (екзогенні), внутрішні (ендогенні)); а також загальні та специфічні.

Висновки та перспективи подальших розвідок. У сучасних умовах категорія “розвиток” є однією із домінуючих в соціально-економічному просторі. В умовах глобалізації її сутність та види постійно змінюється та набуває нових рис. Основою розвитку є висхідний вектор, тобто перехід від поточного стану до іншого (кращого). У зв'язку з таким обмеженням виникає необхідність відсікання таких видів розвитку, як регресивний, негативний. У зв'язку із подібністю деяких ознак, пропонованих різними науковцями, для формування чітких меж доцільне їх об'єднання та уточнення. Таким чином, запропоновано такі класифікаційні ознаки видів розвитку: характер змін, фактор змін, об'єкт, середовище впливу, тип тренда, роль суб'єкта, мета, складність змін, функціональна сфера, комплексність змін, залежність від корпоративної стратегії.

Важливе значення має оцінювання результатів розвитку, які можуть бути як позитивними, так і негативними. При цьому доцільно говорити про регрес, як результат розвитку, а також як одну із стадій соціально-економічного циклу, яка є поштовхом до подальшого розвитку – початок наступного соціально-економічного циклу.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі дослідження полягають в обґрунтуванні впливу глобалізації на соціально-економічний розвиток.

Список використаної літератури

1. Афанасьев И. В. Управление развитием предприятия : монография / И. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудика – Харьков : ИНЖЕК, 2003. – 184 с.
2. Богатирьев И. О. Эффективность развития предприятия / И. О. Богатирьев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8. – С. 79.
3. Деева К. А. Поняття та сутність розвитку підприємства / К. А. Деева // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 202. – С. 25-28.
4. Забродська Л. Д. Стратегічне управління: реалізація стратегії : навч. посібник для студ. екон. спец / Забродська Л. Д. – Харків : Консул, 2004. – 208 с.

5. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства / Л. С. Запасна // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2007. – № 2. – С. 32–37.
6. Капліна А. С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств готельного господарства : дис.канд. екон. наук / А. С. Капліна; 08.00.04 – економіка та упр. підприємствами (за видами екон. діяльн.). – Полтава: ВНЗ “Укоопспілки” “Полтавський університет економіки і торгівлі”, 2016. – 247 с.
7. Міняйленко І.В. Просторовий розвиток регіону: еволюція сучасних уявлень щодо сутності категорії / І.В. Міняйленко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2518>
8. Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 51–59.
9. Ткач К. І. Теоретичні засади поняття “розвиток підприємства” / К. І. Ткач // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 109–113.
10. Федорченко В. К. Аналіз стану та проведення сертифікації туристських та готельних послуг в Україні: узагальнення та розробка рекомендацій / В. К. Федорченко, Л. Г. Лук’янова, І. М. Мініч // Наук. записки КІТЕП. – Київ : Знання України, 2002. – Вип. 2 – С. 140– 150.
11. Шимановська-Діанич Л. М. Управління розвитком персоналу організації : теорія і практика : монографія / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 462 с.

References

1. Afanas'ev, Y. V., Rohozhyn, V. D., Rudyka, V. Y. (2003), *Upravlenye razvytyem predpriyatiya* [Management of enterprise development], YNZhEK, Khar'kov, Ukraine.
2. Bohatyry'ov, I. O. (2006), Efficiency of enterprise. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 8, p.79
3. Dyueva, K.A., (2011), The concept and essence of the company. *Kul'tura narodov Prychernomor'ya*. no. 202. pp. 25–28.
4. Zabrods'ka, L. D. (2004), *Stratehichne upravlinnya: realizatsiya stratehiyi* [Strategic management: implementation strategy], Konsul, Kharkiv, Ukraine.
5. Zapasna, L.S. (2007), The economic essence of enterprise's. *Problemy materyal'noy ku'tury. ekonomycheskye nauky*, no. 2, pp. 32–37.
6. Kaplina, A.S. (2016), Organizational-economic mechanism of development of hotel industry enterprises, Ph.D. Thesis, Economics and management of national economy, institution of higher education “Ukoopspilka” “Poltava University of Economics and Trade”, Poltava, Ukraine.
7. Minyaylenko, I.V. (2013), The spatial development of the region: the evolution of modern ideas about the nature category. *Efektivna ekonomika*. no. 11. [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2518>.
8. Pohoryelov, Yu.S (2009), Enterprise's development: concept and types. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. no. 10., pp. 51–59.
9. Tkach, K.I. (2014), The theoretical basis of the concept of “enterprise development”. *Naukovyy visnyk Bukovyns'koho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. no. 26, pp. 109–113.
10. Fedorchenko, V.K., Luk'yanova, L.H., Minich, I.M. (2002). Analysis and certification of tourist and hotel services in Ukraine: synthesis and recommendations. *Nauk. zapysky KITEP*, no. 2, pp. 140– 150.
11. Shymanovs'ka-Dianyach, L.M. (2012), *Upravlinnya rozvytkom personalu orhanizatsiyi : teoriya i praktyka* : [Management of personnel development organization: theory and practice], PUET, Poltava.

Samoilyk Iuliia Vasylivna

PhD in economis, associate professor, doctoral candidate,
Poltava State Agrarian Academy,
julija_s84@mail.ru

DEVELOPMENT: SOCIAL AND ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION

Introduction. *Socio-economic aspects of development requires special care. First, the essence of the category “development” is the most versatile in the field. Secondly, the socio-economic development is the essence of the most controversial in the scientific world. Third, the essence of social and economic development is constantly changing, there are new kinds of it, and the factors shaping features. These aspects determine the need for further research of socio-economic essence and type of the new economic conditions.*

Purpose. *The research aims at development of scientific and conceptual approaches to identify the social and economic nature of the category of “development”, improving approach to the classification of development.*

Results. *Socio-economic development is a positive ascending movement, which involves changes in the structure of the object and its improvement. It proved that the development of current broadest*

sense is irreversible, signifies our strong, natural process of changing the state to move forward beyond the shell object in all its areas, the impetus for which there is a synergistic effect interaction of all elements of the system (of the object) under advanced factors of expanded reproduction and recovery, and includes growth and transformation elements of the object. The approaches for improving the classification of development have been suggested.

Originality. *Scientific and conceptual approaches to identify the nature of the category of “development” and its socio-economic base were further developed in the article. Author’s definition of this category has been proposed. Classification of development, which based on a synthesis of existing research approaches, has been suggested. The basis of the concept is ascending character of development. Specifically, the following features offered: the nature of the change; factor for the change; the object; impact on the environment; the type of trend; depending on the role of the subject; for the purpose; depending on the complexity of the change; by functional areas; complexity for change; depending on corporate strategy.*

Conclusion. *Category “development” is the dominant in socio-economic environment. Its essence and types changing constantly and acquires new features in the context of globalization. Basis of development is positive vector, the transition from the current state to another (better). The necessity of cutting off these kinds of as regressive, negative arising from such limitations. The results of development can be both positive and negative. Prospects for further research in this direction is to substantiate the impact of globalization on socio-economic development.*

Keywords: *development; socio-economic development of species; classification criteria; the results of development.*

*Одержано редакцією 28.03.2017 р.
Прийнято до публікації 02.03.2017 р.*

УДК 338.46:378.1

Сотула Оксана Віталіївна

к.е.н., доцент,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ГЛОБАЛЬНИЙ РІВЕНЬ

Анотація. *У статті обґрунтовано, що вища освіта, дослідження та інновації відіграють ключову роль у підтримці соціальної згуртованості, економічного зростання та глобальної конкурентоздатності країни. Виявлено, що до глобальних тенденцій у сфері вищої освіти початку 21 ст. можна віднести: масовість, диверсифікацію форматів вищої освіти, зміну освітньої парадигми, безперервність освіти, перспективи працевлаштування, якість і забезпечення якості освіти, інтернаціоналізацію вищої освіти, академічну мобільність, інтернаціоналізацію науково-дослідницької роботи, фінансування вищої освіти. Підкреслено, що нова динаміка вищої освіти описується одним словом – «диверсифікація», основною причиною якої стали масовість вищої освіти та розвиток технологій, що сприяють підвищенню доступу до вищої освіти. Обґрунтовано сучасні ключові тенденції, які впливають на безпеку освітнього середовища та конкурентоспроможність вищої освіти. Вказано на доцільність визначення критеріїв національної безпеки в освітній сфері.*

Ключові слова: *вища освіта, глобальні тенденції у сфері вищої освіти, інтернаціоналізація вищої освіти, академічна мобільність, економічна безпека вищої освіти.*

Постановка проблеми. В умовах формування економіки знань система вищої освіти є базою розвитку виробничого апарату економіки, що забезпечує підтримку галузей реального сектора економіки, які є основою соціально-економічного прогресу країни. Вона ж виступає фактором забезпечення поточних і перспективних геополітичних інтересів України як за рахунок залучення до вітчизняних вишів іноземних студентів, так і

за рахунок формування нової політичної та науково-технічної еліти. Вища освіта є складною системою, яка пов'язана з соціально-економічними системами різних рівнів безліччю зв'язків, чинників, параметрів і, отже, результати модернізації та реформування цього сектора доцільно оцінювати через призму економічної безпеки, як ключового елементу стійкого функціонування об'єктів і систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. З-поміж наукових праць, присвячених дослідженню новітніх процесів, що відбуваються на світовому ринку освітніх послуг, тенденцій формування національного освітнього ресурсу, диверсифікації джерел фінансування вітчизняної освіти, її модернізації на європейських засадах слід назвати роботи таких вітчизняних вчених-економістів, як: Л. Антонюк, О. Білоруса, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Данилишина, О. Грішної, М. Згуровського, І. Каленюк, А. Колота, Т. Оболенської, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Чухна та ін.

Останнім часом низка публікацій вітчизняних вчених була присвячена окремим аспектам інтернаціоналізації вищої освіти. Болонський процес, який є одним з рушіїв трансформацій у загальноєвропейському просторі вищої освіти, розглядала Н. Авшенюк [1, 2, 3], вплив інтернаціоналізації на розвиток інноваційних процесів в управлінні європейською вищою освітою досліджувала М. Бойченко [4], О. Красовська [5] розглядала інтернаціоналізацію вищої освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору, Л. Шевченко [6] узагальнила сутність, етапи, наслідки транснаціоналізації вищої освіти та розкрила її в контексті економічної безпеки країни.

Проте, система вищої освіти є одним з основних елементів системи національної безпеки, забезпечуючи відтворення, просте і розширене, кадрів не тільки держави, а й функціонування і розвиток соціально-економічної системи країни в цілому. Все це обумовлює необхідність дослідження широкого кола питань, що виникають у вищій освіті з урахуванням світових тенденцій глобалізації інтелектуального простору.

Метою статті є вивчення глобальних трендів у сфері вищої освіти з точки зору економічної безпеки.

Викладення основного матеріалу. Більшість населення світу вважає освіту найважливішою життєвою цінністю. У сучасних умовах галузь вищої освіти – одна із найбільш динамічних галузей економіки.

Вища освіта, дослідження та інновації відіграють ключову роль у підтримці соціальної згуртованості, економічного зростання та глобальної конкурентоздатності країни. З огляду на те, що європейські суспільства все більше прагнуть ставати суспільствами знань, вища освіта є невід'ємним компонентом соціально-економічного та культурного розвитку. Водночас зростання попиту на навички і компетенції вимагає від вищої освіти нових кроків.

Розширення доступу до вищої освіти – це можливість для вищих навчальних закладів ввібрати в себе все розмаїтіший спектр індивідуальних досвідів. Щоб відреагувати на це розмаїття та зростання очікувань, вища освіта потребує ґрунтовної трансформації; вона потребує більш студентоцентричного підходу до навчання і викладання, який би передбачав гнучкі навчальні траєкторії і визнавав компетенції, здобуті поза межами формальної освітньо-кваліфікаційної програми. Вищі навчальні заклади також стають більш розмаїтими у своїх цілях, способах надання освіти та моделях співпраці: зокрема, зростає рівень інтернаціоналізації, розвиваються цифрові методи навчання та нові форми викладання [7].

Все вищесказане підтверджує важливу роль вищої освіти в житті сучасного суспільства, а глобальні зміни, які відбуваються в світовому співтоваристві, розширюють економічну, соціальну, інформаційну взаємодію та взаємозалежність різних держав, тим самим породжуючи загальні тенденції в сфері вищої освіти, незважаючи на національні історично сформовані відмінності.

На думку Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки та культури, нова динаміка вищої освіти описується одним словом – «диверсифікація». Широка диверсифікація торкнулася майже всіх аспектів вищої освіти: постачальників освітніх послуг, форматів навчання, демографічного складу учнів, орієнтацію установ і т.і. Основною причиною диверсифікації стали масовість вищої освіти та розвиток технологій, що сприяють підвищенню доступу до вищої освіти.

До глобальних тенденції у сфері вищої освіти початку 21 ст. можна віднести: масовість, диверсифікацію форматів вищої освіти, зміну освітньої парадигми, безперервність освіти, перспективи працевлаштування, якість і забезпечення якості освіти, інтернаціоналізацію вищої освіти, академічну мобільність, інтернаціоналізацію науково-дослідницької роботи, фінансування вищої освіти [8].

Найважливішою тенденцією розвитку сфери вищої освіти за останні кілька десятиліть є її масовий характер. У 1970 році в світі було лише 28,5 млн. студентів, які отримували третинну освіту, 62% з яких становили чоловіки. У 2000 році цей показник збільшився до майже 100 мільйонів студентів. На початку нового тисячоліття число студентів у всьому світі зросла до 139 мільйонів в 2005 році, 181 млн. в 2010 році, 196 млн. у 2012 році [8] та 207 млн. у 2014. За прогнозами Статистичного інституту ЮНЕСКО, в 2025 році число студентів в третинній освіті складе 263 мільйони чоловік [9].

На регіональному рівні найбільше зростання чисельності студентів було зафіксоване в Азії: з 41 млн. в 2000 році до 105 млн. в 2012 році, тобто 155% зростання. Потім йде Латинська Америка з 117% зростанням числа студентів і Африка з 92%. У європейському регіоні спостерігалось найнижче зростання числа учнів вищих навчальних закладів – цей показник зріс лише на 27% за останні 12 років, а за кілька років до 2012 року навіть спостерігалась тенденція до невеликого зниження чисельності студентської популяції [8].

Зростаючий попит на вищу освіту неможливо задовольнити, спираючись виключно на традиційні моделі надання освітніх послуг. В даний час традиційні і нові постачальники послуг розвивають технології охоплення більшого числа студентів. І хоча послуги дистанційного навчання надаються вже понад два століття, за останні два десятиліття віддалені послуги у сфері вищої освіти отримали значний стимул для розвитку завдяки інтернету.

Поява відкритих освітніх ресурсів (ВОР) також істотно розширила доступ до змістовної частини програм вищої освіти. Термін ВОР вперше був використаний на Форумі 2002 року щодо ролі відкритих комп'ютерних навчальних програм для вищої освіти в країнах, що розвиваються. У 2012 році була прийнята Всесвітня декларація ЮНЕСКО по ВОР, в якій відкриті освітні ресурси були визначені як «методичні, навчальні та дослідницькі матеріали на будь-якому носії цифрового чи іншого характеру, які відносяться до суспільного надбання або були випущені на підставі відкритої ліцензії, що забезпечує можливість безкоштовного доступу, використання, адаптації та повторного розповсюдження іншими сторонами без обмежень або з частковими обмеженнями. Відкрите ліцензування базується на існуючих рамках прав інтелектуальної власності, як це визначено у відповідних міжнародних конвенціях, і забезпечує повагу авторства роботи» [8].

Самою останньою подією в розвитку технології надання послуги у сфері вищої освіти стало створення Масових відкритих онлайн-курси (МВОК), які відрізняються від традиційних університетських програм наявністю відкритого доступу для всіх бажаючих через інтернет. МВОК, пропонувані такими компаніями, як Coursera і Udacity, які були випущені на початку цього десятиліття, охопили нові бізнес-моделі, орієнтовані на зайнятість. LinkedIn, сайт Професійної Мережі, купив онлайн-тренінг Lynda в 2015 році і тепер пропонує курси через сервіс під назвою LinkedIn Learning. Pluralsight має бібліотеку навчальних відео. Відділ хмарних обчислень Amazon також займається освітніми технологіями [10].

Навчальні курси МВОК призначені для використання в самих широких масштабах, тому їх основна характеристика - модульність і масштабованість. Впровадження МВОК дає великі можливості для демократизації освіти. У більш широкому контексті Європейський союз прогнозує, що в найближчі десять років електронне навчання буде складати 30% всіх форматів вищої освіти. Розвиток МВОК та інших методик здобуття вищої освіти через інтернет призведе до необхідності вирішення проблеми транскордонного визнання кваліфікацій, отриманих в рамках цих нових форматів. Більш активно почали брати участь в онлайн-модульному навчанні і університети.

За останнє десятиліття відбулося значне зміщення акценту з процесу викладання на процес навчання. Стався відхід від підходів, орієнтованих на вхідні ресурси (вхід) в сторону кінцевих результатів освіти (вихід). В якості одного з конкретних прикладів можна навести той факт, що все більше число країн розробляє і впроваджує національні кваліфікаційні рамки в освіті. Більше уваги приділяється знанням, вмінням і компетентності, яких повинен набувати учень [8].

Ще одним важливим акцентом є інформальне (за межами стандартного освітнього середовища) та неформальне (надається формально не зареєстрованими установами) навчання як в сфері вищої освіти, так і за її межами, а також розвиток творчих підходів і підприємництва. Четвертий аспект зміни парадигми спостерігається в області актуалізації освіти – від підготовки для ринку праці до підвищення цінності наукових досліджень і посилення ролі вищої освіти в побудові рівноправного, демократичного суспільства.

Слід також звернути увагу на зростаючу вікову диверсифікацію в сфері вищої освіти. При розробці процедур визнання кваліфікацій важливо враховувати такі аспекти, як вікові траєкторії студентів і взаємозв'язок між навчанням дорослих і вищою освітою в рамках концепції навчання протягом усього життя [8].

Різноманітність форм надання освітніх послуг серйозно ускладнює моніторинг охоплення такою освітою. В 2011 р. в 28 країнах Європейського союзу близько 6% дорослих навчалися в установах формальної освіти, а 37% проходили неформальне навчання. Стратегічний пріоритет освітньої політики – формування нації, яка постійно навчається, засвоюючи одночасно демократичні цінності, розвиваючи громадянське суспільство, утверджуючи людиноцентризм в освіті. Ця глобальна стратегія має докорінно змінити передусім ціннісний і мотиваційний потенціал освіти, зробити її особистісно значущою для кожної людини, суб'єкт-суб'єктною і полісуб'єктною [9].

У Сінгапурі, наприклад, вкладають значні кошти в надання своїм громадянам навчальних кредитів, які вони можуть використовувати протягом усього свого трудового життя. Наймані працівники теж все частіше сприймають необхідність безперервного перенавчання. Згідно з опитуванням Pew, 54% всіх працюючих американців вважають за необхідне розвивати нові навички протягом усього свого трудового життя; серед дорослого населення до 30 років число таких людей сягає 61%. Ще одне дослідження, проведене Manpower в 2016 році, показало, що 93% сучасників були готові витратити свої власні гроші на подальше навчання [10].

У багатьох професіях стає необхідним отримання нових навичок, оскільки набуті застарівають. Burning Glass Technologies, стартап в Бостоні, який аналізує ринки праці, вважає, що найбільшим є попит на нові комбінації навичок - «гібридну роботу». Наприклад, навички кодування в даний час потрібні далеко за межами технологічного сектора. В Америці 49% оголошень про найм з найвищою зарплатою відносяться до робіт, які часто потребують навичок кодування. Склад нових робочих місць також швидко змінюється. За останні п'ять років попит на аналітиків даних виріс на 372%; у цьому сегменті попит на навички візуалізації даних збільшився на 2,574%.

Вища освіта на початку робочої кар'єри не позбавляє необхідності безперервного придбання нових навичок, особливо в тому випадку, коли тривалість кар'єри зростає. Професійна підготовка годиться для того, щоб давати людям навички роботи, але їх теж

потрібно буде оновлювати знову і знову протягом кар'єри. На думку Андреаса Шлейхера, керівника дирекції освіти ОЕСР, професійна підготовка відіграє певну роль, але навчання в молодості окремим навикам на все життя – це не відповідає вимогам навчання протягом усього життя [10].

За останні роки уряди і роботодавці приділяють все більше уваги забезпеченню зайнятості та розвитку підприємницьких навичок випускників вузів. Проблема зайнятості в сфері праці раніше не грала такої значної ролі в галузі вищої освіти, проте темпи нарощування виробництва, економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку сприяють тому, що все більше представників бізнесу бере участь в програмах надання вищої освіти з метою підвищення можливостей працевлаштування і розвитку підприємницьких навичок випускників вищих навчальних закладів [8].

Для того щоб освіта зберегла за собою роль двигуна економічного зростання, вона повинна адаптуватися до мінливого ринку праці. Впровадження нових технологій призвело не тільки до зростання попиту на висококваліфікованих фахівців, але і до зниження затребуваності працівників із середнім рівнем кваліфікації, зокрема, секретарів і менеджерів з продажу, а також операторів різних видів обладнання, чії функції можуть бути легко замінені машинами. В майбутньому це може торкнутися мільйонів працівників: в 2015 р. понад дві третини робочих місць становили посади, що вимагають середньої рівня кваліфікації. До 2020 р. дефіцит фахівців з вищою освітою і необхідною кваліфікацією в усьому світі складе 40 млн. осіб, а нестача працівників з більш низьким рівнем освіти складе близько 95 млн. осіб. [9].

Очікується, що компетенції та навички, які розвиваються в рамках загальної повної освіти, такі як критичне мислення, здатність вирішувати завдання, навички роботи в команді та досвід здійснення проектів, поряд зі стійкими навичками грамотності, комунікації та подання інформації, будуть і надалі затребувані на ринку праці. У зв'язку з цим виняткову важливість для отримання роботи в майбутньому матиме набуття ряду базових професійних навичок. Завдання сьогоденної системи освіти полягає в тому, щоб знайти найбільш ефективні способи розвитку цих навичок.

Серед більш освічених людей, особливо в багатих країнах, спостерігається більш низький рівень безробіття. У 2013 р. в країнах ОЕСР рівень зайнятості серед дорослого населення у віці від 25 до 64 років з освітою, що не перевищує рівня неповної середньої школи, становив лише 55%, в той час як рівень зайнятості серед осіб із закінченою середньою або середньою спеціальною освітою становив 73%, а серед осіб, які мають вищу освіту - 83%. У бідних країнах цей зв'язок простежується не так чітко серед молоді, що говорить про обмежений попит на кваліфіковані кадри, а також про те, що системи освіти не дають учням необхідних навичок. Скорочення диспропорцій у сфері освіти може сприяти розширенню можливостей отримання гідної роботи соціально незахищеним групам населення. Наявність у працівників з багатих і бідних верств населення однакової освіти дозволило б знизити кількість малозабезпечених працівників на 39%. Освіта тісно пов'язана з рівнем доходу: в 139 країнах світу норма рентабельності кожного додаткового року навчання складає 9,7%. Найбільш високі норми рентабельності спостерігаються в бідних країнах, де існує дефіцит кваліфікованих кадрів. При цьому, для того щоб забезпечити зацікавленість учнів у отриманні більш високого освіти, необхідно, щоб інвестиції в освіту підкріплювалися відповідною економічною політикою, що сприяє підвищенню попиту на кваліфіковану робочу силу [9].

Зміни в моделях ринку праці також відіграють свою роль: компанії тепер мають більш широкий спектр можливостей для виконання роботи, від автоматизації і офшорингу до використання самозайнятих працівників і краудсорсингу. «Організації перейшли від створення таланту до споживання роботи», – говорить Джонас Прізінг, керівник Manpower, консультант з працевлаштування.

Вища освіта як і раніше є обов'язковою умовою для багатьох робочих місць, але роботодавці часто не довіряють їй на стільки, щоб наймати працівників без досвіду. У багатьох професіях працівники компанії стикаються з перспективою того, що їх існуючі навички застарівають, але часто неясно, як вони можуть отримати нові. В Америці частка тимчасових працівників, підрядників і позаштатних співробітників в робочій силі зросла з 10,1% в 2005 році до 15,8% в 2015 році [10].

В даний час пильна увага приділяється питанням якості та забезпечення якості у сфері вищої освіти. Зростання числа студентів і установ вищої освіти безпосередньо впливає на якість навчання. Якщо до недавнього часу це питання вирішувалося на національному рівні, то сьогодні все більше учасників процесу бачать величезний потенціал для поліпшення якості за допомогою інтернаціоналізації процедур забезпечення якості. Ці нововведення реалізуються паралельно з активним розвитком національних рамок кваліфікацій та створенням систем регіональної або мета-кваліфікації в контексті зусиль щодо забезпечення якості вищої освіти [8].

Інтернаціоналізація вищої освіти стає все більш важливим елементом політичного порядку урядів різних країн. Вона розглядається як потужний фактор, що сприяє підвищенню якості освіти, її диверсифікації та обміну освітніми ресурсами на транскордонному рівні. Інтернаціоналізація вищої освіти відбувається на національному, галузевому та інституційному рівнях, при цьому цілі, функції та механізм надання освітніх послуг набувають міжнародного характеру.

В умовах розвитку глобалізації і зміни вимог світового ринку праці національні системи освіти повинні враховувати передовий досвід впровадження практик інтернаціоналізації в сфері освіти. У сучасній літературі наводяться різні визначення поняття «інтернаціоналізація освіти». На наш погляд, найбільш вдалим є визначення професора університету Лунд (Швеція) Яна Олофа Нільсона: «Інтернаціоналізація – це процес досягнення певним продуктом, у даному випадку – вищою освітою, рівня міжнародного, міжкультурного та глобального масштабу, що включає в себе й освітні цілі та функції» [11].

Процес інтернаціоналізації освіти тягне за собою структурні зміни на рівні кожної конкретної освітньої установи. На рівні окремих університетів він стосується:

- студентів: набір іноземних студентів, організація обмінних програм, виробничих практик, а також індивідуальної студентської мобільності;
- професорсько-викладацького складу: обмін викладачами, спільні науково-дослідні програми, стажування у зарубіжних університетах, створення спільних навчальних програм, організація інтенсивних курсів та літніх шкіл;
- змістовного боку навчальних програм: нові програми та курси з відчутною міжнародною компонентою, що враховують елементи міжкультурної комунікації і країнознавства, іноземні мови (як предмет вивчення і як мову-посередник при читанні курсів), дистанційне навчання, використання нових інформаційних та педагогічних технологій у навчальному процесі;
- питань акредитації, визнання та оцінки: визнання документів про освіту, використання системи ECTS, видача «подвійних» та спільних дипломів, забезпечення якості освіти, міжнародні рейтинги університетів;
- питань керівництва та управління вузом: структури, які можуть і мають право приймати рішення, міжнародні відділи, адміністрування на факультетському і кафедральному рівнях, набір персоналу, питання просування та розвитку, створення умов для інновацій, міжнародне співробітництво та проекти, програми обміну та стажувань для адміністраторів, управління людськими і матеріальними ресурсами, консультаційні та інформаційні служби, процедура оцінки, інфраструктура [12].

Поняття інтернаціоналізації в сфері вищої освіти включає в себе два аспекти: внутрішню інтернаціоналізацію і зовнішню інтернаціоналізацію або освіту за кордоном, міжкраїнову освіту, транскордонну освіту [13].

Останніми роками у сфері освіти сформувалася стійка тенденція до інтернаціоналізації та інтеграції міжнародного ринку освітніх послуг, обсяги якого оцінюються у 30 – 60 млрд. дол. США. На цьому ринку основними операторами є університети як навчальні заклади, що можуть надавати освітні послуги споживачам з різних країн [14; 259].

Питаннями міжнародної співпраці в світі займається Міжнародна Організація Університетів (IAU) на базі ЮНЕСКО. За даними звіту глобального опитування 2014 року «Internationalization of Higher Education – Growing expectations, fundamental values» більше половини університетів мають власну програму або ж стратегію інтернаціоналізації, а 22% повідомили, що вона розробляється. Пріоритетними діями в напрямку інтернаціоналізації виправдано залишається академічна мобільність студентів та спільні міжнародні наукові дослідження. Стримуючим фактором є обмежене фінансування. Серед найбільших проблем: доступ до інтернаціональної освіти переважно студентів із фінансовими можливостями та загальна комерціалізація освіти [11].

Подолати цю перешкоду можна за рахунок віртуальної інтернаціоналізації освіти. Протягом останнього часу перед університетами з'явилася перспектива посилити свою присутність на міжнародному ринку освіти та підвищити успішність у виконанні власних міжнародних завдань за рахунок використання електронних засобів обміну інформацією. Віртуальна інтернаціоналізація освіти полягає у включенні різних міжнародних аспектів у дослідницьку, викладацьку та адміністративну діяльність вищих навчальних закладів на основі використання сучасних інформаційних технологій.

Вона зміщує акцент з проблем фінансування на питання електронної та мовної грамотності студентів та працівників університетів, а також їхньої професійної кваліфікації. Використання спільного програмного забезпечення в робочому просторі утворює спільне робоче середовище, яке приводить до появи нового класу фахівців, а саме – Е-професіоналів, які можуть працювати разом, незалежно від свого географічного місцезнаходження [12].

Ймовірно, найбільш поширеною формою інтернаціоналізації вищої освіти в даний час є зовнішня академічна мобільність. Однак цей термін також передбачає зусилля по «внутрішній інтернаціоналізації», тобто розвиток міжнародних програм навчання, організацію міжнародних лекцій і створення міжнародних кампусів. Інтернаціоналізація вищої освіти також передбачає зміну масштабів, сфери охоплення і культури освіти. У цьому контексті установи вищої освіти починають формулювати для себе нові місії і цінності в більш «глобальних» термінах.

У 2012 році близько 4 мільйонів студентів навчалися за межами своїх країн. Найбільш мобільні студенти з Центральної Азії. За даними статистичного інституту ЮНЕСКО, в 2012 році близько 50% від загального обсягу студентської мобільності припадали на п'ять країн: Сполучені Штати Америки (18%), Великобританію (11%), Францію (7%), Австралію (6%) і Німеччину (5%). Проте, сумарно частка міжнародного студентського контингенту в цих країнах знизилася з 55% в 2000 році до 47% в 2012 році [9]. Традиційні лідери в Східній Азії і Тихоокеанському регіоні – Австралія і Японія – тепер змагаються з набираючими силу Китаєм, Малайзією, Республікою Корея, Сінгапуром і Новою Зеландією, на частку яких у 2012 році припадало 6% мобільних студентів. Три арабські країни – Єгипет, Саудівська Аравія і Об'єднані Арабські Емірати – також залучають студентів з-за кордону. Їх частка становить 4% від загальносвітового обсягу студентської популяції [8].

Стратегії інтернаціоналізації призводять до активної конкуренції країн в залученні мобільного контингенту студентів. Частково це обумовлено підвищенням потенціалу систем і установ вищої освіти в усіх регіонах. У ряді регіонів зростає число студентів, які воліють учитися в сусідніх країнах, а не в своїй. В арабських державах частка мобільних студентів, що навчаються в регіоні, збільшилася з 12% до 26% в період між 1999 і

2012 роками. У Центральній і Східній Європі зростання склало від 25% до 37%, а в країнах Африки на південь від Сахари – від 18% до 28%. Об'єднані Арабські Емірати тепер випереджають Великобританію в залученні студентів з арабських держав і стають для них третім за популярністю місцем (після Франції і США). У 2012 році Південна Африка привернула 22% мобільних студентів з країн Африки на південь від Сахари, а Гана і Уганда в тому ж році стали приймаючими країнами для найбільшого числа студентів з регіону, ніж будь-коли раніше [8].

І хоча зростає частка мобільних студентів, які залишаються в своєму регіоні, більшість студентів, що навчаються за межами рідної країни, здобувають освіту поза регіоном свого походження. В більшості своїй не залишають свій регіон тільки мобільні студенти в Північній Америці і Західній Європі.

І найбільш «просунута» частина української молоді активно інтегрується до європейського освітнього простору – усе частіше виїздить на навчання за кордон. За даними аналітичного центру CEDOS, протягом 2009–2014 років чисельність українських студентів за кордоном зросла на 82% (без урахування даних із Російської Федерації). У 2013/2014 н. р. кількість українців на студіях в іноземних університетах становила 40996 осіб (без даних по РФ, Греції, Туреччині та Хорватії). Число українців в іноземних університетах станом на 2014/2015 навчальний рік становило 59 648 осіб, що дорівнює сукупній чисельності двох потужних вітчизняних університетів (Львівської політехніки та НТУУ «КПІ») або загальній чисельності студентів Рівненської та Волинської областей. Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 роки склала 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 29% або ж 13 266 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 14 951 до 22 833 особи. Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян на студіях демонстрували канадські, чеські та італійські університети [15].

Як і в сфері освіти, активні процеси інтернаціоналізації проходить і в науково-дослідній діяльності, що підкріплюється формуванням регіональних дослідницьких центрів і міжнародною конкуренцією в області фінансування досліджень. Найбільші проблеми нашого часу, такі як кліматичні зміни і пандемії захворювань, носять глобальний характер і вимагають глобальних рішень, тому сьогодні дослідники об'єднують зусилля крізь кордони з метою подальшого розвитку суспільства знань.

Розширення доступу до освіти є більш ефективним способом боротьби зі зміною клімату, ніж інвестиції в будівництво об'єктів інфраструктури, таких як хвилерізи та іригаційні системи. Прогнози показують, що під час відсутності прогресу в галузі освіти число жертв стихійних лих в подальшому буде збільшуватися кожні десять років на 20%. Найбільш схильним до ризику кліматичних лих є головним чином населення країн з низьким рівнем знань і нерівним доступом до освіти [9].

Вища освіта все більше розглядається в якості основного двигуна сталого економічного, соціального і культурного розвитку. Державні податкові надходження не встигають за швидко зростаючими витратами на вищу освіту. Зростання числа студентів і/або погіршення ситуації в сфері державного фінансування загрожує стійкості систем, традиційно надає доступ до безкоштовної або майже повністю субсидованої вищої освіти. Це тягне за собою необхідність повністю переглянути механізми соціального договору між закладами вищої освіти та суспільством в цілому. Стає очевидним, що вища освіта має фінансуватися як з державних, так і приватних джерел [8].

Корпоративні структури в сфері вищої освіти також видозмінюються. Стрімко розвивається приватний сектор послуг у сфері вищої освіти – частка студентів, що навчаються в приватних закладах вищої освіти, в даний час наближається до 40%.

Приватна вища освіта включає як некомерційні, так і комерційні вузи, а постачальники послуг вищої освіти в приватному секторі діють не тільки на національному рівні. Крім того, зростає число транскордонних установ вищої освіти.

Політичні рішення, пов'язані з наповненням дохідної частини державного бюджету, включають пайову участь у витратах, що зазвичай асоціюється з платою за навчання і «призначеними для користувача зборами». Значна частина витрат, пов'язана з розширеним участю, переноситься на батьків і учнів за допомогою сприяння розвитку вищих навчальних закладів приватного сектора або введення/підвищення плати за навчання в державних вузах. Питання забезпечення стійкості фінансування якісних послуг вищої освіти без посилення нерівності вимагає особливої уваги на політичному рівні.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, аналіз змін, які відбуваються у сфері вищої освіти під впливом глобальних тенденцій показав, що сучасними ключовими тенденціями, що впливають на безпеку освітнього середовища та конкурентоспроможність вищої освіти є:

- зміна мотивів інтернаціоналізації освіти у сенсі зростання економічної складової у діяльності національних освітніх систем;
- посилення мобільності студентів та професорсько-викладацького складу, посилення міжнародного співробітництва, зростання експорту та імпорту освітніх послуг;
- зростання конкуренції між освітніми організаціями на ринку освітніх послуг та зростання попиту на окремі освітні послуги високого рівня і якості визначають спрямованість освітніх програм в країнах, які активно приймають участь у експорті освітніх послуг;
- підвищення вимог до якості освітніх послуг з боку споживачів. Змінюється підхід до оцінки якості освітніх послуг, до розробки критеріїв оцінки освіти у напрямі створення міжнародних систем ліцензування;
- зменшення життєвого циклу знань, підвищення ролі інноваційної складової освіти;
- впровадження нових форм, методів та технологій навчання, підвищення гнучкості навчального процесу;
- скорочення державного фінансування, загострення конкуренції вимагає від вишів запровадження нових механізмів господарювання, основою яких стало розширення своєї діяльності за національні кордони;
- орієнтація освітніх організацій на реалізацію концепції навчання впродовж життя. Тотальне «оцифрування» освітнього та наукового контенту. Оскільки інформатизація і перспективи неперервної освіти змінили соціальний профіль і збільшили вік потенційних студентів, це призвело до зростання різноманітності навчальних програм, гнучкості термінів і цілей освіти.

Вказані тенденції носять різноманітний характер і відображаються на розвитку освітньої сфери більшості країн світу, в тому числі і України. Нажаль, за певних умов вони можуть перетворитися у наявні та потенційно можливі явища, тенденції і чинники, які перешкоджатимуть збереженню і зміцненню національних цінностей та ефективній реалізації національних інтересів у всіх сферах державного управління – тобто у загрози національній безпеці України.

У таких умовах актуальності набуває питання визначення критеріїв національної безпеки в освітній сфері.

Список використаної літератури

1. Авшенюк Н. Особливості розвитку транснаціональної вищої освіти в Австралії наприкінці ХХ – початку ХХІ століть [Електронний ресурс] // Порівняльна професійна педагогіка. – 2012. – № 2. – С. 126–134. – Режим доступу: <http://khnu.km.ua/angl/j/iss4/Avsh.pdf>.
2. Авшенюк Н. М. Болонський процес як регіональний вимір інтернаціоналізації вищої освіти в Європі [Електронний ресурс] // Педагогічна теорія і практика. Збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vkmu/2011_2/Avshenyuk.pdf.

3. Авшенюк Н. М. Вплив інтернаціоналізації на розвиток інноваційних процесів в управлінні європейською вищою освітою [Електронний ресурс] // Порівняльно-педагогічні студії. – 2011. – № 2(8). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppstud/2011_2/files/71-77.pdf.
4. Бойченко М. Вплив інтернаціоналізації на розвиток інноваційних процесів в управлінні європейською вищою освітою [Електронний ресурс] // Порівняльно-педагогічні студії. – 2011. – № 2(8). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppstud/2011_2/files/71-77.pdf.
5. Красовська О. Ю. Інтернаціоналізація вищої освіти в умовах глобалізації світового освітнього простору [Електронний ресурс] // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка». – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_2/Kras_ka.htm.
6. Шевченко Л. С. Транснаціональна освіта в контексті економічної безпеки України [Електронний ресурс] // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnyua_etp/2011_1/02_Shevc.pdf. – (Серія «Економічна теорія та право»).
7. Повідомлення Європейської комісії «Відкриваючи двері освіти: Інноваційне викладання та навчання для всіх за допомогою нових технологій і відкритих освітніх ресурсів» (2013). – Режим доступу: http://ec.europa.eu/education/news/doc/openingcom_en.pdf
8. Предварительный доклад о подготовке глобальной конвенции о признании квалификаций высшего образования Париж, 2015 г. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002347/234743R.pdf>
9. Всемирный доклад по мониторингу образования – Режим доступу: <http://gem-report-2016.unesco.org/ru/chapter/%D1%83%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B9%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8F-%D0%B8-%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D0%B7%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0-%D0%BA/>
10. Learning and earning. Lifelong learning is becoming an economic imperative - Accessed mode: [http://www.economist.com/news/special-report/21714169-technological-change-demands-stronger-and-more-continuous-connections-between-education?zid=316&ah=2f6fb672faf113fdd3b11cd1b1bf8a77#14965744953831&{"sender":"offer-0-TV0eS","displayMode":"inline","recipient":"opener","event":"loaded","params":{"height":50,"iframeId":"offer-0-TV0eS"}}](http://www.economist.com/news/special-report/21714169-technological-change-demands-stronger-and-more-continuous-connections-between-education?zid=316&ah=2f6fb672faf113fdd3b11cd1b1bf8a77#14965744953831&{)
11. Професор університету Лунд (Швеція) Ян Олоф Нільсон провів відкриту лекцію на тему «Інтернаціоналізація вищої освіти» – Режим доступу: <http://www.univ.kiev.ua/news/7990>
12. Концепція віртуальної інтернаціоналізації вищої освіти України – Режим доступу: http://eicl.kharkiv.edu/upload/E-internationalization%20concept_Ukraine.pdf
13. Knight J. Updating the Definition of Internationalization // International Higher Education. The Boston College Center for International Higher Education. 2003. № 33.
14. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: монографія / А. Ф. Павленко, Л.Л. Антонюк, Н.В.Василькова, Д.О.Ільницький [та ін.]; за ред. А. Ф. Павленка, Л. Л. Антонюк. – К.:КНЕУ, 2014. – 352 с.
15. Слободян О. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? / О. Слободян, Є.Стадний - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>

References

1. Avshenyuk N. Osoblyvosti rozvytku transnatsionalnoyi vyshchoyi osvity v Avstraliyi naprykintsi XX – pochatku XXI stolit [Elektronnyy resurs] // Porivnyalna profesiyna pedahohika (Comparative professional pedagogy). – 2012. – № 2. – S. 126–134. – Retrieved from: <http://khnu.km.ua/angl/j/iss4/Avsh.pdf>.
2. Avshenyuk N. M. Bolonskyu protses yak rehionalnyu vymir internatsionalizatsiyi vyshchoyi osvity v Yevropi // Pedahohichna teoriya i praktyka. Zbirnyk naukovykh prats. – 2011. – № 2. – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vkmu/2011_2/Avshenyuk.pdf.
3. Avshenyuk N. M. Vplyv internatsionalizatsiyi na rozvytok innovatsiynykh protsesiv v upravlinni yevropeyskoyu vyshchoyu osvitoyu // Porivnyalno-pedahohichni studiyi (Comparative-pedagogical studios). – 2011. – № 2(8). – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppstud/2011_2/files/71-77.pdf.
4. Boychenko M. Vplyv internatsionalizatsiyi na rozvytok innovatsiynykh protsesiv v upravlinni yevropeyskoyu vyshchoyu osvitoyu // Porivnyalno-pedahohichni studiyi (Comparative-pedagogical studios). – 2011. – № 2(8). – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ppstud/2011_2/files/71-77.pdf.
5. Krasovska O. YU. Internatsionalizatsiya vyshchoyi osvity v umovakh hlobalizatsiyi svitovoho osvitnoho prostoru // Visnyk Akademiyyi mytnoyi sluzhby Ukrayiny. Seriya: «Ekonomika». – 2011. – № 2. – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2011_2/Kras_ka.htm.
6. Shevchenko L. S. Transnatsionalna osvita v konteksti ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny // Visnyk Natsionalnoyi yurydychnoyi akademiyi Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho (Bulletin of the National Law Academy of Ukraine named after Yaroslav Mudryi). Zbirnyk naukovykh prats. – 2011. – № 2. – Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnyua_etp/2011_1/02_Shevc.pdf. – (Seriya «Ekonomichna teoriya ta pravo»).

7. Povidomlennya Yevropeyskoyi komisiyi «Vidkryvayuchy dveri osvity: Innovatsiyne vykladannya ta navchannya dlya vsikh za dopomohoyu novykh tekhnolohiy i vidkrytykh osvitnikh resursiv» (2013). – Retrieved from: http://ec.europa.eu/education/news/doc/openingcom_en.pdf
8. Predvartelnyy doklad o podhotovke hlobalnoy konventsyy o pryznany kvalyfykatsyy vysshoho obrazovannya Paryzh, 2015 h. – Retrieved from: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002347/234743R.pdf>
9. Vsemyrnyy doklad po monytorynhu obrazovannya – Retrieved from: <http://gem-report-2016.unesco.org/ru/chapter/%D1%83%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B9%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8F-%D0%B8-%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D0%B7%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0-%D0%BA/>
10. Learning and earning. Lifelong learning is becoming an economic imperative - Accessed mode: [http://www.economist.com/news/special-report/21714169-technological-change-demands-stronger-and-more-continuous-connections-between-education?zid=316&ah=2f6fb672faf113fdd3b11cd1b1bf8a77#14965744953831&{"sender":"offer-0-TV0eS","displayMode":"inline","recipient":"opener","event":"loaded","params":{"height":50,"iframeId":"offer-0-TV0eS"}}](http://www.economist.com/news/special-report/21714169-technological-change-demands-stronger-and-more-continuous-connections-between-education?zid=316&ah=2f6fb672faf113fdd3b11cd1b1bf8a77#14965744953831&{)
11. Profesor universytetu Lund (Shveciya) Yan Olof Nilson proviv vidkrytu lekciyu na temu «Internacionalizaciya vyshhoyi osvity» – Retrieved from: <http://www.univ.kiev.ua/news/7990>
12. Koncepciya virtualnoyi internacionalizaciyi vyshhoyi osvity Ukrainy – Retrieved from: http://eicl.kharkiv.edu/upload/E-internationalization%20concept_Ukraine.pdf
13. Knight J. Updating the Definition of Internationalization // International Higher Education. The Boston College Center for International Higher Education. 2003. № 33.
14. Doslidnyczki universytety: svitoviy dosvid ta perspektivy rozvytku v Ukraini: monografiya / A. F. Pavlenko, L.L. Antonyuk, N.V.Vasytkova, D.O.Ilnyckyj [ta in.]; za red. A. F. Pavlenka, L. L. Antonyuk. – K.:KNEU, 2014. – 352 s.
15. Slobodyan O. Ukrayynski studenty za kordonom: skilky ta chomu? / O. Slobodyan, Ye.Stadnyj – Retrieved from: <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>

Sotula Oksana Vytaliyivna

Ph.D., associate professor,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

CONTEMPORARY TRENDS IN THE SPHERE OF HIGHER EDUCATION: A GLOBAL LEVEL

Abstract

Introduction. Higher education is the basis for the development of the production apparatus of the economy in the conditions of the formation of the knowledge economy. It acts as a factor in ensuring current and future geopolitical interests of Ukraine. Higher education is a complex system that is associated with socio-economic systems at different levels. The results of modernization and reform of this sector should be evaluated through the prism of economic security.

Purpose. The study of global trends in higher education in terms of economic security.

Results. Higher education, research and innovation play a key role in the country's global competitiveness. The growing demand for skills and competencies requires new steps from higher education. Global changes expand the economic, social, information interdependence of different countries. The new dynamics of higher education is described in one word – "diversification". Diversification has touched almost all aspects of higher education: providers of educational services, educational formats, demographic composition of students, and orientation of institutions. Global trends in higher education include: mass character, diversification of higher education formats, change of educational paradigm, continuity of education, employment prospects, quality of education, internationalization of higher education, academic mobility, internationalization of research work, financing of higher education. According to the forecasts of the UNESCO Institute for Statistics, in 2025 the number of students in tertiary education will be 263 million people. Service providers are developing technology to reach more students. There were open educational resources, mass open online courses. In many professions it becomes necessary to obtain new skills, since the acquired ones become obsolete. In many occupations it has become essential to acquire new skills as established ones become obsolete. The biggest demand is for new combinations of skills – "hybrid jobs". The introduction of new technologies led to an increase in demand for highly qualified specialists and a reduction in demand for workers with an average level of qualifications. Companies now have a broader range of options for getting the job done, from automation and offshoring to using self-employed workers and crowdsourcing.

Originality. Analyzed the changes that occur in the sphere of higher education under the influence of global trends. Defined the key trends affecting the safety of the educational environment. It is the internationalization of educational systems; Strengthening the mobility of students and faculty, increasing competition between educational organizations in the market of educational services; Increasing the requirements for the quality of educational services; A reduction in the life cycle of knowledge, the introduction of new forms of education, the reduction of public funding, the orientation of educational organizations to implement the concept of lifelong learning.

Conclusion. Global trends are of a different nature and affect the development of the educational sphere in Ukraine. Under certain conditions, they can turn into phenomena and factors that will impede the effective implementation of Ukraine's national interests. In such circumstances, it is important to determine the criteria for national security in the sphere of education.

Keywords: Higher education; global trends in higher education; the internationalization of higher education; academic mobility; and the economic security of higher education.

Одержано редакцією 09.04.2017 р.
Прийнято до публікації 15.04.2017 р.

УДК 339.137

Чернега Оксана Богданівна,
доктор економічних наук, професор,
в.о. ректора Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-
Барановського, м. Кривий Ріг
chernega@donnuet.edu.ua

ІНФРАСТРУКТУРНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація. Визначено, що конкурентоспроможність національної економіки є предметом дослідження різноманітних міжнародних економічних наукових шкіл, окремих вчених, міжнародних інститутів та організацій. Головними напрямками досліджень є уточнення змісту економічної категорії “конкурентоспроможність”, виокремлення чинників, які формують її рівень, визначення рівня (рейтингу) конкурентоспроможності та розробка стратегій, політик, механізмів управління процесами її підвищення. Визначено посилення впливу інфраструктурного розвитку на економічне зростання і рівень конкурентоспроможності національної економіки. Підкреслено, що модернізація глобальної, регіональних, національних інфраструктур останніх років, базується на реорганізації, підвищенні якості використання наявних інфраструктурних комплексів та реалізації “проривних” інфраструктурних проектів. Встановлено тенденції валового нагромадження в розвинутих країнах, країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою. Визначено особливості здійснення валового нагромадження в Україні за період незалежності та наголошено на необхідності підвищення інвестиційної привабливості країни, реалізації державних, державно-приватних інфраструктурних проектів, розвитку міжнародного співробітництва в цій сфері. Визначено фактори, які впливають на параметри валового нагромадження, та наслідки змін в процесах інвестування в національних економіках. Проаналізовано профіль України в рейтингу цифрової конкурентоспроможності та визначено необхідність формування спеціальних програм подолання інфраструктурного відставання.

Ключові слова: розвиток; інфраструктура; національна економіка; конкурентоспроможність; валове нагромадження; економічне зростання; інвестування; цифрова конкурентоспроможність.

Публікація містить результати досліджень, проведених при грантовій підтримці Держаного фонду фундаментальних досліджень за конкурним проектом 20538.

Постановка проблеми. В 2016 р. згідно з вимірюваннями Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) Україна посіла 85-е місце серед 138 країн світу за рівнем національної конкурентоспроможності [1]. Конкурентоспроможність національної економіки знижується, що пояснюється причинами, які було визначено Всесвітнім економічним форумом ще у звіті 2002 р. (п'ятнадцять років тому назад!), а саме “дефіцит правових та інституційних механізмів, які підтримують належний ризик та динамічну конкуренцію; дефіцит підприємців, які бажають та здатні скористуватися перевагами сучасних технологій; низький рівень душевого доходу, що призводить до нестачі коштів для досліджень та розробок”, до яких додаються нові перешкоди: воєнна агресія сусідньої держави, політичні негаразди, зростання рівня корупції і неможливість влади протидіяти цій тенденції. Необхідно відмітити, що більша частина перелічених чинників відноситься до категорії інституціональних, які визначають ставлення суспільства до форм і методів економічної та соціальної взаємодії, в той же час падіння конкурентоспроможності в значній мірі викликано подальшим погіршенням базового інфраструктурного забезпечення економічної діяльності (якість загальної інфраструктури – 88 місце в рейтингу Всесвітнього економічного форуму в 2016-2017 рр., електропостачання – 88, повітряного транспорту -103) та суттєвим відставанням у створенні інфраструктури нового покоління, включаючи технологічну та наукову інфраструктуру (використання технологій фірмами – 74; поширення широкосмугового фіксованого інтернету – 64; наявність новітніх технологій – 93; ПІІ та передача технологій -115; пропускна здатність інтернету – 68; державні закупівлі передових технологій – 82; патентні заявки РСТ – 49; якість науково-дослідних інститутів –50; витрати компаній на R&D – 68). Саме тому, визначення чинників безпосереднього впливу на рівень конкурентоспроможності, оцінка внеску інфраструктурного розвитку національної економіки в підтримку економічного зростання є важливим дослідницьким завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Конкурентоспроможність національної економіки є предметом дослідження різноманітних міжнародних економічних наукових шкіл (М. Портера, А. Ругмана, Дж. Даннінга, С. Гареллі), окремих вчених (Ч. Джонсон, М. Енрайт, Б. Клейнер, К. Коннер, Е. Пенроуз, К. Прахалад, Р. Рамелт, П. Самуельсон, І. Тараненко, Г. Хамел), міжнародних інститутів та організацій.

Значна кількість публікацій присвячена визначенню змісту поняття “конкурентоспроможність”. Згідно з Б. Губським, конкурентоспроможність – це стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, яке обумовлене економічними, соціальними та політичними чинниками. Конкурентоспроможність суб'єкту базується на здатності суб'єктів конкурентної боротьби вигравати у змаганні [2].

Дещо іншої думки притримується Жаліло Я. А., стверджуючи, « що важливим... є усвідомлення другорядності конкретного предметного наповнення процесу конкуренції. Предметом конкуренції... є не безпосередньо продукт, а життєздатність господарства. Це найкраще відповідає суті поняття конкурентоспроможності на рівні національної економіки. Конкурентоспроможність у реалізації конкретних видів продукції на кожному з сегментів світового ринку не може розглядатися як ознака конкурентоспроможності національної економіки і навпаки: втрата окремих ринків не повинна сприйматися як втрата національною економікою рівня її конкурентоспроможності» [3].

Як визначає В. Охота, “міжнародну конкурентоспроможність країни слід розглядати як здатність держави активно брати участь у світових економічних відносинах, формуючи таке внутрішнє бізнес-середовище, яке б сприяло розвитку конкурентних переваг вітчизняних суб'єктів господарювання та стійкій позиції на світових ринках, тим самим забезпечуючи відкритість та прозорість економічних процесів та високий рівень життя громадян” [4].

Іншим важливим напрямом досліджень сучасних авторів є обґрунтування факторів, які здійснюють вплив на рівень конкурентоспроможності національної економіки. За О. Мельник “конкурентоспроможність національної економіки – це складна соціально-економічна категорія, яка залежить від багатьох факторів, провідну роль серед яких на сьогодні відіграють підприємницьке та трудове середовище; економічна та технологічна інфраструктура; освіта та професійні навички; підприємництво і розвиток підприємств та інновації, – і є засобом забезпечення більш високого та стійкого економічного зростання (через стимулювання інвестицій у нові технології та розвиток інноваційного бізнесу) і підвищення добробуту суспільства [5].

Згідно з Ю. Полунєєвим “конкурентоспроможність країни – це соціально-економічна категорія сучасного наукового та буденного вжитку, вона пройшла шлях від суто приземленого тлумачення її змісту як сукупності наявного капіталу та можливості використання ресурсів (природних, трудових); до розуміння її як певної національної ідеології щодо прагматичного шляху розвитку, який є економічно обґрунтованим та суспільно прийнятним. Конкурентоспроможність країни полягає в її здатності створити внутрішні та зовнішні умови, які дають можливості її підприємствам виробляти товари та послуги, що витримують випробування міжнародних ринків, а населенню – стало підвищувати доходи та якість життя” [6].

Постійні трансформаційні зміни в світовому господарстві, які відбуваються в останні десятиріччя, викликають необхідність перманентної оцінки зовнішнього середовища та перегляду усталених поглядів на сутність конкурентоспроможності як економічної категорії та чинники, які здійснюють вплив на її рівень та механізми управління економічним розвитком. Значущість окремих детермінант конкурентоспроможності “вибухово” зростає, що призводить до посилення уваги дослідників саме до них. Однією з таких детермінант є інфраструктура національної економіки. Модернізація глобальної, регіональних, національних інфраструктур, яка розпочалася в останні роки, базується на реорганізації, підвищенні якості використання наявних інфраструктурних комплексів та реалізації “проривних” інфраструктурних проєктів, які докорінно змінюють уявлення про організацію та здійснення економічних процесів. В той же час, зміни, що відбуваються, викликають необхідність перегляду підходів до оцінки впливу рівня валового нагромадження основного капіталу (інвестиції в мабутнє) на рівень інфраструктурного розвитку та конкурентоспроможність, визначення стратегічних засад інвестиційної, наукової, освітньої політики, які мають бути націлені на підтримку розвитку “інфраструктурного конгломерату” національної економіки, який об’єднує базову, технологічну та наукову інфраструктуру.

Метою статті є обґрунтування необхідності пріоритетного розвитку інфраструктури національної економіки як чинника підвищення рівня конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, Всесвітній економічний форум при розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (GGI) відокремлює три групи факторів, які формують рівень конкурентоспроможності національних економік, з виділенням базових вимог (якість державних та суспільних інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров’я і початкова освіта), які є основою факторно-орієнтованих економік; підсилювачів ефективності (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, величина ринку) – економіки, орієнтовані на ефективність; інноваційних факторів розвитку (розвиток бізнесу і конкурентоспроможність підприємств, інноваційний потенціал) – інноваційно-орієнтовані економіки.

Таким чином, в основі методології Формуму відразу закладається постулат щодо стадійності розвитку соціально-економічної системи, тобто пріоритетності формування базової інфраструктури економіки, яка має забезпечити основу для подальших удосконалень системи в результаті накопичення інтелектуального капіталу, впровадження

ефективних державних управлінських практик, розширення включеності в світові економічні процеси та використання існуючого досвіду.

Створення інфраструктури та підтримка її життєздатності – це процес, який вимагає великих ресурсів та здійснюється протягом багатьох років. Його результати визначають майбутній потенціал економіки, можливості економічних агентів розвивати бізнес, який створює необхідну для суспільства додаткову вартість.

Для оцінки стану та уваги (уряду, підприємців) до інфраструктурного розвитку в світі та окремих економіках доцільно звернутися до розподілу валового внутрішнього продукту по видам витрат (таблиця 1).

Як відомо, валове нагромадження – це сукупний показник, який характеризує чисте придбання (за виключенням вибуття) резидентами товарів і послуг, вироблених і наданих у поточному періоді, але не спожитих у ньому. Валове нагромадження включає: валове нагромадження основного капіталу, зміну запасів матеріальних оборотних коштів, чисте придбання цінностей. Валове нагромадження основного капіталу – це приріст нефінансових активів, які протягом тривалого часу використовуються в процесі виробництва [8].

Таблиця 1

Розподіл валового внутрішнього продукту по видам витрат [7]

Показник	2005 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Світ				
Кінцеві споживчі витрати, %	75,71	73,85	73,72	74,04
Валове нагромадження капіталу, %	23,94	25,2	25,45	25,61
Валове нагромадження основного капіталу, %	23,34	24,45	24,72	25,03
Розвинуті країни світу				
Кінцеві споживчі витрати, %	78,37	79,46	79,2	78,95
Валове нагромадження капіталу, %	22,82	20,58	20,83	20,85
Валове нагромадження основного капіталу, %	22,48	20,3	20,48	20,51
Країни, що розвиваються				
Кінцеві споживчі витрати, %	67,92	65,09	65,45	66,83
Валове нагромадження капіталу, %	27,64	32,75	32,85	32,98
Валове нагромадження основного капіталу, %	26,38	31,3	31,49	31,91
Країни з перехідною економікою				
Кінцеві споживчі витрати, %	69,45	73,42	72,14	72,87
Валове нагромадження капіталу, %	21,97	22,28	22,29	21,26
Валове нагромадження основного капіталу, %	19,97	21,28	22,09	22,65

Згідно з інформацією, яку розміщено в таблиці, лідерами в фінансуванні “майбутнього розвитку” є країни, що розвиваються. Валове нагромадження основного капіталу в сукупності країн зростає протягом останнього десятиріччя. Безумовними лідерами цього процесу є Китай (40-45% в різні роки), Малайзія (22-25 в період, що розглядається, але з 35-40% в попереднє десятиріччя), Індія (24-27%). Знижують досягнення економік такі країни, як Нігерія (7-14%), Зімбабве (5-13%); Сальвадор (14-16%). Високі темпи нагромадження основного капіталу є результатом реалізації стратегій модернізації економік і вони (з деяким часовим лагом) знайшли відображення у зростанні рівня конкурентоспроможності багатьох країн, що розвиваються.

Група розвинутих країн має стабільний розмір валового нагромадження основного капіталу (в середньому трошки більше 20%), що пояснюється наявною ефективною інфраструктурою, здійсненням внесків в її підтримку, високорезультативними спільними інфраструктурними проектами, які реалізуються останнім часом, наприклад, в ЄС, що дозволяє на підставі об'єднання зусиль найбільш раціонально використати конкурентні

переваги кожного члена спільноти. Від середнього показника в групі розвинутих країн суттєво відрізняються розміри валового нагромадження основного капіталу в Австралії (27-29%), Норвегії (22-25%), що пояснюється специфічністю структур національних економік.

Країни з перехідною економікою мають такі показники валового нагромадження, які не дозволяють значно підвищити темпи економічного зростання. Безумовним стабільним лідером в цій групі є Білорусь (25-39%). Головною проблемою усіх країн з перехідною економікою, які не є членами ЄС, є низький рівень інвестиційної привабливості, який пов'язаний з недосконалістю законодавств щодо захисту прав інвесторів та високим рівнем корупції. Подібна ситуація негативним чином відображається на рівні конкурентоспроможності національних економік.

Україна в останні п'ять років мала такі параметри валового нагромадження основного капіталу: 2015 р.- 13,5%; 2014 р. – 14,2%; 2013 р. – 16,9%; 2012 р. – 19,0%; 2011 р. – 17,6% [9]. Як відмічає В.Галасюк, “у нашій сучасній історії було лише 4 роки, коли економіка за показником валового нагромадження основного капіталу знаходилася в режимі модернізації (1992 рік та 2006-2008 рр.). Переважний час (сумарно 19 років: 1991 рік, 1993-2005 рр. 2009-2013 рр.) ми перебували в режимі стабілізації. Відносно позитивним були 2006-2008 роки, протягом яких Україна нарощувала інвестиційну складову, щороку збільшуючи нагромадження основного капіталу” [10]. Порівнювання рейтингу України за рівнем конкурентоспроможності з динамікою показників валового капіталу дозволяє стверджувати, що існує пряма залежність між цими параметрами. Фундаментальний економічний постулат щодо необхідності базових засад розвитку у вигляді ефективного інфраструктурного забезпечення знаходить свій прояв при дослідженні економічних процесів в окремих державах: відсутність інвестицій призводить до падіння економічних показників і рівня життя населення. Найбільш важливим для України є підвищення інвестиційної привабливості країни, розробка та реалізація державних, державно-приватних інфраструктурних проєктів, поширення участі в міжнародних інфраструктурних програмах.

Важливість рівня розвитку інфраструктури для національної конкурентоспроможності обґрунтовує не тільки Всесвітній економічний форум, на результати оцінки якого були усі посилання вище.

Дослідження конкурентоспроможності національних економік з 1989 також здійснюються Міжнародним інститутом розвитку менеджменту. Інститут формує Індекс (рейтингу) світової конкурентоспроможності з використанням більш ніж 260 змінних, які об'єднанні в 20 окремих груп.

Інститут використовує широке визначення конкурентоспроможності, тобто оцінює її як здібності держави створити середовище, в якому підприємства спроможні створювати стійкі цінності. Незважаючи на методологічне твердження, що конкурентоспроможність країн “постійно розвивається”, Інститут наполягає на усталеності чотирьох детермінант: стан економіки; ефективність бізнесу; стан ділового середовища/ефективність уряду; стан інфраструктури [11].

Технологічні, інноваційні, освітні параметри оцінюються експертами Інституту як частина інфраструктурного розвитку та чинник суттєвого позитивного впливу на зростання рівня конкурентоспроможності (дослідження 2016 р. визначають зв'язок з коефіцієнтом кореляції 0,73 між рейтингом конкурентоспроможності та науковою інфраструктурою, відповідно, 0,87 з технологічною інфраструктурою). Експерти Інституту визначають, що визнання внеску інфраструктурного забезпечення в економічне зростання примушує уряди виступати у якості координаторів інфраструктурних проєктів, ініціювати розвиток міжнародного співробітництва в цій сфері, інвестувати в ті напрями, які створюють інфраструктуру майбутнього.

Фахівці Інституту стверджують, що найбільш важливим чинником розвитку економіки та соціуму в другій декаді ХХІ століття стає цифрова інфраструктура, яка дозволяє “збільшити цінності та забезпечити процвітання” та “потребує не тільки реалізації,

а й розуміння участі та наслідків”. Крім того, дуже важливим є наголос, що подальше розуміння конкурентоспроможності є не можливим без оцінки цифрової інфраструктури, визначення її впливу та готовності економік до цифрових трансформацій [11].

Інститут визначає цифрову конкурентоспроможність як “спроможність економіки приймати та вивчати цифрові технології, що призводить до трансформації урядових практик, бізнес-моделей та суспільства в цілому... та збільшення можливостей для майбутнього створення вартості”. Подібне визначення дозволяє зрозуміти доцільні технології поведінки усіх зацікавлених сторін, визначити стратегії трансформацій та сектори, які потребують спеціальної уваги. Найбільш ефективним методом поведінки є використання рейтингової інформації для визначення необхідних дій.

Інститут визначає три головних чинника розвитку цифрової інфраструктури: знання, технології та майбутня готовність.

Знання відносяться до необхідної інфраструктури, яка формує процес цифрової трансформації за допомогою відкриття, розуміння та вивчення нових технологій».

Фактор «технології» не обмежується тільки оцінкою методів формування та розвитку власне цифрових товарів та послуг. Оцінка передбачає визначення нормативно-правової бази, яка сприяє появі та розповсюдженню інновацій; аналіз організаційних структур та чинників інноваційного розвитку; визначення інвестиційних передумов реалізації проектів; встановлення можливостей залучення інвестицій, рівні інвестиційних ризиків; стратегій появи ідей, їх реалізації та комерціалізації. Тобто «технологічний фактор» оцінює «загальний контекст, завдяки якому забезпечується розвиток цифрових технологій».

Майбутня готовність найбільш складний фактор у визначенні складових та вимірюванні їх розміру та впливу на результативність використання інфраструктури. Цей чинник описується як схильність до інноваційного мислення та сдвигів у поведінці, готовність до змін, гнучкість у прийнятті рішень та швидкість реакції на трансформації, спроможність використати конкурентні переваги та унікальні ресурси з максимальним ефектом.

Україна зайняла в рейтингу 2017 р. 60 місце з 63 країн.

Фактор “знання” – 45 місце, в т.ч. субфактори: “здібність” (talent) – 57; “підготовка та освіта” (training&education) – 26; “наукова концентрація” (якісні та кількісні показники розвитку наукової діяльності) (scientific concentration) – 45.

Фактор “технології” – 62 місце, в т.ч. субфактори: “регулювання” (regulatory framework) – 56; “капітал” (capital) – 62; “розвиток технологій” (technological framework) – 60.

Фактор “майбутня готовність” – 61 місце, в т.ч. субфактори: “адаптивність” (adaptive attitudes) – 58; “бізнес активність” (business agility) – 56; “ІТ інтеграція” (IT integration) – 60.

Спостерігається дуже негативна тенденція щодо зниження місця країни в усіх без виключення рейтингових позиціях (таблиця 2).

Таблиця 2

Профіль України в рейтингу цифрової конкурентоспроможності

Параметр	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
В цілому	54	50	59	59	60
В т.ч. фактор:					
знання	35	29	40	44	45
технології	58	58	60	60	62
майбутня готовність	57	58	61	61	61
Рейтинг серед країн Європи-Середнього Сходу-Африки (40 країн)	36	35	38	38	40
Серед країн з населенням більше 20 млн (29 країн)	24	20	26	26	27
Конкурентоспроможність	49	49	59	59	60

Стійке падіння рейтингу спостерігається у субфакторі “капітал”, який є складовою частиною фактору “технології” (2013 р. – 57 місце; 2014 – 56; 2015 – 60; 2016 – 60; 2017 – 62) з наступним розподілом чинників: ринкова капіталізація (IT&media stock market capitalization) – не вимірювалася; фінансування технологічного розвитку (funding for technological development) – 62 місце; банківські та фінансові сервіси (banking and financial services) – 61; інвестиційні ризики (investment risk) – 62; венчурний капітал (venture capital) – 60; інвестування в телекомунікації (investment in Telecommunications) – 54. Навідь існуючі конкурентні переваги в сфері знань та освіти (які також стрімко зменшуються) не дозволяють Україні претендувати на більше високе місце в рейтингу конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту.

Виконані порівняння дозволили встановити досить важливі проблеми національної економіки, ці проблеми, з одного боку, є загально відомими, з іншого, детальне розкриття тенденцій та порівняння з іншими країнами є основою для розробки напрямів удосконалення державної політики в сфері конкурентоспроможності та розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, рівень конкурентоспроможності країни як показник спроможності держави створювати середовище для розвитку, накопичувати цінності та підвищувати рівень життя населення, визначається значною кількістю факторів, які відображають особливості зовнішнього та внутрішнього середовища. Одним з найбільш важливих факторів є рівень інфраструктурного розвитку, який залежить від обсягів та розподілу між різними секторами економіки валових нагромаджень основного капіталу. Значні обсяги валового нагромадження валового капіталу в деяких країнах світу дозволяють підвищувати рівень конкурентоспроможності. В розвинутих країнах світу стабільні розміри валового нагромадження (близько 20%) є цілком сприятними в зв'язку з наявністю ефективної та сучасної інфраструктури, необхідністю здійснювати заходи щодо модернізації (які дешевши у порівнянні з новим будівництвом) та реалізацією спільних проектів, які передбачають використання переваг усіх економічних агентів, що знижує їх вартість. В Україні фіксуються дуже низькі (в порівнянні з середніми в світі та в розвинутих країнах) показники валового нагромадження основного капіталу майже в усі роки незалежності, що призвело до падіння рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності національної економіки. Специфічний методологічний підхід Міжнародного інституту розвитку менеджменту щодо визначення рівня конкурентоспроможності національних економік передбачає значну увагу інфраструктурним чинникам. Технологічні, інноваційні, освітні параметри оцінюються експертами Інституту як частина інфраструктурного розвитку та фактор суттєвого позитивного впливу на зростання рівня конкурентоспроможності. Україна має дуже низькі показники в рейтингу цифрової конкурентоспроможності, тому для подальшого відставання необхідно формування спеціальних програм розвитку інфраструктури.

Список використаної літератури

1. The Global Competitiveness Index 2015–2016 Rankings. Report Highlights. World economic forum. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/report-highlights/>;
2. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наук. думка, 1997. – С.41;
3. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилук, Я. В. Белінська та ін.; за ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.;
4. Охота, В. І. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені / В.І. Охота // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 19. – № 1. – С. 84-90;
5. Механік О. В. Конкурентоспроможність як соціально-економічна категорія: сутність, структура, класифікація, основи формування / О.В.Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №10. – С. 27-34;
6. Полунеев Ю. В. Конкурентоспроможність країни як економічна категорія та стратегія розвитку // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Вип. 94 (Ча II). – 2010. – с.184-204;

7. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970-2015. World Statistical Database open_in_new. Created by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Available at: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>;
8. Наказ № 580 від 01.12.2006 Державного комітету статистики України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо квартальних розрахунків валового внутрішнього продукту за категоріями кінцевого використання» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseqt/ua-qmptir/str2.htm>;
9. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvpzkkv_u.htm;
10. Україна: від проїдання до модернізації. Інформаційний ресурс LB.ua. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/blog/victor_galasuiik/330287_ukraina_vid_proidannya.html;
11. A new publication at the IMD World Competitiveness Center: The World Digital Competitiveness Ranking. Available at: <http://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-publications/2017-com-may/>;
12. World Competitiveness Ranking Compared to Digital Ranking. Available at: <http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/wcy-2017-vs-digital-2017---final.pdf>

References

1. World economic forum (2015-2016). *The Global Competitiveness Index 2015–2016 Rankings. Report Highlights.* (in Eng.).
2. Gubsky, B.V. (1997). *Investment processes in the global environment.* Science. Opinion. (in Ukr.)
3. Jalil, Ya.A. (2005). *Competitiveness of the Ukrainian economy in the conditions of.* For ed. Ya.A. Scared, K.: NISS. (in Ukr.)
4. Okhotna, V.I. (2015). *Competitiveness of Ukraine in the world economic arena.* Economic analysis: Sb. Sciences Works. Ternopil National Economic University. Ternopil: Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University "Economic Thought". Vol. 19., No 1., p. 84-90. (in Ukr.)
5. Mechanic O.V. (2006) *Competitiveness as a socio-economic category: essence, structure, classification, basis of formation.* Formation of market relations in Ukraine. №10. p. 27-34. (in Ukr.)
6. Poluneev Yu.V. (2010). *Competitiveness of the country as an economic category and development strategy.* Current problems of international relations. Vol. 94 (Ch. II), p.184-204 (in Ukr.)
7. World Statistical Database open_in_new. Created by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1970-2015). *GDP by type of expenditure and value added by economic activities, annual.* (in Eng.).
8. *On Approval of Methodical Recommendations on Quarterly Calculation of Gross Domestic Product by Categories of End-Use.* Order № 580 of 01.12.2006 of the State Statistics Committee of Ukraine. Retrieved from: <http://ua-info.biz/legal/baseqt/ua-qmptir/str2.htm>. (in Ukr.)
9. *Gross domestic product by category of end-use.* (2016) State Statistics Service of Ukraine. (in Ukr.)
10. *Ukraine: from food to modernization.* Information resource LB.ua. Retrieved from: https://ukr.lb.ua/blog/victor_galasuiik/330287_ukraina_vid_proidannya.html. (in Ukr.)
11. *A new publication at the IMD World Competitiveness Center: The World Digital Competitiveness Ranking.* (2017) IMD World Competitiveness Center. (in Eng.).
12. *World Competitiveness Ranking Compared to Digital Ranking.* (2017) IMD World Competitiveness Center. (in Eng.).

Chernega Oksana,

Doctor of Economics, Professor

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,

Krivyi Rih, Ukraine

chernega@donnuet.edu.ua

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT AS A

FACTOR OF NATIONAL COMPETITIVENESS LEVEL INCREASE

Introduction. In 2016, according to the World Economic Forum, Ukraine was 85th among 138 countries in terms of national competitiveness. The competitiveness of the national economy is decreasing due to the lack of legal and institutional mechanisms that support competition; drawdown of entrepreneur-innovators; low level of per capita income; military aggression of the neighboring state, growth of corruption and inability of the authorities to counteract this proclivity. Sagging of competitiveness is to a large extent due to further deterioration of basic infrastructure provision of economic activity and significant lagging behind in the creation of a new generation infrastructure, including technological and scientific infrastructure.

Purpose. The objective of the article is justification for the necessity of the priority development of the national economy infrastructure as a factor of increasing the competitiveness level.

Results. *The competitiveness of the national economy is determined to be the subject of research of various international economic scientific schools, individual scholars, international institutions and organizations. The main areas of research are to clarify the content of the economic category of "competitiveness", the determination of factors that shape its level, the definition of the level (rating) of competitiveness and the development of strategies, policies, mechanisms for managing the processes of its improving. Empowerment of infrastructure development on economic growth and the level of competitiveness of the national economy are determined. It was emphasized that the modernization of global, regional, national infrastructures in recent years is based on reorganization, improvement of the quality of utilization of existing infrastructure and implementation of "breakthrough" infrastructure projects. The necessity of revision of the approaches to assessing the impact of the level of gross fixed capital accumulation (investment into the realm) on the level of infrastructure development and competitiveness, the definition of the strategic principles of investment, science and education policy, which should be aimed at supporting the development of the "infrastructure conglomerate" of the national economy which integrates the basic, technological and scientific infrastructure is justified. The trends of gross accumulation in different groups of countries of the world and in Ukraine during the period of independence are established. The factors influencing the parameters of gross accumulation and the consequences of changes in the investment processes in the national economies are determined. The methodological approach of the International Institute for Management Development to determine the level of competitiveness of national economies is analyzed. The profile of Ukraine in the rating of digital competitiveness is analyzed and the necessity of forming special programs for filing an infrastructure lag is determined.*

Originality. *Trends of gross accumulation in developed countries, developing countries and transition economies are determined. The peculiarities of the implementation of gross accumulation in Ukraine during the period of independence are determined and the need to increase the investment attractiveness of the country, implementation of state, state-private infrastructure projects, development of international cooperation in this area is emphasized. The factors influencing the parameters of gross accumulation and the consequences of changes in the investment processes in the national economies are determined. The specificity of the methodological approach of the International Institute for Management Development for determining the level of competitiveness of national economies, which involves considerable attention to infrastructure factors, is determined. The profile of Ukraine in the rating of digital competitiveness is analyzed and the necessity of forming special programs for filing an infrastructure lag is determined.*

Conclusion. *The level of competitiveness of the country as an indicator of the state's ability to create an environment for development, to accumulate values and to raise people's standard of living is determined by a considerable quantity of factors that reflect the peculiarities of the external and internal environment. One of the most important factors is the level of infrastructure development, which depends on the volumes and distribution of gross fixed capital accumulation among different sectors of the economy. Significant volumes of gross accumulation of gross capital in some countries of the world make it possible to increase the level of competitiveness. In developed countries, stable amounts of gross accumulation (about 20%) are quite favorable due to the availability of efficient and modern infrastructure, the need for modernization measures (which are cheaper compared to new construction) and the implementation of joint projects that involve the use of benefits of all economic agents, which reduces their cost. Ukraine has recorded very low (compared to the average in the world and in developed countries) indicators of gross fixed capital accumulation in almost all years of independence, which led to a drop in the level of economic development and competitiveness of national economy. In order to increase the competitiveness of the national economy, special infrastructure development programs, including technological and scientific, are needed.*

Key words: *development, infrastructure, national economy, competitiveness, gross accumulation, economic growth, investment, digital competitiveness.*

*Одержано редакцією 19.04.2017 р.
Прийнято до публікації 25.04.2017 р.*

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ.

УДК 331.58+331.48

Гордуновський Олег Миколайович,
д.і.н., професор кафедри економіки та управління,
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

***Анотація.** Розглянуто систему мотиваційних чинників працівників на підприємствах України. Визначено причини недосконалості системи мотивації на вітчизняних підприємствах. Доведено, що ефективна система мотивації можлива за умов поєднання дієвої кадрової політики, налагодження взаємовідносин в колективі та використання соціально-психологічних аспектів управління. Розглянуто шляхи вдосконалення систем мотивації праці працівників на підприємствах України.*

***Ключові слова:** мотивація праці; кадрова політика; потреби; управління персоналом; оцінка результатів праці; продуктивність праці; ціннісно-мотиваційний підхід; соціальне партнерство.*

Постановка проблеми. Формування дієвої системи мотивації працівників підприємств будь-яких форм власності завжди було і залишається одним із найбільш актуальних завдань управління підприємством. Від чітко розроблених систем мотивації залежить не тільки соціальна і творча активність працівників, а й кінцеві результати підприємств. Сучасна ситуація в сфері праці, що склалася на вітчизняних підприємствах можна оцінити як кризову. Система мотивів праці в Україні зазнала структурних змін в бік посилення ролі матеріальних стимулів. Зміщення мотивації праці на рівень первинних, базових потреб є значною проблемою для економіки України, оскільки зумовлює низьку продуктивність праці та соціальну напруженість у суспільстві через погіршення умов праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Теоретичні, методологічні та прикладні аспекти мотивації праці на підприємствах досліджувалися в роботах вчених Никифорової О. А., Семикіної М. В., Тростянецької Е. В., Лібанової Е. М., Більовського О. та інших дослідників.

Результати проведених рядом науковців досліджень створили наукову базу для поліпшення практики організації і мотивації праці на вітчизняних підприємствах. Однак характерною є недостатня розробленість теоретичних і методичних аспектів організації і мотивації праці найманих працівників на підприємствах в комплексі з вирішенням інших управлінських завдань. Це зумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення мотивації праці на засадах соціального партнерства.

Метою статті є теоретичне і методичне обґрунтування напрямів удосконалення мотивації праці на вітчизняних підприємствах.

Викладення основного матеріалу. У сучасній економіці мотивація праці розглядається як багатокомпонентний фактор ефективності. Вона включає матеріальні, соціальні, психологічні чинники, що стимулюють людину до праці.

Мотивація праці – це усвідомлений, систематичний, цілеспрямований процес впливу на поведінку людини, колективу в сфері праці, стимулювання трудової діяльності, що базується на потребах, установках, інтересах, мотивах і цінностях людей для узгодження і досягнення певних особистих, групових, колективних цілей в сфері

трудової діяльності, спрямоване на збільшення ролі праці та підвищення трудової активності працівника [1].

Комплексна система мотивація ґрунтується на ієрархії потреб, інтересів, мотивів і цінностях. Як для працівника, так і для підприємства та суспільства в цілому важливо, щоб співробітник був повністю включений в організаційне середовище. Така поведінка зумовить формування нового типу соціальних відносин – соціального партнерства. Соціальне партнерство враховує інтереси, потреби і мотивацію як працівників підприємства, так і керівництва, зумовлюючи діалог між сторонами, пошук варіантів ефективної взаємодії. На сьогоднішній день ідеї соціального партнерства проголошуються на різних рівнях управління – від організації до держави, знаходячи відображення в законах про працю. Однак на практиці між заявленими принципами і реалізованими існує великий розрив, що відображається в порушенні прав і гарантій працівникам з боку роботодавця і держави. Проявами таких протиріч є тіньова трудова діяльність, недотримання норм охорони праці, відсутність довіри до державних органів нагляду за трудовою діяльністю, численні судові процеси, ініційовані працівниками щодо своїх роботодавців і т.д.

Система мотивації праці повинна враховувати мотиваційні чинники, що спонукають людину до праці. Такими є:

1. Матеріальні стимули – полягають у формуванні добробуту працівника, є основою задоволення його потреб.
2. Інтерес – захоплення людини роботою, її включеність у колектив і вирішення цікавого для неї завдання.
3. Почуття обов'язку – усвідомлення працівником важливості виконуваної ним роботи, відповідальності перед колективом чи суспільством.
4. Особиста вигода – це додаткові вигоди, що отримує працівник на робочому місці. До таких належать комфортне робоче місце, безоплатне проживання, харчування, кар'єрний ріст, невелика відстань до місця роботи, можливість надання службової машини тощо.
5. Психологічні чинники – гарне ставлення до працівника, підтримка особистих, дружніх контактів на роботі, гарний колектив тощо.
6. Структурованість роботи – зрозумілість поставлених завдань, потреба мати чітко структуровану роботу, критеріїв оцінки результатів своєї роботи, наявність правил та інструкцій виконання роботи.

В ефективній системі мотивації ці мотиви повинні враховуватися в комплексі. Завданням керівництва є включення всіх мотивів до систем мотивації на підприємстві. Розробка дієвої системи мотивації праці повинна відповідати таким вимогам:

- при формуванні систем оплати праці необхідно щоб: рівень заробітної плати забезпечував умови для відтворення робочої сили й підвищення її якості; розміру заробітної плати залежав від результативності праці; структура заробітної плати і механізм її нарахування повинен відповідати цілям організації й ролі, що працівник відіграє в їх досягненні [2, с. 179].
- створювати умови для задоволення потреб персоналу, спираючись на його соціально-економічне становище;
- керівництво повинно пропонувати диференційовані мотиваційні програми для різних категорій співробітників;
- система мотивації праці повинна бути заснована на принципах стимулювання праці: доступність, відчутність, поступовість, мінімізація розриву між результатом праці і його оплатою, поєднання матеріальних і моральних стимулів;
- врахування фактора часу. Чим коротший інтервал часу між видачею премії та діяльністю, за яку вона видається, тим вищий ефект. У рівній мірі це стосується і

- морального впливу. Наприклад, якщо покарання не відбулося одразу після порушення, а через довгий період часу, у більшості випадків воно сприймається як незаслужене;
- наявність стимулів штрафного характеру, дія яких спрямована на тих працівників, які із суб'єктивних причин не підкоряються нормативним вимогам організації виробництва. Негативні стимули, як і позитивні, поділяються на матеріальні, моральні й соціальні, що пояснюється необхідністю комплексного впливу на всю сукупність інтересів працівника, який неналежним чином виконує свої функції у процесі суспільного виробництва [3, с. 75].
 - інформованість про стимул. Якщо людина не проінформована щодо цих змін стимулу, то останній для неї не існує.

Сьогоднішній етап розвитку вітчизняної економіки характеризується цілою низкою проблем та диспропорцій у соціально-економічній структурі суспільства, які не вирішуються навіть запроваджуваними останнім часом реформами в усіх сферах діяльності держави. В цих умовах проблема мотивації праці набула важливого значення, бо вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності.

Основні показники, що характеризують ринок праці в Україні та зумовлюють негативні тенденції в системі мотивації працівників наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники розвитку ринку праці в Україні

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Чисельність економічно активного населення, тис. ос	20851,2	20824,6	19920,9	18097,9	17955,1
Рівень безробіття, %	8,2	7,8	9,7	9,5	9,7
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	3041	3282	3480	4195	5183
Середньомісячна реальна заробітна плата, % зростання до попереднього року	114,4	108,2	93,5	79,8	109
Сума заборгованості з виплати заробітної плати, млн. грн.	1037,3	885,4	953,6	2366,9	2004,0
Кількість колективних трудових спорів, одиниць	102	106	83	98	120
Кількість осіб, які брали участь у страйках, тис.ос.	...	0,1	1,6	0,9	...
Потреба роботодавців на заміщення вакантних посад, тис.ос. (на грудень місяць)	48,6	47,5	35,3	25,9	40,8*
Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць, ос.	108	103	115	189	95*
Кількість працівників, які переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), тис.ос.	736,8	758,9	881,1	742,1	...
Кількість працівників, що знаходились у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення робіт)	137,9	94,4	90,5	62,6	...

* - на червень місяць.

... - дані відсутні

Складено автором на основі даних [4]

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією є фактором, що обмежує як можливості працевлаштування безробітних, так і задоволення потреб роботодавців у працівниках. Кількість вакантних посад щорічно знижувалась і набула позитивної динаміки лише у 2016 році почала зростати. Навантаження незайнятого населення, яке перебувало на обліку державної служби зайнятості, на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) складало 189 осіб у 2016 році. Низькою залишається якість тих робочих місць, які пропонуються на ринку праці.

Хоча за аналізований період номінальна зарплата зросла, однак 2014 та 2015 роки відзначились суттєвим зниженням реальної зарплати. Вкрай негативною є ситуація щодо виплати заробітної плати – заборгованість порівняно з 2012 роком зросла в 2 рази. Це зумовило і збільшення колективних трудових спорів. Збільшується і частина працівників, яких переводять на неповний робочий день. Слід зазначити, що фактор неповного завантаження робочого часу працівника свідчить про втрати у потенційному обсязі виробництва підприємств, зниження мотивації і продуктивності праці працівників.

В сфері мотивації праці на підприємствах України проблемними є такі аспекти:

- зрівнялівка в оплаті праці або слабо відчутна різниця в доходах працівників, які мають різний рівень освіти, кваліфікації, різний внесок у творчі досягнення колективу;
- неможливість запатентувати розробки, комерціалізувати їх з вигодою для авторів;
- переведення на нижчу посаду в умовах скорочення кадрів або збільшення виконуваних обов'язків без підвищення зарплати;
- відміна пільг, доплат, надбавок на тлі погіршення фінансового стану підприємства;
- затримки у виплаті заробітної плати, премій та винагород, їх малий розмір;
- слабкість вітчизняних профспілок зумовлює неможливість ефективного виконання функції захисту прав працівників. За експертними оцінками приблизно на половині всіх підприємств та установ, а також на переважній більшості підприємств (малих та середніх) нового приватного сектору профспілок взагалі немає. Нові – альтернативні, незалежні – профспілки, які свідомо ставлять перед собою задачу відстоювання інтересів найманих працівників, продовжують залишатися нечисленними. Їхня участь в процесі здійснення соціального діалогу ускладнюється жорсткими критеріями репрезентативності, встановленими статтями 5-7 Закону України «Про соціальний діалог» [5];
- роботодавці ухиляються від укладення колективних договорів або не виконують зобов'язання, прийняті в колективних договорах;
- поширення практики неофіційного наймання робочої, у результаті чого прибутки працівників не декларуються, не здійснюються відрахування до соціальних фондів і, як наслідок, не здійснюються соціальні гарантії;
- порушення на багатьох приватних підприємствах трудового законодавства щодо порядку наймання і звільнення працівників, тривалості робочого дня, соціальних гарантій, охорони праці тощо.

Вдосконалення сфери трудових відносин потребує першочергового здійснення таких заходів на рівні держави:

1. Посилення відповідальності працедавців за невиконання трудового законодавства з розробкою чітких механізмів притягнення порушників до відповідальності. При чому така відповідальність повинна бути загальною, а не застосовуватися лише для окремо обраних підприємств.
2. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати усіх категорій працюючих у практичну діяльність суб'єктів господарювання: встановлення мінімальної частки фонду оплати праці у структурі собівартості продукції у розмірах, не менш ніж 25,0-30,0%. Відновлення дії тарифної системи без «зрівнялівки» [5].

3. Надання підприємствам (організаціям, установам) усіх форм власності даних щодо запровадження сучасних наукових розробок з питань нормування праці;
4. Вдосконалення системи контролю та організаційно-технічного забезпечення умов та охорони праці.
5. Відновлення системи санаторно-курортного лікування через систему соціального страхування.
6. Удосконалення державної системи управління охороною праці;
7. Створення в апараті управлінь освіти служб, основну роботу яких було б спрямовано на сприяння професійному самовизначенню дітей дошкільного віку, підлітків і молоді, що навчається;
8. Удосконалення механізму визначення потреби економіки країни у кадрах на перспективу і формування системи профорієнтаційної роботи для вирівнювання ринку праці шляхом створення банку інформаційно-довідкових матеріалів загального характеру про соціально-економічний стан та перспективи розвитку регіонів, поточну та перспективну потребу ринку праці та сфер економіки у працівниках за професіями та фахами, а також інформаційно-довідкових матеріалів професіографічного характеру – довідників, каталогів, картотек, професіограм, психограм, профкарт, даних про перспективи розвитку професій тощо [6].

Робота підприємства щодо побудови дієвої системи мотивації праці повинна включати такі етапи:

1 етап. Діагностика існуючої системи мотивації праці на підприємстві. Виявлення недоліків та резервів у її вдосконаленні.

2 етап – визначення цілей системи мотивації праці на підприємстві та організація робочої групи щодо вдосконалення мотивації працівників.

3 етап. Формування системи винагород і покарань пов'язану з оцінкою результатів праці або досягнення цілей.

4 етап – впровадження нової системи мотивації на підприємстві.

5 етап. Моніторинг ефективності впровадженої системи та внесення коректив.

Зокрема, на вітчизняних підприємствах більше уваги повинно приділятися можливостям професійного зростання працівників (планування підвищення його кваліфікації та перепідготовки заздалегідь, при призначенні на посаду), розробці нормативно-методичних матеріалів щодо оцінки результативності праці, посадових обов'язків, формуванню корпоративної культури, що дозволяла б працівнику відчувати себе членом єдиної робочої команди.

Висновки та перспективи подальших розвідок. В умовах ринкової економіки все більшої актуальності набуває формування такої системи трудової мотивації, яка б сприяла збалансованому розвитку як базових, матеріальних потреб особистості, так і духовних, вищих соціальних потреб на засадах соціального партнерства. На вітчизняних підприємствах потрібен перехід до нового типу управління – ціннісно-мотиваційного, який робить акцент не стільки на матеріальні потреби людей, скільки на їх ціннісні орієнтації, використовуючи широкий набір неекономічних форм впливу на свідомість, психологію, трудову і професійну поведінку.

Список використаної літератури

1. Никифорова О. А. Научные основы мотивации труда работников// Социальное управление и планирование: Сборник статей / Под ред. Л. Т. Волчковой. – СПб.: ООО «Книжный дом», 2004. – 264 с.
2. Семікіна М. В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства / М. В. Семікіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5. – С. 178–185.
3. Тростянецька Е. В. Удосконалення мотивації праці в системі управління підприємством / Е. В. Тростянецька, Г. Ю. Гупалюк // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2016. – Вип. 4. – С. 73-83.
4. Ринок праці в Україні [Електронний ресурс] // Держслужба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Біловський О. Щодо стану соціально-трудоких відносин в Україні та основних напрямів їхнього реформування. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/958/>
6. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.

References

1. Nikiforova, O.A. (2004). *Scientific foundations of motivation of labor of workers*. Social management and planning: Collected papers / Ed. L.T. Volchkova. - SPb .: ООО "Book House" (in Rus.).
2. Semykina, M.V. (2004). Economic motivation to invest in human capital company. *Actual problems of economy*, 5, 178-185 (in Ukr.).
3. Trostyanska, E.V. (2016). Improving motivation in enterprise management system. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti (Development management and transport management)*, 4, 73-83 (in Ukr.).
4. *The labor market in Ukraine*. State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukr.).
5. Bilovskyi O. *Regarding the state of industrial relations in Ukraine and their main areas of reform*. Policy Brief/ Kyiv: The National Institute for Strategic Studies. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/958/> (in Ukr.).
6. Libanova, E. M. et al. (2012). *Sustainable human development: ensuring fairness: National Report*. Institute of Demography and Social Studies. M.V. Ptukha. - Uman: Publishing and printing center "Vis" (in Ukr.).

Hordunovskyy Oleg Mykolayovich,

Doctor of History, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management,
State Higher Educational Institution Banking University
Cherkassy institute

MOTIVATION IN MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. *Formation of an effective system of employee's motivation of any ownership enterprises has always been and remains one of the most urgent tasks of management. The shift in motivation level of primary, basic needs is a significant problem for the economy of Ukraine, as the causes of low productivity and social tension in society because of deteriorating conditions.*

Purpose. *The research aim is theoretical and methodological study motivation improvement trends in domestic enterprises.*

Results. *The system of motivational factors of employees in the Ukraine is investigated. The reasons imperfections motivation system for domestic enterprises is analysed. It is proved that an effective motivation system is possible if the combination of effective personnel policies, establishing relationships in the group and use social and psychological aspects of management. The ways of improving the motivation of workers in the Ukraine are fined.*

Originality. *Scientific novelty of the results is to improve the approaches to the structuring of complex factors of motivation in the context of allocation of such components motivational sphere of employees as internal and external factors of motivation to work, that when combined provides the formation of the most stable and sustained motivation; outlines ways to improve state regulation and contractual wages, the development of social partnership, social protection and monitoring the state of employee motivation.*

Conclusion. *In a market economy is more urgent formation of the system of motivation, to facilitate balanced development of both basic and material needs of the individual and spiritual, higher social needs on the basis of social partnership. On the domestic enterprises need to transition to a new type of management – motivational value, which focuses not only on the material needs of the people as their values, using a wide range of non-economic forms of influence on consciousness, psychology, career and professional behavior.*

Keywords: *labor motivation; personnel policy; need; HR; evaluation of labor; productivity; value-motivational approach; social partnership.*

*Одержано редакцією 29.04.2017 р.
Прийнято до публікації 03.05.2017 р.*

УДК 336.717

Карбівничий Ігор Володимирович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького, Україна
kiv.cibs@gmail.com

Дудченко Наталія Василівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Черкаський державний технологічний
університет, Україна
natadudchenko@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКУ

***Анотація.** Розкрито процес організації корпоративного менеджменту кредитною діяльністю в банку. Виділено основні види кредитних ризиків за джерелами походження. Розглянуто та проаналізовано механізм узгодження стратегічних та тактичних рішень щодо управління кредитними ризиками в банку.*

***Ключові слова:** корпоративний менеджмент, кредитна політика, кредитні ресурси, кредитні ризики.*

Постановка проблеми. В умовах ринкових перетворень для обслуговування потреби в кредитних ресурсах економіки країни важливого значення набуває ефективне формування кредитного потенціалу банків та банківської системи в цілому. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування в Україні потребує покращення якості та структури кредитних активів банків.

Високий кредитний ризик – є найбільшим вагомим фактором, який стримує розвиток кредитної діяльності банків. Основним критерієм для визначення якості кредитної діяльності – є якість управління кредитним ризиком. Отже, в умовах ринкового середовища та конкурентної боротьби ефективно управління кредитним ризиком банків набуває першочергового значення.

Корпоративний менеджмент спрямований на захист інтересів вкладників та зведення до мінімуму асиметричності інформованості між органами управління банку, його власниками та клієнтами. Цих цілей, як правило, можливо досягти за допомогою схем страхування вкладів, вимог щодо адекватності капіталу, вимог до розкриття інформації (щодо продуктів, послуг та фінансової звітності), систем внутрішнього контролю та нагляду в оптимальному обсязі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання корпоративного управління кредитною діяльністю та формування кредитної політики банків установ в Україні висвітленні в дослідженнях вітчизняних авторів, таких як Дзюблюка О. В., Мороза А. М., Савлука М. І., Сало І. В., Голуба В. М., Ковальова О. П. та ін. Але варто зазначити, що динамічний розвиток банківської системи України вимагає проведення досліджень щодо підвищення ефективності управління кредитної діяльності банків.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні в умовах посилення глобалізаційних процесів та кризи в банківській системі країни необхідні дослідження, спрямовані на узагальнення напрацювань низки сучасних концепцій щодо формування ефективного кредитного менеджменту в банках, а саме узгодження стратегічних та тактичних рішень щодо управління кредитними ризиками в банку, що надасть позитивний вплив на результати діяльності як банківській системі в цілому, так і кожного банку окремо.

Мета статті полягає у аналізі процесу організації корпоративного менеджменту кредитної діяльності банку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Економічна криза, поетапне виведення з фінансового ринку неплатоспроможних банків, зменшення кредитного ринку України та поява нових форм кредитних відносин у вітчизняній практиці банківського кредитування, поряд зі змінами у складній системі норм законодавства, вимагають від банків підвищення якості кредитного менеджменту та перегляду підходів щодо формування своєї кредитної політики.

Результативність заходів щодо стабілізації економіки країни в часи кризи, забезпечення повернення до сталого розвитку багато в чому визначається надійністю банківської системи та адекватністю її діяльності реальним економічним умовам. Ефективність основного виду банківської діяльності – кредитування – визначається мірою наукової обґрунтованості положень, на яких базуються кредитні відносини банків із позичальниками, методів формування та інструментів реалізації кредитної політики.

В умовах ринкової економіки вирішальне значення має розвиток та вдосконалення діяльності банків щодо формування кредитних ресурсів. Для забезпечення своєї комерційної діяльності банкам необхідно мати в розпорядженні грошові ресурси, значна частина яких буде спрямована на поповнення кредитних ресурсів та використана в кредитній діяльності.

Банки здійснюють кредитування підприємств різних форм власності, реалізують базові фінансові продукти населенню та забезпечують здійснення розрахунків в економіці. Більше того, діяльність окремих банків передбачає доступ до кредитування та ліквідності в складних ринкових умовах. Значення банків посилюється враховуючи їх доступ до систем державної фінансової підтримки. У банківському бізнесі приховано досить велику кількість внутрішніх ризиків, що можуть поставити під загрозу всю фінансову систему економіки:

- значні зобов'язання порівняно із власним капіталом, що робить банки вразливими до збитків;
- ймовірна невідповідність між строками виплати активів та зобов'язань;
- залежність від довіри вкладників та фінансових ринків для отримання необхідних коштів;
- певна непрозорість банківської діяльності.

Незважаючи на інновації в секторі фінансових послуг, кредитний ризик дотепер залишається основною причиною банківських проблем. Більша частина змісту балансових звітів банків, як правило, присвячена саме цьому аспекту управління ризиками. Саме тому рівень кредитного ризику при здійсненні банком своєї діяльності багато в чому визначає його кредитну політику банку, причому як на макро-, так і на мікрорівні.

Кредитний ризик може виникати з різних причин, які можна поділити на ті ж самі три групи, на які було поділено фактори формування кредитної політики банку. Отже за різними джерелами походження можна виділити: зовнішні по відношенню до діяльності окремого банку кредитні ризики; внутрішні кредитні ризики, які є наслідком діяльності банку; та ризики, що пов'язані із особливостями діяльності клієнтів банку (рис. 1).

Макроекономічні кредитні ризики пов'язані зі змінами в середовищі функціонування банків і практично не піддаються нейтралізації за допомогою прийняття управлінських рішень на рівні конкретних інституціональних одиниць. Окремі з них являють собою самостійні види ризиків, що внаслідок своєї загальності вступають у взаємодію з іншими «чистими» видами кредитного ризику й утворюють комбіновані джерела загроз.

Макроекономічні кредитні ризики пов'язані зі змінами в середовищі функціонування банків і практично не піддаються нейтралізації за допомогою прийняття управлінських рішень на рівні конкретних інституціональних одиниць. Окремі з них

являють собою самостійні види ризиків, що внаслідок своєї загальності вступають у взаємодію з іншими «чистими» видами кредитного ризику й утворюють комбіновані джерела загроз.



Рис. 1. Класифікація кредитних ризиків за джерелами походження

Ризики, що пов'язані з діяльністю банку, виникають безпосередньо під час його функціонування як цілісної господарської системи, що реалізує власні економічні інтереси і має певну організаційно-управлінську структуру і канали взаємодії з зовнішнім середовищем. Вони найбільшою мірою піддаються мінімізації за допомогою прийняття і виконання ефективних управлінських рішень у рамках конкретних інституціональних одиниць.

Негативними наслідками впливу кредитного ризику на реалізацію кредитної політики банку можна назвати надання наступних різновидів кредитів:

- спочатку із прийнятним ризиком, у такій кількості, що вже потім перевершує реальний рівень платоспроможності позичальника;
- на створення нового підприємства, частка капіталу в якому інвестована банком, значно перевищує інвестиції самих власників підприємства;
- під спекуляції з цінними паперами або товарами;
- підприємствам, що працюють в економічно ненадійних регіонах або галузях промисловості;
- заснованих на заставі із сумнівною ліквідаційною вартістю, або кредитів, застава по яких не забезпечує необхідного запасу безпеки.

Чіткий розподіл повноважень при затвердженні кредитів допомагає забезпечити прийняття розумних і відповідних встановленим параметрам кредитних рішень. Банки повинні мати прописані процедури для управління інкасацією основних сум, процентних платежів та інших витрат відповідно до встановлених умов погашення. Також має існувати чіткий механізм, спрямований на вирішення проблеми непрацюючих кредитів, а також механізми по забезпеченню дотримання прав кредитора у випадках непогашення кредитів. Системи звітності банку повинні надавати точні й своєчасні звіти щодо стану кредитного портфеля, у той час як збір детальної, сучасної інформації з позичальників є прерогативою процесу оцінки ризиків.

Кредитні ризики є найчастішою причиною банкрутств банків, у зв'язку із чим керівництво банків встановлює стандарти управління кредитними ризиками. Для захисту міжнародних фінансових ринків ключові стандарти прописані також у міжнародних угодах, які спрямовані на уніфікацію національних підходів до управління кредитними ризиками. В основі надійного управління ризиками лежить визначення існуючих і потенційних кредитних ризиків, що властиві кредитним операціям. Серед заходів щодо протидії даним ризикам – чітко сформульована політика організації відносно кредитних ризиків і встановлення параметрів, за якими кредитні ризики будуть контролюватися. Такий контроль містить у собі обмеження кредитних ризиків за допомогою політики, що забезпечує достатню диверсифікованість кредитного портфеля.

Кредитну політику банку можна визначити як сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни на різних рівнях.

При розробці кредитної політики банку не менш важливим моментом є визначення принципів на основі яких буде базуватись кредитна політика. Принципи кредитної політики є основою кредитного процесу банку, адже вони є вихідними положеннями для її розробки та практичної реалізації. Існують різні точки зору щодо основних принципів, на яких повинна базуватись кредитна політика банку, але за основу потрібно взяти наступні основні принципи: ефективності, пріоритетності, ієрархічності, узгодженості, дохідності, надійності, технологічності кредитного процесу, системного управління кредитними ризиками, регламентації.

Кредитна політика для банків є основою її кредитної діяльності, яка узгоджується з загальною концепцією розвитку банку, що дозволяє досягти взаємозв'язку стратегії та тактики банку в кредитній політиці. Поеднуючи стратегічні цілі з тактичними задачами, а також стратегічне та тактичне планування щодо реалізації їх на практиці кредитна політика дозволяє банкам уникати в своїй діяльності проблем та досягти більш повної реалізації себе на фінансовому ринку.

Головним функціональним призначенням кредитної політики – є ефективне стратегічне управління кредитними ризиками, що дозволяє забезпечити банківському капіталу постійний потенціал прибутковості, в той час як підрозділи банку, які займаються власне здійсненням кредитних операцій та тактичним управлінням кредитними ризиками, перетворюють цей потенціал у прибуток.

З метою визначення, яким чином саме банки України мають підійти до організації та функціонування підрозділів ризик-менеджменту, Національний банк України у 2004 р. оприлюднив «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України». Згідно з цих рекомендацій ризик-менеджмент – це система управління ризиками, яка включає в себе стратегію та тактику управління, направлені на досягнення основних бізнес-цілей банку [6].

Функціонування систем ризик-менеджменту в банках України передбачає застосування ними методів вимірювання ризиків, зокрема, шляхом встановлення:

– лімітів на фінансові інструменти та на структуру портфелів;

- обмеження ринкового ризику шляхом визначення умов припинення операцій (через встановлення лімітів);
- загальних рекомендацій щодо страхування банку ми активних операцій;
- загальних рекомендацій щодо хеджування ризику через сек'юритизацію активів;
- обмеження повноважень з прийняття управлінських рішень через запровадження чіткого роз поділу функцій, обов'язків, повноважень, відповідальності з ризик-менеджменту і ефективного внутрішнього контролю [8].

Безпека та надійність банківської системи не може опиратись лише на регулюючі установи. Крім своїх макроекономічних функцій, регулювання та доступу до системи державних гарантій, банки відрізняються від інших господарюючих суб'єктів з точки зору відносин із зацікавленими сторонами (крім акціонерів), а саме: з вкладниками та іншими кредиторами.

Корпоративне управління також задає схему визначення цілей компанії та визначає способи їх досягнення та моніторингу діяльності. В основних принципах Базельського Комітету з банківського нагляду ставиться особливий наголос на правильних внутрішніх механізмах контролю як на способах сприяння якісному корпоративному управлінню в банках.

Отже, корпоративне управління в банківському секторі включає способи, якими державні установи, Спостережні ради банків та вище керівництво банків регулюють діяльність і впливають на те, як банки:

- формують корпоративні цілі для забезпечення стійких економічних прибутків своїм власникам;
- проводять щоденні операції;
- захищають інтереси вкладників;
- враховують інтереси інших визначених зацікавлених сторін;
- спрямовують корпоративну діяльність, щоб виправдати очікування щодо надійності та відповідності чинному законодавству, що регулює банківську діяльність.

Створюючи ефективну систему корпоративного менеджменту, банки стикаються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань на додаток до тих, з якими мають справу звичайні акціонерні товариства, що діють в реальному секторі економіки.

По-перше, фундаментальний взаємозв'язок власників та менеджерів в банківському бізнесі є набагато складнішим, ніж в промисловості або торгівлі. Це пояснюється серйозністю інформаційних асиметрій (нерівномірністю розподілу інформації між різними учасниками ринкових відносин) внаслідок жорсткого регулювання з боку наглядових органів, великої питомої ваги державного капіталу в банківських системах багатьох країн, інституту банківської таємниці.

По-друге, для виконання функції фінансового посередництва банкам достатньо доволі низької, в порівнянні з не фінансовими компаніями, частки власних коштів в пасивах. Подовжене кредитне плече фінансового важеля зумовлює підвищену ризикованість банківських пасивів, помітну розбіжність між тимчасовими структурами пасивів і активів і, що дуже важливо, критичну залежність банків від довіри безлічі вкладників. Схильність банківського бізнесу до ризику посилюється наявністю в більшості країн обов'язкового страхування депозитів. Так званий, моральний ризик пов'язаний з тим, що зусилля по пом'якшенню наслідків небезпечних дій можуть підвищити вірогідність здійснення подібних дій.

Складність ситуації з управлінням ризиками в банках країн, що розвиваються, пояснюється перш за все низьким рівнем корпоративного менеджменту: серйозними конфліктами інтересів та їх неефективним вирішенням в рамках нерозвиненої правової системи, неадекватним відношенням рад директорів до проблеми управління ризиками в рамках системи внутрішнього контролю (поверхневим розумінням суті питання і слабким наглядом за роботою менеджерів, що забезпечують функціонування відповідних служб),

недоліками в розкритті інформації, нечисленністю національних компаній, здатних провести кваліфікований і незалежний зовнішній аудит. Іншими словами, ефективне управління банківськими ризиками і належне корпоративне управління в банках – дві сторони однієї медалі.

Тісний взаємозв'язок цих сторін проявляється і у впливі якості корпоративного менеджменту в банку на оцінку ризику, що привласнюється банку потенційними інвесторами. З погляду останніх, неефективний корпоративний менеджмент в банку означає посилення властивих йому ризиків (кредитного, операційного та репутації) і тому призводить до зниження вартості його цінних паперів. Адже при оцінці платоспроможності підприємства, що прагне отримати позику, необхідно враховувати не тільки фінансові показники претендента, але й рівень його корпоративного управління. Якщо ж банк не в змозі забезпечити дотримання належних принципів в рамках своєї організації, він не зможе правильно визначити і вірогідність того, що через порушення цих принципів позичальником виданий йому кредит виявиться недіючим. Отже, кредитний ризик збільшується. Зростання операційного ризику в банку із слабким корпоративним управлінням пов'язане з відсутністю або незадовільним функціонуванням системи внутрішнього контролю, комітету ради директорів з аудиту, служби внутрішнього аудиту. Крім того, репутація фінансової установи сильно залежить від репутації тих осіб, які користуються його послугами. Щоб не мати справи з компаніями, що мають скандальну репутацію, банк повинен приділяти значну увагу стану корпоративного управління у своїх контрагентів. Звичайно, не можна чекати подібного відношення від банку, який не вважає необхідним покращувати власну систему корпоративного управління, тому інвестор підвищує оцінку ризику репутації.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, вітчизняним банкам, які прагнуть зміцнити свою конкурентоспроможність поряд із західними фінансово-кредитними установами, необхідно з одного боку, підвищити рівень свого корпоративного менеджменту, і, з іншого боку, налагодити відбір надійних контрагентів, практика корпоративного менеджменту яких здатна забезпечити ефективне використання кредитів і коштів від емісії цінних паперів. Одночасно підприємства реального сектора економіки, які вважають поліпшення корпоративного менеджменту серйозним чинником підвищення своєї капіталізації, чекають від своїх фінансових партнерів настільки ж серйозного ставлення до цього важливого питання.

Список використаних джерел

1. Горалько О. В. Використання міжнародного досвіду у зменшенні ризикованості банківської діяльності та забезпеченні фінансової безпеки / О. В. Горалько // Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутр. справ. – Львів : [б. в.], 2011. – № 1. – С. 60–67.
2. Коваленко В.В. Ризик менеджмент в системі стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – №1(28). – С. 33–38.
3. Кротюк В. Л. Еволюція підходів до оцінки капіталу в Базельських угодах / В. Л. Кротюк, В.В. Міщенко // Банківська справа. – 2005. – № 4. – С. 3–10.
4. Методичні вказівки з інспектування банків “Система оцінки ризиків”, затверджені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках, схвалені постановою Правління НБУ від 28.03.2007р. №98: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені постановою Правління Національного банку України 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Мусієць Т.В., Мельник Д.С. Управління фінансовими ризиками як частина системи стратегічного планування банку // Інвестиції: практика та досвід. – Травень 2012 р. – №10. – С. 52–57.
8. Скаско О. І. Удосконалення системи управління ризиками в банках України // Бізнес Інформ. – 2014 – №1 – с.274-279

9. Хаб'юк О. М. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: Монографія / О. М. Хаб'юк – Івано-Франківськ : ОІППО; 2008. – 260с.
10. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков : российский и зарубежный опыт / Ширинская Е. Б. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 160 с.

References

1. Horal'ko, O. V. (2011). Vykorystannya mizhnarodnoho dosvidu u zmeshenni ryzykovanosti bankivs'koyi diyal'nosti ta zabezpechenni finansovoyi bezpeky. *Nauk. visn. L'viv. derzh. un-tu vnutr. Sprav*, 1. 60-67. (in Ukr).
2. Kovalenko ,V.V. (2010). Ryzyk menedzhment v systemi stratehichnoho upravlinnya finansovoyu stiykisty bankivs'koyi systemy. *Visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy*, 1(28), 33-38. (in Ukr).
3. Krotiyuk, V. L.(2005). Evolyutsiya pidkhodiv do otsinky kapitalu v Bazel's'kykh uhodakh. *Bankivs'ka sprava*, 4. 3-10. (in Ukr).
4. [Legal Act of Ukraine] (2004). Retrived from: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. [Legal Act of Ukraine] (2007). Retrived from: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. [Legal Act of Ukraine] (2004). Retrived from: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Musiyets', T.V., Mel'nyk, D.S. (2012). Upravlinnya finansovymy ryzykamy yak chastyna systemy stratehichnoho planuvannya banku. *Investytsiyi:pratyka ta dosvid*, 10, 52-57. (in Ukr).
8. Skasko, O. I. (2014). Udoskonalennya systemy upravlinnya ryzykamy v bankakh Ukrayiny. *Biznes Inform*, 1, 274-279. (in Ukr).
9. Khab'yuk, O. M. (2008). Bankivs'ke rehulyuvannya ta nahlyad cherez pryzmu rekomendatsiy Bazel's'koho komitetu: Monohrafiy. Ivano-Frankivs'k : OIPPO. (in Ukr).
10. Shyrynskaya, E. B. (2005). Operatsyy kommercheskykh bankov : rossyyskyy y zarubezhnyy opyt. M. : Fynansy y statystyka. (in Rus).

Karbivnychyi Ihor Volodymyrovych

Ph.D. in Economics, associate professor,
associate professor of the Department of
management and economic security,
Cherkasy Bohdan Khmelnytsky
National University, Ukraine
E-mail: kiv.cibs@gmail.com

Dudchenko Nataliia Vasylivna

Ph.D. in Economics, associate professor,
associate professor of the Department of Finance
Cherkassy State Technological
University, Ukraine
E-mail: natadudchenko@ukr.net

ORGANIZATION OF CORPORATE CREDIT MANAGEMENT IN THE BANK

Introduction. In the conditions of market transformations for service credit needs of the economy becomes important formation of efficiently credit potential of banks and the banking system as a whole. Modern trends in bank lending in Ukraine needs to improve the quality and structure of loan assets of the banks.

The high credit risk – is the most important factor holding back the development of credit activity of the banks. The main criterion for determining the quality of lending – is the quality of credit risk management. Thus, in a market environment and competition an effective credit risk management of the banks becomes of paramount importance.

The corporate management aims to protect the interests of a depositors and minimizing of asymmetry awareness among the management bodies of the bank, its owners and customers. These purposes are generally achievable using deposit insurance, the capital adequacy requirements, the disclosure requirements (regarding products, services and financial statements), an internal controls and an oversight in the optimum extent.

Purpose. The article is to analyze the process of corporate credit management of the bank.

Methods. In the process for General knowledge of the object of research we used the methodology of system analysis, which allowed to unite the progressive developments of classical and contemporary researchers in the questions of corporate credit management in the bank. The totality of the used methodological framework has allowed to provide the ultimate accuracy and validity of the findings and practical solutions.

Results. Disclosed of the effect of corporate credit management on the credit risks in the bank. The peculiarities of credit risk management at the macro and micro levels have determined.

It is proved the dependence between the quality of the credit assets and the performance credit management.

Originality. According to the materials of article proved that the improvement of corporate credit management in the bank is closely linked with amendment banking credit policy. It is determined that increasing the efficiency of corporate credit management is achieved through better coordination of the strategic and the tactical decisions concerning management of the credit risks in a bank.

Conclusion. Thus, the Ukrainian banks to improve their competitiveness, along with foreign financial-credit institutions need to increase their level of the corporate management and establish the selection of the reliable borrowers. At the same time the enterprises that consider improvement of corporate management serious factor in improving their capitalization expect from their financial partners equally serious attitude to this important issue.

Keywords: corporate management, management, credit, credit policy, credit resources, credit risks, risk, bank.

*Одержано редакцією 20.02.2017 р.
Прийнято до публікації 03.03.2017 р.*

УДК: 338.431.8

Прощаликіна Аліна Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії,
інноватики та міжнародної економіки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького, Україна
e-mail: alina1026@ukr.net

Дудник Оксана Сергіївна

ВСП Городищенський коледж
Уманського національного університету
садівництва, м. Городище, Україна
e-mail: ksushentsija@mail.ru

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Анотація. Доведено, що активізація підприємницької діяльності в малих формах господарювання залежить від комплексного підходу щодо стимулювання їх діяльності, що включає вдосконалення регіональної політики, створення умов для перетворення їх у сімейні фермерські господарства, державної підтримки. Обґрунтовано основні напрями активізації аграрного підприємництва малих форм господарювання, що включають: вдосконалення нормативного забезпечення та механізмів регуляторної діяльності, ресурсне забезпечення, покращення фінансування та підвищення фінансової стійкості суб'єктів малого підприємництва, підвищення їх товарності, інформаційне забезпечення, соціальний напрям розвитку малих форм господарювання, посилення екологічної складової у їх діяльності.

Ключові слова: малі форми господарювання; сільське господарство; фермерство; особисті селянські господарства; кластери; кооперація; державно-приватне партнерство; державна підтримка.

Постановка проблеми. Стратегічні цілі перетворень в АПК України направлені на вирішення триєдиного завдання: формування стійкого аграрного виробництва, соціального розвитку села, екологізації виробництва. Вирішення подібних завдань можливе тільки за умов розвитку різних форм господарювання, що взаємодоповнюватимуть одна одну та виступатимуть як рівні суб'єкти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Питання щодо оптимальності форм господарювання, їх ролі та можливостей розвитку широко обговорюються в науковій літературі. Зокрема, у працях Збарського В. К., Зіновчука В., Лупенка Ю. О., Маліка М. Й, Кісіля М. І., Ковалюка Б. І., Кропивка М. Ф., Кропивка М. М., Месель-Веселяка В. Я., Саблука П. Т. та ін. досліджено особливості сучасного стану та проблеми розвитку домогосподарств та фермерських господарств в Україні, визначено шляхи активізації їх підприємницької діяльності. Однак окремі питання, пов'язані з обґрунтуванням інструментів державної підтримки малих форм господарювання, вибором стратегії їх розвитку з урахуванням ресурсного потенціалу та можливостей кооперації потребують подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо розвитку малих форм господарювання у сільському господарстві України.

Викладення основного матеріалу. Розвиток аграрного підприємництва у малих формах господарювання (МФГ) повинен базуватися на засадах програмно-цільового підходу, застосування якого дозволить окреслити цілі, завдання, етапи реалізації й очікувані кінцеві результати, сконцентрувати необхідні ресурси на реалізацію заходів, підвищити ефективність державного управління щодо використання бюджетних коштів для розвитку малого підприємництва в аграрному секторі.

В Україні немає спеціальної державної програми підтримки розвитку малих форм господарювання, хоча науковцями ННЦ «Інститут аграрної економіки» ще у 2013 році запропоновано до розгляду «Програму розвитку особистих селянських господарств в Україні на період до 2020 року» [1]. Така програма, як і програма розвитку сімейних фермерських господарств, на нашу думку, повинна бути, адже це дозволить здійснювати цілеспрямовану підтримку МФГ.

Реалізація поставлених у програмі завдань забезпечить необхідність зміни системи регулювання підприємницької діяльності в МФГ, коли держава забезпечує функціонування регуляторних механізмів та здійснює підтримку, ґрунтуючись на вивченні суспільних потреб і передаючи частину своїх управлінських функцій громадським інститутам (асоціаціям, спілкам і т.д.). У першу чергу це актуально по відношенню до малих підприємницьких форм, так як вони відчують найбільшу потребу у регуляції своєї діяльності (а не прямого адміністрування). Тому важливо сприяти розвитку спеціалізованих форм управлінської взаємодії з МФГ на засадах державно-приватного партнерства (ДПП).

Основні напрями активізації аграрного підприємництва в малих формах господарювання повинні включати:

1. Вдосконалення нормативного забезпечення та механізмів регуляторної діяльності. Зокрема, необхідно оприлюднювати проекти нормативних та регуляторних актів у ЗМІ та на профільних сайтах для проведення їх відкритих обговорень за участю представників державних органів управління, місцевого самоврядування, асоціацій агровиробників та суб'єктів аграрного підприємництва, включаючи малі форми господарювання. Без взаємоузгодження законодавчі зміни не приймати. Також необхідно сприяти висвітленню у ЗМІ та на профільних сайтах інформації про стан реалізації державної політики щодо розвитку та підтримки малого підприємництва, і в першу чергу, щодо цільового використання коштів.

2. Покращення ресурсного забезпечення. Цей напрям повинен полягати у полегшенні доступу сільгоспвиробників, особливо малих, до ресурсів. Зокрема, необхідно створити центри колективного користування (ЦКП), що володіють власною сільськогосподарською технікою та виконують механізовані роботи суб'єктам за договорами, створити та оновлювати базу наявних незадіяних приміщень, виробничих площ для передачі їх в оренду суб'єктам підприємницької діяльності, сприяти ефективному регулюванню орендних відносин, включаючи питання протидії корупції та тіньової оренди.

3. Покращення фінансування та підвищення фінансової стійкості суб'єктів малого аграрного бізнесу можна досягти шляхом: залучення суб'єктів малого аграрного бізнесу до виконання державних та регіональних замовлень; збільшення фінансової підтримки суб'єктів підприємництва через Регіональні фонди підтримки підприємництва та Державний фонд підтримки фермерських господарств; збереження спрощеної системи оподаткування та пільг по ПДВ; впровадження короткострокового кредитування фермерських господарств із регіональних бюджетів за пільговою ставкою під заставу продукції з повним або частковим погашенням боргу поставками в продовольчий фонд за фіксованими цінами; виділення коштів в державному бюджеті на здешевлення кредитів для сільгоспвиробників на придбання вітчизняної техніки.

4. Підвищення товарності МФГ є необхідною умовою підвищення їх підприємницької активності та залежить від поглиблення інтеграційних процесів і кооперації. Так, створення постачальницьких або сервісних обслуговуючих кооперативів розширить можливості для спільного придбання і використання складної та дорогої техніки, закупівлі матеріальних ресурсів, проведення ремонту і обслуговування технічних засобів. Важливим напрямом об'єднання повинно стати посилення взаємодії між малими сільськогосподарськими підприємствами у вигляді асоціацій. Підтримка маркетингової діяльності МФГ можлива за рахунок створення багатфункціональних логістичних центрів, що може створюватися на базі районних рад. Робота центрів має бути спрямована на управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками безпосередньо пов'язаними з життєвим циклом продукції підприємств малого агробізнесу. Логістичний центр буде також виконувати функції ділового центру для малого агробізнесу і допомагатиме підприємствам у зборі, зберіганні та поширенні інформації про переробників аграрної продукції, перевізників, експедиторів, торгових посередників, банківські структури, страхові компанії, сервісні організації, сучасні сільськогосподарські технології, що готові надати підтримку.

5. Активізація підприємництва повинна поєднуватися із посиленням соціальної спрямованості діяльності суб'єктів підприємництва. Вона пов'язана з впровадженням принципів соціальної відповідальності бізнесу, поліпшенням житлових умов та соціально-побутового обслуговування населення. Першим кроком у цьому напрямі стала децентралізація влади та об'єднання сільських громад. Однак без подальшої державної підтримки ці процеси неможливі.

6. Посилення екологічної складової у діяльності МФГ потребує виділення бюджетних коштів на компенсацію витрат, спрямованих підприємствами на збереження та підвищення родючості ґрунтів та боротьбу з ерозійними процесами; сприяння охороні земель та їх раціональному використанню; підтримки виробників органічної продукції; впровадження систем управління ландшафтом, щодо регулювання поверхневих стоків, ерозійних процесів, оптимізації структури землекористування, охорони водних ресурсів, створенням умов для відродження дикої флори і фауни застосуванням екологічнобезпечних систем землеробства і агротехнологій.

Таким чином, поєднання прямих і непрямих методів державного регулювання розвитку аграрного підприємництва МФГ забезпечить їх ефективне функціонування та створить передумови для перетворення їх в системоутворюючий фактор соціально-економічного розвитку села.

Зазначені заходи потребують комплексного реформування аграрної сфери України. Однак, реформування здійснюються вкрай повільно. Результативність реформ за окремими заходами була такою: щодо формування економічної платформи аграрних реформ – на 25-35%, щодо побудови ринкового за змістом механізму – на 20-40% (найменш ефективним є цінове регулювання), щодо наповнення змістом конструктивної схеми аграрної реформи – на 15-30% (найменш результативним є напрямок «інформатизація та комп'ютеризація виробництва»), щодо законодавчого забезпечення ринкових реформ – на 30% [2, 12].

Важливою умовою розвитку вітчизняного АПК є побудова взаємовигідних зв'язків між великими, середніми, малими сільськогосподарськими підприємствами, ОСГ та сільськими громадами. Для вирішення цього завдання необхідно розвивати різні форми інтеграції, які найбільше відповідатимуть ресурсам і можливостям виробників певного регіону.

Науковці виокремлюють чотири основні організаційно-економічні механізми агропромислової інтеграції: кооперацію, корпоратизацію, контракцію і кластеризацію [3, 110].

Для найбільш повної реалізації інтересів малого бізнесу важливе значення має кооперація і кластеризація.

З метою поліпшення умов реалізації сільськогосподарської продукції, підвищення рентабельності МФГ необхідним є перехід на багаторівневу систему кооперації, що поєднує розвиток виробничих, обслуговуючих, споживчих і кредитних кооперативів. Так, трирівнева система споживчої кооперації об'єднує споживчі кооперативи першого рівня по збуту сільськогосподарської продукції, її заготівлі, зберігання, переробки і транспортування, а також обслуговуючі кооперативи. Кожен рівень кооперації має свої функції: перший рівень утворюють сільськогосподарські збутові споживчі кооперативи, що складаються з сільгосптоваровиробників, які бажають продавати свою продукцію через кооперативний ринок; другий рівень представлений власне сільськогосподарським кооперативним ринком; третій рівень може бути представлений регіональною, а в подальшому і національною асоціацією сільськогосподарських кооперативних продовольчих ринків.

Важливим завданням розвитку кооперативів є підвищення ефективності використання ними фінансових ресурсів. Ці заходи повинні бути спрямовані на підвищення рівня прибутковості кооперативів за рахунок субсидування частини витрат з коштів регіонального бюджету. Основною ідеєю є реалізація цільового субсидування частини витрат кооперативу за принципом інвестиційного проекту.

Розвиток різних видів і форм кооперації в сільському господарстві потребує державної підтримки самого кооперативного руху, організації системи навчання і консультування його ініціаторів, формування матеріально-технічної бази споживчих кооперативів (особливо переробних), як найважливішого інституту саморегульованої підсистеми в аграрному секторі.

Перспективною формою інтеграції є кластери. Кропивко М.Ф. зазначає, що кластер у сільському господарстві – це міжгосподарське територіальне об'єднання не тільки взаємодоповнюючих підприємств (як великого аграрного бізнесу, так і малого сільськогосподарського підприємництва), що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва й реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції (товарів, послуг) при збереженні юридичної самостійності його учасників, інфраструктурних складових, органів державного управління та наукових установ, що створюють умови для виробництва і просування продукції учасників кластера [3, 112].

Кластери дозволяють поєднати в межах території всі агропідприємства, інфраструктурні об'єкти, заклади освіти і науки в єдину господарську систему з чітко налагодженими зв'язками і використанням конкурентних переваг території.

Основу формування кластеру, на нашу думку, повинні складати підприємства, які визначають виробничу спеціалізацію. Вони, при сприянні державних органів, повинні забезпечувати способи взаємодії між собою та іншими наявними на території об'єктами, співпрацювати у напрямку розбудови необхідних ланок об'єднання. Це повинні бути самоврядні об'єднання, що керуються Радою учасників. В організаційній роботі активну участь має приймати відповідне управління агропромислового розвитку області. Кластери можуть стати «точками зростання» сільських територій. Такі форми організації взаємодії між суб'єктами зумовлюють виникнення синергетичних ефектів:

соціально-економічного, культурного, екологічного розвитку територій при найбільш оптимальному поєднанні ресурсів.

В Україні нині є поодинокі приклади створення кластерів у сфері «зеленого туризму» (наприклад, в Черкаській області пілотний кластер «Зелені садиби Черкащини»), органічного виробництва (у Полтавській області діє регіональний кластер виробників екологічної продукції), за певним видом продукції (фруктовий кластер «Подільське яблуко» в Хмельницькій області, «Натуральне молоко» в Рівненській області), інноваційні агрокластери (регіональний агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації» м. Рівне) [4]. Вивчення і поширення їх успішного досвіду повинно стати невід'ємною частиною діяльності дорадчих служб.

Через недостатність бюджетних коштів для прямої підтримки сільськогосподарських виробників все більшої актуальності набуває розвиток державно-приватного партнерства (ДПП). В Україні ця практика не достатньо використовується, що обумовлено такими причинами: у законодавстві передбачена лише договірна форма ДПП, що базується, переважно, на договорах концесії або спільної діяльності, що не дає можливості ефективно вирішувати питання розподілу прибутків, прав інтелектуальної власності; існує процедурна проблема фінансування з державного бюджету після початку реалізації проекту; відсутній механізм відшкодування втрат через невиконання державою своїх зобов'язань; обмеженість повноважень місцевих органів влади при участі в проекті держави [5, 8].

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» сферами застосування державно-приватного партнерства, які стосуються аграрного сектору, можуть бути реалізація проектів щодо забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем, будівництва, обслуговування та управління ринками фруктів, овочів, а також інших «місцевих» видів сільськогосподарської продукції; переробки/рециклінгу сільськогосподарських відходів/біопалива, а також з будівництва та/або експлуатації морських і річкових портів та їх інфраструктури [6].

Шляхи та способи розв'язання проблем деталізуються у «Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки», однак вказані у ній механізми щодо надання прямої фінансової підтримки; відшкодування з державного бюджету витрат приватного партнера за надані споживачам послуги, надання державних гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання та кредитування за рахунок державного і місцевих бюджетів [7] ще не достатньо розроблені.

Роль МФГ у державно-приватному партнерстві передбачає їх участь у загальних виробничо-технологічних ланцюгах (на основі субконтракту чи аутсорсингу) виконуючи ті завдання, що великим підприємствам здійснювати не рентабельно. У свою чергу МФГ завдяки кооперації з великими підприємствами, отримують додаткові можливості нарощування власного бізнесу, залучення фінансових ресурсів, впровадження нових технологій, організації виробництва і збуту.

Держава повинна створити координуючі інститути, що сприятимуть ресурсній підтримці МФГ через передачу активів виробничого призначення, що не використовуються та створення інфраструктури аграрного ринку загального користування. Завдяки участі об'єднань МФГ у проектах ДПП посилюється їх роль у прийнятті рішень і здійсненні державного регулювання аграрної сфери.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Реалізація зазначених заходів забезпечить необхідність зміни системи регулювання діяльності підприємницької діяльності в малих формах господарювання, коли держава забезпечує функціонування регулятивних механізмів та здійснює підтримку, ґрунтуючись на вивченні суспільних потреб і передаючи частину своїх управлінських функцій громадським інститутам (асоціаціям, спілкам і т.д.). Прискоренню розвитку малого підприємництва сприятимуть наступні заходи: побудова взаємовигідних зв'язків між великими, середніми та малими

підприємствами, особистими селянськими господарствами, сільськими громадами та державою. До них відносяться, в першу чергу: кооперація, кластеризація, державно-приватне партнерство. Подальшого дослідження потребують питання щодо обґрунтування фінансових механізмів реалізації державних програм підтримки підприємництва у малих формах господарювання.

Список використаної літератури

1. Розвиток особистих селянських господарств потребує уваги з боку держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/component/content/article/1-news/415-2013-10-30-14-15-15.html>
2. Саблук П.Т. Стан і напрями розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – №2. – С. 10-17.
3. Кропивко М. Ф. Організація та планування комплексного розвитку агропромислового виробництва і сільських територій в умовах децентралізації владних повноважень / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 109-121.
4. Форми взаємодії держави та бізнесу в аграрній сфері України: інституційний аспект. Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1479/>
5. Кропивко М. Ф. Напрями удосконалення державного управління аграрним сектором в умовах децентралізації влади та дерегуляції господарської діяльності / М. Ф. Кропивко, М. М. Ксенофонов, Н. В. Хміль // Економіка АПК. – 2015. – №3. – С. 5-14.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
7. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України; від 14.08.2013 № 739-р [Електронний ресурс]. – Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>

References

1. The development of particularities in the villages of the statesmen will require respect from the side of the state. Retrieved from <http://www.iae.org.ua/component/content/article/1-news/415-2013-10-30-14-15-15.html>
2. Sabluk, P.T. (2015). State and directions of development of agrarian reform. *Ekonomika APK (The Economy of Agro-Industrial Complex)*, 2, 10-17 (in Ukr.).
3. Kropyvko, M.F. (2014). Organization and planning of comprehensive development of agricultural production and rural areas in terms of decentralization of powers. *Ekonomika APK (The Economy of Agro-Industrial Complex)*, 7, 109-121 (in Ukr.).
4. Forms of cooperation between the state and business in the agricultural sector of Ukraine: institutional aspect. Policy Brief. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1479/>
5. Kropyvko, M.F. & Ksenofontov, M.M. & Hmil, N.V. (2015). Directions improving governance in the agricultural sector under decentralization of power and deregulation of economic activities. *Ekonomika APK (The Economy of Agro-Industrial Complex)*, 3, 5-14 (in Ukr.).
6. Law of Ukraine “On public-private partnership” from 01.07.2010 number 2404-VI Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
7. The concept of public-private partnership in Ukraine for 2013-2018 years. (2013) Cabinet of Ministers of Ukraine; of 14.08.2013 number 739-p. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>

Proschalykina Alina Mykolaivna

Ph.D., assistant professor of economics,
Innovation and International Economics,
Cherkasy National University
Bohdan Khmelnytsky, Ukraine

Dudnik Oksana Sergiivna

Horodyshe College of
Uman National University of Horticulture,
Gorodushche, Ukraine

WAYS OF DEVELOPMENT AGRICULTURE IN SMALL FORMS OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Strategic goals transformations in agriculture Ukraine aimed at resolving the triune task: to create sustainable agricultural production and social development of rural areas, greening production. Solving such problems is possible only under conditions of the various forms that will cooperate and support each other.

Purpose is to study proposals for the development of small forms of entrepreneurship in agriculture Ukraine..

Methods. In the course of the study were used: analysis and synthesis, dialectic method.

Results. The conceptual foundations intensify agricultural business in the form of small entities that will improve their social role and competitiveness through the development of various forms of integration (cooperation, clustering), public-private and social partnership, the use of government support mechanisms, including the introduction of alternative sources of funding. The legal, organizational and economic conditions of transformation of individual farms into family farms are defined.

Originality. Proposals to improve the efficiency of participation of small businesses agricultural production in the formation and implementation of sectoral policy and program documents of socio-economic development on the basis of public-private partnership

Conclusion. The basic directions of intensification activity of small forms of entrepreneurship, including: improving regulatory support mechanisms and regulatory activities, resource support, improved funding and increased financial stability of small businesses, increase their marketability, information, social development trend of small forms of management, strengthen the environmental component in their activities.

Key words: small forms of entrepreneurship; agriculture; farming; clusters; cooperation; public-private partnership; government support.

Одержано редакцією 25.03.2017 р.
Прийнято до публікації 03.04.2017 р.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

УДК 331.556

Бобир Наталія Василівна
студентка,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
natalia_bobyr@ukr.net

АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА НАСЛІДКІВ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ З УКРАЇНИ ДО ЄС В ПРОЦЕСІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

***Анотація.** В статті досліджено основні напрями трудової міграції з України. Проведено аналіз обсягів міграції робочої сили, зокрема, визначено структуру трудових мігрантів за гендерною ознакою, за віковими групами та сферою зайнятості. Проаналізовано соціально-економічні причини, які зумовлюють міграцію робочої сили з України. Визначено наслідки міграції робочої сили з України як для трудових мігрантів, так і для держави в цілому. Розглянуто особливості міграції робочої сили з України до країн ЄС в сучасних економічних і політичних умовах.*

***Ключові слова:** міграція робочої сили; міграційні процеси; міграційна політика; імміграція; еміграція; інтеграція; Європейський Союз; фактори впливу на міграцію; зайнятість; безробіття; позитивні і негативні наслідки міграції.*

Постановка проблеми. Сьогодні відбувається активна інтеграція України до світового економічного простору. Інтеграція до Європейського Союзу є стратегічним пріоритетом уряду нашої країни. Інтеграційний процес відбувається поступово. Вже діє зона вільної торгівлі Україна-ЄС, запроваджено безвізовий режим. Тому дослідження питань міграції робочої сили з України до країн Європейського Союзу, аналіз причин, що її зумовлюють та оцінка її наслідків є досить актуальним в сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Питання трудової міграції розглядаються у працях таких вітчизняних науковців як В. Свічкарь, Н. Сирочук, Е. Абрамова, О. Петрос, А. Гончарук, В. Мовчан, В. Сіденко, Л. Хомутенко, О. Усенко. Проте, не зважаючи на те, що деякі аспекти міграції робочої сили висвітлені у працях попередників, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого аналізу і проведення подальших наукових розвідок для запобігання низки негативних наслідків еміграції з України.

Метою статті є аналіз соціально-економічних причин міграції робочої сили з України до Європейського Союзу та оцінка її позитивних і негативних наслідків.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до сучасних умов економічного розвитку міжнародна міграція робочої сили залишається вагомим чинником суспільного розвитку. Її масштаби і значення постійно зростають, вона є невід'ємною частиною світових господарських процесів. Країни намагаються використати переваги міжнародної міграції робочої сили. В різних країнах наслідки міграції різняться і зумовлені, насамперед, масштабами та структурою міграційних потоків.

До основних тенденцій сучасної міжнародної трудової міграції належать:
– зростання чисельності трудових мігрантів з кожним роком;

- міграційні потоки складаються з двох напрямів, одна країна може бути і донором, і реципієнтом робочої сили;
- переважання економічних мотивів міграції над неекономічними;
- розширення кількості країн, що виступають активними учасниками міжнародних міграційних процесів;
- спрямованість і концентрація міжнародних мігрантів у найбільш розвинуті регіони світу;
- зростання обсягів нелегальної міграції;
- зростання активного втручання держави у міграційні процеси.

В останні десятиліття Україна була ареною активних міграційних процесів. За оцінкою Світового банку країна входить до п'ятірки найбільших постачальників мігрантів у світі, поступаючись лише Мексиці, Індії, Китаю та Росії. На даний момент Україна виступає однією з найбільших держав-донорів трудових ресурсів у Європі, входить у першу десятку країн – донорів [2, с. 36].

Розглянемо детальніше основні соціально-економічні причини, що зумовлюють міграційні процеси в Україні.

В першу чергу, обсяг трудової міграції залежить від демографічної ситуації в країні, а саме від забезпеченості ринку праці населенням працездатного віку. Незважаючи на те, що коефіцієнт народжуваності в Україні поступово зростає, він не забезпечує простого відтворення населення, що підкріплюється і високим рівнем смертності українців. Несприятлива демографічна ситуація в Україні не сприяє зменшенню еміграції, оскільки обумовлена економічними причинами. В промислово розвинених країнах є наступною: в результаті скорочення народжуваності та старіння населення утворюються диспропорції на ринках праці і вони відчувають потребу в залученні іноземної робочої сили. Це сприяє збільшенню кількості трудових мігрантів з України [3, с. 113].

Вагомим фактором впливу на міграцію робочої сили з України є ситуація на ринку праці, зокрема рівень безробіття та кількість наявних робочих місць. Рівень безробіття в Україні, станом на 2016 рік, дорівнював 9,8%, цей показник перевищує аналогічний в таких країнах-членах ЄС як Чехія (4,2%), Німеччина (4,2%), Угорщина (5,8%), Румунія (6,4%), Польща (6,8%), Литва (8,5%), однак був значно нижчим ніж в Франції (10,1%), Словаччині (10,4%), Іспанії (20,4%) та Греції (24,3%) [4]. Слід відзначити, що в 2016 році найвищий рівень безробіття серед осіб працездатного віку, із зрозумілих причин, зафіксований у Луганській (17,6%) та Донецькій (15,2%) областях. Найменшим є рівень безробіття у Одеській області – 6,7% [3, с. 113].

Одним із найбільш важливих факторів є розмір заробітної плати. За даними обстеження середньомісячний заробіток одного трудового мігранта становив 930 доларів, що майже втричі більше ніж у середньому на одного штатного працівника, зайнятого в економіці України – 330 доларів (в 2014 р. – 137,48 доларів, у 2016 р. – 193 долари) [5, с. 139].

Розміри середньомісячного заробітку українських мігрантів в різних країнах представлені на рис. 1.

Як видно із таблиці, заробітки мігрантів, які є як мінімум в три рази вищими, ніж в Україні. Таким чином, рівень заробітної плати – це чи не найважливіший фактор, який сприяє еміграції українців. Оскільки оплата праці навіть не висококваліфікованих робіт у країнах Європейського Союзу є в рази вищою в порівнянні не тільки з Україною, а й з країнами СНД, можна припустити, що зі спрощенням візового режиму, кількість емігрантів значно збільшиться [5, с. 139].

Активізацію міграційних процесів в Україні зумовлює і несприятлива політична ситуація, військовий конфлікт на Сході України, анексія Криму.

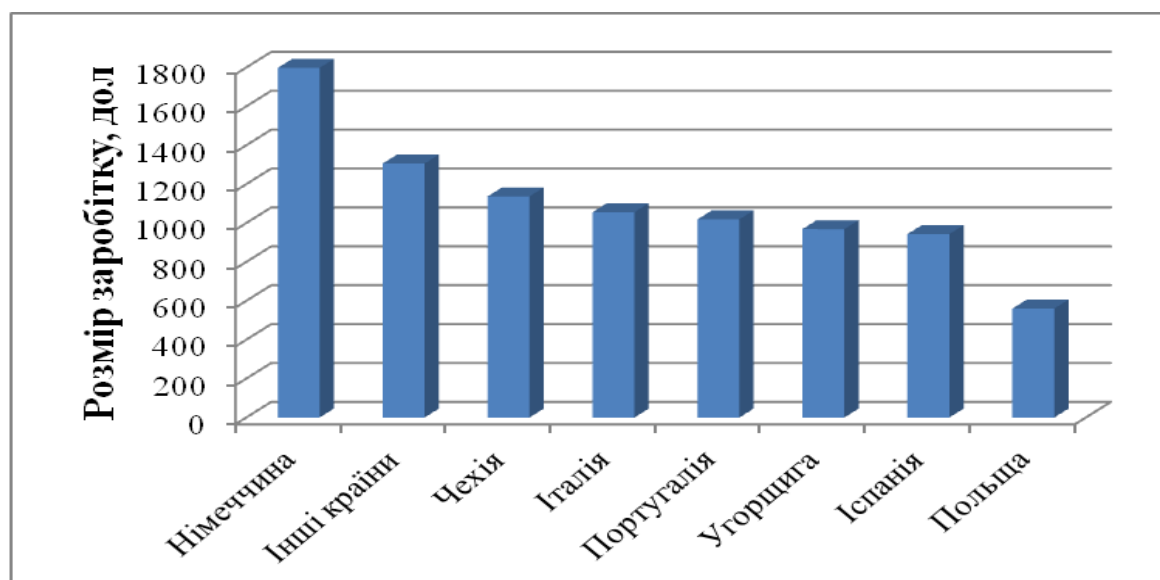


Рис. 1. Розмір середньомісячного заробітку українського мігранта в різних країнах в 2010-2015 рр.

Складено автором за даними [5, с. 139].

Наступним немало важливим фактором впливу на міграцію робочої сили з України до країн ЄС є міграційна політика країн. В умовах посилення конкуренції за людські ресурси одним із напрямів міграційної політики багатьох країн стає заохочення повернення на батьківщину співвітчизників. Так, наприклад, набути громадянства Угорщини можна проживаючи на території інших держав. Умови для цього мінімальні: несудимість, базове знання угорської мови чи угорське походження. У Польщі власники «карти поляка» достатньо довести, що хтось із предків був поляком.

Програми повернення талановитої молоді розробляються з 60-х рр. ХХ ст. різними країнами. Такі програми передбачають направлення студентів на навчання або працю в країни Європи або США із обов'язковим поверненням до країни-походження. Деякі міжнародні організації, серед яких Міжнародна організація з міграції (за фінансової підтримки Європейського Союзу), Програма розвитку ООН, також започатковують програми сприяння поверненню інтелектуального капіталу. Існують також двосторонні програми з Німеччиною і Францією. Іноземні ВНЗ активно залучають українських студентів на навчання і досить часто вони залишаються там працювати.

Отже, основними причинами міграції населення з України є політична та економічна нестабільність в країні. Серед чинників, які спонукають населення до міграції, важливе місце відводиться також заробітній платі, адже рівень середньої заробітної плати в Україні є одним з найнижчих серед європейських країн. На зростання масштабів міграції населення з України впливає також те, що певна категорія громадян нашої країни не може знайти за місцем проживання роботу, яка б відповідала фаховій підготовці, забезпечувала достатню заробітну плату та належні умови праці.

В контексті глобальної інтеграції, де Україна посідає одне з провідних місць у рейтингу країн-донорів з постачання інтелектуальних, висококваліфікованих трудових ресурсів та некваліфікованих трудових мігрантів, масштаби інтелектуальної трудової праці збільшуються, а це має істотний вплив на розвиток освіти, науки, бізнесу, економіки країни та сталого розвитку суспільства.

Інтелектуальна міграція в Україні викликана тими самими чинниками, що й міграція некваліфікованої робочої сили, серед яких виділяють економічні, політичні та соціальні фактори впливу.

Серед основних причин інтелектуальної міграції в Україні – наявна глибока криза вітчизняної науки, яка пов'язана: зі скороченням внутрішніх витрат на дослідження і

розробки; недостатнім матеріально-технічним забезпеченням дослідницького процесу; низьким рівнем науково-інформаційного забезпечення теоретичних досліджень і розробок; відсутністю сучасного наукового устаткування.

Інтелектуальні трудові ресурси виїжджають за межі національних кордонів не лише в пошуках вищої матеріальної винагороди за свою працю, а також у пошуках краще оснащених лабораторій, комфортніших побутових умов, більших прав та політичних свобод, через більші можливості у творчості та саморозвитку [6, с. 225].

Основні мотивами, які спонукають частину інтелектуальної еліти емігрувати з України представлені на рис.2.

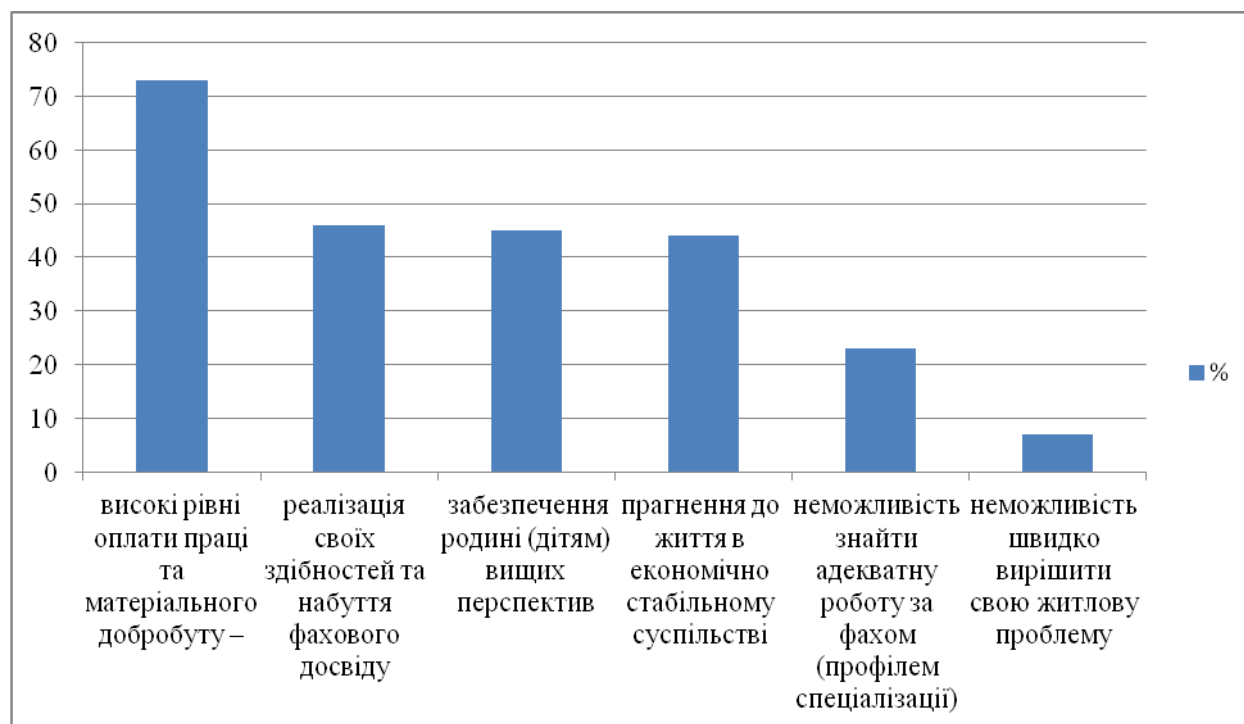


Рис. 2. Мотиви, які спонукають «відтік мізків»

Складено автором за даними [6, с.226].

Якщо в 2015 році на перший план виходили нестабільна політична ситуація та відсутність почуття безпеки, то сьогодні українці акцентують увагу на матеріальних аспектах, таких як інфляція, зростання цін і низький рівень життя. Практично 60% мігрантів зізналися, що не бачать свого майбутнього в Україні. Кожен другий не задоволений розміром зарплати та рівнем розвитку економіки. Трохи менше половини вважають неможливим залишатися в країні, в якій не виконуються закони і процвітає корупція. І ще 40% стурбовані нестабільною політичною ситуацією.

Третина «білих комірців» їдуть за якістю життя – хорошою медициною, освітою, доступною страховкою. Трохи менше третини упевнені, що за кордоном можна значно більше заробляти, виконуючи навіть непрестижну роботу. А ось про почуття безпеки, можливість професійної самореалізації та спрощену процедуру реєстрації власного бізнесу українці згадують в останню чергу [7, с. 305].

Щорічна інтелектуальна еміграція з України налічує приблизно 95,4 тис. фахівців, тобто емігрує кожний 26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом останніх років Україну залишило близько 5,5 тис. учених [8].

Отож внаслідок невисокого рівня оплати праці та недостатньої соціальної захищеності, вітчизняні трудові мігранти змушені шукати кращих умов для самореалізації та задоволення потреб їхніх родин за кордоном. В результаті чого Україна стала донором робочої сили для Європи.

Основні напрямки трудової міграції з України – країни ЄС та Росія. За результатами обстеження 2016 року, в ЄС працювали або шукали роботу 51% трудових мігрантів (602,5 тис. осіб), в Росії – 43,2% (511,0 тис. осіб). Потоки трудових мігрантів спрямовані в основному до Польщі (14%), Чеської Республіки (13%), а також до країн з привабливішими умовами – Італія (13%), Іспанія (5%), Португалія (2%), Німеччина (2%) (рис.3.) [1, с. 22]. Слід зауважити, що серед основних цільових країн зовнішньої міграції висококваліфікованих кадрів є і країни ЄС – Німеччина, Польща, Чехія [6, с. 225].

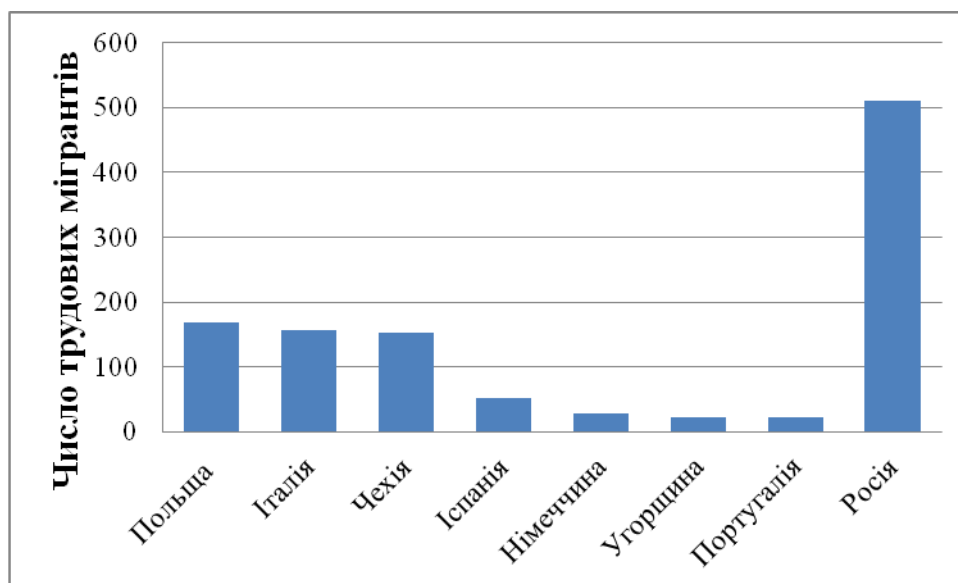


Рис. 3. Основні напрямки трудової міграції з України

Складено автором за даними [1, с. 23].

Майже 60 % всіх емігрантів з України це люди віком до 30 років, 17% –31-40 років, гендерний розподіл українських мігрантів становить: 65% – чоловіки, 35% – жінки. Причому чоловіки в основному виїждять до Чеської республіки, де вони працюють на будівництві, тоді як жінки зазвичай емігрують до Італії та Угорщини, де вони працюють відповідно в якості домашньої прислуги та в сільському господарстві [9, с. 13].

Найбільш поширені сфери працевлаштування українських трудових мігрантів зображені на рис. 4.

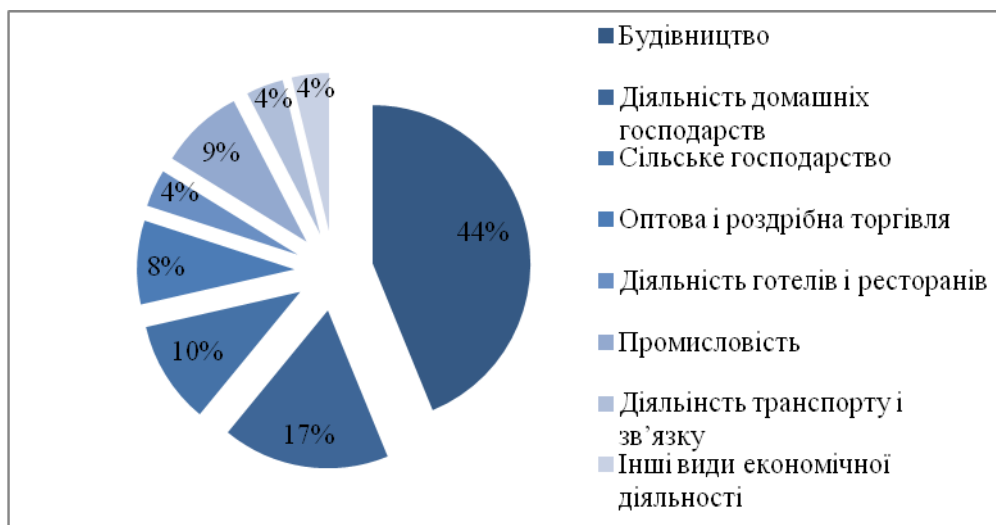


Рис. 4. Основні сфери зайнятості працівників-мігрантів

Складено автором за даними [9, с. 13].

Рівень участі населення різних регіонів у трудовій міграції та географічна спрямованість також є різними. Найвищою інтенсивність міграції є у західних областях, найнижчою у центральних. На сході рівень участі визначається як низький. Такий розподіл пов'язаний із близькістю регіону до державних кордонів чи столиці (як альтернативи міграції) України, історичні зв'язки. Лідером за кількістю трудових мігрантів є Закарпатська область. Найбільша країна-реципієнт закарпатців – Чеська Республіка. Жителі Чернівецької області працюють переважно в країнах Євросоюзу; Івано-Франківської, Львівської і Тернопільської обирають Польщу та Італію; Рівненської та Волинської – Польщу [8].

Слід відзначити, що реальні обсяги трудової міграції з України до країн ЄС визначити дуже важко. Статистичні дані як Держслужби статистики України, так і Євростату дуже далекі від реальних даних, оскільки враховують лише легальні потоки трудових мігрантів. За даними Євростату в 2016 році в країнах ЄС статус постійного мешканця, який дає офіційне право на трудову діяльність в країнах-ЄС мали не менш 648,3 тис. громадян України (рис. 5.). Водночас лише 256,8 тис. трудових мігрантів з України працювали в країнах ЄС не менше 6 місяців та потенційно могли отримати статус постійного мешканця. Звичайно, не всі громадяни України, які мали статус постійного мешканця у країнах ЄС, були трудовими мігрантами. Але, незважаючи на це, зіставлення результатів обстеження домогосподарств та даних Євростату дозволяє припустити, що розмір постійної трудової міграції з України до ЄС є більшим, ніж показало обстеження (за приблизними оцінками в 3–4,5 рази) [1, с. 23].

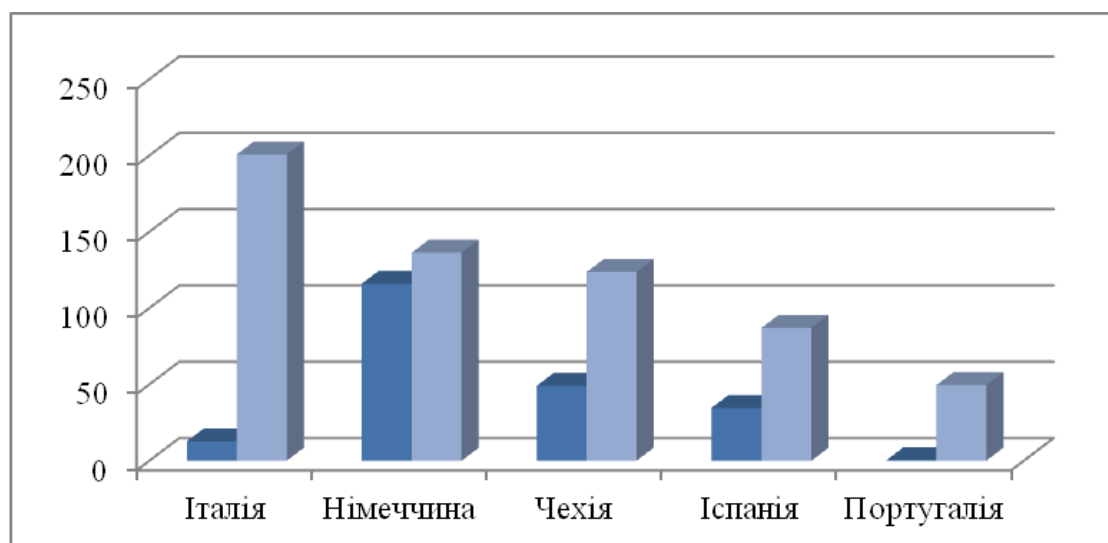


Рис. 5. Число українців, які постійно мешкають у країнах ЄС 2006-2016 рр.

Складено автором за даними [1, с. 23].

З урахуванням наведених вище даних розмір трудової міграції з України (включаючи циркулярну і постійну) до країн ЄС може бути оцінений на рівні 1,5-2 млн. осіб (4,3-5,8% населення країни у віці 15-70 років або 6,8-9,1% економічно активного населення).

Загальновідомо, що трудова міграція справляє багатоаспектний вплив на суспільство, вона своєрідно позначається на демографічній ситуації, ринку праці, розвитку економіки та соціальної сфери тощо.

Більш детально позитивні негативні наслідки зовнішньої трудової міграції як для самих трудових мігрантів так і для суспільства (держави) представлені у вигляді таблиці 1.

Наслідки трудової міграції [10, с. 98].

	Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Наслідки для трудових мігрантів	отримання більшої заробітної плати; покращення рівня життя працівника і членів його родини; здобуття нового професійного досвіду; підвищення рівня кваліфікації; отримання мовної практики; розширення світогляду, набуття свідомості та розуміння реальних умов ринкової економіки; набуття навичок жити в умовах культури демократичного суспільства та ін.	окреме проживання членів родини та руйнація сімей; проблеми виховання дітей; зайнятість на простих низької кваліфікації роботах; часто нелегальна та напівлегальна зайнятість; зайнятість на важких, часто ненормованих, шкідливих для здоров'я роботах; нижчий рівень оплати праці порівняно з місцевими працівниками; недоступність кваліфікованої медичної допомоги; загроза насильства з боку роботодавців; важкі побутові умови; загальна зневіра, втрата національної самосвідомості; набуття чужих звичаїв та невластивого менталітету та ін.
Наслідки для суспільства (держави)	зменшення рівня безробіття в країні; перекази грошей, підвищення рівня життя членів родин трудових мігрантів; зниження соціальної напруги в умовах економічної кризи; зниження навантаження на соціальні фонди; підвищення кваліфікації мігрантів, які повернулись додому; поширення в суспільстві цінностей жити в умовах культури демократичного суспільства та ін.	нерентабельність та втрати від вкладень в освіту і підготовку фахівців; втрата висококваліфікованих найбільш економічно-активних працівників; втрата сімейних цінностей у суспільстві; зменшення народжуваності; старіння нації, зростання демографічного навантаження на працюючих на внутрішньому ринку; зменшення податкових надходжень та відрахувань у соціальні фонди; зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення та ін.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, міграція робочої сили з України до країн Європейського Союзу має важливе соціально-економічне значення для нашої держави. Основними факторами впливу на рівень міграції українців за кордон в умовах європейської інтеграції в сучасній політико-економічній ситуації є демографічна ситуація, рівень безробіття, розмір заробітної плати, міграційна політика, а також політична ситуація в Україні та світі.

Зрозуміло що, структура та напрями міграції населення України в подальшому будуть змінюватися і достатньо важливим чинником, який впливати на це буде те, що українці зможуть їздити у країни Європейського Союзу та Шенгену без віз.

Нині необхідно вирішувати актуальні завдання щодо розробки методичних та практичних способів щодо забезпечення українським мігрантам можливості отримати гідну заробітну плату, створити нормальні умови життя, забезпечити соціальні гарантії, створити сприятливі умови для ведення бізнесу, щоб в потенційних мігрантів не було потреби шукати низькокваліфіковану роботу чи роботу з високим рівнем травматизму за кордоном. Перспективним, у цьому напрямку є, розробка заходів, для повернення на батьківщину молоді, яка навчається за кордоном, і може використовувати отриманий світовий досвід в Україні.

Список використаної літератури

1. Безрукова Н. В. Міграція робочої сили з України до ЄС: аналіз особливостей та наслідків / Н. В. Безрукова, В. А. Свічкарь // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 21-27.
2. Хомутенко Л. І. Міграційні тенденції в Україні: особливості української трудової міграції / Л. І. Хомутенко, А. П. Гребенюк // Інфраструктура ринку. – 2016. – №2. – С. 35-39.
3. Сирочук Н. А. Міжнародна трудова міграція українців до країн Європейського союзу: фактори впливу / Сирочук Н. А. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – № 11. – С. 110–118.
4. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>
5. Уварова І. С. Соціально-економічні чинники та тенденції інтенсифікації міжнародних міграційних процесів в Україні / І. С. Уварова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2014. – № 3. – С. 137-141.
6. Бараник З. П. Інтелектуальна міграція населення України: статистичний аспект / З. П. Бараник, І. О. Романенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 6. – с. 223-227.
7. Бахчеванова Н. В. Міжнародна міграція робочої сили в умовах глобалізації / Н. В. Бахчеванова // Фінансово-кредитна діяльність. – 2011. – № 2. – С. 300-308.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Малиновська О. А. Міграція в Україні: факти і цифри / О. А. Малиновська. – К. : МОМ, 2016. – 32 с.
10. Петрос О. М. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. М. Петрос, В. Т. Васильєв // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2015. – № 4. – С. 93-100.

References

1. Bezrukova, N. V., & Svechkar, V. A. (2016). Labor migration from Ukraine to the EU: features and effects analysis. *Biznes Inform*, 2, 21-27 (in Ukr.)
2. Homutenko, L. I. (2016). Migration Trends in Ukraine: peculiarities of Ukrainian migration. *Infrastructure market*, 2, 35-39 (in Ukr.)
3. Syrochuk, N. A. (2014). International Ukrainian labor migration to the European Union: impact factors. *Economic Journal NTU «KPI»*, 11, 110-118 (in Ukr.)
4. The official website of the State Employment Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.dcz.gov.ua> (in Ukr.)
5. Uvarova, I. S. (2014). Socio-economic factors and trends intensify international migration processes in Ukraine. *Bulletin of the University of Kharkiv*, 3, 137-141 (in Ukr.)
6. Baranyk, Z. P. (2015). Intelligent migration Ukraine: statistical aspect. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, 6, 223-227 (in Ukr.)
7. Bahchevanova, N. V. (2011). International labor migration in the brains of globalization. *Financial and credit activities*, 2, 300-308 (in Ukr.)
8. The official website of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukr.)
9. Malinovskaya E. A. (2016). Migration in Ukraine: facts and figures. International Organization for Migration, 21 (in Ukr.)
10. Petroye, A. M., & Vasiliev, V. T. (2015). International labor migration: an analysis of the situation and the consequences for Ukraine. *Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*, 4, 93-100 (in Ukr.)

Bobyр Natalia Vasylyivna

student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

natalia_bobyр@ukr.net

**ANALYSIS CAUSES AND CONSEQUENCES OF MIGRATION
OF LABOR FROM UKRAINE TO THE EU IN TERMS OF PARTICIPATION
IN THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS**

Abstract

Introduction. Today there is an active integration of Ukraine into the world economy. Integration into the EU is a strategic priority for the government of our country. The integration process is gradual. Now it has a free trade area EU-Ukraine introduces visa-free regime between our country and the European Union. Therefore, research on labor migration from Ukraine to the European Union and the assessment of its consequences is very important in modern conditions of development of integration processes.

Purpose. The research aims to analyze the socio-economic causes of labor migration from Ukraine to the European Union and the assessment of possible both positive and negative consequences of emigration from Ukraine.

Results. Due to the low level of wages and lack of social protection, domestic migrant workers are forced to seek better conditions for the fulfillment and satisfaction of their families abroad. As a result, Ukraine has become a donor of labor in Europe. The main directions of migration is the European Union and Russia. According to a survey of 2016 EU working or looking for work 51% of migrant workers. The flows of migrant workers are mainly directed to Poland, the Czech Republic, Italy, Spain, Portugal, and Germany. Almost 60% of immigrants from Ukraine are people under 30, 17% -31-40 years, the gender distribution of Ukrainian migrants: 65% – men, 35% – women. The structure and direction of migration Ukraine will continue to change and quite an important factor that will affect it that Ukrainian will go to the European Union and the Schengen area without a visa.

Originality. The analysis of socio-economic factors contributing to labor migration from Ukraine to the European Union, which is different from the previous ones, was carried out taking into account the difficult political and economic situation in Ukraine (such as political instability in Ukraine Association Agreement Ukraine and EU EU and complex political relations with Russia), which helped to identify the most significant factor in the migration of labor from Ukraine - low wages, political situation and simplified I visa. Fully researched the effects of labor migration from Ukraine for migrant workers and for society (state) as a whole.

Conclusion. Labor migration from Ukraine to the European Union is of great socio-economic importance for our country. The main factors influencing the level of Ukrainian migration abroad in terms of European integration in today's political and economic situation is demographics, unemployment, wages, migration policy and the political situation in Ukraine and the world. Now you must decide urgent task to develop methodological and practical ways to ensure the Ukrainian migrants to get a decent wage, to create normal living conditions, provide social guarantees to create favorable conditions for business to a potential migrants did not need to look for low-skilled jobs or work with high injury abroad.

Keywords: labor migration, migration, migration policy, immigration, emigration, integration, European Union, impacts on migration, employment, unemployment, positive and negative effects of migration.

Одержано редакцією 21.04.2017 р.
Прийнято до публікації 23.04.2017 р.

УДК: 339.727.22

Гонта Дарина Сергіївна
студентка,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
honta_daryna@ukr.net

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. У статті висвітлено проблеми інвестиційної діяльності України в контексті євроінтеграції. Виявлено незадовільний стан інвестиційного клімату української економіки. Окреслено чинники необхідності залучення іноземних інвестицій в пріоритетні галузі економічної діяльності. Описано основні передумови формування сприятливого інвестиційного клімату. Вказано переваги міжнародної співпраці України з Європейським Союзом у сфері інвестиційної діяльності та здійснено оцінку інвестиційної привабливості вітчизняної економіки за допомогою рейтингу «Doing Business» та методики Європейської Бізнес Асоціації. Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС та їх структуру за джерелами надходження і видами економічної діяльності. Також визначено основні проблеми, що перешкоджають залученню інвестиційних ресурсів та ефективному їх використанню. Запропоновано шляхи вирішення проблем іноземного інвестування в українську економіку на базі досвіду зарубіжних країн.

Ключові слова: інвестиційний клімат, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний потенціал, євроінтеграція, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, інвестори, міжнародне співробітництво.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах глобалізації країни відчувають необхідність налагоджувати співпрацю з іншими державами чи інтеграційними об'єднаннями задля забезпечення сталого економічного розвитку та підвищення рівня значущості на світовій арені. Оскільки Україна наразі знаходиться в стані економічної кризи, то досить важливим є співробітництво саме в інвестиційній сфері, адже завдяки здійсненню активної інвестиційної діяльності відкриваються нові перспективи розвитку національної економіки. Зокрема, залучення іноземних інвестицій сприятиме створенню нових робочих місць, вдосконаленню науково-технічної бази та стимулюванню зовнішньоекономічної діяльності. Нині найголовнішим партнером нашої держави у цій сфері є країни ЄС, інвестиції з яких займають левову частку в їх загальному обсязі. Тому для України головним завданням на сьогодні є створення найбільш сприятливого інвестиційного клімату задля підвищення власної інвестиційної активності й поглиблення економічних зв'язків з країнами ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблемі недостатньої ефективності інвестиційної діяльності України та ЄС приділяли такі вчені як: К. С. Малько [1], А. А. Корнієнко [2], О. І. Малик [2], О. М. Волк [5], Л. С. Козак [6], П. І. Гайдуцький [8], А. О. Гура [9], В. Я. Голюк [10], В. В. Червякова [11] та М. М. Вакулич [12]. Їх роботи були присвячені виявленню необхідності залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, дослідженню факторів, що перешкоджають створенню сприятливого інвестиційного клімату та оцінці впливу євроінтеграційних процесів на інвестиційну активність України.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок, питання залучення іноземних інвестицій у національну економіку й досі повністю не розкрито та є відкритим для подальших дискусій, оскільки інвестиційний процес є динамічним, що зумовлює дослідження та вивчення окремих його аспектів у контексті глобалізації.

Метою статті є аналіз стану інвестиційної діяльності України та країн ЄС в умовах євроінтеграції, а також пошук шляхів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату.

Викладення основного матеріалу. Іноземні інвестиції – це важливий фактор забезпечення ефективного функціонування економіки постсоціалістичних країн. Завдяки залученню іноземних інвестицій вітчизняні підприємства мають можливість забезпечити додатковий притік капіталу та значно модернізувати техніко-технологічну базу, що в результаті прискорить економічне зростання національної економіки.

Тому позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо.

Україна завдяки своєму потенціалу, значним трудовим ресурсам, ємності внутрішнього ринку є державою із суттєвим інвестиційним потенціалом. Передумовами формування в Україні сприятливого інвестиційного клімату є:

- 1) вигідне географічне положення (Україна має доступ до стратегічних ринків, зокрема, Європейського Союзу, Російської Федерації, країн Середнього Сходу);
- 2) природно-ресурсний потенціал (інвестиційне значення в Україні мають три види природних ресурсів: мінеральні, земельні й рекреаційні);
- 3) рівень розвитку промислового виробництва;
- 4) висококваліфікована та конкурентоспроможна робоча сила;
- 5) несформований ринок товарів;
- 6) незадоволений попит населення [1, с. 102].

За останні роки економіка нашої держави так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення [2].

Вплив іноземних інвестицій на економіку України узагальнено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Позитивні аспекти іноземного інвестування
для України та світової економіки [5, с. 24-25]**

Аспект	Подвійний ефект	
	Для України	Для зовнішніх суб'єктів
Політичний	Встановлення або розширення політичних зв'язків.	Вирішення політичних питань шляхом інтенсифікації зв'язків між країнами.
Економічний	Економічне зростання за рахунок розвитку та інтенсифікації процесів у галузях національного господарства України, конкуренція для місцевих товаровиробників, що приводить до удосконалення виробництва останніх; зниження рівня імпортозалежності; поліпшення платіжного балансу.	Диверсифікація діяльності компаній, створення нових економічних умов між країнами, що просуватимуть взаємодію у інших сферах та галузях, програми підвищення кваліфікації працівників, що приводить до удосконалення якості пропозиції на ринку праці.
Соціальний	Підвищення рівня добробуту суспільства та соціальної захищеності громадян за рахунок розвитку суспільства.	Розширення зв'язків, поєднання культур, популяризація кращих умов життя суспільства.
Технологічний	Можливість отримати передові інноваційні технології, упровадження сучасних технологій, ноу-хау.	Взаємовигідний трансфер та популяризація технологій.
Загальний	Можливості наближення до груп розвинених країн, покращення іміджу держави, прискорення темпів структурної перебудови економіки та впровадження ринкових реформ, підвищення конкурентоспроможності країни, підвищення значення України у світовому співтоваристві.	Підвищення світової політичної, економічної, соціальної, екологічної інтеграції, забезпечення взаєморозуміння.

Існують і негативні фактори, що зменшують позитивний вплив прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Опоненти іноземних інвестицій надають велику увагу таким моментам як недопущення продажу землі іноземцям. Ця вимога дуже стримує надходження іноземного капіталу, оскільки наявність приватної власності на землю є необхідною умовою для здійснення інвестицій. Зрозуміло, що придбання стратегічно важливих підприємств іноземцями недопустима. Можливі випадки приватизації іноземними інвесторами підприємств, які виступають конкурентами для них на світовому ринку з тим, щоб не допустити їх самостійного розвитку. Тому держава повинна контролювати дії транснаціональних корпорацій, пов'язані з викупом місцевих підприємств [6, с. 113].

Україна починає дещо посилювати свої позиції в забезпеченні сприятливого інвестиційного клімату. Для оцінки стану інвестиційного клімату України у контексті євроінтеграції доречніше використовувати рейтинг Світового Банку «Doing Business-2017» [3], оскільки він дозволяє порівняти показники легкості ведення бізнесу нашої

держави та країн-членів ЄС. Так, наприклад, у 2017 році за цим рейтингом Україна покращила свій результат і займає 80 місце серед 190 країн, порівняно з 2016 роком (81 місце). Тобто, за даним показником вона входить до першої половини країн, що є досить непоганим результатом у світі, проте при порівнянні основних показників рейтингу України та показників таких країн як Молдова, Польща та Чехія, можна зробити протилежні висновки щодо стану інвестиційної діяльності нашої держави, адже названі країни значно випереджають Україну за всіма критеріями оцінювання. Так, Польща займає 24 місце в рейтингу, Чеська Республіка – 27 місце, а Молдова посіла 44 сходинку, що говорить про їх більшу інвестиційну активність.

Також, для оцінки інвестиційної привабливості України, на нашу думку, доцільним є використання методики Європейської Бізнес Асоціації. Вона полягає у виведенні загального індексу інвестиційної привабливості, що базується на характеристиках інвестиційного клімату як сукупності політико-економічних, законодавчих чинників, які визначають рівень ризику інвестування. Цей індекс має межі від 1 до 5 балів, причому всі значення показника до відмітки 2 є негативними і визначають незадовільний рівень інвестиційної привабливості, всі значення, що знаходяться в межах від 2 балів до 4 означають, що ступінь інвестиційної привабливості є задовільним, а значення, які перетнули позначку 4, характеризують високий рівень інвестиційної привабливості. Тож вивчаючи динаміку індексу за даними Європейської Бізнес Асоціації [4], потрібно зауважити, що за весь період вимірювання – з 2008 до 2016 року – значення індексу України жодного разу не сягнуло позитивної зони – вище 4 балів. Значення даного показника було найвищим в кінці 2010-початку 2011 року – 3,4 та 3,39 балів відповідно. У другому кварталі 2016 року індекс інвестиційної привабливості України становив 2,85 балів, що говорить про стабільно низьку інвестиційну привабливість української економіки, оскільки 75% бізнесменів не задоволені інвестиційним кліматом.

Причиною такого суттєвого відставання нашої країни є те, що більшість українських підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків. Це пов'язано з нестабільністю інвестиційної політики, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та його інструментів, і як наслідок – недостатнім рівнем зовнішніх інвестицій [2].

Основною причиною виникнення проблеми залучення прямих іноземних інвестицій з країн Європейського Союзу є військовий конфлікт з Російською Федерацією та поглиблена ним політична і економічна криза в країні. За даними, наведеними на рис. 1, можна зробити висновок, що протягом останніх п'яти років обсяги прямих іноземних інвестицій значно скоротилися, оскільки порівняно з 2012 роком у 2016 році вони знизились на 12 863,3 млн. дол. США.

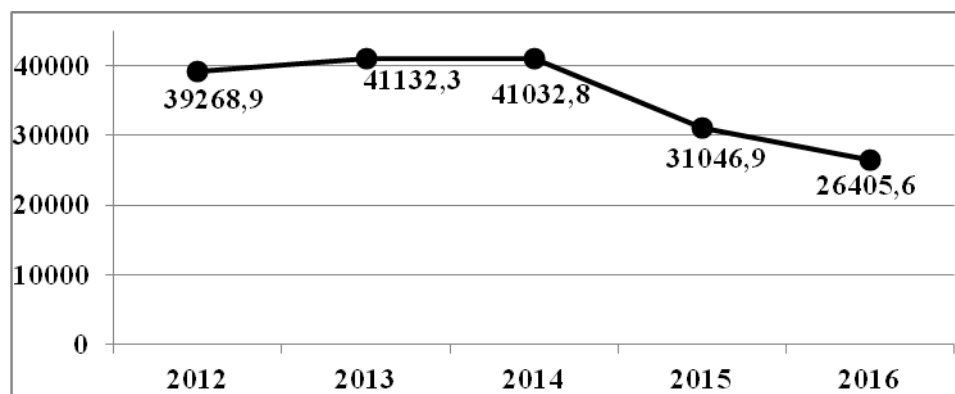


Рис. 1 Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій з країн ЄС до України станом на 1 січня 2012-2016 рр.

Джерело [7]

Такий стан пояснюється комерційними, фінансовими та іншими ризиками для іноземних інвесторів, що виникли в результаті наслідків подій 2014 року, адже саме тоді даний показник почав стрімко знижуватись, і на початку 2016 року він був критичним – 26405,6 млн. дол. США, тобто знизився приблизно на 14 726,7 млн. дол. США порівняно з передкризовими роками.

Крім цього, вчені виділяють чинники, що й раніше ускладнювали притік іноземного капіталу в нашу країну: недостатня ефективність законодавства в частині захисту прав приватних інвесторів; недосконалість механізму реалізації наявних нормативних актів; неточність податкового регулювання і його непередбачуваність; дефіцит ефективної інфраструктури для іноземного підприємництва [8].

Щодо структури джерел надходження прямих іноземних інвестицій за країнами ЄС на кінець 2016 року (див. рис. 2), можна сказати, що найбільшу частку становлять інвестиції з Кіпру, тобто значна частина інвестицій у вітчизняну економіку є українським капіталом, який використовується в офшорах у Кіпрі та інших країн для оптимізації витрат на оподаткування. Це призводить до недоотримання доходів державного бюджету, що в свою чергу може спричинити бюджетний дефіцит, наслідками якого є зростання рівня інфляції, зниження життєвого рівня населення тощо.

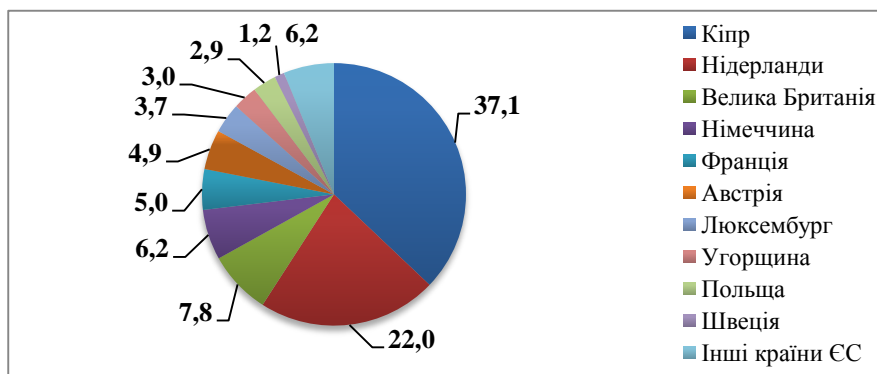


Рис. 2 Структура залучених ПІІ за країнами на кінець 2016 року

Джерело [7]

Що стосується надходження інвестицій з розвинутих країн Євросоюзу, то їх частка у загальних інвестиційних потоках є незначною порівняно з Кіпром. Так, питома вага інвестиційних потоків з Німеччини становила 6,2%, з Франції – 5%, що досить негативно позначається на економіко-політичній співпраці України з Європейським Союзом. Оскільки для України економічно вигіднішою є співпраця з більш розвиненими країнами ЄС, ніж з менш розвиненими.

Щодо структури інвестицій з країн ЄС за видами економічної діяльності, то за даними Державної служби статистики можна сказати, що більшість інвесторів, що вкладають кошти в національну економіку спрямовані на отримання прибутку в короткостроковій перспективі, про що свідчить значна частка інвестицій у фінансову і страхову діяльність (26,4%) та оптову і роздрібну торгівлю (13,5%), хоча наразі необхідним є інвестування саме у галузі, які є визначальними для економіки нашої держави, а саме – промисловість.

Також незаперечним доказом недостатнього інвестиційного співробітництва України та ЄС є невеликі обсяги інвестицій з України до країн Європейського Союзу. За даними, наведеними на рисунку 3, можна дійти висновку, що навіть після ратифікації угоди про асоціацію України з ЄС у 2014 році, розміри прямих іноземних інвестицій з

України до країн Європейського Союзу зменшилися. Так, у 2013 році обсяги ПІІ з України становили 6150,1 млн. дол. США, а вже в 2016 році вони становили 6111,0 млн. дол. США, тобто знизилися приблизно на 0,6%, що говорить про неефективність використання інвестиційних ресурсів, адже в найбільшу частку в структурі інвестицій з України станом на початок 2017 року займає саме Кіпр (96,9% від їх загального обсягу до країн ЄС), що, знову ж таки, свідчить про використання офшорних зон для ухилення від оподаткування та отримання надприбутків.



Рис. 3 Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій з України до країн ЄС станом на 1 січня 2012-2016 рр.

Джерело [7]

Оцінюючи незадовільний стан процесу іноземного інвестування, експерти вважають головною причиною цього недосконалу політику уряду. В Україні було зроблено низку кроків щодо вдосконалення інвестиційного законодавства, зокрема затверджено Концепцію Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України; набрав чинності Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»; створена Національна інвестиційна Рада при Президентові України; ухвалено Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту інвесторів», який посилює правовий захист інвесторів, проте поки що ці заходи не призвели до суттєвого поліпшення інвестиційного середовища в нашій країні [9, с. 194].

Підсумовуючи все вищесказане, можна стверджувати, що пріоритетними шляхами вирішення проблем іноземного інвестування мають бути:

1. Розробка плану дій щодо покращення інвестиційного клімату, залучення до його розробки експертів, науковців, представників бізнесу та державної влади.
2. Підготовка регіональних планів підвищення інвестиційної привабливості регіонів України, врахування особливостей їх поточних рейтингів інвестиційної привабливості та забезпечення контролю з боку держави за їх реалізацією.
3. Поширення обласними державними адміністраціями у бізнес-середовищі тренінгів з інвестування, а саме тренінгів з підготовки бізнес-планів, складання інвестиційних пропозицій, керування проектами, юридичний супровід.
4. Розробка спільними зусиллями Міністерства фінансів та галузевих об'єднань підприємців довгострокової програми державного та змішаного інвестування в розвиток телекомунікаційної, транспортної та енергетичної інфраструктури.
5. Посилення відповідальності представників виконавчої влади й керівників місцевих органів самоврядування за корупційні та інших дискримінаційні дії щодо інвесторів.
6. Посилення антимонопольного регулювання та забезпечення створення внутрішнього конкурентного середовища.
7. Стабілізація політичної ситуації в країні [10].
8. Вдосконалення законодавчої бази.

Щодо останнього пункту, то можна сказати, що ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.
2. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.
3. Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 №1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.
4. Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.
5. З метою спрощення порядку залучення іноземних інвестицій та унеможливлення прояв ознак корупції при їх державній реєстрації 31.05.2016 прийнято Закон України №1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій» [11, с. 147].

Щодо досвіду зарубіжних країн у сфері покращення інвестиційного клімату, то можна виокремити такі ключові напрями програм стратегічного розвитку та їх імплементації в Україні:

- 1) акценти на факторах фінансового потенціалу, зокрема, досягнення політичної і правової стабільності (досвід Росії);
- 2) інвестування на основі програмно-цільової орієнтації, стратегічної взаємодії наукового і промислового секторів (досвід Естонії);
- 3) забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки (досвід Польщі);
- 4) стимулювання інноваційної моделі розвитку (досвід Угорщини);
- 5) партнерства державного і приватного секторів (досвід Чехії, Словенії);
- 6) створення спеціалізованих інституцій зі стимулювання залучення інвестицій та оптимального використання потенційних фінансових можливостей (досвід Чехії, Естонії) [12, с. 45-46].

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отже, досліджуючи питання інвестиційної активності України в контексті євроінтеграції, можна зробити висновок, що сьогодні проблема недостатнього залучення іноземних інвестицій в економіку України є досить важливою, оскільки лише наявність тісних економічних зв'язків з країнами ЄС сприятиме зростанню виробничого потенціалу національної економіки й створенню сприятливого інвестиційного клімату. Ефективному вирішенню цих проблем сприятиме здійснення таких заходів: забезпечення політичної стабільності, страхування інвестиційних ризиків, вдосконалення нормативно-правової бази, оптимізація системи інформування інвесторів про вигідні проекти, реформування податкової системи для зниження податкового навантаження тощо.

Список використаної літератури

1. Малько К. С. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: чинники їх формування в сучасних умовах [Електронний ресурс] / К. С. Малько // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №3. – С.100-105. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2015_3_13.pdf
2. Корнієнко А. А. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій до України в умовах формування глобального економічного простору/ А. А. Корнієнко, О. І. Малик // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – Електронний дані.– [Дніпропетровськ : Дніпропетров. Держ. Аграрний ун-т: ТОВ «ДКС Центр», 2013]. – № 5.– Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua (дата звернення 6.05.2017 р.). – Назва з екрана.
3. A World Bank Group Report "Doing Business 2017" [Electronic recourse].–Washington, October 2016. – Accessed mode: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>

4. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eba.com.ua/>
5. Волк О. М. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України / О. М. Волк, О. В. Червяцова // Вісник СумДУ.–2013.–№3.– С. 22-28.
6. Козак Л. С. Іноземні інвестиції в економіці України/ Л. С. Козак, Д. В. Цветков // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2017. – Вип. 4. – С. 109-115.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Гайдучий П. І. Іноземні інвестиції в Україні : моногр. / [П. І. Гайдучий, В. В. Баліцька, С. М. Суярко та ін.]. – К.: РВВ УкрІНТЕІ, 2004. – 248 с.
9. Гура А. О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення/ А. О. Гура// Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. – 2015. – Вип. 15. – С. 188-196.
10. Голюк В. Я. Сучасний інвестиційний клімат України: аналіз та шляхи покращення [Електронний ресурс] / В. Я. Голюк// Актуальні проблеми економіки та управління. – 2017. – №11. – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102740/97800>
11. Червякова В. В. Основні проблеми та перспективи підвищення інвестиційної привабливості України / В. В. Червякова // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2017. – Вип. 4. – С. 142-149.
12. Вакулич М. М. Організаційно-економічний механізм державного регулювання інвестиційного клімату [Електронний ресурс] / М. М. Вакулич // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 41-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ao_2014_1_7.pdf

References

1. Malko, K. S. (2015). Investment climate and investment attractiveness of Ukraine : factors of their forming in modern terms. *Aktualni problemy ekonomiky (Issues of the day of economy)*, 3, 100-105. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2015_3_13.pdf (in Ukr.)
2. Korniienko, A. A., Malyk, O. I. (2013). Features of bringing in of direct foreign investments to Ukraine in the conditions of forming of global economic space. *Efektivna ekonomika: elektronne naukove fakhove vydannia (An effective economy: electronic scientific professional edition)*, 5. Retrieved from www.economy.nayka.com.ua (in Ukr.)
3. A World Bank Group (2016). A World Bank Group Flagship Report "Doing Business 2017" (Report No. 14). Location: Washington, USA. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017> (in Eng.)
4. The official site of European Business Association. Retrieved from <http://eba.com.ua/> (in Ukr.)
5. Volk, O. M., Chervyatsova, O.V. (2013). Problems and prospects of bringing in of foreign investments in the economy of Ukraine. *Visnyk SumDU. Seriya "Ekonomika" (Announcer of the SumSU. Series "Economy")*, 3, 22-28 (in Ukr.)
6. Kozak, L. S., Tsvietkov, D.V. (2017). Foreign investments in the economy of Ukraine. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti (An economy and management on a transport)*, 4, 109-115 (in Ukr.)
7. The official site of State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukr.)
8. Haidutskyi, P. I., Balitska, V.V. et al. (2004). In P. I. Haidutskyi (Ed.). *Foreign investments in Ukraine*. Kyiv: RVV UkrINTEI. (in Ukr.)
9. Hura A. O. (2015). Investment climate in Ukraine: the modern state and directions of improvement. Collection of scientific works of the Hryhorii Skovoroda National University of Kharkiv, 15, 188-196 (in Ukr.)
10. Holiuk V. Ya. (2017). Modern investment climate of Ukraine : analysis and ways of improvement. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia (Issues of the day of economy and management)*, 11. Retrieved from <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102740/97800> (in Ukr.)
11. Chervyakova V. V. (2017). The main problems and prospects of the investment attractiveness increase of Ukraine. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti (An economy and management on a transport)*, 4, 142-149 (in Ukr.)
12. Vakulych M. M. (2014). Organizationally-economic mechanism of government control of investment climate. *Akademichniy ohliad (Academic review)*, 1, 41-49. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ao_2014_1_7.pdf (in Ukr.)

Honta Daryna Serhiivna

student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

honta_daryna@ukr.net

INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINE AND COUNTRIES OF EU IS IN THE CONDITIONS OF EUROINTEGRATION

Abstract

Introduction. Today, in the conditions of globalization necessary precondition Ukrainian-European cooperation is investment activity. The main problem now is the the lack of investment in

Ukrainian economy, which may further entail negative consequences, because by attracting foreign investment Ukraine will be able to update the scientific and technical base and attract necessary capital and improve its macroeconomic indicators.

Purpose. *The research aimed to determine the the features investment activity Ukraine and the European Union and offer ways to improve the investment climate Ukraine.*

Results. *The study found that the investment attractiveness of Ukraine in the context of European integration is very low, as foreign direct investment from EU countries is almost unchanged even after the signing of the Association Agreement with the EU. This can be confirmed that the Ukraine can not compete with other European countries, because in the ranking of ease of doing business, it is on 80 place when countries such as Poland, Czech Republic, Moldova is a very high position. It should be noted that most of the received investments directed to the sphere that focused on the profits in the shortest time, although for the Ukrainian economy priority is investing in strategic sectors. Thus, the creation of investment cooperation with the EU is a strategic area of development for Ukraine because the creation of strong economic ties Ukraine and the EU can obtain significant benefits.*

Originality. *The article had received further development research of dynamics and structure of attracted investments from EU countries also detected basic regularities of their distribution by branches, which gave more clear understanding of the role of Ukraine in the investment activities of the EU.*

Conclusion. *Today it is necessary use the full range of state instruments to enhance investment potential and attracting the desired volume of investment resources in the national economy. Therefore, we must first stabilize macroeconomic indicators, increase a share of high-tech industries to provide flexible tax policy, to create a system of protection against dishonest partners and create favorable conditions for stimulating investments in priority sectors of the national economy.*

Keywords: *investment climate, direct foreign investments, investment potential, Eurointegration, competitiveness, investment attractiveness, investors, international cooperation.*

*Одержано редакцією 11.05.2017 р.
Прийнято до публікації 23.05.2017 р.*

УДК 339.9

Кібальник Любов Олександрівна

д.е.н., завідувач, професор
кафедри моделювання економіки і бізнесу,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького, Україна
e-mail: liubovkibalnyk@gmail.com

Войцеховська Ганна Євгенівна

студентка IV курсу
кафедри моделювання економіки і бізнесу,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького, Україна
e-mail: hannavoic@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Анотація. *Досліджено значення та етапи інтеграційного процесу України в європейській економічній простір. Виявлено зв'язок між ВВП України, експортом, валовим нагромадженням капіталу, обсягом внутрішнього боргу та інфляцією. Визначено, що при збільшенні заборгованості, інфляції та курсу гривні до долара обсяг інвестицій буде зменшуватись. Встановлено, що торгівля товарами та послугами між Україною та країнами-членами ЄС залежить від економічного розвитку Європейської*

держави. Виявлено, що фондовий ринок України має тісні зв'язки з країнами Європейського Союзу, які вступили до нього останніми.

Ключові слова: євроінтеграція; Європейський Союз; зона вільної торгівлі; економіко-математичне моделювання; кореляційно-регресійний аналіз; ВВП; інвестиції; міжнародна торгівля; гравітаційна модель; ринок цінних паперів; фондовий індекс.

Постановка проблеми. Процес інтеграції України до Європейського Союзу є одним з найбільш вагомих явищ останніх десятиліть. Сутність євроінтеграційного вибору українською державою визначається існуванням тісних політичних, історичних та культурних зв'язків. Європейський напрям України затверджено нормативно-правовими актами, де основним завданням зовнішньої політики є забезпечення інтеграції України в політичний, економічний і правовий європейський простір. Дослідження євроінтеграції України – це можливість визначити пріоритети економічного розвитку для досягнення максимальної вигоди від інтеграції та зменшити можливі негативні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти євроінтеграції та особливості європейської інтеграції України досліджені в роботах К. Арчіка, І. Яковюка, Н. Кухарської, Ю. Палагнюка, М. Юрчака та інших. Серед сучасних підходів дослідження інтеграційних процесів доцільно виокремити праці таких науковців, як-от: Я. Тінберген, Дж. Андерсон, Ф. Кімур, А. Каукін, Е. Винокуров, І. Насадюк та ін.

Визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшого аналізу потребують проблеми та перспективи інтеграції України до європейського економічного простору за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Недостатньо вивченими є питання, пов'язані з аналізом впливу ВВП, іноземних інвестицій, фондового ринку та міжнародної торгівлі на економічний розвиток та структурні зміни в Україні, що актуалізує це дослідження.

Мета та завдання. Метою статті є визначення перспектив інтеграції України в європейський економічний простір за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування значення процесів європейської економічної інтеграції для України, здійснення дослідження економічного розвитку України в процесі інтеграції за допомогою регресійно-кореляційного аналізу, гравітаційної моделі та матриці крос-кореляції та визначення перспектив євроінтеграційних процесів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейська інтеграція та членство в Європейському Союзі є основною метою України, оскільки це забезпечить створення демократичної, економічно розвинутої держави, яка зможе закріпити свої позиції на світовій арені.

Для України, євроінтеграція це не тільки напрям покращення економіки для залучення іноземних інвестицій, а й зростання конкурентоспроможності вітчизняного виробника та його вихід на європейський ринок. Також співпраця з європейським товариством слугуватиме наближенню до європейських стандартів соціального розвитку населення України, підвищенню рівня життя та добробуту населення.

Україна вперше проголосила про свої європейські прагнення у Постанові Верховної Ради «Про основні напрями зовнішньої політики України» в 1993 році. У документі зазначалося, що головною метою зовнішньої політики України є членство в Європейському Співтоваристві, якщо це не перешкоджатиме її національним інтересам.

У 2014 році український уряд підписав з Європейським Союзом Угоду про асоціацію, що стало початком нових трансформацій в економіці країни. Головною складовою цієї угоди стала зона вільної торгівлі (ЗВТ) як перший етап європейської інтеграції. Завдяки скасуванню мит для українських товарів, ЗВТ стимулюватиме вітчизняну промисловість до покращення та модернізації виробництва, отримання європейського сертифікату якості, оскільки лише ці показники можуть відкрити українським виробникам шлях до європейського ринку.

У сучасних умовах євроінтеграції України важливе значення має дослідження основних економічних показників, що характеризують стан розвитку країни, оскільки в період проведення реформ та змін в економічній діяльності України необхідно контролювати динаміку ВВП як основного показника розвитку країни, та виявити фактори, які безпосередньо будуть впливати на його зміни.

Для того, щоб зрозуміти потенційний вплив деяких макроекономічних показників на показник ВВП необхідно здійснити кореляційно-регресійний аналіз за допомогою статистичних методів.

Першим його етапом є виявлення основних чинників, що впливають на ВВП України. До них можна віднести: експорт товарів та послуг в країні, рівень інфляції, валове нагромадження основного капіталу та обсяг внутрішнього боргу.

На основі здійсненого аналізу було отримано регресійне рівняння:

$$y = -8,7 + 2,282x_1 + 5,286x_2 - 641,1x_3 + 1,035x_4,$$

та встановлено, що:

- при збільшенні обсягів експорту на 1 млн дол. обсяг ВВП України збільшиться на 2,282 млрд грн;
- при збільшенні валового нагромадження капіталу на 1 млн грн обсяг ВВП збільшиться на 5,286 млрд грн;
- при збільшенні інфляції на 1 % обсяг ВВП зменшиться на 641,1 млн грн;
- при збільшенні обсягу внутрішнього боргу на 1 млн грн обсяг ВВП збільшиться на 1,035 млрд грн.

Також на основі отриманих показників можна зробити наступні висновки: коефіцієнт детермінації дорівнює 0,96334, це свідчить про те, що варіація залежної змінної y на 96,3 % залежить від варіації незалежних змінних, тобто зміна ВВП України обумовлюється зміною обсягів експорту, обсягом валового нагромадження, рівнем інфляції та обсягом внутрішнього боргу; коефіцієнт множинної кореляції, лінійної залежності між двома змінними, дорівнює 0,9815 або 98,2 %. Це засвідчує, що існує зв'язок між всіма незалежними факторами і залежною змінною.

Загалом, здійснений аналіз дозволив виявити певні фактори, зміни у показниках яких мають суттєвий вплив на обсяги ВВП, а отже і на економічний розвиток України.

В процесі інтеграції до Європейського Союзу також необхідно оцінити інвестиційну діяльність України з країнами-членами ЄС. Для цього необхідно здійснити кореляційно-регресійний аналіз для визначення щільності зв'язку між прямими іноземними інвестиціями в Україну та факторними величинами, такими як: зовнішня заборгованість, рівень інфляції, рентабельність вітчизняних підприємств та офіційний курс гривні до долара. Побудувавши регресійну модель:

$$y = -52,43 - 0,7738x_1 - 0,98x_2 + 1,567x_3 - 0,02x_4,$$

можна стверджувати, що:

- при збільшенні зовнішньої заборгованості на 1 млрд дол. обсяги інвестицій зменшиться на 773,8 млн дол.;
- при збільшенні інфляції на 1 % обсяг ПІІ з Європейського Союзу зменшиться на 980 млн дол.;
- при збільшенні рентабельності підприємства на 1 % обсяг іноземних інвестицій з ЄС збільшиться на 1,58 млрд дол.;
- при зміні курсу гривні відносно долара на 1 гривню ПІІ з ЄС знизяться на 20 млн дол.

Також, на основі отриманих показників можна зробити наступні висновки: коефіцієнт детермінації дорівнює 0,994, це свідчить про те, що варіація залежної змінної на 99,4 % залежить від варіації незалежних змінних, тобто зміна прямих іноземних інвестицій з Європейського Союзу до України обумовлюється зміною обсягів ВВП, обсягом зовнішнього боргу, рівнем інфляції, рівнем рентабельності підприємств та курсу

гривні відносно долара; коефіцієнт множинної кореляції, лінійної залежності між двома змінними, дорівнює 0,997 або 99,7 %. Це засвідчує, що існує зв'язок між всіма незалежними факторами і залежною змінною.

Загалом, здійснений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити певні фактори, зміни у показниках яких мають значний вплив на обсяги прямого іноземного інвестування між Україною та ЄС, тому залучення додаткових іноземних інвестицій з Європейського Союзу дозволить Україні забезпечити сталий економічний розвиток, позитивну динаміку розвитку економічного співробітництва між країнами на шляху євроінтеграції.

Одним з основних показників рівня розвитку міжнародних економічних відносин є торгівельне співробітництво. У 2016 році Європейський Союз став важливим торгівельним партнером України, оскільки загальний обсяг торгівлі товарами між ними склав 30 635,2 млн дол., а торгівля послугами – 5287,5 млн дол. Між Україною та ЄС зросла двостороння торгівля, загальною обсягом товарів та послуг склав 108,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році був у межах 16 448,5 млн дол., імпорт – 19 474,6 млн дол. Однак у двосторонній торгівлі все ще зберігається негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн дол. Основними торговельними партнерами України в рамках ЄС були Німеччина, Польща, Італія, Франція та Угорщина [1].

Моделювання торговельної діяльності України з країнами-членами Європейського Союзу необхідне в процесі дослідження євроінтеграційних процесів України, оскільки це дозволить виявити вплив економічного розвитку країни, створення зони вільної торгівлі між ЄС та Україною на обсяги торгівлі товарами та обмін послугами між ними.

Гравітаційні моделі є одним із способів визначення і оцінки впливу економічного потенціалу торговельних партнерів, відстані між торговельними центрами, а також фіктивних змінних, що відповідають за режими зовнішньоторговельної політики між партнерами – участь у зоні вільної торгівлі, членство обох партнерів у СОТ, на міжнародну торгівлю.

Вихідні дані для дослідження зображені в табл. 1. Через те, що всі фіктивні змінні мають значення 1, їх можна не включати в основне регресійне дослідження.

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови гравітаційної моделі торгівлі товарами

	<i>Trade</i>	<i>Serv</i>	<i>GDP</i>	<i>Dist</i>	<i>ZBT</i>	<i>COT</i>
Німеччина	5304,31	54257	3365	1370	1	1
Франція	1390,74	220,3	2420	2205	1	1
Італія	2956,17	168,1	1851	2139	1	1
Угорщина	2518,26	142,3	122	1122	1	1
Польща	4301,38	280,6	477	794	1	1
Нідерланди	1358,27	252,5	751	2036	1	1
Великобританія	938,02	1270,4	2863	2440	1	1
Австрія	716,81	238,62	377	1301	1	1
Кіпр	78,45	538,9	19,6	1716	1	1
Чехія	1020,67	104,2	185	1328	1	1

Джерело: складено авторами за [2, 3, 4]

Внаслідок аналізу були оцінені коефіцієнти, які мають такі значення:

$$\ln Trade_{ij} = 5140 + 1,156 \ln GDP_j - 2,7467 \ln Dist_{ij},$$

де $\ln Trade_{ij}$ – натуральний логарифм річного товарообігу (експорт + імпорт) України і її торговельного партнера;

$\ln GDP_j$ – натуральний логарифм валового внутрішнього продукту торговельного партнера України, в поточних цінах;

$\ln Dist_{ij}$ – натуральний логарифм відстані між Києвом і столицею торговельного партнера у км.

Згідно з оціненою регресійною моделлю обсяг зовнішньої торгівлі України позитивно залежить від економічного потенціалу торговельного партнера, який характеризується обсягом річного ВВП: чим вищий ВВП торговельного партнера України, тим вище рівень товарообігу між двома країнами. У середньому зростання ВВП торговельного партнера на 1 % збільшує товарообіг на 1,156 %.

Транспортні витрати значно впливають на ефективність експортно-імпортних поставок, їх добре характеризує географічна відстань між столицями торговельних партнерів. У середньому збільшення відстані між торговельними партнерами на 1 % призводить до падіння взаємної торгівлі на 2,74 %.

На основі аналізу були оцінені коефіцієнти, які мають такі значення:

$$\ln Serv_{ij} = 24632,46 + 12,924 \ln GDP_j - 21,245 \ln Dist_{ij},$$

де $\ln Serv_{ij}$ – логарифм зовнішнього обороту послугами України та країни-партнера.

Зовнішньоторговельний оборот послугами України позитивно пов'язаний з ВВП торговельного партнера. Як і очікувалося відстань між торговельним партнером і Україною негативно пов'язана з обсягом взаємної торгівлі між ними. Згідно з регресійною моделлю зростання ВВП торговельного партнера на 1 % у середньому було пов'язано з підвищенням рівня торгівлі послугами на 12,92 %.

Збільшення відстані між Україною та торговельним партнером на 1 % зменшує в середньому обмін міжнародними послугами на 21,25 %.

Дослідивши гравітаційну модель міжнародної торгівлі товарами та послугами між Україною та країнами-членами ЄС можна зробити висновок про те, що зовнішньоторговельні відносини України-ЄС мають певну стабільність, а розвиток економік країн Європейського Союзу сприятиме збільшенню обсягів торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС.

Домінування курсу на євроінтеграцію у зовнішньоекономічній стратегії України передбачає освоєння досвіду країн Євросоюзу у забезпеченні розвитку ринку цінних паперів. Визначення важливості функціонування фондового ринку в системі ринкових відносин має значний практичний інтерес, адже ефективний розвиток та функціонування фондового ринку є запорукою належного економічного розвитку України, а також може сприяти активізації євроінтеграційних процесів країни.

Тому для детального аналізу було розраховано коефіцієнти парної кореляції між показниками зміни фондового індексу України та фондових індексів країн ЄС.

Спочатку було досліджено тісноту зв'язку фондового індексу PFTS з фондовими індексами країн Європейського Союзу, що давно увійшли до його складу. До них можна віднести: Англію (FTSE), Францію (CAC), Німеччину (DAX), Італію (FTSEMIB), Бельгію (BEL20), Нідерланди (AEX) (рис. 1).

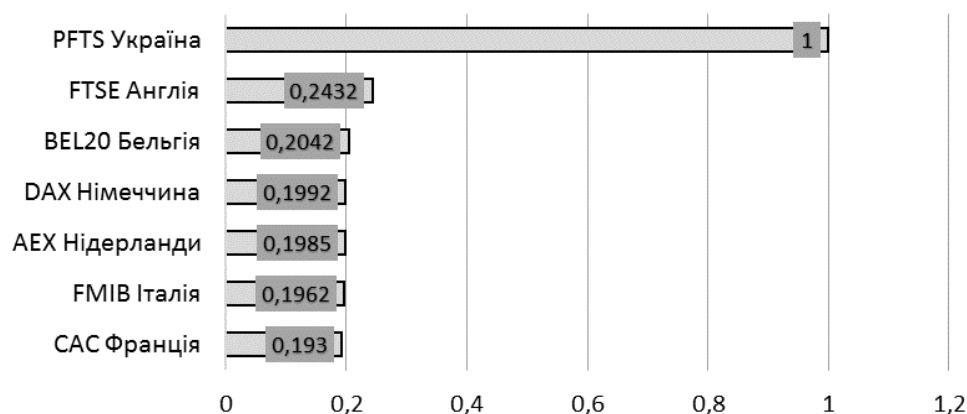


Рис. 1. Коефіцієнти кореляції r PFTS та країн ЄС, що давно приєдналися до ЄС
Джерело: складено авторами за [5; 6]

Дані рис. 1 засвідчують, що Україна майже не корелює з фондовими індексами країн ЄС, що давно є членами Європейського Союзу. Це пов'язано з тим, що фондовий ринок України не залежить від зміни курсів фондових індексів розвинених європейських країн.

Далі було досліджено парні коефіцієнти кореляції між Україною (PFTS) та країнами, що нещодавно стали членами ЄС: Румунії (BET), Чехії (PX50), Угорщини (BUX), Польщі (WIG20), Болгарії (SOFIX) (рис. 2).

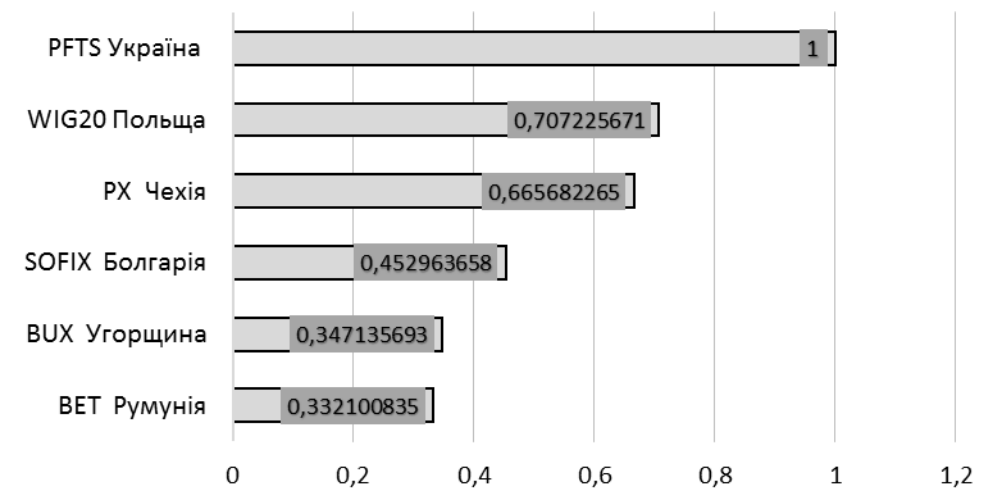


Рис. 2. Коефіцієнти кореляції r PFTS та країн ЄС, що нещодавно стали членами ЄС

Джерело: складено авторами за [5; 7]

Розрахунки, що відображені на рис. 2 засвідчують, що індекс PFTS засвідчує більш високий рівень взаємозв'язку з фондовими індексами країн ЄС, що об'єдналися з Європейським Союзом пізніше, ніж з тими, що давно стали членами Союзу.

З огляду на результати аналізу можна стверджувати, що більш тісні зв'язки між фондовими індексами Україна має з Польщею та Чехією, кореляція 0,707 та 0,666 відповідно. Це свідчить про те, що зміни на ринках цих країн можуть суттєво вплинути на стан фондового ринку України.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Аналіз процесів європейської інтеграції України за допомогою методів економіко-математичного моделювання дає підстави стверджувати про можливі позитивні зрушення: зростання економіки країни, покращення інвестиційної діяльності, впровадження новітніх технологій та техніки у вітчизняну промисловість, вихід українських товарів та послуг на європейський ринок, розвиток фондового ринку України та залучення до нього потужних європейських компаній. Однак для цього в Україні потрібно провести низку реформ у законодавчій, правовій та податковій сферах.

Здійснені дослідження не вичерпують поставлену проблему і передбачають направлення подальших зусиль на дослідження взаємозв'язків між Україною та країнами-членами Європейського Союзу в зв'язку з продовженням та поглибленням євроінтеграційних процесів країни.

Список використаної літератури

1. Інвестиційне співробітництво Україна-ЄС [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments>
2. Офіційний сайт Міністерства статистики України [Електронний ресурс]. –Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Список країн по ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП
4. Відстані між столицями Європи [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://109.te.ua/225>

5. Фондовий індекс України PFTS: архів значень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investfunds.ua/markets/indicators/indeks-pfts/>
6. Фондові індекси європейських країн [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://finance.yahoo.com>
7. Фондові індекси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stooq.com>

References

1. EU-Ukraine Investment Cooperation (2017). Retrieved from <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ru/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments> (in Ukr.)
2. Official site of the Ministry of Statistics of Ukraine (2017). Retrieved from www.ukrstat.gov.ua (in Ukr.)
3. List of countries by GDP (2017). Retrieved from https://ru.wikipedia.org/wiki/Spysok_stran_GDP (in Ukr.)
4. Distances between the capitals of Europe (2017). Retrieved from <https://109.te.ua/225> (in Ukr.)
5. Ukrainian Stock Index PFTS: Archive of Values (2017). Retrieved from <http://investfunds.ua/markets/indicators/index-pfts/> (in Russ.)
6. Stock indexes of European countries (2017). Retrieved from <https://finance.yahoo.com> (in Eng.)
7. Stock indexes (2017). Retrieved from <https://stooq.com> (in Pl.)

Kibalnyk Liubov Oleksandrivna

Dr. Sc. (Economics), Acting Head,
Professor of the Department of Economics and Business,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

Voitsekhovska Hanna Yevhenivna

student of the Department of Economics and Business,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

PROSPECTS OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EUROPEAN ECONOMIC AREA

Introduction. *The process of Ukraine's integration into the European Union is one of the most significant phenomena of recent decades. The essence of the European integration choice of the Ukrainian state is determined by the existence of close political, historical and cultural ties.*

Purpose *is to determine the prospects for Ukraine's integration into the European economic area.*

Methods. *In the course of the study were used: analysis and synthesis, comparative analysis, correlation-regression analysis, gravity model etc.*

Results. *The article reveals the significance and stages of Ukraine's integration into the European Union. In addition to this, the economic development of Ukraine in the process of integration was explored. The main economic indicators of Ukraine were analyzed using correlation-regression analysis and the relationship between Ukraine's GDP, exports, gross capital formation, increase in domestic debt and inflation was established. The investment activity of Ukraine with the EU countries is analyzed, it is established that with the increase of indebtedness, inflation and the hryvnia exchange rate to the dollar, the volume of investments will decrease. The gravitational model of international trade of Ukraine with the EU countries is investigated, the relationship between the level of economic development of European countries and the foreign trade of Ukraine, as well as the dependence of the foreign trade relations between the EU and Ukraine on the distance between their centers was shown. The analysis of the correlation of the stock index of Ukraine with European countries is carried out. It is established that there is a close relationship between the stock index of Ukraine and countries that have recently joined the European Union, such as Poland, the Czech Republic, Bulgaria, Hungary and Romania. This indicates the possibility of approaching the Ukrainian stock market to the European one.*

Originality. *For the first time, Ukraine's integration into the European economic area was studied on the basis of economic-mathematical models of GDP, investment, international trade and stock index.*

Conclusion. *With the help of the conducted research, as a result of the European integration of Ukraine, it is possible to determine: the growth of the country's economy, the improvement of investment activity, the introduction of new technologies and technology into the Ukrainian industry, the release of Ukrainian goods and services to the European market, the development of the Ukrainian stock market and attraction to Powerful European companies.*

Keywords: *European integration; European Union; free trade area; correlation-regression analysis; GDP; investments; international trade; gravity model; stock market; stock index.*

Одержано редакцією 11.04.2017 р.
Прийнято до публікації 25.04.2017 р.

УДК 339.54

Юхта Олексій Ігорович
аспірант,
ДУ «Інститут економіки та
прогнозування НАН України»,
e-mail: shpazkel@gmail.com

СТВОРЕННЯ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА В УКРАЇНІ: НАЯВНІ ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ

У статті характеризується наявні тенденції експорту товарів та послуг з України. Проаналізовано Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» та обґрунтовано пропозиції щодо покращення механізмів підтримки експорту у контексті прийняття Закону про створення експортного кредитного агентства в Україні.

Ключові слова: Експортно-кредитне агентство, стимулювання експорту, експортна політика, експорт товарів та послуг малого середнього бізнесу.

Постановка проблеми. Провідні економіки світу у своїй діяльності по стимулюванню експорту широко використовують можливості експортно-кредитних агентств. ЕКА займаються не тільки координацією діяльності між інфраструктурним середовищем по підтримці експорту, а й безпосередньо страхуванням експортних операцій, здешевленням вартості експортних кредитів та супроводженням експортної діяльності. Діяльність інших структур, виділення додаткових грошових коштів, оперативне управління підтримкою експортерів координується ЕКА, або ж здійснюється з врахуванням діяльності ЕКА. З набуттям чинності Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [1] виникають проблеми щодо необхідності узгодження та координації діяльності установ, що на поточний момент займаються підтримкою експорту. В зв'язку з вищенаведеним, шляхи вирішення проблем, які виникають у контексті трансформації системи підтримки експорту в Україні є актуальними.

Метою дослідження є аналіз змін у механізмі функціонування системи підтримки експорту в умовах створення Експортно-кредитного агентства в Україні та розробка відповідних рекомендацій для оптимізації експортної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика необхідності створення Експортно-кредитного агентства в Україні широко висвітлена у наукових публікаціях провідних вітчизняних вчених: О. Шарова, Б. Соболева, Я. Белінської, С. Урванцевої, О. Ляхової та ін., проте прийняття відповідного Закону зумовлює необхідність аналізу можливих змін та виявлення «вузьких» місць оновленої системи державної підтримки експорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експорт товарів та послуг в Україні характеризуються наступними тенденціями та показниками:

1. Скороченням обсягів експорту товарів та послуг більш ніж в 2 рази (за період 2012-2016 рр.). Середньорічні темпи падіння при цьому перевищили 13,5%
2. Переважанням у структурі експорту продукції з низькою доданою вартістю. Товари з високою доданою вартістю займають у структурі експорту менше 20%, як наслідок не використовується потенціал інноваційно-стимулюючого впливу експорту на економіку країни.
3. Вузькою географічною орієнтацією експорту лише на ринки СНД та Європи.
4. Відсутністю стратегії просування товарів на перспективних ринках (ринки Африки, ринки південно-східної Азії), для забезпечення довгострокового зростання експорту.

5. Відсутністю довгострокових цілей експортної політики стосовно впливу на національну економіку; зокрема щодо трансформації галузевої структури, інноваційного розвитку; імпортозаміщення.
6. Відсутністю системи стимулювання експорту для малого та середнього бізнесу.

У 2016 році основні групи товарів, які йшли на експорт в Україні були такими (див. рис. 1):



Рис. 1. Основні товарні групи експорту України за 2016 р.

Складено автором на основі [7]

Враховуючи вищенаведене, можна констатувати, що система підтримки експорту в Україні фрагментарна, містить ряд проблем та має наявні ризики для економіки в цілому.

Досвід європейських економік свідчить, що ефективна система підтримки експорту в сучасних умовах має базуватись на наявності:

- основної мети, яка стане відправною для створення ефективної системи підтримки експорту.
- відповідних державних або координованих державою установ;
- фінансових ресурсів;
- стратегії просування товарів та послуг.

Одним з основних інструментів вирішення вищевказаних завдань та реалізації експортної політики є створення Експортно-кредитного агентства. [9]

Основою для цієї системи у багатьох країнах світу (наприклад, Німеччина, Великобританія, Польща) є Експортно-кредитні агентства, які, будучи структурами різної форми власності, виконують функції координації та підтримки експортерів на світових ринках товарів та послуг. Узагальнена модель побудови системи підтримки експорту розвинених країн відображена на рис. 2.

В наведеній моделі експортне кредитне агентство може виконувати такі функції:

- координація та відповідальність за всю державну систему підтримки експорту;
- надання послуг з кредитної підтримки;
- надання страхових послуг експортерам;
- надання інформаційно-консультаційних послуг з процедурних питань та щодо просування товарів та послуг на ринки інших країн.

Світовий досвід засвідчує оптимальність комбінування у особі Експортно-кредитного агентства установи координатора та установи, що надає кредитні або страхові послуги, водночас забезпечуючи наявність в інституційній структурі установ, що будуть виконувати решту функцій. [4]



Рис. 2. Модель побудови системи підтримки експорту розвинених країн
Розроблено автором

З врахуванням вищезазначених проблем, а також світового досвіду, було прийнято Закон України №1792-19 від 20.12.2016 «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». [1] Основою метою прийняття цього Закону є створення в Україні Експортно-кредитного агентства, яке повинне виконувати такі завдання:

1. Страхування, перестрахування та гарантування експортних кредитів
2. Здешевлення вартості кредитів
3. Розвиток українського експорту.

Створення Експортно-кредитного агентства в Україні в такому варіанті має ряд позитивних моментів:

1. З'являється установа, що безпосередньо буде займатись страхуванням експортних операцій та здешевленням вартості кредитних ресурсів для експортерів.
2. Поліпшується міжнародний імідж країни на світових ринках товарів та послуг, за рахунок можливості членства у Бернському союзі – провідному об'єднанні установ з надання і страхування експортних кредитів.
3. Декларується самостійність ЕКА, що полягає у: наявності визначеного розміру статутного капіталу, що на першому етапі формується державою; створенні ЕКА у формі ПАТ; широкому колі підзвітності; прозорому механізмі формування наглядової ради.
4. З'являється можливість для входження приватних інвесторів у капітал ЕКА, що може стати публічним інститутом державно-приватного партнерства.
5. З метою забезпечення підтримки винятково виробників українських товарів Законом передбачені чіткі критерії до визначення товару українського виробництва та українського експортера, що унеможливило проведення реекспортних операцій та транзитних схем з використанням послуг експортного кредитного агентства. Законодавчо визначені такі поняття як:
 - a. товари українського походження – товари, що повністю вироблені або піддані достатній переробці в Україні відповідно до критеріїв, установлених Митним кодексом України;
 - b. український експортер – суб'єкт господарювання – резидент, який здійснює експорт товарів (робіт, послуг) українського походження.

6. Законом про створення експортного кредитного агентства передбачено обмежений перелік товарних груп, що можуть підтримуватись. Всі наведені товарні групи не є ресурсними, що являється додатковим стимулом для експорту з вищою доданою вартістю.

Наявність вищезазначених механізмів, в поєднанні з розробкою ефективних процесних та процедурних підходів дозволить оперативно реагувати на виклики економічного середовища. [1]

Однак Законом про створення ЕКА не враховано ряд моментів, що можуть негативно вплинути на підтримку українського експорту. Один з ключових аспектів – інституційний. В результаті створення ЕКА у описаному форматі, система підтримки експорту в Україні набула наступного вигляду (див рис 2). Таким чином залишились проблеми, що пов'язані з:

1. Установою-координатором, що узгоджує діяльність в середині країни, а також координує зусилля наявних установ у сфері підтримки експорту.
2. Відповідальністю за розробку та впровадження середньо- та довгострокової стратегії підтримки експорту. Назва Закону «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» зумовлює безумовну наявність та визначення даного питання у даному законодавчому акті проте воно залишилось не врегульованим.



Рис. 3. Система підтримки експорту в Україні

Розроблено автором

Окремим негативним аспектом Закону є відсутність виокремлення необхідності підтримки малого та середнього бізнесу. Досвід світових економік свідчить, що від 30% (Чехія) до 50-60% (США) [9] експорту забезпечується малим та середнім бізнесом. Водночас малий та середній бізнес потребують механізмів, що суттєво відрізняються від великого бізнесу, в тому числі у питаннях фінансового

супроводження операцій. Необхідність врахування розміру бізнесу при розробці програм підтримки експорту, зумовлюється особливостями ведення бізнесу та залучення ресурсів і підтверджується відповідними дослідженнями. За даними USAID (див рис. 4) специфіка використання кредитних фінансових інструментів в залежності від розміру бізнесу в Україні суттєво відрізняється:

1. Для малого бізнесу провідним інструментом є кредити покупця і продавця, що пояснюється: обмеженим доступом до певних специфічних видів банківських послуг (банківські гарантії, структуроване фінансування, акредитиви); відносно висока вартість окремих видів послуг (акредитиви); необхідність окремого обліку при масових дрібних операцій.
2. Середній бізнес активно використовує акредитиви як основний інструмент та кредити покупця і продавця. Обмежене використання банківських гарантії звужує можливості експортного фінансування.
3. Стосовно великого бізнесу прослідковується зниження обсягів використання структурованого фінансування, хоча за своїм змістом структуроване фінансування направлене в першу чергу на великий бізнес.

Під структурованим фінансуванням варто розуміти – всі професійні операції публічного та приватного секторів, метою яких є здійснення ефективного рефінансування за межами використання традиційних форм балансових цінних паперів для досягнення нижчої вартості капіталу та зменшення агентських витрат на підтримання ліквідності за одночасного забезпечення хеджування будь-якої дохідної економічної діяльності. [5]

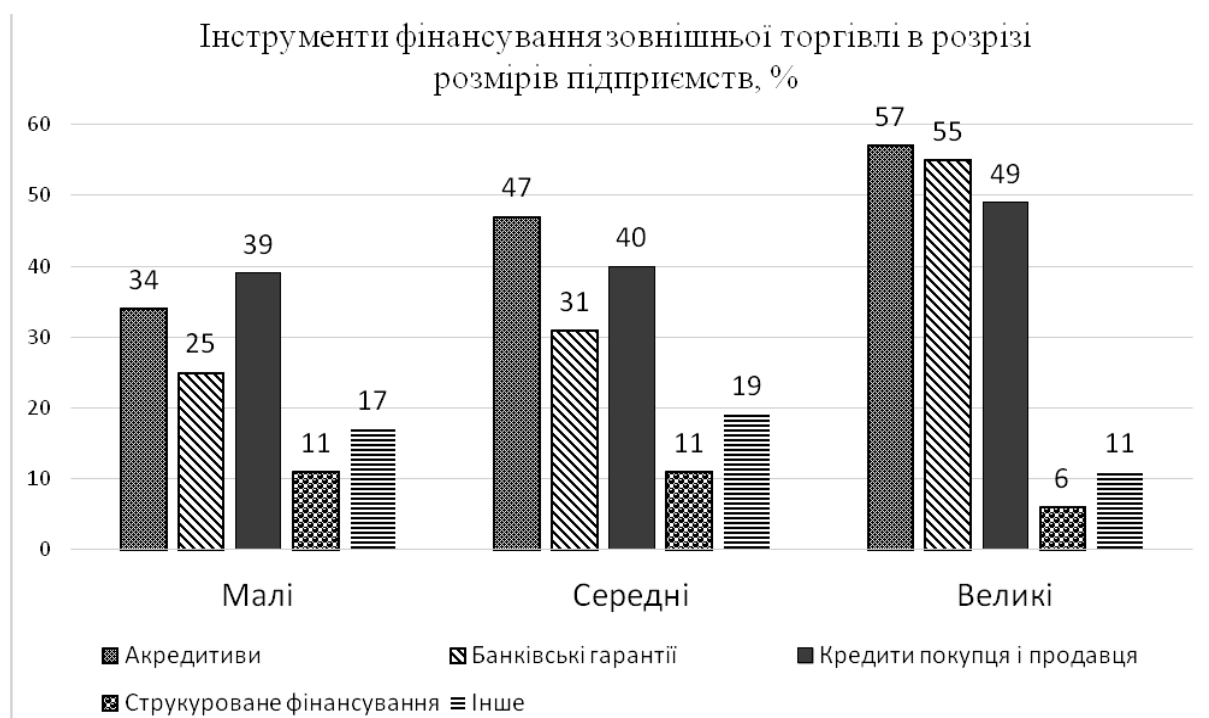


Рис. 4. Інструменти фінансування зовнішньої торгівлі [2]

Тому у операційній діяльності ЕКА в Україні необхідно врахувати специфіку використання фінансових інструментів в залежності від розміру бізнесу. У якості нівелювання даного ризику, допускається врахування цих факторів під час опису відповідних регламентів та процедур, якими буде керуватись ЕКА у процесі своєї операційної діяльності.

Окремим позитивним моментом Закону, є наявність визначених товарних груп, які будуть підтримуватись через ЕКА. Проте, враховуючи, що за підсумками 2016 року

загальний вклад визначених товарних груп у експорт товарів склав лише 17%, а також не врахування всіх товарних груп з високою доданою вартістю, при плануванні операційної діяльності доцільно врахувати необхідність стимулювання діючих виробників виходити на експортні ринки, а також збільшення кількості виробників продукції у відповідних галузях промисловості.

Закон не виключає можливість надання підтримки для експорту послуг, проте не акцентує увагу на специфіці підтримки експорту послуг. Треба зазначити, що у 2016 році частка експорту послуг у загальній структурі експорту склала 26,9% і зросла на 1% в порівнянні з 2015 роком (див. табл. 1). Тенденція до зростання частки послуг має підтримуватись на державному рівні в тому числі за рахунок механізмів ЕКА.

Таблиця 1

Експорт товарів та послуг України за 2015-2016рр.

	2015		2016		Зміна	
	млн.дол.	%%	млн.дол.	%%	млн.дол.	%%
Експорт товарів	35 420	74,0%	33 571	73,1%	-1 849	-0,89%
Експорт послуг	12 442	26,0%	12 346	26,9%	-96	0,89%
Експорт	47 862	100,0%	45 917	100,0%	-1 945	0,00%

Складено автором на основі [7]

Окремим проблемним аспектом Закону є відсутність критеріїв оцінки ефективності та результативності діяльності ЕКА. Пропонується для оцінки роботи ЕКА використовувати наступні критерії:

1. Зростання показників експорту окремих товарних груп.
2. Загальний обсяг наданих фінансових послуг (гарантій/страхування/перестраховання) експортерам.
3. Загальний обсяг наданих фінансових послуг (гарантій/страхування/перестраховання) новим експортерам.
4. Зміна частки експорту товарів з високими показниками доданої вартості.
5. Збільшення частки експортерів у галузях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Світовий досвід свідчить, що одним з найефективніших інструментів державної підтримки експорту є створення Експортно-кредитного агентства – установи, що може виконувати ряд функцій, пов'язаних з підтримкою експорту (координуючу, кредитну, страхову, консалтингову тощо). Законом України №1792-19 «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» ухвалено створення ЕКА в Україні в першу чергу, як інституту страхування та здешевлення вартості кредитів.

Створення відповідної установи має ряд переваг, зокрема: поліпшення міжнародного іміджу, сприяння надання фінансової підтримки експортерам, стимулювання експорту товарів та послуг з високою доданою вартістю, спрощення організації експортних процедур.

Позитивні аспекти, ухвалення Закону, стосуються наявної можливості в майбутньому входження в акціонерний капітал ЕКА приватних партнерів, чітке направлення на підтримку товарів вітчизняного виробника, що унеможливило використання реекспортних операцій та транзитних схем, додатковий стимул експорту товарів з високою доданою вартістю.

Водночас наявний ряд ризиків та загроз: відсутність установи з функціями координатора у системі підтримки експорту, не врахування особливостей підтримки експорту малого та середнього бізнесу та специфіки використання фінансових інструментів в залежності від розміру бізнесу, не врахування специфіки експорту товарів та послуг, відсутності критеріїв оцінки ефективності роботи ЕКА. Закон не вирішує

інституційні проблеми, які пов'язані з установою-координатором та відповідальністю за розробку та впровадженню середньо- та довгострокової стратегії підтримки експорту. Проте, певні проблеми та ризики з вищенаведених можна нівелювати через розробку відповідних регламентів та процедур, якими буде керуватися ЕКА.

Підсумовуючи вищенаведене потрібно зазначити, що реалізація наявних переваг, а також врегулювання ризиків у процесі діяльності ЕКА, дозволить покращити ефективність діяльності системи підтримки експорту, та, як наслідок, покращити показники експорту в цілому.

Список використаної літератури

1. Закон України Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту № 1792-VIII від 20.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-viii>
2. Аналіз бар'єрів для міжнародної торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tfd.ier.com.ua/wordpress/wp-content/uploads/2016/06/Trade_barriers_report_tfd_2016.pdf
3. Белінська Я. В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України [Електронний ресурс] / Я. В. Белінська. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/16.pdf>
4. Ляхова О. О., Урванцева С.В. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності / О. О. Ляхова, С. В. Урванцева // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1-2(2). – С. 23-26. – Режим доступу: http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2_2_2015/Lyakhova,%20Urvantseva.pdf
5. Наумов Д. О. Економічна сутність механізму структурованого фінансування / Д.О. Наумов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7. С. 237 – 251.
6. Офіційний сайт Агентства з підтримки експорту та торгівлі Чехії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.czechtradeoffices.com
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
8. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
9. Політика сприяння експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf
10. Шаров О. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні / О. Шаров, Б. Соболев. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>
11. Юхта О. І. Політика підтримки експорту: досвід "нових європейських економік" / О. І. Юхта // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2016. – № 57-64.

References

1. Zakon Ukrainy Pro zabezpechennia masshtabnoi ekspansii eksportu tovariv (robit, posluh) ukrainskoho pokhodzhennia shliakhom strakhuvannia, harantuvannia ta zdeshevlennia kredytuvannia eksportu № 1792-VIII vid 20.12.2016 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-viii>
2. Analiz barrieriv dlia mizhnarodnoi torhivli v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://tfd.ier.com.ua/wordpress/wp-content/uploads/2016/06/Trade_barriers_report_tfd_2016.pdf
3. Belinska Ia. V. Derzhavna pidtrymka eksportu: zarubizhnyi dosvid ta uroky dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Ia. V. Belinska. – Rezhym dostupu: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/8/16.pdf>
4. Liakhova O.O., Urvantseva S.V. Eksportni kredytni ahentstva yak efektyvnyi instrument finansovoho stymuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti / O. O. Liakhova, C. V. Urvantseva // Ekonomichnyi chasopys-KhKhI. – 2015. – № 1-2(2). – S. 23-26. – Rezhym dostupu: http://soskin.info/userfiles/file/2015/1-2_2_2015/Lyakhova,%20Urvantseva.pdf
5. Naumov D.O. Ekonomichna sutnist mekhanizmu strukturovanoho finansuvannia / D.O. Naumov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. - №7. S. 237 – 251.
6. Ofitsiyni sait Ahentstva z pidtrymky eksportu ta torhivli Chekhii. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.czechtradeoffices.com
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua
8. Ofitsiyni sait Natsionalnoho Banku Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua
9. Polityka spriyannia eksportu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/2.Export_promotion_policy.pdf
10. Sharov O. Shchodo okremykh pytan derzhavnoi finansovoi pidtrymky eksportnoi diialnosti v Ukraini / O. Sharov, B. Soboliev. Analitychna zapyska [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>

11. Yukhta O. I. Polityka pidtrymky eksportu: dosvid "novykh yevropeyskykh ekonomik" / O. I. Yukhta // Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohnozuvannya. – 2016. – 2016. – S. 57-64.

Yukhta Oleksii Ihorovych,

PhD student, Institute for economics and forecasting
National Academy of Sciences of Ukraine

**CREATION ECA IN UKRAINE:
PRESENT ADVANTAGES AND DISADVANTAGES**

Introduction. *At the current stage of development trends in exports of goods and services characterized by the following factors: a reduction of more than in 2 times of volumes of exports during the last 5 years, a predominance in the structure of export products with low added value, lack of the strategy of promotion of goods on foreign markets, indicative of a lack of effective export support system in Ukraine.*

Purpose. *Analysis of changes in the mechanism of functioning of export support in the conditions of export credit agencies creation in Ukraine in modern conditions, and development corresponding recommendations for the optimization of export support.*

Results. *Analyzed main positive and negative aspects of implementation of export credit agency, noted the key risks and opportunities.*

Originality. *The originality of the work lies in the critical assessment of the impact of the creation of the ECA in the format of proposed by law, revealed a number of narrow places especially, noted the necessity of separation of small and medium businesses, isolation features of support for exporters of services, lack of criteria for evaluation of ECA (proposed by the author), low proportion of supported product groups in total exports.*

Conclusion. *Creation of ECA carries a number of advantages (international image, providing financial support to exporters, export promotion with high added value, etc.) and a number of risks (institutional lack of establishments coordinator, not take into account features of small and medium businesses, specificities of exports of goods and services). Relevant risks can be addressed with regard to the recommendations given in the article.*

Key words: *export credit agency; export promotion; export policy; exports of goods and services of SME.*

*Одержано редакцією 11.04.2017 р.
Прийнято до публікації 25.04.2017 р.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Бобир Наталія Василівна, студентка, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Войцеховська Ганна Євгенівна, студентка IV курсу кафедри моделювання економіки і бізнесу, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Гонта Дарина Сергіївна, студентка, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Гордуновський Олег Миколайович, д.і.н., професор кафедри економіки та управління, Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна

Денисенко Вікторія Олександрівна, ст. викладач кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Дудник Оксана Сергіївна, викладач, ВСП Городищенський коледж Уманського національного університету садівництва, м. Городище, Україна

Дудченко Наталія Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Черкаський державний технологічний університет, Україна

Журба Олександр Миколайович, аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

Карбівничий Ігор Володимирович, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Кібальник Любов Олександрівна, д.е.н., доцент, в.о. завідувача, професор кафедри моделювання економіки і бізнесу, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Кукурудза Іван Іванович, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Лагутін Василь Дмитрович, д. е. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет, Україна

Опалько Вікторія Вікторівна, к.е.н., доцент, докторант Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Прощаликіна Аліна Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна.

Самойлик Юлія Василівна, к.е.н., доцент, докторант, Полтавська державна аграрна академія, Україна

Сотула Оксана Віталіївна, к.е.н., доцент, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна

Чернега Оксана Богданівна, доктор економічних наук, професор, в.о. ректора, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна

Юхта Олексій Ігорович, аспірант, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Україна

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

Денисенко В. О. Основні напрями стратегій місцевих органів влади щодо формування середнього класу.....	3
Коліщук О. В. Податкове стимулювання інноваційного розвитку економіки України в контексті європейського досвіду	9
Кукурудза І. І. Соціальне партнерство держави, бізнесу та населення в Україні: стан і перспективи.....	16
Лагутін В. Д., Журба О. М. Економічні ефекти державного регулювання валютного ринку	27
Опалько В. В. Еволюція поглядів на трактування наукової категорії нерівність та детермінанти її розвитку.....	38
Самойлик Ю. В. Розвиток: соціально-економічна сутність та класифікація його видів	49
Сотула О. В. Сучасні тренди у сфері вищої освіти: глобальний рівень	56
Чернега О. Б. Інфраструктурний розвиток як чинник підвищення рівня національної конкурентоспроможності.....	67

ПІДПРИЄМНИЦТВО. МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ

Гордуновський О. М. Мотивація праці в системі управління підприємствами України	76
Карбівничий І. В., Дудченко Н. В. Організація корпоративного менеджменту кредитної діяльності в банку	82
Прощаликіна А. М., Дудник О. С. Шляхи розвитку малих форм господарювання у сільському господарстві України	89

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Бобир Н. В. Аналіз причин та наслідків міграції робочої сили з України до ЄС в процесі європейської інтеграції	96
--	----

Гонта Д. С. Інвестиційна діяльність України та країн ЄС в умовах євроінтеграції.....	104
Кібальник Л. О., Войцеховська Г. Є. Перспективи інтеграції України в європейський економічний простір	112
Юхта О. І. Створення експортно-кредитного агентства в Україні: наявні переваги та проблеми.....	119

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE OF REFORMS

Denysenko V. Main directions of the strategy of local authorities for the formation of the middle class	3
Kolishchuk O. Tax incentives for innovation development of economy of Ukraine in the context of the European experience	9
Kykyrydza I. Social partnership of the state, business and population in Ukraine: conditions and prospects	16
Lagutin V., Zhurba O. Economic effects of state regulation of foreign exchange market	27
Opalko V. Evolution of views on the interpretation of scientific categories inequality and its determinants.....	38
Samoilyk Iu. Development: social and economic essence and classification.....	49
Sotula O. Contemporary trends in the sphere of higher education: a global level	56
Chernega O. Infrastructure development as a factor of national competitiveness level increase.....	67

ENTREPRENEURSHIP. MANAGEMENT. MARKETING

Hordunovskyy O. Motivation in management system of enterprise in Ukraine.....	76
Karbivnychy I., Dudchenko N. Organization of corporate credit management in the bank.....	82
Proshalykina A., Dudnik O. S. Ways of development agriculture in small forms of entrepreneurship in Ukraine	89

GLOBALIZATION AND INTEGRATION PROCESSES

Boby N. Analysis causes and consequences of migration of labor from Ukraine to the EU in terms of participation in the European integration process	96
---	----

Honta D.

Investment activity of Ukraine and countries of EU in the conditions of
Eurointegration 104

Kibalnyk L., Voitsekhovska H.

Prospects of Ukraine's integration into the European economic area 112

Yukhta O.

Creation ECA in Ukraine: present advantages and disadvantages 119

ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Черкаському національному університеті імені Богдана Хмельницького видається фаховий журнал «**Вісник Черкаського університету. Серія економічні науки**». Науковий журнал входить до **Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук** (наказ Міністерства освіти і науки України від 15.04.2014 №455). Журнал індексується у **міжнародній наукометричній базі «Index Copernicus»** із високим індексом цитування (ICV 2015: 47.26).

Журнал виходить 4 рази на рік. Рукописи до наукового журналу приймаються однією із трьох мов: українською, російською, англійською. Перевага надається рукописам англійською мовою (знижка 50% від вартості публікації). Вартість публікації наукової статті – 300 грн. Обсяг статті – 6-8 сторінок (понад вказаний обсяг оплата – 30 грн. за кожну додаткову сторінку).

Вимоги до оформлення статті.

Структура статті

1. **Індекс УДК** (зліва, великими літерами, шрифт – жирний).
2. **Автор** (вирівнювання по правому краю, вказується повне прізвище, ім'я, по батькові автора, шрифт – жирний).
3. **Відомості про автора** (авторів) (по правому краю у називному відмінку, відомості про науковий ступінь та вчене звання (без скорочень), посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), адреса електронної скриньки (які будуть зазначені у статті)).
4. **Назва статті** (по центру, великими літерами, шрифт – кегель 12, до десяти слів).
5. **Анотація** (українською мовою – до 100 слів із переважним застосуванням безособових конструкцій «обгрунтовано, запропоновано, виявлено, визначено» і т.д., курсивом з абзацу)
6. **Ключові слова** (мовою статті курсивом з абзацу, не менше *восьми* слів або словосполучень, з відокремленням їх одне від одного крапкою з комою). Ключові слова не повинні повторювати назви статті.
7. **Основний текст статті** повинен бути із виділенням відповідних елементів згідно з вимогами ВАК України (постанова №7-05/1 від 15.01.03):
Постановку проблеми та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми та на які спирається автор (з посиланнями в тексті на використані джерела).
Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття, актуальність проблеми.
Мету та завдання статті.
Виклад основного матеріалу дослідження із зазначенням методів та повним обгрунтуванням отриманих наукових результатів.
Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.

8. Перелік використаної літератури подається після тексту статті:

8.1. Під заголовком «**Список використаної літератури**» (для англійських статей: References (in language original)). Це джерела мовою оригіналу, оформлені відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (кегель 12, через 1 інтервал, мовою оригіналу). Бібліографічний опис літературних джерел оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Приклади оформлення бібліографічного опису наведено в «Бюлетені ВАК України. – 2009. – № 5. – С. 26-30.).

8.2. Під заголовком «**References**» – ті самі джерела, але англійською мовою, оформлені за **міжнародним бібліографічним стандартом (стандарт APA)** [http://library.nmu.edu/guides/userguides/style_apa.html]. Назви періодичних україно- та російськомовних видань (журналів, збірників та ін.) подаються транслітерацією (див. [правила української транслітерації: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF)), а в дужках — англійською мовою. Наприклад: *Ekonomіcniј Casopis-XXI* (Economic Annals-XXI). Назви джерел (не менш як 10) у списку літератури розміщуються в порядку згадування в тексті (не за абеткою). Посилатися на

підручники, навчальні посібники, публіцистичні статті недоцільно. Приклад оформлення списку використаної літератури додається.

9. **Прізвище, ім'я, по батькові** автора англійською мовою (вирівнювання – по лівому краю)
10. **Посада і місце роботи** англійською мовою
11. **Назва статті англійською мовою (вирівнювання – по середині)**
12. **Авторське резюме (структурована анотація (Abstract)) англійською мовою не менше 250 слів або 1 сторінка інтервалом 1 pt.**
13. **Ключові слова англійською мовою.**

Технічні вимоги до оформлення статті:

- Формат сторінки – А 4.
- У тексті не допускаються порожні рядки, знаки переносу, елементи псевдографіки та інші нетекстові символи.

- Обсяг статті – від *6 до 15* друкованих сторінок.
- Поля знизу та зверху – 20 мм, зліва – 25 мм, справа – 15 мм.
- Шрифт – Times New Roman (кегель 12), міжрядковий інтервал – 1,0.
- Абзацний відступ – 1 см.

• Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Цифровий матеріал подається у таблиці, що має порядковий номер і назву (слово «таблиця» та її порядковий номер вирівнюються по правому краю, назва друкується рядком нижче над таблицею посередині жирним шрифтом). Ілюстрації також потрібно нумерувати і вони повинні мати назви, які вказують під кожною ілюстрацією (наприклад, **Рис. 2. Класифікація видів капіталу**).

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation курсивом і нумеруються з правого боку.

- Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом.

Не використовувати темний фон та дрібні шрифти для рисунків.

- Таблиці, рисунки друкуються вбудованим редактором Microsoft Word і розміщуються посередині.
- При наборі слід вимкнути автоматичний "м'який" перенос (заборонені "примусові" переноси – за допомогою дефісу). Абзаци позначати тільки клавішею "Enter", не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша "Tab").

- Посилання на літературу в тексті необхідно давати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.

- Всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела.
- Всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела.
- Якщо в огляді літератури або далі по тексту Ви посилаєтесь на прізвище вченого – його публікація має бути у загальному списку літератури після статті.
- Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається.

Матеріали надсилати за адресою:

Кафедра економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки (каб. 204).
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,
бульв. Шевченка, 81.
м. Черкаси
18031

Для довідок:

контактні телефони: (0472) 37-11-15.
E-mail: econom@cdu.edu.ua
etime.cnu@gmail.com

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія економічні науки
№ 2. 2017

Відповідальний за випуск
Кукурудза І. І.

Відповідальний секретар
Процаликіна А. М.

Комп'ютерне верстання
Любченко Л. Г.

Підписано до друку __.__.2017.
Формат 84x108/16. Папір офсет. Друк офсет. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 14. Обл. вид. арк. 13,7.
Замовлення № ____. Тираж 300 прим.

**Бізнес-інноваційний центр
Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького**
18000, Україна, м. Черкаси, бульвар Шевченка, 205.
тел.: (0472) 32-93-05

Свідоцтво про внесення до державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК №3427 від 17.03.2009 р.