



Л. Ю. Андрушко, О. В. Бервено, О. Г. Бірюк, О. М. Броницький, Т. О. Бутурлакіна, О. М. Варченко, В. В. Вашенко, М. Я. Височанська, О. І. Вівчар, О. В. Гладкий, М. Л. Гончаренко, О. М. Грубляк, У. Я. Грудзевич, Л. Ю. Гудзинська, І. С. Гурська, Н. С. Данилевич, Н. Б. Демчишак, Ю. З. Драчук, О. І. Дребот, Л. Д. Завідна, Т. А. Заяць, В. П. Звонарь, А. В. Івахненко, Л. В. Капінус, Н. О. Коваленко, К. В. Ковтонюк, В. А. Козуб, Ю. І. Коровчук, М. В. Кравченко, Г. О. Красвська, Д. Ф. Крисанов, Л. І. Кузнєцова, Ж. П. Лисенко, Л. В. Мезіна, Л. І. Михайлишин, І. В. Ніколаєнко, Н. І. Патика, О. О. Познякова, І. М. Постернак, С. О. Постернак, О. Г. Родіна, С. Г. Рудакова, З. М. Руденко, О. П. Сідельник, І. Л. Сігак, О. О. Скарга, Г. В. Смалійчук, Т. О. Ставерська, Л. П. Ульянова, І. О. Федуняк, О. В. Ходаківська, В. В. Ходикіна, Ю. Є. Холодна, Ю. М. Чайка, О. М. Чубка, М. О. Шмагельська, А. І. Щетинін, Л. В. Щетініна, А. І. Якимів, Н. Б. Ярошевич

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Колективна монографія

Полтава
2020

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Колективна монографія

**Полтава
2020**



УДК 339.9:330.3

Рекомендовано до друку вченою радою
Центру фінансово-економічних наукових досліджень
(Протокол № 32 від 10.06.2020 р.)

Рецензенти:

В. В. Гончаренко – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

В. П. Дубіщев – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та економічної кібернетики Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка».

Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астрая», 2020. 251 с.

У колективній монографії викладено особливості розвитку регіонів та галузей національної економіки України. Здійснено оцінку сучасного стану розвитку національної економіки України. Визначено концептуальні засади інтеграції національної економіки України в міжнародну економіку. Викладено сучасні аспекти міжнародних валютно-фінансових відносин. Досліджено міжнародний ринок праці та рівень життя населення. Досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Викладено сучасні аспекти економічної безпеки в умовах міжнародного співробітництва.

Jel F00, F01, F02, F14, F15, F16, F21, F22, F31, F33, F36, F52, F53, F63

National economic activity and international economic relations: current state and development trends / Collective of authors. Poltava: PC «Astraya», 2020. 251 p.

The collective monograph sets out the features of the development of regions and branches of Ukraine's national economy. The assessment of the current state of development of the national economy of Ukraine is carried out. The conceptual foundations of the integration of Ukraine's national economy into the international economy have been determined. The modern aspects of international monetary and financial relations are stated. The international labor market and the standard of living of the population have been investigated. The theoretical and practical aspects of the development of the foreign economic activity of enterprises are investigated. The modern aspects of economic security in the context of international cooperation are outlined.

ISBN 978-617-7669-88-2



© Колектив авторів, 2020

© Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2020

Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

ЗМІСТ

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ	5
ПЕРЕДМОВА	6

РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.1. Теоретичні основи територіально-виробничого системоутворення в національній економіці (Гладкий О. В.).....	8
1.2. Система понять, яка формує теоретичну основу досліджень конкурентоспроможності (Познякова О. О.).....	12
1.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні в Україні (Ярошевич Н. Б., Якимів А. І., Чубка О. М.).....	17
1.4. Сучасні тенденції формування та використання людського капіталу (Кузнецова Л. І.)....	27
1.5. Аспекти вторинної переробки залізовмісних відходів металургійного виробництва (Драчук Ю. З.)	32
1.6. Інституціональні особливості розвитку житлової іпотеки в Україні (Щетинін А. І., Ульянова Л. П., Чайка Ю. М.)	37

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

2.1. Особливості обліку витрат на ремонт основних засобів аграрних підприємств та відображення їх в обліковій політиці (Бірюк О. Г.)	46
2.2. Аналіз впливу результатів реформи фінансової децентралізації на фінансову незалежність місцевих бюджетів (на прикладі обласного бюджету Чернівецької області) (Лисенко Ж. П., Грубляк О. М.)	51
2.3. Інновації та розбудова галузі фінтех в Україні (Демчишак Н. Б., Андрушко Л. Ю.)	56
2.4. Фінансова підсистема управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства (Завідна Л. Д.)	64
2.5. Принципи і методи пріоритизації розвитку територіальних громад в умовах зміцнення соціального капіталу (Заяць Т. А., Звонарь В. П., Краєвська Г. О.).....	75
2.6. Поведінкові моделі підприємств нової економіки (Капінус Л. В., Ніколаєнко І. В.).....	80
2.7. Портова галузь в Україні: тенденції та перспективи розвитку (Мезіна Л. В.).....	85
2.8. Економічна доцільність енергореконструкції будівель історичної забудови Одеси (Постернак І. М., Постернак С. О.)	90
2.9. Вплив транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг на розвиток туристичної сфери України (Скарга О. О.)	94
2.10. Франчайзинг як інструмент розвитку ресторанного бізнесу: міжнародний досвід та національні особливості (Ставерська Т. О., Козуб В. А.)	101

РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів агробізнесу в контексті інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС (Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.).....	108
3.2. Теоретичні підходи до трактування сутності ризиків підприємств, які здійснюють міжнародну діяльність (Сітак І. Л., Івахненко А. В.).....	118

4 Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку

- 3.3. Форми організації зовнішньоекономічної діяльності сучасних виробничих підприємств (Гончаренко М. Л.)..... 124
- 3.4. Бізнес-планування як сучасний інструментарій антикризового управління авіаційними підприємствами України в умовах євроінтеграції (Коваленко Н. О.)..... 130

РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

- 4.1. Національний банк як регулятор ринку небанківських фінансових послуг (Гудзинська Л. Ю.)..... 135
- 4.2. Валютний ринок України: проблеми та перспективи функціонування (Сідельник О. П., Грудзевич У. Я., Руденко З. М.) 140
- 4.3. Дослідження проблем забезпечення ефективної системи валютного регулювання та контролю на мікро- та макроекономічному рівнях (Холодна Ю. Є.)..... 145
- 4.4. Концептуальні засади функціонування публічних фінансів в умовах децентралізації: світовий досвід і міжнародні стандарти (Бутурлакiна Т. О.)..... 151

РОЗДІЛ 5. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ ТА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

- 5.1. Методика побудови процесу рекрутингу персоналу промислового підприємства (Ващенко В. В.)..... 157
- 5.2. Ефективність ринку праці: міжнародні порівняння (Щетiніна Л. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С.)..... 162
- 5.3. Стратегічні орієнтири розвитку світового ринку кукурудзи в умовах пандемії COVID-19 (Ковтонюк К. В.)..... 169
- 5.4. Новітні тенденції ринку праці та стратегія держави в умовах COVID-19 (Кравченко М. В.)..... 175
- 5.5. Фактори зміни міграційної поведінки населення на міжнародному ринку праці (Смалійчук Г. В.) 180
- 5.6. Сучасні тенденції міжнародних міграційних процесів (Родiна О. Г., Ходикiна В. В.) 186

РОЗДІЛ 6. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІКУ

- 6.1. Сільське господарство України в умовах міжнародної економічної інтеграції (Патика Н. І., Ходаківська О. В.) 196
- 6.2. Особливості інтеграційних стратегій в умовах трансформації міжнародних економічних відносин (Бервено О. В., Броницький О. М.)..... 206
- 6.3. Чинники інтеграції національної економіки України у світову економіку на сучасному етапі (Шмагельська М. О.) 212
- 6.4. Економічні важелі трансферу екологічних інновацій в контексті євроінтеграції (Дребот О. І., Височанська М. Я.)..... 218

РОЗДІЛ 7. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

- 7.1. Змістовно-типологічна характеристика загроз економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах сучасних викликів: соціогуманітарні контексти (Вівчар О. І., Михайлишин Л. І., Коровчук Ю. І.)..... 223
- 7.2. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах глобалізму (Федуняк І. О., Гурська І. С.)..... 229

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 237

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ

- АПК** – агропромисловий комплекс
АРР – Агенція регіонального розвитку
АСЕАН – Асоціацію країн Південно-Східної Азії
АТЕС – Тихоокеанське економічне співтовариство
АТР – Азіатсько-Тихоокеанського регіон
ВВП – валовий внутрішній продукт
ВЕФ – Всесвітній економічний форумом
ГН – господарства населення
ДФРР – Державний фонд регіонального розвитку
ЄС – Європейський Союз
ЗВТ – зони вільної торгівлі
ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність
КПЕ – ключові показники ефективності
МАІ – багатоступінчастий метод аналізу ієрархій
МВФ – Міжнародний валютний фонд
МЕРКОСУР – економічний союз держав у Південній Америці
МСЯ – міжнародна система якості
НААУ – Національне агентство з акредитації України
НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю
НБУ – Національний банк України
НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТП – науково-технічний прогрес
ОВДП – облігації внутрішньої державної позики
ОЗДП – облігації зовнішніх державних позик України
ООВ – органи з оцінки відповідності
ОПЕК – Організація країн експортерів нафти
ОР – оператори ринку
ОТГ – об'єднання територіальних громад
СГП – сільськогосподарські підприємства
СОТ – Світова організація торгівлі
США – Сполучені Штати Америки
ТВК – територіально-виробничий комплекс
ТВС – територіально-виробнича система
ТСВ – територіальна структура виробництва
УА – Угода про Асоціацію Україна-ЄС
ФАО – Продовольча та сільськогосподарська організація ООН
ФГВФО – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб
ЮНЕСКО – Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури
GFMD – Глобальний форум з міграції та розвитку
GMG – Глобальна міграційна група
ІЛО – Міжнародна організація праці
ІОМ – Міжнародна організація з міграції
МАУТ – багатокритеріальна теорія корисності
МІРЕХ – індекс політики інтеграції мігрантів
ТТСІ – індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму

ПЕРЕДМОВА

Світові процеси глобалізації визначають тенденції розвитку сучасної міжнародної економіки, яка характеризується посиленням взаємозалежності всіх учасників міжнародної економічної системи. На зміну індустріальній приходиться постіндустріальна стадія її розвитку. На перший план виходять інноваційні тренди розвитку. В рамках цих процесів змінюється структура міжнародної економіки. Цьому сприяють такі ключові процеси, як інтернаціоналізація діяльності підприємств, збільшення інтеграційних об'єднань, поява нових типів міжнародного поділу праці. Виникають глобальні ризики, які генеруються внутрішніми протиріччями процесів глобалізації. Посилюється міжнародна конкуренція серед учасників зовнішньоекономічної діяльності.

У колективній монографії «Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку» розкрито особливості розвитку національної економіки України. Досліджено сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей національної економіки України. Досліджено особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Розглянуто сутність сучасних валютно-фінансових відносин в Україні, процеси їх розвитку і вдосконалення. Здійснено оцінку сучасного стану міжнародного ринку праці та рівня життя населення. Викладено концептуальні засади інтеграції національної економіки України в міжнародну економіку. Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти складових економічної безпеки.

У першому розділі – «Особливості розвитку національної економіки України» – розглянуті трансформаційні зміни у національній економіці. Досліджено особливості трансформації національної економіки України. Обґрунтовано основні засади реалізації подальших трансформацій національної економіки з метою її розвитку.

У другому розділі – «Сучасні тенденції розвитку регіонів та галузей національної економіки України» – розглядаються теоретико-методологічні та практичні концепції розвитку регіонів та галузей національної економіки України. Визначено основні чинники випереджального розвитку в сучасному конкурентному середовищі.

У третьому розділі – «Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств» – розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

У четвертому розділі – «Міжнародні валютно-фінансові відносини» – висвітлені теоретико-методичні аспекти розвитку валютно-фінансових відносин та операцій, класифікація їх суб'єктів.

У п'ятому розділі – «Міжнародний ринок праці та рівень життя населення» – розглядаються теоретико-методологічні та практичні концепції розвитку міжнародного ринку праці та рівня життя населення. Здійснено оцінку трудової міграції на сучасний стан розвитку національної економіки в Україні. Розглянуто основні причини, які зумовлюють посилення територіальної міграції населення.

У шостому розділі – «Концептуальні засади інтеграції національної економіки України в міжнародну економіку» – розглядаються теоретико-методологічні та практичні концепції інтеграції національної економіки України в міжнародну економіку. Обґрунтовано сутність і напрямки міжнародної економічної інтеграції та розглянуто основні її рівні.

У сьомому розділі – «Економічна безпека в умовах міжнародного співробітництва» – розкрито теоретичні та практичні аспекти економічної безпеки. Визначено сутність, принципи та складові економічної безпеки.

При підготовці колективної монографії використані статистичні дані, аналітичні матеріали, а також розробки авторів.

Структура монографії складається з семи розділів, у написанні яких брали участь: **Гладкий О. В.** (підрозділи 1.1); **Познякова О. О.** (підрозділи 1.2); **Ярошевич Н. Б., Якимів А. І., Чубка О. М.** (підрозділи 1.3); **Кузнєцова Л. І.** (підрозділи 1.4); **Драчук Ю. З.**

(підрозділи 1.5); **Щетинін А. І., Ульянова Л. П., Чайка Ю. М.** (підрозділи 1.6); **Бірюк О. Г.** (підрозділи 2.1); **Лисенко Ж. П., Грубляк О. М.** (підрозділи 2.2); **Демчишак Н. Б., Андрушко Л. Ю.** (підрозділи 2.3); **Завідна Л. Д.** (підрозділи 2.4); **Заяць Т. А., Звонарь В. П., Краєвська Г. О.** (підрозділи 2.5); **Капінус Л. В., Ніколаєнко І. В.** (підрозділи 2.6); **Мезіна Л. В.** (підрозділи 2.7); **Постернак І. М., Постернак С. О.** (підрозділи 2.8); **Скарга О. О.** (підрозділи 2.9); **Ставерська Т. О., Козуб В. А.** (підрозділи 2.10); **Варченко О. М., Крисанов Д. Ф.** (підрозділи 3.1); **Сітак І. Л., Івахненко А. В.** (підрозділи 3.2); **Гончаренко М. Л.** (підрозділи 3.3); **Коваленко Н. О.** (підрозділи 3.4); **Гудзинська Л. Ю.** (підрозділи 4.1); **Сідельник О. П., Грудзевич У. Я., Руденко З. М.** (підрозділи 4.2); **Холодна Ю. Є.** (підрозділи 4.3); **Бутурлакiна Т. О.** (підрозділи 4.4); **Вашенко В. В.** (підрозділи 5.1); **Щетiніна Л. В., Рудакова С. Г., Данилевич Н. С.** (підрозділи 5.2); **Ковтонюк К. В.** (підрозділи 5.3); **Кравченко М. В.** (підрозділи 5.4); **Смалійчук Г. В.** (підрозділи 5.5); **Родiна О. Г., Ходикiна В. В.** (підрозділи 5.6); **Патика Н. І., Ходакiвська О. В.** (підрозділи 6.1); **Бервено О. В., Броницький О. М.** (підрозділи 6.2); **Шмагельська М. О.** (підрозділи 6.3); **Дребот О. І., Височанська М. Я.** (підрозділи 6.4); **Вiвчар О. І., Михайлишин Л. І., Коровчук Ю. І.** (підрозділи 7.1); **Федуняк І. О., Гурська І. С.** (підрозділи 7.2).

Дана колективна монографія може використовуватись здобувачами вищої освіти при виконанні курсових, дипломних робіт, а також аспірантами, спеціалістами, науковцями та викладачами вищих навчальних закладів.

РОЗДІЛ 1

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.1. Теоретичні основи територіально-виробничого системоутворення в національній економіці

Світлій пам'яті професора Степана Іщука присвячується.

© Гладкий О. В.

д.геогр.н., проф., акад. НАН ВО України,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

Регіональна економіка, а також економічна і соціальна географія вивчає прості і складні географічні об'єкти. До простих відносять переважно одиничні об'єкти простору, що виконують одну основну функцію (промислову, транспортну, інфраструктурну тощо). Складними об'єктами економіко-географічних досліджень є переважно системи одиничних об'єктів, що утворюють цілісну й складну єдність за допомогою певних атрибутів. Системні об'єкти формуються у вигляді різних територіальних комплексів і систем. Їх за профілем можна поділити на виробничі, аграрні, соціальні з різними додатковими комбінаціями. Однак, головною ознакою цих утворень є територіальність. Вони складаються з окремих менших за обсягом частин, а в свою чергу є частинами більших за територією об'єктів. Для їх елементів характерні різна доступність між собою, конфігурація розміщення, розташування у межах регіону, територіальна концентрація та інші параметри. Все це істотно впливає на формування господарського профілю територіальних систем, на їх життєздатність, на ефективність функціонування і соціально-економічні показники розвитку.

Як загальну назву для системних об'єктів економічної і соціальної географії можна використовувати поняття «територіально-виробнича система» (ТВС). Кожна ТВС об'єднує виробничі (промислові та агропромислові), соціальні, розселенські та природні елементи. При цьому останні входять до територіально-виробничих систем переважно в рамках їх ресурсних або екологічних функцій. Конкретними типами ТВС є виробничі системи, територіальні системи розселення, агропромислові системи, територіальні соціальні системи, територіальні рекреаційні системи, транспортні та інфраструктурні системи і т.д. Можливе виділення й інших типів ТВС [1; 3].

В науковій літературі для визначення територіально-виробничих систем використовувались поняття «територіально-виробничий комплекс» (ТВК), «економіко-географічний комплекс (система)», «суспільно-географічний комплекс» або «територіальна соціально-економічна система (або комплекс)». Проте, на нашу думку ці назви не зовсім вдалі. В понятті ТВС, на відміну від ТВК та інших наведених вище назв розкривається глибока сутність взаємопов'язаних між собою елементів простору, що формує додаткові переваги розвитку господарства та підвищення ефективності різних видів людської діяльності. Це поняття характеризується лаконічністю, всеохоплюваністю, модульністю та пристосованістю до різних аспектів дослідження території і ефективності функціонування її господарських елементів. ТВС включає не тільки соціально-економічні складові, але й компоненти, що утворилися внаслідок взаємодії суспільства і природи. ТВС розглядають як форму територіальної організації певної частини Ойкумени (сфери людського життя) [3].

Отже, ТВС – це таке поєднання на території різних елементів людського життя (природних, ресурсних, промислових, агропромислових, інфраструктурних, соціальних, розселенських, екологічних), яке являє собою єдність і цілісність високого рівня організації, зі складною структурою, конфігурацією, положенням і відношеннями взаємної обумовленості між елементами, які сприяють формуванню додаткового соціально-економічного (синергетичного) ефекту [1; 3].

За структурою ТВС – цілісна територіально взаємозв'язана сукупність населених місць, соціальних, виробничих, інфраструктурних, природно-ресурсних та екологічних об'єктів, що поєднуються в різноманітних комбінаціях відповідно до вихідних параметрів даної конкретної ділянки простору. Для ТВС властива цілісність території і одночасно її внутрішнє різноманіття. В її межах можуть існувати і розвиватись окремі ділянки простору, що мають різні функції, різну концентрацію людської діяльності, різні показники ефективності виробництва. Водночас, ТВС – це континуальний географічний об'єкт. Будь-який елемент (природний або антропогенний) на його території, обов'язково входить до його складу та є невід'ємною частиною системи з власними функціями і зв'язками. За складом елементів ТВС є найбільш повним об'єктом [2].

Кожен ТВС на території зосереджується у одному чи декількох населених пунктах, що виконують центральну, або периферійну ролі в залежності від конфігурації, місця розташування, зв'язків та особливостей розвитку господарства і системи розселення. Центр або ядро ТВС здійснює специфічні центральні функції. Це зазвичай найбільший населений пункт, де зосереджено виробничі, обслуговуючі, розселенські та управлінські елементи системи вищого рангу. Він має різноманітні трудові, виробничі, управлінські, екологічні та інші зв'язки з рештою території. Периферійні населені пункти також концентрують в собі різноманітні виробничі, розселенські і соціальні елементи. Але вони виникають і формуються в них на основі впливу синергетичного (вузлового, агломераційного тощо) ефекту ядра [1].

ТВС розрізняють за територіальними масштабами, структурою та іншими особливостями. Їх типологія ще не достатньо розроблена. М. М. Паламарчук виділяє такі типи ТВС [3]:

1. Загальнодержавний (ТВС країни). Охоплює всю територію країни з її складною інтегрованістю.

2. Регіональний ТВС. Формується залежно від територіального поділу країни. В умовах України до цього типу належать ТВС Автономної республіки Крим, областей, міст загальнодержавного підпорядкування (Київ, Севастополь) і локальних адміністративних районів. Питання про більші, ніж обласні, регіональні ТВС поки що залишається відкритим.

3. Агломераційний. Функціонує на основі великого міста або міської агломерації. Сформований внаслідок сучасних процесів урбанізації та інтеграції і кластеризації виробництва. Урбанізовані території з великою, переважно сільськогосподарською периферією, не можуть раціонально розвиватися без створення нової додаткової форми управління розвитком суспільства. Вплив великого міста часто поширюється на територію кількох областей. Агломераційними ТВС в умовах України є Київська, Харківська, Одеська, Львівська ТВС та ін. [3; 5].

Концепція територіально-виробничих систем, відштовхуючись від радянського вчення про ТВК, знаменує собою перехід від одиночного розміщення підприємств до системного (в західній літературі – кластерного), побудованого на основі формування високих показників економічної ефективності виробництва в наслідок дії специфічного синергетичного ефекту території. Він досягається не лише на основі тісних виробничих зв'язків між підприємствами, утворення ними певної економічної цілісності, як вважали раніше. А перш за все, за допомогою вибору оптимального місцеположення об'єкту в просторі, де при значній економії витрат на земельну ренту, оплату праці, інфраструктурне та інженерне облаштування, обрана територія продовжує перебувати в середовищі підвищеної контактності, комунікативності, бізнесової та комерційної активності, науково-інноваційної діяльності, тобто у всебічно розвиненому модульному соціально інтегрованому та консолідованому середовищі [4].

В різні часи, ідея формування ТВС досліджувалась в працях таких учених як: Е. Б. Алаєв, М. Т. Агафонов, П. М. Алампієв, М. К. Бандман, Г. В. Балабанов, А. Т. Ващенко, А. П. Голіков, І. О. Горленко, Я. І. Жупанський, Ф. Д. Заставний, В. І. Захарченко, М. Г. Ігнатенко, С. І. Ішук, Т. М. Калашникова, В. В. Кістанов, А. М. Колотієвський, Л. М. Корецький, С. Б. Лавров, І. В. Нікольський, С. Я. Ниммик, М. М. Паламарчук, М. Д. Пістун, Ю. І. Пітюренко, А. Ю. Пробст, Ю. Г. Саушкін, Є. Д. Силаєв, А. В. Степаненко, Д. М. Стеченко, М. Ф. Тимчук, О. Г. Топчієв, А. Т. Хрущов, Б. С. Хорев, О. І. Шаблій, М. Д. Шаригін, М. І. Шраг, ін. В західній літературі, ідея ТВС органічно впливало із

загальної теорії штандортів А. Вебера та досліджень з питань просторової конкуренції Арроу, Дебрю, Ітона, Ліпсі, Купманса, Хікса, та отримало подальший розвиток в роботах Б. Асгайма, М. Енрайта, Дж. Данінга, А. Ізаксена, Б. Йонсена, Б.-В. Лундвала, Е. Рейнерта Дж. Хампфрі та Х. Шмітца, К. Фрімена та ін.

Розглядаючи територіально-виробничу систему як сукупність об'єктів (елементів, що взаємопов'язані спільністю поведінки і функціонування), необхідно зазначити, що вона відрізняється внутрішньою цілісністю, активністю і цілеспрямованістю функціонування. Будь-яка система поділяється на підсистеми, які в свою чергу можуть бути системами більш низьких порядків. Так у складних макросистемах районних ТВС об'єктивно існують підсистеми – мезо- і мікросистеми, для яких макросистема виступає навколишнім середовищем. Взаємозв'язки між окремими системами здійснюються через входи і виходи.

Вся сукупність територіально-виробничих систем великого соціально-економічного району і всієї країни характеризується певними властивостями. Кожній ТВС властиві цілісність, стійкість, організованість, динамізм, керованість. Системний підхід як метод пізнання передбачає розглядати будь-яку систему через призму таких понять як структура, організація, функція, управління, ієрархія та ін. Під структурою ми розуміємо внутрішню будову системи, сукупність стійких зв'язків, що забезпечують її цілісність і тотожність, під організацією – внутрішню впорядкованість та узгодженість системи, що обумовлена її будовою, під функціями – головну мету функціонування системи та часто механізм її досягнення, під управлінням – забезпечення збереження певної структури системи, підтримка режиму її діяльності а реалізації функцій, під ієрархією – взаємообумовлене розташування елементів системи у певному порядку [3; 4].

Обов'язковою умовою структурного аналізу ТВС є виявлення первинних елементів системи та знаходження принципів їх об'єднання в підсистеми. Це необхідно в процесі конкретного вивчення галузевої, територіальної та управлінської структур. Під галузевою структурою ми розуміємо склад і співвідношення галузей, підгалузей і видів діяльності, що склалися на території в результаті галузевого поділу праці, під територіальною – склад і співвідношення різних форм територіального зосередження виробництва, що склалися в результаті галузевого і територіального поділів праці, під управлінською – склад і організацію міжгалузевих систем і комплексів, що склалися під впливом діяльності органів галузевого і територіального управління на основі різноманітних зв'язків (виробничих, соціальних, екологічних, управлінських) [4].

Усі структури тісно переплітаються і утворюють ієрархію структур. Тому весь комплекс структур, що формує певну систему, являє собою цілісний об'єкт і вимагає аналізу кожної з них у взаємозв'язку з усіма іншими. Сукупність усіх структурних зрізів, або структур, утворює інтегративну структуру. Кожна з структур виражає суттєві специфічні відношення між елементами суспільного виробництва. Тому виділення певних структур – це один з варіантів структуризації системи виробництва країни і її соціально-економічних районів.

Елементами галузевої структури є галузі господарства – сукупність якісно однорідних груп господарських одиниць, що виробляють продукцію, надають послуги та здійснюють інші види суспільної діяльності. Вони поділяються на галузі виробничої сфери (промисловість, сільське і лісове господарство, будівництво, виробничу інфраструктуру) та і на галузі невиробничої сфери, що здійснюють обслуговування населення, обслуговування суспільства, проводять наукові дослідження. Елементами територіальної структури є господарсько-територіальні поєднання – господарський пункт, центр, куш, вузол, агломерація, район, зона. До складу управлінської структури входять органи влади окремих галузей господарства та певних територій (сіл, міст, районів, областей тощо) [3; 5].

Структуризацію територіально-виробничих систем, що визначає його найбільш загальні пропорції, можна здійснити на основі класифікації галузей. Класифікація передбачає групування різних видів діяльності за галузями (компонентами), що виконують в загальній системі суспільного поділу праці певні функції. Поділ ТВС на галузі (компоненти) дозволяє виявити основні співвідношення (пропорції) між різними галузями та їх групами.

Головними галузями (компонентами) ТВС є ті, що беруть участь у створенні валового внутрішнього продукту (ВВП) – сукупної вартості кінцевих товарів та послуг, що вироблені на території певної країни в ринкових цінах. До таких галузей відносяться: промисловість, сільське господарство, лісове господарство, вантажний транспорт, зв'язок (обслуговування підприємств виробничої сфери), матеріально-технічне постачання і збут, інші види діяльності сфери матеріального виробництва [3; 6].

До соціальної сфери ТВС входять такі компоненти: житлово-комунальне господарство і побутове обслуговування населення, пасажирський транспорт; зв'язок (обслуговування організацій соціальної сфери діяльності і населення); заклади охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення; освітні і культурні заклади, мистецтво, наука і наукове обслуговування, кредитування і державне страхування; управління, партійні і суспільні організації [3].

Галузевий (компонентний) метод дослідження структури ТВС дає можливість виявити сукупності галузей і підгалузей, а також до певної міри їх взаємозв'язки і взаємозалежності між окремими підприємствами. Однак він не виявляє повністю структурних утворень ТВС і не розкриває його внутрішніх зв'язків. Тому для аналізу структури і міжгалузевих зв'язків М. М. Колосовський запропонував метод енерговиробничих циклів. Цей метод дозволяє глибше розкрити всі взаємозв'язки виробництв і виявити диспропорції у розвитку ТВС, так як цикли охоплюють практично всі галузі системи [1; 3].

Територіальна структура суспільного виробництва формується на основі процесів поділу праці і усупільнення виробництва в умовах збереження просторових відмін від місця до місця. Вона характеризує, з одного боку, територіальні відміни у складі і зв'язках компонентів і елементів суспільного виробництва, з іншого – єдність і взаємообумовленість цих компонентів на різних рівнях соціально-економічних спільностей (країна, район, економічний вузол, центр, підприємство). При цьому районні і внутрірайонні ТВС виступають елементами територіальної структури господарства країни або як підсистеми суспільного виробництва.

Господарство і його галузі в різних частинах країни розміщуються з просторовими розривами, тобто не рівномірно, а дискретно. Окремі підприємства, групи взаємозв'язаних підприємств і цілі галузі концентруються в окремих вузлах і центрах з різним економічним потенціалом. Вони взаємодіють у процесі виробництва і відтворення за допомогою транспортної системи, системи комунікацій, ліній електропередач, трубопроводів тощо. Склад і співвідношення взаємопов'язаних елементів виробництва, що мають різномасштабний економічний потенціал в межах країни та її регіонів, називається територіальною структурою виробництва (ТСВ) [3]. Територіальну структуру виробництва можна зобразити як взаємне розміщення певних форм економічного рельєфу, що відображають різну величину економічних потенціалів виробничих об'єктів. Об'єкти з високим економічним потенціалом утворюють «вершини» рельєфу, а з низьким потенціалом – «улоговини». «Піками» вершин виступають потужні центри локалізованого розміщення промислового виробництва – найбільші промислові вузли і агломерації – згустки людської діяльності, що виникли в результаті концентрації виробництва і населення.

Необхідно зазначити, що досить тривалий час територіальна структура виробництва в економіко-географічній літературі розглядалась як склад і співвідношення в системі господарства країни різних територіальних таксонів – зон, районів, підрайонів. Такий підхід недостатньо виявляв реальне розміщення виробництва, особливості його територіальної концентрації в окремих центрах, вузлах, районах [4].

Значний науковий внесок в теорію і методіку вивчення територіальної структури зробив І. М. Маєргойз, який запропонував виділяти три форми територіальної структури господарства: інтегрально-просторові структури, тобто економічні райони країни з усіма сферами господарства; територіально-галузеві структури – концентрація виробництва ключових галузей економіки на окремих територіях на основі їх взаємодії; лінійно-сітьовузлові структури, в основі яких лежать економічні лінії і смуги, а в місцях їх пересікання формуються економічні вузли. Ці структури зв'язують господарство країни і її регіонів в єдине ціле і виконують важливі функції передачі енергії, сировини, готової продукції, інформації.

За ступенем складності елементи територіальної структури поділяють на прості і складні. Віднесення елементів до різного ступеня складності залежить перш за все від глибини і рівня деталізації дослідження того чи іншого елемента [1; 4].

За ієрархічною упорядкованістю елементи можуть бути розділені на декілька класів:

а) первинні елементи (за термінологією Е. Б. Алаєва – «симплекси»), які вважаються неподільними;

б) територіальні підсистеми різного порядку, що ієрархічно підпорядковані одна одній. Нижнім порогом територіальних підсистем є симплекси;

в) територіальні системи, що представлені економічними районами, або й цілими країнами чи групами інтегрованих країн.

Ієрархічна упорядкованість елементів, глибина і ступінь деталізації їх дослідження знаходяться у певній відповідності з різними рівнями суспільного поділу праці – загальним, частковим і одиничним. В системі загального поділу праці виділяють елементи територіальної макроструктури, часткового – територіальної мезоструктури, одиничного – територіальної мікроструктури. Їм найбільше відповідають макросистеми, мезосистеми і мікросистеми. Ієрархічна упорядкованість елементів територіальної структури складається залежно від організації управління. Вона різна у промисловому і аграрному секторах економіки.

Територіальна структура виробництва та її елементи формуються в умовах складних відношень і зв'язків. Всі елементи розглядаються як територіальні цілісні утворення з певною ієрархічною упорядкованістю і виступають системами (підсистемами), що виконують ряд функцій у процесі виробництва і відтворення.

1.2. Система понять, яка формує теоретичну основу досліджень конкурентоспроможності

© Познякова О. О.

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри «Економіка підприємства»,
Донбаської державної машинобудівної академії, м. Краматорськ, Україна*

Прискорення темпів економічних змін та ускладнення характеру відносин між суб'єктами сфери гостинності актуалізують подальший розвиток теорії та методології розвитку конкурентоспроможності держави у цій сфері. Ситуація з формуванням основ теорії конкуренції у роздрібній сфері гостинності є більш складною, оскільки наявні моделі та методи не враховують динаміку змін конкурентних позицій торгових підприємств, а тому потребують глибокого теоретичного дослідження конкурентоспроможності операторів гостинності на основі поглиблення динамічного підходу в теорії конкуренції. Як показує практика, багато підприємств гостинності не готові до активної конкуренції, формування та підтримка довгострокової конкурентоспроможності є найважливішим фактором розвитку та стабілізації країни. Орієнтація підприємств гостинності на досягнення поточних фінансових та комерційних результатів без виділення просторово-часових координат зростання конкурентоспроможності актуалізує необхідність демонтажу стратегічної парадигми на основі динамічної оцінки конкурентних позицій.

Вивчення конкурентних процесів дозволяє дати наукову оцінку феномену з урахуванням змін в системно-методологічних основах конкурентоспроможності суб'єктів сфери гостинності. Проблеми, що виникають при здійсненні цієї діяльності, свідчать про невідповідність впливу на розвиток конкуренції.

Відсутність теоретично перевічених підходів до обґрунтування методів оцінки конкуренції впливає з неясного розуміння сутності конкурентних процесів і призводить до помилок у виборі методів аналізу та методів регулювання цього явища. Складність ситуації полягає в тому, що значення, яке надається конкуренції, існує на основі загальновизнаного розуміння її природи та змісту. Навіть у сфері економічного аналізу, де конкуренція завжди була в центрі уваги вчених, не створено жодної концепції, яка могла б послужити основою для подальшого розвитку методології та практики конкурентоспроможності.

Конкуренція як рушійна сила розвитку товаровиробничого суспільства і основний інструмент ефективного розподілу ресурсів за секторами економіки є основною формою поведінки конкурентів на ринку. У порівнянні з промислово розвиненими країнами рівень конкуренції в національній економіці все ще недостатній для його позитивного впливу на процеси його довгострокового розвитку.

У рамках цього дослідження необхідно з'ясувати можливість та доцільність розгляду конкурентного процесу на динамічній основі. Слід також зазначити, що метою цього огляду є перегляд традиційних методів та форм діагностики конкуренції між секторами. Такий огляд повинен проводитись виключно в рамках існуючої законодавчої бази щодо формування державної конкурентоспроможної політики та антимонопольного регулювання.

Стаття 42 Конституції України встановлює принцип державного захисту добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності [4].

Особлива увага Основного закону нашої держави в економічній конкуренції випливає з його ключового місця як у системі ринкової економіки, так і в системі демократичного суспільства. Адже саме конкуренція підприємців з метою отримання, завдяки власним досягненням, переваг перед іншими забезпечує:

– в економічній сфері: найбільш ефективний розподіл обмежених спільних ресурсів; найбільш ефективне використання кожним виробником частки доступних йому державних ресурсів, створення і впровадження нових товарів, послуг, технологій, сприяння науково-технічному прогресу;

– у соціально-політичній сфері: підвищення глобального добробуту як основи для створення добробуту та особистої свободи кожного члена суспільства; свобода вибору кожним членом суспільства своїх економічних та міжособистісних стосунків; запобігання концентрації ринку і, як наслідок, соціальної сили в окремих людей або групах осіб.

На відміну від більшості країн з розвинутою ринковою економікою, для яких конкуренція була природним станом економічних відносин протягом принаймні останніх століть, Україні довелося пройти через систему планування та адміністрування, яка фактично усуває повноцінну конкуренцію в легальній економіці до країна з міжнародно визнаною ринковою економікою. Це передбачало в минулому і сьогодні передбачає активну роль держави не тільки в захисті, але і в створенні та розвитку конкуренції.

Однак планування та реалізація державою заходів щодо створення оптимального конкурентного середовища для суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на дискримінаційній основі та сприяння зростанню на основі дії конкурентних механізмів ефективної соціально орієнтованої економіки вимагає об'єктивної та розумної оцінки стану та рівня розвитку економічної конкуренції в Україні [3].

Істотно підвищити ступінь обґрунтованості процесу конкурентного економічного розвитку можна тільки на основі виділення динамічного підходу в якості основи, для затвердження і розгляду змін до програм і концепцій соціально-економічного розвитку галузей і регіонів. Крім того, легко побачити зв'язок між процесами економічної динаміки і роллю стратегії підвищення конкурентоспроможності. Складність вивчення комунікації виявляється у наявності багаторівневого характеру потоку конкурентоспроможності на рівні взаємодії між підприємствами (мікрорівнева система), галузями (система мезомасштабу) та державною політикою у сфері конкурентоспроможності регулювання (система макрорівень). Для часткового вирішення виявленої наукової проблеми доцільно використовувати математичний апарат системної динаміки та моделювання міжгалузевої взаємодії.

Прагнення підвищити конкурентоспроможність змушує бізнес шукати власні конкурентні переваги. Однак аналіз практичного досвіду правління українських компаній (як в сфері виробництва, так і в сфері торгівлі) дозволяє стверджувати, що в багатьох випадках цей пошук заснований на власній, часто інтуїтивній, ідеї компанії. Що дозволить їх бізнесу отримати галузеву конкурентоспроможність. У той же час майже в будь-якому випадку – успішному чи невдалому виборі – через дефіцит часу чи фінансових ресурсів неможливо провести грамотний аналіз очікуваного результату, передбачити майбутній розвиток кон'юнктури ринку та своєчасно виправити обране рішення.

Основна проблема полягає в тому, що в останні роки всі питання, пов'язані з формуванням конкурентоспроможності, повинні були вирішуватися дуже швидко – для поліпшення застарілих технологій і в той же час для забезпечення високих темпів економічного розвитку. Сьогоднішня криза дозволяє оцінити правильність вибору, оскільки вже ясно, що виживуть ті компанії, яким вдалося отримати державний запас міцності за рахунок використання правильно обраних і накопичених стратегій конкурентоспроможності.

Теоретичні основи змісту, форм і методів боротьби було закладено в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маршала, К. Маркса, Й. Шумпетера, Р. Кантільйона, Ж. Тюрго, Й. Тюнена, Ж. Б. Сея. Зарубіжна практика і світовий досвід стратегічного управління компаніями представлені в працях І. Ансоффа, М. Портера, Ф. Котлера, П. Дойля, Б. Карлофа, І. М. Кірцнера, Дж. Ф. Мура, К. К. Прахалада, М. Тресі, Б. Дж. Нейлбаффа, Г. Хемела.

Дослідження різних учених наукових шкіл (Ю. Б. Іванов), А. Е. Воронкова, Л. І. Решетнікова, В. М. Горбатов, Л. І. Піддубна в основному присвячено прикладній проблематиці використання теорії конкурентоспроможності в оцінці ефективності функціонування економічних систем різного рівня.

Класична школа А. Сміта, Д. Рікардо розглядає цінову конкуренцію, тобто конкуренцію з точки зору ціноутворення: скорочення пропозиції спричиняє зростання цін, і це пояснюється ефектом конкуренції. Подальший розвиток концепції конкуренції відображено у роботах К. Маркса: завдяки конкуренції ми можемо побачити дію економічних законів [6]. Математична школа визначає конкуренцію на основі максимізації прибутку: ефект конкуренції проявляється в співвідношенні ціни і граничних витрат – при великій кількості продавців ця різниця дорівнює нулю.

Представник маржинальної школи А. Маршалл зазначає, що існує взаємозалежність між конкуренцією та оптимальною економічною організацією. А. Курно, Е. Чемберлін встановили, що залежно від кількості учасників існують різні варіанти поведінки учасників ринку і, відповідно, визначені ринки: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія. М. Портер зробив вагомий внесок у сучасну концепцію конкуренції як частину його теорії конкурентних переваг [7].

Фундаментальні позиції з проблеми динаміки щодо конкуренції дає Н. Д. Кондратьєв, який довів, що розвиток економічних систем необхідно розглядати в динаміці. Й. Шумпетер розглядає конкуренцію з точки зору внутрішнього потенціалу розвитку як результат нових комбінацій, тобто інновацій, тому що основою розвитку є науково-технічний прогрес, який змушує економічну систему адаптуватися до нових технологій [10]. Різноманітність підходів до розкриття окремих сторін для подальших досліджень показує, що проблеми динаміки конкурентних відносин в умовах посилення інноваційних процесів та формування інформаційного суспільства залишаються недостатньо вивченими.

Вивчення динаміки конкурентних відносин в умовах адаптації господарюючих суб'єктів до процесів інноваційного розвитку та формування економіки знань формує принципово новий авторський підхід до проблем забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

У поведінковій інтерпретації М. Портера конкуренція – це сила, яка включає: загрозу нових конкурентів, загрозу заміни товарів і послуг, суперництво клієнтів та боротьбу між існуючими конкурентами. Ці п'ять сил визначають ціни, які фірми можуть стягувати; рівень витрат, які потрібно понести; масштаб інвестицій, необхідний для перемоги, щоб перемогти над конкурентами [8].

Поряд з поведінковою інтерпретацією в двадцятому столітті, структурна інтерпретація набула широкого поширення. Його походження сходить до робіт Ф. Еджуорта, А. Курно, Дж. Робінсона і Е. Чемберліна, які заклали основи сучасної західної теорії чотирьох типів ринків: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія і монополія. При структурному підході акцент зміщується з боротьби компаній одна з одною на аналіз структури ринку, умов, які на ньому переважають.

Отже, Ф. Найт визначає конкуренцію як ситуацію, в якій вона переважає. Так, Ф. Найт визначає конкуренцію як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато і вони незалежні.

К. Р. Макконел і С. Л. Брю говорять, що «конкуренція – це наявність на ринку великого числа незалежних покупців і продавців, здатних вільно виходити на ринок і покидати його» [5].

Функціональний підхід описує роль, яку відіграє конкуренція в економіці Й. Шумпетер, зокрема, в рамках своєї теорії економічного розвитку конкуренцію визначив як «...суперництво старого з новим. Нововведення скептично сприймаються ринком, але якщо новаторові вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології» [10]. Ф. Хайек виникнення конкуренції пов'язує з наявністю невизначеності ринку і середовища господарювання: «Звернення до конкуренції може бути раціонально виправданим, якщо ми заздалегідь не знаємо фактів, що визначають дії конкурентів... Конкуренція представляє цінність тому і лише тому, що її результати непередбачувані і відмінні від тих, до яких кожен свідомо прагне або міг би прагнути. І хоча в цілому наслідки конкуренції благодіють, вони неминуче припускають розчарування чийсь-небудь конкретних очікувань і намірів» [9].

Сучасні дослідження в області конкуренції фокусуються на особливостях ринку – боротьбі продавців за ринки і боротьбі покупців за найдешевший і якісний товар, тобто домінуючий маркетинговий підхід до визначення конкуренції. Так, економічний словник визначає конкуренцію як «змагання між виробниками за найбільш вигідні сфери формування капіталу, ринку збуту, джерела сировини». Конкуренція є досить дієвим механізмом стихійного регулювання пропорцій суспільного виробництва. Ю. І. Коробов, О. В. Михайлов, А. Ю. Юданов вивчають конкуренцію як боротьбу за обмежений об'єм платоспроможного попиту споживачів, який ведуть фірми у доступних ринкових сегментах. А. Воронов критикує такий підхід, говорячи про вузькість та поверховість таких досліджень. Він пропонує вивчити конкуренцію за її механізмом, який включає конкурентні переваги, об'єкти та предмети конкуренції, методи змагання [1].

Існуюче розмаїття підходів до визначення конкуренції є, перш за все, результатом складного шляху його теорії в залежності від ступеня розвитку суспільства, його інтернаціоналізації, здатності його економічних суб'єктів забезпечувати національний прогрес на конкурентній, конкурентних засадах, в тому числі максимальна мобілізація здібностей. Кожен з цих підходів розроблявся в певний час, на певній стадії розвитку суспільства і народного господарства. Звідси і їх описовий характер – кожен з дослідників намагався пояснити, що відбувається в країні економічними методами.

У ринковій економіці під конкуренцією розуміють економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьбу власників товарів і послуг за найбільш сприятливі умови для виробництва та продажу. Таким чином, будь-яка конкуренція – це взаємодія споживачів або виробників у бажанні володіти однаковими ресурсами, товарами, що виникає в процесі їх взаємодії на ринку.

Найбільш прогресивні інновації є реальним втіленням в створенні наукомістких і конкурентоспроможних продуктів, що є одним з важливих результатів інновацій. Діапазон поширення нововведень розкривається при контакті з людиною, його проблемами.

Отже, практика виступає в якості ідентифікатора цінностей як прямо, так і опосередковано в системі суспільних відносин. Глибокі зміни в економіці неминуче вплинули на стан промисловості, посиливши проблеми, пов'язані з конкурентоспроможністю продукції не тільки на зовнішньому, але і на внутрішньому ринку.

Конкуренція як суперництво між виробниками – це природний стан ринкових відносин. Конкуренція змушує нас покращувати якість продукції, розширювати асортимент продукції та зменшувати виробничі витрати. Він є головним фактором сприйнятливості промислових організацій до інновацій, оскільки сприяє перетворенню ринкових та галузевих відносин у систему економічного примусу до високоефективної робочої сили. У той же час конкуренція в галузі інновацій – це свого роду конкуренція за інноваційні рішення наукових, технічних, соціально-економічних та інших не менш важливих проблем.

Формування конкурентного середовища в ринковій економіці тісно пов'язане з подальшим розвитком договірних відносин між суб'єктами інновацій. На основі контрактів більшість прикладних досліджень, і особливо ДКР, почали набувати товарну форму,

безпосередньо зачіпаючи ціннісний аспект інновацій. У цьому випадку конкуренція виникає в результаті конкурентних досліджень та розробок, коли оцінюються такі компоненти інноваційної діяльності, як, наприклад, надзвичайні винаходи чи корисні моделі. Згодом вплив конкурентоспроможного вирішення існуючих проблем отримує об'єктивну оцінку під час комерціалізації нових товарів, що освоюються у виробництві, та їх продажу як товару.

Стратегія в цілому спрямована на розвиток і використання потенціалу організації і розглядається як реакція на зміни зовнішнього середовища. Тому різноманітність інноваційних стратегій визначається складом компонентів внутрішнього середовища підприємства. Інноваційними стратегіями можуть бути: інноваційна діяльність організації, спрямована на отримання нових продуктів, технологій і послуг, застосування нових методів НДДКР, виробництва, маркетингу та управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів. Серед найбільш активно досліджуваних маркетингових технологій інноваційного напрямку сьогодні можна виділити управління брендами, поєднуючи ціннісні характеристики не тільки товару, але й уявлення про нього у свідомості споживачів.

Різноманітність конкурентних стратегій та організаційних форм суб'єктів господарювання створює безліч стратегічних позицій і величезний простір для вибору конкурентних стратегій інноваційного характеру. Щоб орієнтуватися в цьому просторі рішень і успішно вписуватися в нову ринкову структуру, вам необхідно адекватно розмістити в ній своє місце. Необхідно чітко розуміти, наскільки внутрішні науково-виробничі, технологічні, людські та організаційні ресурси відповідають потребам ринку, цінностям та що необхідно для досягнення такої відповідності в майбутньому та при мінімальних витратах. Тому першим завданням аналітики є визначення організації та типу її стратегічної конкурентної поведінки з метою використання багатого арсеналу методичних розробок та практичного досвіду в процесі прийняття рішень.

У вирішенні цієї проблеми значну роль відіграють теоретичні розробки економістів, які сформували науково-методичну базу для проектування конкурентоспроможних промислових структур. Це засновано на так званому біологічному підході до класифікації конкурентної поведінки, який використовується експертами для класифікації компаній і відповідних конкурентних стратегій.

Відповідно до цього підходу, стратегічну поведінку підприємства можна розділити на чотири типи (рис. 1): віолентна, характерні для великих компаній, які займаються масовим виробництвом, виходять на масовий ринок із власною чи придбаною новою продукцією, випереджають конкурентів завдяки серійному виробництву та економії масштабу; патієнтна, що полягає у адаптації підприємства до вузьких сегментів широкого ринку шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними характеристиками; експлерентна, що означає вихід на ринок з новим продуктом із захопленням частки ринку; комутантна, яке полягає в адаптації до умов місцевого ринку, заповненні ніш, по тим чи іншим причинам не зайнятим «віолентами» і «патієнтами», розробці нових послуг після появи нових продуктів і нових технологій, імітації новинки та їх просування масовим споживачам.

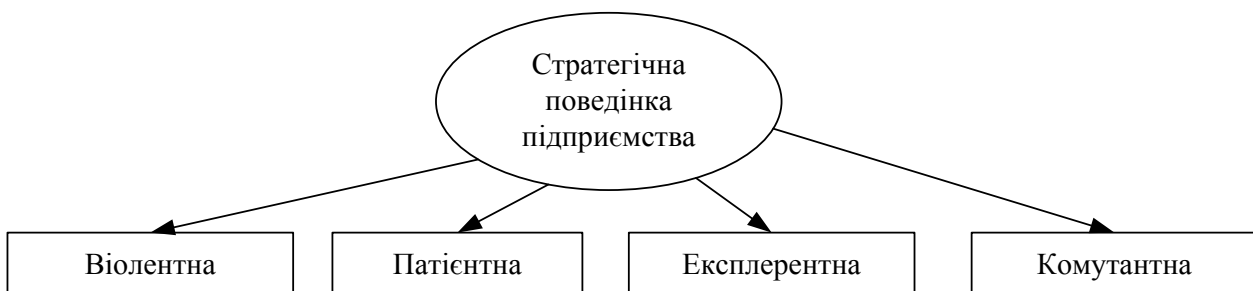


Рис. 1. Види поведінки стратегічного підходу підприємств

Джерело: авторська розробка

Порядок ідентифікації організації, віднесення її до того чи іншого виду стратегічної конкурентної інноваційної поведінки такий: надається загальна галузева економічна характеристика підприємства, його продукції, ринкових сегментів; відповідно до встановлених характеристик ця організація описується за допомогою матриці морфологічної ідентифікації відповідно до типу стратегічної конкурентної інноваційної поведінки; проводиться аналіз морфологічного опису та встановлюється відповідність одному чи декільком типам стратегічної конкурентної інноваційної поведінки.

Вибір і реалізація інноваційної стратегії залежить від стану інноваційного потенціалу, а його розробка може здійснюватися за рахунок компонентів і елементів внутрішнього середовища організації. Оцінка інноваційного потенціалу заснована на схемі: ресурс – функція – проект, де під проектом мається на увазі можливість виробництва певних продуктів. При оцінці внутрішнього середовища використовуються детальні і діагностичні підходи, зовнішнє середовище організації характеризує інноваційний клімат, вплив якого на інноваційний потенціал визначається за результатами PEST-аналізу.

Стратегія інноваційної позиції організації визначається загальним аналізом внутрішнього та зовнішнього конкурентного середовища, тобто інноваційного потенціалу та інноваційного клімату. Додатковим критерієм оцінки інноваційного потенціалу є інноваційна сила, яка виявляється в конкретній ситуації з урахуванням конкурентної поведінки організації, конкретних потреб споживачів, факторів ризику [2].

Зміни параметрів і умов процесів адаптації та розвитку господарюючих суб'єктів в сучасних умовах супроводжуються змінами у функціонуванні ринкових механізмів, в тому числі конкуренції. Багато дослідників постіндустріального суспільства відзначають зростаючу роль інформації в конкурентних відносинах. Створення гнучких адаптивних систем в управлінні і виробництві значно знижує витрати на прийняття рішень, вибір конкурентної стратегії.

Актуальність досліджень у цьому напрямку обумовлена тим, що в період активізації інноваційних процесів, формування інформаційного суспільства, розвитку економіки знань, у той же час змінюється характер динаміки конкурентних відносин. Ці проблеми до кінця не вивчені. Їх дослідження важливі в теоретичному та практичному аспектах, оскільки це змінить реалії конкурентних відносин.

Вивчення вітчизняної і зарубіжної монографічної і періодичної літератури дозволяє припустити, що існують концептуальні підходи до проблем конкурентних відносин інформаційного суспільства та динамічних процесів, але існують теоретичні прогалини, які відкривають простір для самостійних наукових досліджень.

Отже, проблема підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах подальшого розвитку галузей та ринків пов'язана, насамперед, із застосуванням методів зовнішнього та внутрішнього середовища. Як правило, сучасне комерційне виробництво є дуже складним об'єктом для діагностики та систематичного вивчення напрямків розвитку. Його особливості полягають у складному характері необхідності врахування економічних, організаційних, політичних факторів, труднощів як технічних, так і організаційних аспектів діяльності, а також тісного зв'язку із зовнішнім середовищем.

1.3. Державне регулювання інвестиційної діяльності на регіональному рівні в Україні

© Ярошевич Н. Б.

канд. екон. наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

© Якимів А. І.

канд. екон. наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

© Чубка О. М.

канд. екон. наук, доцент, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», державне регулювання інвестиційної діяльності включає в себе [1, ст. 12; 2, с. 41 – 42]: управління державними інвестиціями (пряма участь органів державної влади в інвестиційній діяльності у формі

капіталовкладень, формування та фінансування за рахунок державного або місцевого бюджету інвестиційних проектів; державні гарантії за відповідними проектами, які на конкурсних засадах фінансуються з державного або місцевого бюджету); регулювання умов інвестиційної діяльності (захист прав та інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності; проведення експертиз інвестиційних проектів; формування сприятливих економічних умов через застосування податкової та амортизаційної політики з метою розвитку інвестування; сприятливих умов з метою збільшення використання громадських коштів та позабюджетних джерел); контроль здійснення інвестиційної діяльності всіма учасниками інвестиційної діяльності (контроль дотримання інвестиційного законодавства, контроль за дотриманням державних норм і стандартів тощо).

Під державним регулюванням інвестиційної діяльності на регіональному рівні слід розуміти публічне інвестування та формування інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів. У вітчизняному законодавстві немає чіткого розмежування понять «бюджетне інвестування» (вкладення коштів виключно з державного чи місцевих бюджетів) та «державне інвестування» («публічне інвестування»). В зарубіжній літературі використовуються два поняття: «government investments» («урядові інвестиції») та «public investments» («публічні інвестиції») – вкладення коштів не лише з державного бюджету, але і з місцевих бюджетів та позабюджетних фондів, а також вкладення за рахунок державних та комунальних підприємств) [3, с. 46].

Публічне інвестування на регіональному рівні окрім інвестування з місцевих бюджетів, передбачає фінансування інвестиційних проектів за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку; за рахунок коштів субвенцій (субвенції на соціально-економічний розвиток об'єднаних територіальних громад (ОТГ), субвенції на формування інфраструктури ОТГ; субвенції з обласних бюджетів місцевим бюджетам на фінансування обласних конкурсів проектів місцевого розвитку) та за рахунок коштів секторальної підтримки ЄС.

Відповідно до Бюджетної класифікації видатків до капітальних видатків бюджету належать: придбання основного капіталу (обладнання і предметів довгострокового користування), капітальне будівництво, капітальний ремонт і реконструкція житла та адміністративних об'єктів, реставрація пам'яток культури, історії та архітектури, створення державних запасів і резервів, придбання землі й нематеріальних активів, капітальні трансферти підприємствам, установам, організаціям, органам державної влади, населенню.

Обсяги бюджетних інвестицій в Україні є низькими (табл. 1), зокрема в 2019 р. 2,6 % з державного бюджету у структурі капітальних інвестицій з тенденцією до зниження та 6,4 % з місцевих бюджетів.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні, 2010 – 2019 рр., %

Джерела фінансування	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
За рахунок коштів державного бюджету	5,66	7,20	5,96	2,47	1,25	2,53	2,58	3,5	4	2,6
За рахунок коштів місцевих бюджетів	3,17	3,21	3,13	2,72	2,70	5,22	7,47	9,2	8,7	6,4
За рахунок власних коштів підприємств та організацій	61,68	61,16	62,64	66,35	70,47	67,50	69,25	69,9	71,3	73,3
За рахунок кредитів банків та інших позик	12,68	15,19	14,54	13,90	9,91	7,59	7,55	5,3	6,7	7,7
За рахунок коштів іноземних інвесторів	2,06	2,09	1,79	1,71	2,57	3,00	2,74	1,4	0,3	0,9
За рахунок коштів населення на будівництво житла	10,46	7,29	8,26	9,63	10,06	11,71	8,33	7,8	6,4	6,6
За рахунок інших джерел фінансування	4,29	3,86	3,67	3,22	3,05	2,44	2,09	2,9	2,6	2,6
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: [4]

Значний дефіцит бюджету та великі соціальні зобов'язання загострюють проблему зменшення капітальних видатків в Україні. Останнім часом їх питома вага скорочується як у видатках зведеного бюджету, та і у ВВП. Незважаючи на незначне їх збільшення протягом 2015 – 2016 рр., їх частка все ще залишається на низькому рівні. Малий рівень капітальних видатків, порівняно із поточними видатками, свідчить про низьку інвестиційну активність держави. В економічно розвинених країнах частка державних інвестицій становить від 2 до 5 % від ВВП, коли в Україні – 0,77 % у 2019 р.; питома вага капітальних інвестицій до загальної суми видатків державного бюджету – від 4 до 16 %, коли в Україні менше 3 % [5]. У швидкозростаючих країнах Азії державні інвестиції становлять 5 – 7 % від ВВП, у Китаї, Таїланді і В'єтнамі загальний обсяг державних інвестицій перевищує 7 % ВВП [6, с. 169].

Державна підтримка інвестиційних проектів полягає здебільшого у фінансуванні (співфінансуванні) реалізації проектів із державного бюджету, а також наданні державних гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями. Держава приймає участь або безпосередньо як інвестор, співінвестор або як гарант, у розгалуженій системі інвестиційних проектів, що існують в Україні [2, с. 188 – 199]:

- 1) інвестиційні проекти;
- 2) інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки;
- 3) інноваційні проекти;
- 4) пріоритетні інноваційні проекти;
- 5) національні проекти;
- 6) державні інвестиційні проекти;
- 7) інфраструктурні проекти;
- 8) проекти соціально-економічного розвитку;
- 9) проекти, які реалізуються на засадах державно-приватного партнерства;
- 10) проекти, які реалізуються за підтримки міжнародних фінансових організацій;
- 11) проекти, які реалізуються за підтримки міжнародної технічної допомоги;
- 12) проекти транскордонного співробітництва.

Державні капітальні вкладення – капітальні видатки бюджету, що спрямовуються на створення (придбання), реконструкцію, технічне переоснащення основних засобів державної та комунальної власності, очікуваний строк корисної експлуатації яких перевищує один рік [7]. Згідно з Бюджетним кодексом України капітальні вкладення належать до видатків бюджету розвитку місцевих бюджетів.

У складі видатків бюджету виділяються видатки споживання (частина видатків бюджетів, які забезпечують поточне функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування, бюджетних установ, поточні міжбюджетні трансферти та видатки на фінансове забезпечення заходів соціального захисту населення та соціально-культурної сфери) і видатки розвитку (видатки бюджетів на фінансове забезпечення наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансове забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансове забезпечення структурної перебудови економіки; інші видатки, пов'язані з розширенням відтворенням). Відповідно до такого поділу видатків, бюджет розділяється на поточний бюджет і бюджет розвитку.

Категорія «видатки розвитку» містить низку складових, значна частина з яких не може вважатися інвестиціями, і не має аналогу у міжнародній практиці [3, с. 48].

До видатків розвитку належать:

- 1) фінансування економічної діяльності сільського господарства, паливно-енергетичного комплексу, транспорту, будівництва та зв'язку;
- 2) субсидії та поточні трансферти підприємствам, установам, організаціям на заходи з розвитку;
- 3) дослідження та розробки, окремі заходи розвитку з реалізації державних та регіональних програм;
- 4) інші видатки розвитку.

Категорія капітальних видатків бюджету є більш близькою до інвестицій. Проте більшу частину капітальних видатків становлять капітальні трансферти, наприклад, у 2019 р. капітальні

видатки зведеного бюджету становили 73948,9 млн. грн (6,89 % від загальної суми видатків бюджету), причому капітальні трансферти 43080,9 млн. грн (4,02 % від видатків зведеного бюджету) [5]. Форми та розподіл допомоги за галузями економіки з бюджету в Україні відрізняються від інших країн: якщо у країнах ЄС більша частка допомоги надається галузям інфраструктури (транспорт та зв'язок), то в Україні половина всіх коштів (у вигляді прямих та непрямих субсидій) іде в промисловість, енергетику, будівництво та сільське господарство.

Основним джерелом інвестиційних ресурсів на регіональному рівні є бюджет розвитку. До видатків бюджету розвитку місцевих бюджетів належать: погашення місцевого боргу; капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам (на соціально-економічний розвиток регіонів; на виконання інвестиційних програм; на будівництво, капітальний ремонт та реконструкцію об'єктів соціально-культурної сфери і житлово-комунального господарства; на будівництво газопроводів і газифікацію населених пунктів; будівництво і придбання житла окремим категоріям громадян; на збереження та розвиток історико-культурних місць України та заповідників; на будівництво та розвиток мережі метрополітенів; придбання вагонів для комунального електротранспорту; розвиток дорожнього господарства; придбання шкільних автобусів та автомобілів швидкої медичної допомоги; комп'ютеризацію та інформатизацію загальноосвітніх навчальних закладів; інші заходи, пов'язані з розширенням відтворенням); внески до статутного капіталу суб'єктів господарювання; проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу; підготовка земельних ділянок для продажу на земельних торгах та проведення таких торгів. Питома бюджету розвитку в загальній сумі видатків місцевих бюджетів є низькою (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага видатків бюджету розвитку місцевих бюджетів України, у загальних видатках, 2013 – 2015 рр., %

Статті	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Бюджет розвитку, у т. ч.	8,5	7,9	14,4
Капітальні видатки – всього, у т. ч.	6,5	6,2	11,5
придбання основного капіталу	4,5	4,5	8,6
придбання обладнання і предметів довгострокового користування	1,2	1,4	1,5
капітальне будівництво (придбання)	0,6	0,5	2,0
капітальний ремонт	1,9	1,8	3,5
реконструкція та реставрація	0,8	0,6	1,4
придбання землі та нематеріальних активів	0,01	0,1	0,2
Капітальні трансферти – всього, у т. ч.	2,0	1,7	2,9
підприємствам (установам, організаціям)	1,9	1,7	2,7
органам державного управління інших рівнів	0,04	0,03	0,1
населенню	0,01	0,01	0,03

Джерело: [3]

Реформа бюджетного законодавства 2015 р. знівелювала бюджет розвитку як основу локальних інвестицій, вилучивши з бюджетів розвитку до загального фонду місцевих бюджетів основні джерела доходів – єдиний податок та податок від нерухомого майна, і цим істотно змінила роль і значення бюджетів розвитку. Зараз надходження бюджету розвитку можна розподілити на внутрішні, до яких належать кошти від продажу комунального майна, земельних ділянок, та дивіденди на акції, що фактично є негарантованими і нерегулярними доходами, та зовнішні – запозичення та субвенції.

Кошти, які передаються із загального фонду на сучасному етапі є основним джерелом наповнення бюджетів розвитку, наприклад, частка доходів бюджету розвитку у структурі доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) в Україні в 2015 р. склала 14,2 %, з яких 12,3 % – це кошти передані з загального фонду бюджету до бюджету розвитку [8, с. 35]. Капітальні інвестиції з бюджету розвитку за таких умов повністю залежать від наповнення загального фонду бюджету та рішень органів місцевого самоврядування про спрямування коштів до бюджету розвитку [9].

Кошти пайової участі забудовників у створенні соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури населених пунктів, що з 2012 р. є одним із важливих джерел фінансування капіталовкладень, втрачають актуальність. Додаткові інвестиційні зобов'язання забудовника щодо створення і розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населеного

пункту реалізуються шляхом перерахування ним коштів до відповідного місцевого бюджету для створення і розвитку зазначеної інфраструктури. Проте у 2019 р. законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні» [10] скасовано пайову участь забудовників у розвитку інфраструктури населеного пункту з 2021 р. (у 2020 р. діє перехідний період з фіксованою ставкою), що погіршує інвестиційний потенціал місцевих бюджетів.

В результаті бюджети розвитку місцевих бюджетів використовуються в основному для [8, с. 35]: покриття дефіциту місцевого бюджету за рахунок місцевих позик чи інших запозичень, оскільки всі позичені кошти спрямовуються виключно до бюджету розвитку; спрощення процедури надання субвенцій з обласного бюджету бюджетам міст і районів. Інвестиційний потенціал місцевих бюджетів зменшується.

Стратегією регіонального розвитку головним джерелом фінансування економічного розвитку територій визначено ресурси Державного фонду регіонального розвитку.

Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР) – це бюджетна програма (відповідно до статті 24-1 Бюджетного Кодексу України КПКВК 2761070 «Державний фонд регіонального розвитку»), передбачена державним бюджетом, створена у 2012 р. з метою стимулювати розвиток регіонів, шляхом механізму багаторівневого конкурсного відбору проектів регіонального розвитку.

Кошти Державного фонду регіонального розвитку передбачено на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (щодо енергоефективності державних і комунальних навчальних та медичних закладів, створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків, спортивної інфраструктури), у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад.

Кількість проектів та програм соціально-економічного розвитку в регіонах України постійно зростає у зв'язку з необхідністю оновлення застарілої інфраструктури та зношених основних засобів. Коштів ДФРР не достатньо – обсяг реального фінансування ДФРР програм і проектів є істотно меншим необхідного, поданого у заявках: у 2015 р. в 31 раз, в 2016 р. в 69 разів, в 2017 р. в 103 рази (рис. 1).

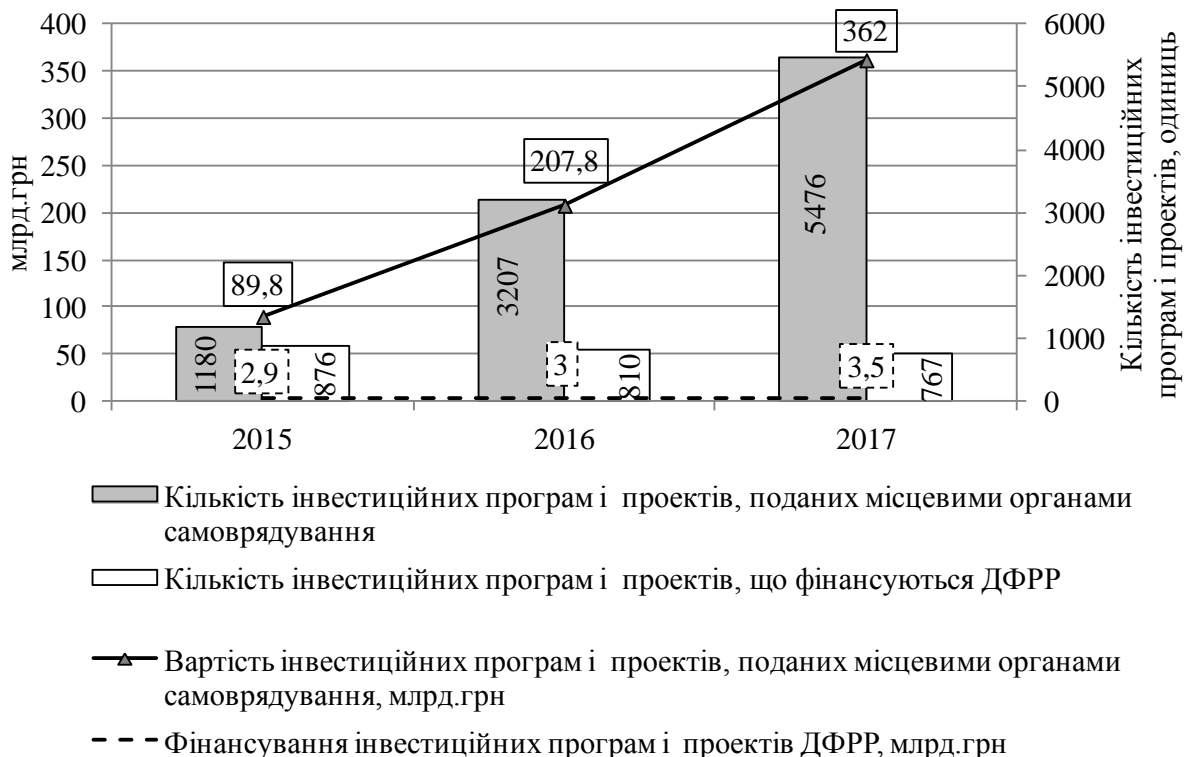


Рис. 1. Кількість і вартість інвестиційних програм і проектів, поданих органами місцевого самоврядування і реально профінансованих ДФРР, 2015 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [11, с. 29]

ДФРР передбачається в обсязі не менше 1 % прогнозного обсягу доходів загального фонду проекту Державного бюджету України на відповідний бюджетний період. Проте, як показує практика (рис. 2), жодного року у зазначеному обсязі кошти регіонам не виділялись. Норма Бюджетного кодексу (1 %) з 2016 р. призупинена. У 2014 р. кошти ДФРР хоча і були на початку року передбачені, все ж не були здійснені через відсутність фінансування у зв'язку з секвестром бюджету.



Рис. 2. Динаміка фактичного фінансування ДФРР, 2012 – 2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [12, с. 19]

До 2016 р. ДФРР фінансувався виключно із загального фонду бюджету. В 2017 р. ДФРР на 71,4 % фінансувався за рахунок коштів спеціального фонду і на 28,6 % за рахунок коштів загального фонду бюджету. Спеціальний фонд бюджету, який спрямовуватиметься на реалізацію програм і проектів ДФРР, повинен був наповнюватися за рахунок надходжень коштів від конфіскованих коштів та реалізації майна, конфіскованого за рішенням суду за вчинення корупційного та пов'язаного з корупцією правопорушення. Кошти від реалізації майна, конфіскованого за рішенням суду є ненадійним джерелом доходів ДФРР, наприклад, у 2015 р. планувалося зібрати кошти від реалізації конфіскованого майна обсягом 1,5 млрд. грн, а фактично було отримано лише 94,7 тис грн (0,0006 % від плану) [13]. Аналогічною є ситуація і в наступних роках, що спричиняє невиконання затвердженого обсягу фінансування ДФРР (рис. 3). Отже, ДФРР не має гарантованих джерел наповнення, що ставить під загрозу фінансування проектів із ДФРР.

Кінцевою метою інвестиційних проектів регіонального розвитку має бути їх спроможність не просто покращувати якість надання тих чи інших соціальних послуг, а й економити видатки з місцевих бюджетів на утримання існуючої інфраструктури та збільшувати надходження до місцевих бюджетів.

Згідно із звітами Мінрегіонбуду (головний розпорядник ДФРР з 2016 р.) і Рахункової палати серед інвестиційних проектів реалізованих за кошти ДФРР і субвенції переважають проекти будівництва, капітального ремонту, реконструкції (капітальний ремонт, заміна вікон, труб, оновлення дахів і фасадів тощо) закладів дошкільної і шкільної освіти (33 – 35 %), охорони здоров'я та соцзахисту (20 % – 23 %), об'єктів житлово-комунального господарства (близько 20 %), спортивних споруд тощо [13; 15]. До переліку об'єктів включено лише незначну кількість об'єктів транспортної інфраструктури (дороги, трамвайні колії, аеропорти). Тобто більшість місцевих проектів стосуються передусім відтворення та розбудови мережі закладів соціально-культурної сфери і ЖКГ, які перебувають у занедбаному стані, а не створення «точок зростання» місцевої економіки (рис. 4).

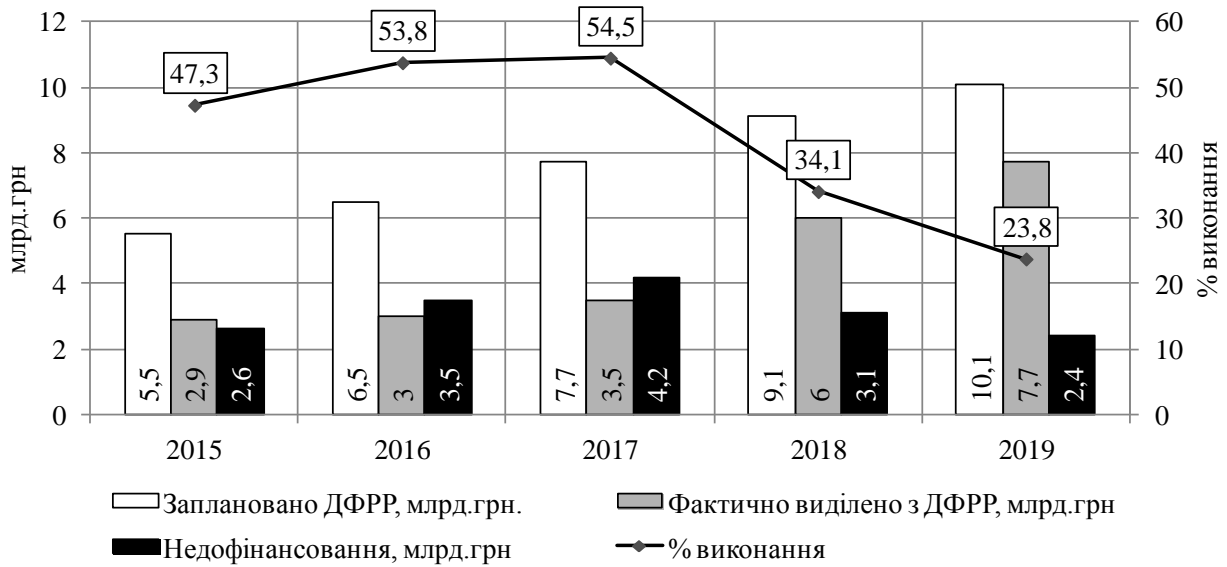


Рис. 3. Динаміка фактичного фінансування інвестиційних програм і проектів з ДФРР, 2015 – 2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [14]

Ресурс ДФРР розпоршується на дрібні проекти, які не вирішують стратегічні чи регіональні інфраструктурні завдання. Хоча середня вартість одного проекту, профінансованого з ДФРР, становить 5,7 млн. грн, 72 % проектів «коштували» менше 5 млн. грн, а 17 % проектів – менше 1 млн грн. [15].



Рис. 4. Галузева структура фінансування з ДФРР, 2017 – 2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [13; 15]

Також значна частина виділених коштів не освоюється і повертається до державного бюджету (рис. 5).

Основними причинами неосвоєння коштів та повернення їх до бюджету є:

- 1) затягування процедур затвердження проектів державною та регіональними комісіями;
- 2) недостатня спроможність окремих населених пунктів до реалізації інвестиційних програм, які вони заявили для отримання коштів ДФРР (програми і проекти, що реалізуються за рахунок коштів ДФРР, підлягають співфінансуванню з місцевих бюджетів на рівні не менше 10 %);

3) місцеві органи влади не дотримуються бюджетної дисципліни при підготовці проектів та проведенні тендерів, в результаті кошти фонду ДФРР виділені, але тендери не проведені, кошти повертаються назад;

4) уряд запізнюється з розподілом коштів фонду ДФРР заради фінансування більш нагальних потреб (наприклад [15, с. 26]: помісячним розписом на 2017 р. заплановано виділення асигнування ДФРР за загальним та спеціальним фондом з квітня по грудень включно, проте через затвердження лише у червні [16], виділення асигнувань ДФРР розпочато з липня з урахуванням обсягів, передбачених на квітень – червень, тобто з порушенням термінів, визначених помісячним розписом на три місяці).

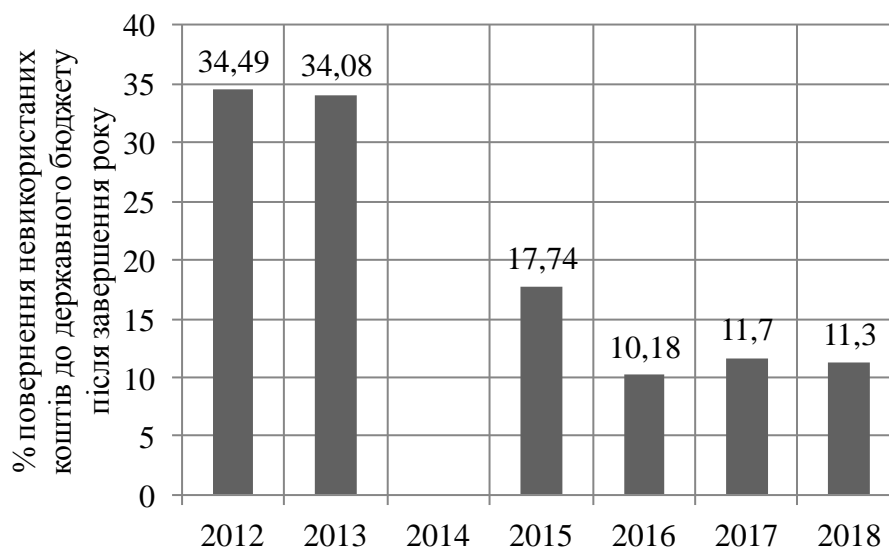


Рис. 5. Відсоток повернення невикористаних органами місцевого самоврядування коштів ДФРР до державного бюджету після завершення року, 2012 – 2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [15]

До існуючих складнощів можна додати необхідність перерахунку цін, яка спричиняє затримку з подачею проектів. Як наслідок, регіони отримують кошти на реалізацію інвестиційних проектів лише в другій половині року (в серпні поточного року – за п'ять місяців до завершення бюджетного періоду). Фінансування проектів наприкінці бюджетного року призводить до неспроможності в стислі терміни виконати заплановані будівельні роботи, наприклад, в березні 2017 р. по причині низької якості документації та тривалого процесу проведення тендерів, повністю розподілили кошти лише дев'ять регіонів: Вінницька, Донецька, Запорізька, Львівська, Київська, Полтавська, Рівненська, Харківська область і Київ [13; 15]. Невідповідність бюджетного циклу (один рік) проектному циклу (більшість проектів у регіонах не є однорічними, вони розраховані на 3–5 років) приводить до нестабільності та недоступності фінансування протягом терміну реалізації проекту призводить до виникнення недобудов та збитків. В результаті кошти повертаються назад, оскільки розпорядники коштів не мають можливості використовувати залишки направлених асигнувань у наступному бюджетному році і в кінці року повертають їх до Державного бюджету.

Механізм розподілу коштів ДФРР є неефективним для соціально-економічного розвитку територіальних одиниць, оскільки не забезпечують перспектив економічного зростання депресивних регіонів. Основна частина його коштів ДФРР у загальному підсумку спрямовується в економічно розвинуті регіони країни, наприклад у 2016 р. 38,5 % всіх розподілених коштів припали на Донецьку, Дніпропетровську, Луганську, Львівську, Харківську області та м. Київ [11, с. 31].

Також слід розглянути ще три інструменти регіонального розвитку, а саме: субвенцію на соціально-економічний розвиток об'єднаних територіальних громад (ОТГ), субвенцію на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад; субвенцію із обласних бюджетів місцевим бюджетам на фінансування обласних конкурсів проектів місцевого розвитку.

Головним розпорядником коштів по субвенції на соціально-економічний розвиток ОТГ є Міністерство фінансів України, для отримання цих коштів не потрібне співфінансування з місцевого бюджету. Попередньо кошти розподіляє спеціальна комісія, до якої входять представники Мінфіну та члени бюджетного комітету Верховної Ради (не менше 50 %). Остаточне рішення щодо розподілу субвенції ухвалює Кабмін, але основні механізми політичного впливу перебувають саме на рівні комісії. Розподіл коштів комісією, де народні депутати України складають понад 50 % її складу, є дуже нерівномірним: субвенція часто стає предметом домовленості між урядом та депутатами і виділяється або збільшується точно напередодні голосування за важливі законопроекти [13].

В 2019 р. статтею 32 закону про Державний бюджет України фактично передбачено «ручний розподіл» цих коштів, без визначення будь-яких критеріїв для спрямування коштів на потреби соціально-економічного розвитку окремих територій. Як і у випадку виключення із правил для народних депутатів України подавати проекти регіонального розвитку поза конкурсними комісіями і вимогами щодо їх відповідності регіональним стратегіям розвитку, норма статті 32 є такою, що містить корупційні ризики і допускає не ефективність витрачання державних коштів [17, с. 6 – 7].

Субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій протягом останніх років роки є відносно значною за розміром: на 2019 р. передбачено 4,756 млрд грн. цієї субвенції, що є більше ніж кошти, які отримають регіони за рахунок ДФРР (з урахуванням вилучення 50 % коштів на урядові пріоритети) [17]. Проте велика частина коштів цієї субвенції використовується на незначні закупівлі, що не відповідають визначенню «інвестицій»: іграшки, побутову техніку для дитсадків, костюми чи інструменти для аматорських колективів клубів, встановлення дитячих майданчиків чи тренажерів, тощо.

Для фінансування інвестиційних проектів місцевого розвитку в Державному бюджеті з 2016 р. передбачено надання субвенцій на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Загальний обсяг фінансової підтримки розподіляється між бюджетами ОТГ, пропорційно до площі об'єднаної територіальної громади та кількості сільського населення в такій територіальній громаді з рівною вагою обох цих чинників. Одержані кошти об'єднані територіальні громади здебільшого використовують на: капітальний ремонт та реконструкцію дитячих садочків, шкіл, фельдшерсько-акушерських пунктів, будівель сільських рад (заміну вікон та дахів, утеплення фасадів, ремонт систем опалення, реконструкцію котельень, благоустрій подвір'я, заміну огорож, придбання транспортних засобів) [18].

Також місцеві громади деяких регіонів України мають можливість на конкурсній основі отримувати фінансування з обласних бюджетів на вирішення питань місцевого розвитку шляхом перемоги в обласних конкурсах проектів місцевого розвитку. Обов'язковою умовою отримання коштів з обласного бюджету є власний внесок конкурсанта, обсяг залучених коштів місцевих бюджетів та коштів з інших джерел повинен становити 50 % суми коштів, яку планується залучити з обласного бюджету. Метою таких конкурсів є максимальне залучення коштів різних суб'єктів (обласного, районного бюджету, бюджету міських, селищних та сільських рад; фінансових та нефінансових внесків громадян, підприємців) для реалізації проектів місцевого розвитку [18].

В результаті в Україні близько 95 – 97 % бюджетних інвестицій на регіональному рівні витрачається на так звану тверду інфраструктуру: капремонт, оновлення дахів і фасадів тощо [15, с. 8], тоді коли в ЄС 20 – 30 % усіх коштів, що їх інвестує держава спрямовується на збільшення бізнес-потенціалу регіону [18].

Європейський Союз надає допомогу іншим країнам у вигляді бюджетної підтримки. У 2014 р. між Урядом України та Європейською Комісією було укладено Угоду про фінансування Програми підтримки секторальної політики України [19]. В рамках виконання Угоди передбачено проведення Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства конкурсного відбору проектів регіонального розвитку, які можуть реалізовуватися за рахунок коштів державного бюджету, отриманих від Європейського Союзу [20]. В серпні 2014 р. Україна затвердила Державну стратегію регіонального розвитку України на період до 2020 р., що передбачала перехід до нової

державної регіональної політики України. Внаслідок чого при досягненні задовільного прогресу в реалізації регіональної політики стала можливою угода з ЄС, що передбачає транші бюджетної підтримки.

У конкурсному відборі беруть участь проекти, які відповідають: завданням Державної стратегії регіонального розвитку та одній із 5 програм регіонального розвитку: інноваційна економіка та інвестиції; сільський розвиток; розвиток людського потенціалу; розвиток туризму; загальноукраїнська солідарність. Перший конкурсний відбір проектів секторальної підтримки у був у 2017 р., де було відібрано 25 проектів з 507 поданих, на виконання яких була спрямовано 600,75 млн. грн. [13] (рис. 6.)

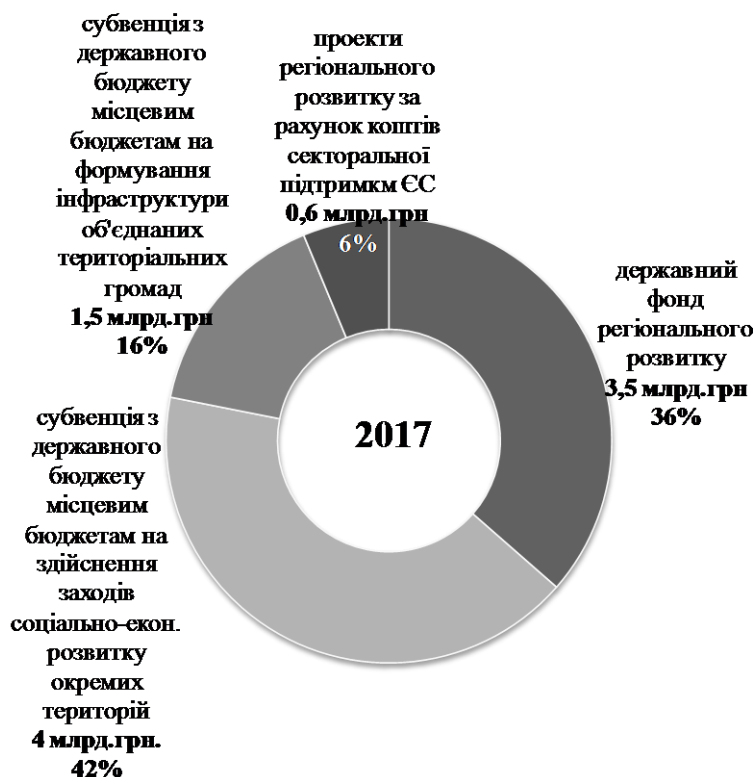


Рис. 6. Структура виділених коштів на регіональний розвиток виділені з державного бюджету, 2017 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [15]

Важливим чинником активізації інвестиційного процесу в Україні на місцевому рівні є збільшення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів шляхом правового закріплення за бюджетом розвитку регулярних та гарантованих джерел надходжень. З метою вирішення проблем невідповідності бюджетного та проектного циклів необхідне впровадження на рівні місцевих бюджетів середньорічного індикативного планування з часовим горизонтом 2 – 5 років, що вимагає значних змін у бюджетному процесі.

Ми підтримуємо думку вітчизняних вчених [9, с. 166], що Стратегія регіонального розвитку надмірно покладається на ресурси ДФРР як головного джерела фінансування економічного розвитку територій, оскільки коштів ДФРР є недостатньо, джерела фінансування ДФРР є ненадійними, спостерігається хронічне його недофінансування; критерії та процедури відбору проектів потребують корекції, оскільки проекти, що фінансують за рахунок коштів ДФРР фактично не є інвестиційними, не забезпечують потенціал розвитку та ріст місцевої економіки. Також необхідне нормативно-правове встановлення «запобіжника» розпорощення коштів ДФРР на дрібні і низьковартісні проекти. Фінансування капітальних та поточних ремонтів об'єктів бюджетної сфери повинно здійснюватись за рахунок коштів субвенцій щодо соціально-економічного розвитку територій.

В умовах обмежених бюджетних можливостей, хронічної нестачі бюджетних коштів на капітальні інвестиції, та значного зношення місцевої інфраструктури, знос якої суттєво

перевищує темпи відтворення і становить загрозу для інвестиційної безпеки, актуальності набуває активізація зусиль по залученню позабюджетних джерел інвестиційних ресурсів (конкурси проектів місцевого розвитку, що передбачають співфінансування проектів за приватні кошти; кошти секторальної підтримки ЄС тощо) та розвиток форм державно-приватного партнерства.

1.4. Сучасні тенденції формування та використання людського капіталу

© Кузнєцова Л. І.

канд. екон. наук,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ», м. Київ, Україна

Епоха глобалізації світової економіки сформувала характерні риси побудови міждержавних економічних зв'язків, які насамперед, полегшують вихід на зовнішні ринки, посилюють відкритість національних економік та стимулюють орієнтацію національних виробників на потреби світового ринку.

Проте ці процеси формують і певні ризики для національних економік з цими ризиками стикаються усі країни, проте найвідчутніше вони впливають на країни що розвиваються, гальмуючи їхній соціально-економічний розвиток і підпорядковуючи його інтересам потужних гравців світової економіки, що поглиблює соціальну та економічну нерівність між країнами. Одним з таких ризиків є те, що глобалізація, особливо в епоху розвитку і поширення інформаційних технологій, створює умови для надзвичайної мобільності людського капіталу, що призводить до перетоку його до розвинених, багатих країн і втрати його країнами що розвиваються, зменшуючи потенціал їх розвитку і посилюючи соціально-економічне відставання.

На сьогодні більшість досліджень щодо вкладень у людський капітал припадає на сферу освіти. Безумовно, це найважливіша складова формування людського капіталу.

На сьогодні більшість досліджень щодо вкладень у людський капітал припадає на сферу освіти. Безумовно, це найважливіша складова формування людського капіталу.

Проте категорія людського капіталу значно багатогранніша, насамперед, за впливом як на сукупний попит, так і на сукупну пропозицію.

Першими важливість робочої сили, освіти людини та її здібностей у зростанні багатства країни та її населення відмітили засновники класичної економічної теорії У. Петті [5], А. Сміт [6] та Д. Рікардо [1]. Та становлення теорії людського капіталу відбулося у середині ХХ ст., коли економічна наука стикнулася з різким збільшенням відмінностей у темпах економічного росту між окремими промислово розвинутими та відсталими країнами. Формуванню цих відмінностей сприяли зміни соціально-економічних умов ведення економічної діяльності. А саме:

1. Прискорення науково-технічного прогресу та розширення масштабів інноваційного виробництва, що зумовило підвищення частки складних технологічних процесів, а відтак і значущості особливої кваліфікації робітників. Виникла необхідність переосмислити роль і місце робочої сили у виробничому процесі.

2. Викликані науково-технічним прогресом зміни у виробничих процесах багатьох сфер суспільного життя зумовили збільшення частки інтелектуальних, високопрофесійних витрат праці працівників в структурі собівартості кінцевого продукту. Висока матеріаломісткість продукту в багатьох господарських процесах почала поступатися високій трудомісткості.

3. Після другої Світової війни відбулося прискорення процесів гуманізації соціально-економічних відносин в найбільш розвинених країнах світу, сформувалися «ідеї людської цінності» на всіх рівнях управління економікою та в соціально-економічних системах.

Водночас теоретико-методологічні розробки концепцій людського капіталу, створені до цього часу такими вченими як Л. Вальрас, Дж. М. Кларк, Ф. Лист, Дж. Мак-Куллоха, Г. Д. Маклеод, А. Маршалл, Дж. С. Мілль, Ш. Сей, І. Ф. Тюнен, Т. Уінштейн, Дж. С. Уолш, І. Фішер, У. Фара та інші дали можливість створити новий самостійний науковий напрям – теорію людського капіталу.

Економічна концепція людського капіталу викладена в теорії людського капіталу, засновниками якої були американські вчені, лауреати нобелівської премії Т. Шульц [7] і Г. С. Беккер, і орієнтована на пояснення відмінностей в рівнях продуктивності праці та розмірі заробітків індивідів, зайнятих господарською діяльністю. «Люди генерують, зберігають і використовують знання й навички (людський капітал) та створюють інтелектуальний капітал. Їх знання поширюються завдяки взаємодії з іншими людьми (соціальний капітал) та генерують асимільовані знання, що належать організації (організаційний капітал) [2]».

Поняття «людський капітал» в науці досі залишається неоднозначним. Г. С. Беккер та його послідовники розглядають людський капітал невід'ємно від його власника – робітника і визначають його як запас знань робітника, в процесі трудової діяльності якого формується приріст доходу [3]. При цьому величина людського капіталу вимірюється у грошових одиницях і визначається інвестиціями в освіту, охорону здоров'я тощо [4].

Водночас з дослідженнями школи Г. Беккера формувалась інституціональна теорія людського капіталу М. Коллінгворта, К. Ланкастера, М. Уїлла, Р. Уїлліса, які досліджували питання економічної ефективності людського капіталу в умовах функціонування соціальних інститутів та трансформаційних процесів розвитку інституціонального простору

Значний вклад у розвиток теорії людського капіталу зробили й вітчизняні науковці – В. П. Антонюк, О. Бородіна, О. Грішнова, Н. Ушенко та інші.

За останніми тлумаченнями цієї категорії людський капітал – це інтенсивний продуктивний і соціальний чинник, на який не поширюється закон спадаючої віддачі і який здатний накопичуватися за рахунок інвестицій в інтелектуальну власність, інформаційну оснащеність праці і життєдіяльності, виховання, навчання, знання, інноваційний і інституціональний потенціали, економічну свободу, підприємницьку здатність і підприємницький клімат, науку, культуру і мистецтво, безпеку і здоров'я населення.

Людський капітал здатний накопичуватися, зменшуватися, примножуватися, він також схильний до фізичного та морального зносу, і цим він схожий до фізичного капіталу.

Проте між фізичним (речовим) та людським капіталом є значні відмінності:

1. Створення фізичного капіталу та його функціонування можливе без участі та присутності його власника. А для формування здібностей людини одних матеріальних засобів недостатньо: для розвитку людського капіталу є абсолютно необхідною безпосередня, конкретна, жива праця майбутнього власника цих здібностей, тому що процеси їх виробництва фізично та технічно неможливі без прямої участі самої людини. Тобто нарощення людського капіталу пов'язане зі зменшенням одного з найважливіших людських благ – вільного часу

2. Незалежно від джерел інвестування (держава, підприємство, сім'я чи людина особисто), нарощення та використання людського капіталу визначальною мірою контролюється самою людиною. Тому такий елемент людського капіталу, як мотивація є дуже важливим і необхідним для того, щоб процес відтворення (формування, нагромадження, використання, інвестування) людського капіталу мав остаточно завершений характер.

3. Вкладення в людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний та соціальний ефект.

4. Людський капітал різниться від фізичного за ступенем ліквідності, адже людина і її людський капітал нероздільні, отже права власності на людський капітал нікому не можуть бути передані.

Тобто, якщо фізичний (речовий) капітал впливає на виробничі відносини, то розвиток людського капіталу – це розвиток людини і він має соціетальний вплив, поширюючись на усе суспільство, змінюючи також соціум та суспільні відносини і трансформуючи державний устрій у соціальну державу і посилюючи ендогенізацію розвитку економіки та суспільства.

Умови, необхідні для формування та використання людського капіталу можуть бути як сприятливими так і несприятливими за наслідками та екзогенними та ендогенними за походженням та впливом.

Саме різниця в цих умовах є головним чинником міграції людського капіталу (у даному випадку ми розглядаємо трудову міграцію, лишаючи за межами політичні та катастрофічні мотиви міграції населення). І найвагомішими з цих умов виступають економічні – тобто те, наскільки збалансованими є вартість та ціна робочої сили в даній країні.

Сучасні погляди на вартість та ціну робочої сили поєднують підходи трудової теорії вартості та теорії маржиналізму, тобто теорії суспільних витрат та граничної корисності.

Робоча сила – специфічний товар, тому його вартість відрізняється від вартості більшості товарів. Специфіка вартості товару «робоча сила» полягає в тому, що її величину визначають не лише суспільно необхідні затрати на її відтворення (це спільна ознака товару «робоча сила» з іншими товарами), а й необхідністю відтворення сім'ї робітника. При цьому для забезпечення нормального процесу відтворення робочої сили необхідно споживати не лише матеріальні, а й соціальні (здобути належну освіту, кваліфікацію, користатися відповідними послугами, мати нормальний відпочинок тощо) та духовні (читати книги, відвідувати кінотеатри, дивитися телевизор тощо) блага. Крім того, своєрідність цього товару полягає ще і в тому, що до вартості робочої сили належать моральний, історичний, соціальний та інтернаціональний елементи.

Ціна ж робочої сили визначається на ринку праці і встановлюється на рівні, який узгоджує граничну продуктивність праці, тобто цінність послуг праці для покупця-підприємця. І важливим фактором, що зумовлює відхилення ціни робочої сили від її вартості, є не збігання попиту і пропозиції на цей товар, зокрема зростання кількості безробітних. Саме цей фактор для країн що розвиваються зумовлює значний розрив між заробітними платами та дійсною вартістю нормального відтворення людського капіталу виступає головним фактором трудової міграції.

Певне уявлення про співвідношення між заробітною платою та вартістю окремих складових життєвих потреб дає їх порівняння по окремих країнах.

Так, зокрема, нижче наведені дані щодо мінімальних та середніх заробітних плат а також вартості житла та навчання у вишах по окремих країнах Європи, які свідчать про те, що середня заробітна плата в європейських країнах спів ставна з ціною житла і дозволяє як заощадити на його купівлю так і купити житло в кредит (іпотечні кредити в європейських країнах видаються на 20 років при річній ставці 1,5 – 3 %) (табл. 1).

Таблиця 1

Заробітна плата та вартість окремих складових життєвих потреб по країнах ЄС, 2018 р., дол. США

Країни	мінімальна заробітна плата	середня заробітна плата	ціна 1 кв. м житла	плата за вищу освіту на рік
Латвія	464	1217	від 875	2000
Румунія	503	1186	1230	2000 – 5000
Чехія	621	1454	1488	0
Польща	660	1253	1980	1000
Греція	819	1203	від 1400	700
Іспанія	1134	2133	1000	1200 – 2500
Франція	1662	3332	від 4000	180 – 390
Німеччина	1657	4392	від 1300	200
Україна	184	430	1100	760

Джерела: [8; 9; 11]

Вартість освіти в Чехії, Франції та Німеччині безоплатна (у Франції та Німеччині лише є збір), освіта на комерційній основі також спів ставна з заробітною платою і також діє система кредитів на освіту з нижчими решти споживчих кредитів ставками.

В Україні при середній заробітній платі у 430 дол. США понад 63 % отримує заробітну платну нижчу за цей рівень, а 45 % – нижчу ніж 280 дол. США – тобто заощадити на купівлю житла практично жоден працюючий в Україні не може. Лише 8,6 % працюючих отримує заробітну плату понад 800 дол. США, проте й цей рівень не спів ставний з вартістю житла. Кредитні ставки на житло в Україні мінімум утричі вищі ніж у європейських країнах, що робить їх недосяжними. Кредитів на освіту в Україні немає, а квота на держзамовлення, яка забезпечує безоплатне навчання стало скорочується це є однією з причин поступового падіння рейтингу України у індексі людського капіталу, про що йтиметься нижче.

Якщо проаналізувати структуру споживання в європейських країнах, то також стає очевидним суттєва відмінність України у цій царині (табл. 2).

Таблиця 2

Структура фактичного споживання домогосподарств, 2018 р., %

Країни	Продукти харчування	ЖКГ	Предмети домашнього вжитку	Охорона здоров'я	Освіта	Відпочинок і культура	Державні витрати у % до ВВП	
							на освіту	на охорону здоров'я
Австрія	8,1	18	5,4	13,2	8	9,1	5,5	7,8
Бельгія	9,6	17,8	4,5	14,9	9	7	6,6	8,6
Болгарія	18	18,8	4,2	12	5,5	7,7	4,1	4,2
Угорщина	15,3	17	3,7	10,7	8	7,4	4,6	4,8
Німеччина	8	18,8	5	13,2	6	7,9	4,8	9,4
Греція	15,6	19,7	3	10,2	6,6	5,5	...	5
Данія	8	20,9	3,4	13,4	8,6	8,8	7,6	8,7
Італія	12,2	20,3	5,3	12,2	5,8	6,1	4,1	6,7
Латвія	16,7	19,5	3,4	7,3	7,6	9,3	5,3	3,3
Литва	20	14,6	5,4	9,5	5,8	7,5
Норвегія	8,2	14,5	4,2	13,6	8,4	9,2	7,6	8,5
Польща	14,7	18,6	4,3	9,8	7,1	7,7	4,8	4,4
Велика Британія	6,8	21,6	3,6	10,5	7,5	10,8	5,5	7,9
Франція	10,1	21	3,7	13,4	6,9	7,9	5,5	8,7
Чехія	13,7	22,4	4,4	11,7	6,8	8,4	5,8	6
Швеція	8,5	18,2	3,5	12,2	9,7	8,9	7,6	9,2
Естонія	17,8	16,2	3,3	9,5	7,7	8,4	5,2	4,9
Україна	40,9	11,6	3,9	5,6	1	3,9	5	3,1

Джерела: [10; 11]

В країнах Європи на продукти харчування домашня господарства витрачають в середньому близько 12 %. Найбільша питома вага цих витрат у Литві – 20 %, найменша – у Великій Британії – 6,8 %. Українські домогосподарства на харчування витрачають майже 41 % своїх доходів у середньому. Проте у 2018 р. понад 24 % сімей України були визначені як відносно бідні. Якщо ж враховувати прожитковий мінімум, розрахований по ринковим цінам, то майже 27 % населення має доходи нижчі за цей рівень, а понад 43 % витрачає менше за прожитковий мінімум [12].

Це означає, що переважна більшість населення немає умов для нормального відтворення робочої сили загалом та для розвитку людського капіталу. Про це свідчить мізерні частки витрат домогосподарств на охорону здоров'я, освіту, відпочинок та культуру.

Генеральний секретар ООН Антоніу Гутерріш, представляючи доклад «International migration and development» на 73 генеральній асамблеї ООН, підкреслив, що міграція є позитивним глобальним явищем. Вона стимулює економічне зростання, сприяє скороченню масштабів нерівності і зміцненню зв'язків між різними співтовариствами, а також допомагає долати демографічні проблеми, викликані нерівномірним зростанням і скороченням населення. Проте міграція також є причиною зростання політичної напруженості і приводить до людських трагедій [13].

Процеси глобалізації чи не найбільше вплинули саме на мобільність людського капіталу: у 2017 р. 258 млн. чоловік, або 3,4 % світового населення, проживало за межами країни свого народження і це утричі перебільшує показник 1970 р. Мігранти, насамперед, це стосується трудової міграції, роблять суттєвий внесок у економічне зростання. Так, у 2017 р. сума грошових переказів в світі склала 596 млрд дол. США, з них 450 млрд надійшло у країни що розвиваються. Грошові перекази переселенців – це величезні потоки капіталу, в три рази що перевищують розмір офіційної допомоги країнам що розвиваються [14].

Проте у цього процесу є і інший бік. Ці перекази становлять лише 15 % доходів трудових мігрантів. Решта 85 % – це внесок мігрантів в економіку країни перебування [15]. Сучасні

міграційні процеси мають ще одну негативну характерну рису, що відрізняє їх від міграцій попередніх років. Перш за все це збільшення кількості кваліфікованих спеціалістів та фахівців, що переїздить – тобто посилюється так званий «витік мізків». Це означає не лише те, що країна, звідки від'їздить мігранти, втрачає у обсягах ВВП, вона втрачає інвестиції, що вкладалися у розвиток людського капіталу і, що найважливіше, – потенціал розвитку, так як мігрує саме той людський капітал, який найбільше здатний до інноваційної діяльності і який несе в собі потенціал майбутнього розвитку.

Крім того, якщо раніше масові міграції були викликані різними політичними або природними катаклізмами і носили стихійний характер, то сьогодні це постійний процес, що має тенденцію до зростання, підґрунтям якої частково є цілеспрямована політика країн першого легіону.

Сьогодні розвинені країни формують ендогенну політику формування та використання людського капіталу, створюючи спеціальні програми надання громадянства та сприятливі умови для залучення науковців і висококваліфікованої робочої сили з інших країн і тим самим забезпечують не лише високі темпи науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку, так як час на набуття необхідної кваліфікації, знань та навичок суттєво скорочується навіть до нуля, але й зменшують інвестиції у людський капітал.

Прикладом такої політики може слугувати американська програма Startup Grind Global, яке вже третій рік поспіль проводиться США у Кремнієвій Долині і збирає щоразу усе більше талановитих людей і ідей. З 1959 р. щорічно проводиться Міжнародна математична олімпіада серед школярів, яка у 2019 р. проходила у Великобританії, Міжнародна фізична олімпіада в Тель-Авіві, Міжнародна біологічна олімпіада в Угорщині, Міжнародні олімпіади з інформатики, астрономії та астрофізиці, природничим наукам тощо. Багато провідних університетів оголошують конкурси серед молоді за результатами яких надається стипендія для навчання.

За результатами цих олімпіад та конкурсів талановита молодь отримує не лише можливість навчатися у престижних вишах, але й гранти на реалізацію своїх розробок та можливість працювати у таких країнах, як США, Велика Британія, Німеччина, Китай.

Не лише західні країни проводять такі конкурси та олімпіади. У 2014 р. провідною платформою мета-пошуку в Південно-Східній Азії започатковано конкурс «Грант інноваторів iPrice Group» для пошуку талантів у галузі електронної комерції. Останні роки Росія активно проводить міжнародні конкурси практично по усіх галузях знань, такі як «Вчені майбутнього», «NAUKA 0+», «SCIENCE IS MAGIC» тощо.

Слід зазначити, що від 2000 р. мігранти виграли 38 % Нобелівських премій, що присудили американцям.

Міграційні процеси в Україні відповідають зазначеним тенденціям і це вкрай небажана ситуація. За оцінками МВФ близько 3 – 4 млн. українців виїздить працювати за кордон. На жаль, статистика міграції трудових ресурсів в Україні практично відсутня. Державна служба статистики відомості про міграційний рух населення формує на підставі даних про реєстрацію місця проживання фізичних осіб та відомостей про зняття з реєстрації місця проживання фізичних осіб, тобто враховується лише населення, що виїхало з України на постійне проживання. Трудова міграція не відслідковується, а саме вона набуває останнім часом величезних масштабів – за різними оцінками за кордоном працює від 6 до 9 млн. осіб (населення України працездатного віку за даними Державної служби статистики становить близько 17,3 млн. осіб).

Опосередковано про її масштаби можна судити по обсягах тих коштів, що переводять українські заробітчани. Так, у 2014 р. лише через банківську систему було переведено 6,6 млрд. дол. США, у 2015 р. – 4,8 млрд. дол. США, у 2016 р. – 5,4 млрд. дол. США, у 2017 р. – 9,3 млрд. дол. США, у 2018 р. – близько 11 млрд. дол. США, у 2019 р. – 12 млрд. дол. США. Це означає, що українські трудові мігранти створили близько 80 млрд. дол. США ВВП для інших країн – понад 60 % ВВП України. Проте і ці дані не дозволяють навіть приблизно оцінити масштаби трудової міграції людського капіталу з України, так як з розвитком цифрових технологій різко зростає кількість тих, хто працює дистанційно. З кожним роком у цій сфері розширюється перелік професій, до того ж вимоги щодо підтвердження кваліфікації стають значно лояльнішими.

Слід зазначити, що чим вищий рівень людського капіталу, тим вагомішою стає інша умова його формування та використання, а саме – наявність можливості його реалізації. І у цій царині ситуація в Україні незадовільна.

Україна має потужний людський капітал. І хоча останнім часом індекс розвитку людського капіталу має тенденцію до зниження, про що свідчить падіння рейтингу людського капіталу України у щорічних дослідженнях Світового банку (у 2018 р. Україна посіла 50 місце, тоді як у 2015 р. – 31 місце) [16], він залишається серед найвищих поміж 157 країн світу.

Вже не перший рік українська талановита молодь посідає перші місця у міжнародних наукових та інноваційних конкурсах. Так, наприклад, у 2020 р. українські розробники презентували на ній 13 технологічних стартапів інвестиційним фондам, серед яких Accel Capital, Spark Capital, Craft Ventures, General Catalyst та Andreessen Horowitz. Чотири українських 34 тартами потрапили до 1 % найкращих компаній серед 4000 претендентів в програму Accelerate, що проходила у межах конференції. Крім того українська делегація отримала спеціальну винагороду від мережі Startup Grind та була визнана найбільшою та найбільш підготовленою серед 96 країн [17].

Проте переважна більшість пропонованих українцями стартапів реалізується поза межами України, так як належних умов для реалізації інноваційних ідей держава не створила. А саме ці люди і їх людський капітал є тим чинником, що мав би стати підґрунтям інноваційної трансформації сукупної пропозиції України, забезпечуючи тим самим її ефективний сталий соціально-економічний розвиток.

Наведені дані свідчать про те, що відсутність державної політики формування та ефективного використання людського потенціалу в Україні стає найважливішим чинником гальмування економічного розвитку нашої країни, отже розробка цієї політики є невідкладною і необхідною умовою стабільного соціально-економічного зростання.

1.5. Аспекти вторинної переробки залізовмісних відходів металургійного виробництва

© Драчук Ю. З.

д-р. екон. наук, проф.,

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна

Вітчизняне національне господарство, за дослідженнями вчених-дослідників, має значні невикористані внутрішні потенційні можливості для активізації виробництва та підвищення його економіко-технологічної структури до світового рівня. З аналізу підсумків взаємодії і взаємозв'язку складових комплексу гірничо-металургійного виробництва – сировинних матеріалів (залізорудна сировина, брухт чорних металів, кокс, коксівне вугілля), енергія різного роду і допоміжні матеріали, орієнтири стратегічного розвитку – забезпечується підвищення рівня ефективності та конкурентоспроможності підприємств цієї галузі на основі впровадження новітніх технологій металургійного виробництва.

Найважливішим технологічним завданням сучасного виробництва, за даними вітчизняних досліджень, є комплексне і раціональне використання сировини на всіх стадіях переробки. Однією з найзначніших галузевих проблем є техногенні відходи (шлаки), яких за багаторічну господарську діяльність на територіях металургійних підприємств накопичилося багатомільйонні відвали. А поліпшення екологічної складової пов'язано з комплексною переробкою шлаків. У розвинених країнах світу спостерігається тенденція до збільшення обсягу використання у виробництві вторинної сировини, отриманої за рахунок ефективної переробки відходів виробництва.

Метою дослідження є розгляд, з урахуванням технологічних особливостей, і в рамках виробничих завдань використання залізовмісних відходів доменного, мартенівського і прокатного виробництва, багаторівневу класифікацію видів технологічних відходів (браку), методичний та прикладний підходи регламентації технологічних бізнес-процесів зашлакованості залізовмісних продуктів переробки металургійних шлаків і скрапу, що утворюються в процесі виробництва і пропонованих до рециклінгу ресурсів.

Використовується ідеологія сертифікації і стандартизації міжнародного бізнесу, процесного управління в виробничо-економічних бізнес – системах, науковому напрямку якого послужили роботи зарубіжних авторів: Майкла Хаммера (Michael Hammer), Джеймса Чампі (James Champy), Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава та ін., присвячені різним аспектам системи якості процесів. В області теорії і практики доменного і сталеливарного виробництва, а також коксохімії – творчі зусилля акад. Миколи Прокоповича Чижевського на розширення з коксуванням кам'яного вугілля при добавці залізної руди і колошникового пилу. Так був вперше отриманий залізококс – новий вид сировини для доменної плавки, запропоновані ефективні методи визначення вмісту газів в процесах виплавки металу. Роботи провідних дослідників – Ковальов С. М., Кавальов В. М., Харрінгтон Дж., Стовпченко А. П., Камкина Л. В., Пройдак Ю. С., Айзатулов Р. С., Харлашин П. С., Протопопов Є. В., Назюта Л. Ю., Курун І. Ф. – що полягають в екологічному аспекті промислових технологій, утилізації залізоцинковмісних шлаків і пилу [1; 2; 3; 4; 5]. Важливі проблеми, в реалізації розроблених стратегій системного підходу до стратегічного планування, в рамках якого розробляється концепція технологічного розвитку гірничо-металургійного комплексу, з урахуванням очікуваних потреб сировинних матеріалів, досліджується в роботах сучасних вчених науковців: О. І. Амоші, С. С. Аптекаря, Ф. Е. Поклонського, М. І. Іванова, М. Г. Чумаченко та ін. [6], де системний підхід розглядається, як методологія досліджень окремих вітчизняних об'єктів як систем. Робиться спроба системного моніторингу світового сировинного ресурсу, здатності галузі до впровадження інновацій.

Теоретичний і науковий підхід полягає в тому, щоб з урахуванням технологічних особливостей, в рамках виробничих завдань використання залізовмісних відходів доменного, мартенівського і прокатного виробництва, запропонувати багаторівневу класифікацію технологічних бізнес-процесів і видів техногенних відходів (браку).

Методичний і прикладний підходи даного дослідження полягають в оцінці оптимізації процесних інновацій зашлакованості залізовмісних продуктів переробки металургійних шлаків і скрапу, що утворюються в процесі виробництва і пропонувані до рециклінгу ресурсів.

Очевидно, що найдосконаліші технології не можуть запобігти утворенню технологічних відходів, і відомих техніко-економічних показників, що використовувалися для характеристики ефективності виробництва, оцінки технологічних і економічних параметрів життєвого циклу продукції металургійного комплексу, недостатньо. З огляду на особливості сформованої економічної ситуації, пріоритетності запропонованого наукового дослідження, слід розглядати, як інтегральний підхід, що об'єднує концептуальні положення впровадження процесних інновацій в технологічні бізнес-процеси повторної переробки залізовмісних відходів виробництва. З аналізу проблем слід зауважити, теорії класифікації технологічних бізнес-процесів використання відходів аглодоменного переділу, що включає Рециклювання залізовмісних відходів виробництва, як складової створюваної міжнародної системи якості. Необхідним є обґрунтування оптимальних параметрів і ключових показників ефективності бізнес-процесу, ступінь впливу об'єктивних причин, що відбивають причинно-наслідковий зв'язок виникнення відхилень технологічних параметрів «ключових показників ефективності» (КПЕ) від потенційно досяжних значень «оптимальних параметрів бізнес-процесу» (ZBV) [1; 8; 9].

Виходчи з вищевикладеного, на основі різного виду бізнес-процесів в доменному і сталеплавильному технологічному переділі, робиться спроба обґрунтувати науково-методичні та деякі прикладні аспекти впровадження бізнес-процесів в даній сфері. Отже, для чіткого обліку залізовмісних по переділу, відповідно до вимог стандарту міжнародної системи якості (МСЯ), продукція має класифікуватися наступним чином: придатна продукція, прийнята з першого пред'явлення, що відповідає всім вимогам замовлення; невідповідна продукція, що має відхилення від вимоги МСЯ, і технологічні відходи – та частина продукції, що за умов технологічного процесу неминуче перетворюється на виробничий рециклінг в межах параметрів, встановлених внутрішніми нормативами. Відзначено, що при різних способах отримання залізовмісних сплавів, що утворюються в процесі, до виробничого рециклінгу відносяться: доменні і мартенівський шлаки, шлами аглофабрики, шлами газоочисток доменних і мартенівських печей, колошниковий пил, окалина первинних і вторинних відстійників,

зварювальний шлак, коксовий дріб'язок, а також матеріали природного походження, таких, як рудна дрібниця, відсів дрібниці агломерату, окислені окатиші і заліза прямого відновлення, залізорудного концентрату і їх суміші. Повторне використання залізовмісних відходів має ряд економічних переваг за хімічним складом життєвого циклу продукції.

До технологічних відходів виробничого рециклінгу при розливанні сталі на машині безперервного лиття заготовки відносяться: нормативні залишки металу в сталерозливних і проміжному ковшах; частина литих перших і останніх за розливанням заготовок і прокату в межах встановлених видаткових коефіцієнтів; залишок металу в проміжному ковші; головний і хвостовий обріз металу; метал, злитий в шлакову чашу, з відсічних жолобів і скрап на відсічному жолобі; нормована частина заготовки до і після дефекту «пояс», що утворилася в результаті заміни заглиблених склянок і проміжних ковшів; заготовки немірної довжини (довжина яких менше допустимої для прокатки на власних станах).

До технологічних відходів залізовмісних прокатного виробництва відносяться: кінцевий обріз; проби; зварювальний шлак; окалина; недокати по налаштуванню стану (по сортовим станам), калькульовані по кожному виду прокату. До внутрішнього рециклінгу технологічних відходів відноситься також:

1) брак сталеплавильного виробництва: а) скрап аварійний, отриманий в результаті прогара футерування конвертера, прогара футерування сталерозливних ковшів, перевантаження ковшів, у вигляді викидів в період плавлення, а також інші технологічні втрати металу з вини конвертерного цеху; б) скрап аварійний (при розливання сталі на МБЛЗ) як залишок металу в промковші і металу в шлаковій чаші понад технологічно обґрунтованої кількості, метал, злитий в аварійну чашу, скрап, що утворюється при проривах; заготовки, що мають непереборні дефекти поверхні, відхилення розмірів і форми поперечного перерізу від вимог, встановлених нормативною документацією і не придатні для подальшої переробки; частина заготовки, що перевищує нормовану згідно технічних умов; частина заготовки, до і після дефекту «пояс», що утворилася в усіх випадках;

2) брак прокатного виробництва: брак по нагріванню; брак з прокату. Брак по нагріванню є перегрів поверхні, шпаківні, дефекти поверхні і відхилення розмірів і форми поперечного перерізу від вимог, встановлених нормативною документацією, наднормативні недокати по налаштуванню стану. Види браку в залежності від причин утворення та з урахуванням впливу технологічних факторів на утворення браку представлені нижче (табл. 1).

Таблиця 1

Види браку з урахуванням впливу технологічних факторів

Види браку	
Брак по металу	Брак по прокату і безперервнолитої заготовлі
1. Залишки усадочної раковини (недокати).	1. Закати.
2. Розкатана тріщина.	2. Підріз.
3. Пояс (перерва струменя).	3. Ус.
4. Пояс шлаковий.	4. Відбитки, вм'ятина.
5. Сліточна пелена.	5. Пелена прокатна.
6. Неметалеві включення.	6. Скручування: сортовий прокат; безперервнолита заготовка.
7. Газові бульбашки.	7. Відхилення розмірів і форми, в повному обсязі сформований профіль т ін.: сортовий прокат; безперервнолита заготовка.
8. Розшарування по неметалевих включеннях.	8. Кривизна: сортовий прокат; безперервнолита заготовка.
9. Макродефекти (кірка, пористість, ліквацийний квадрат та ін.).	9. Недокат наднормативний.
10. За хімічним складом.	10. Прокатна пелена.
	11. Вмонтований чужорідний метал.
	12. Тріщина прокатного походження.
	13. Відсутність дефектів на відібраному Темплете, відсутність Темплете.

Примітка: ¹⁾ втрати від буріння по неметалевих включеннях до 5-го балу включно відносяться на прокат, вище 5-го балу – на сталь; ²⁾ при порушенні режимів нагріву або прокатки, втрати від буріння відносяться на прокат.

Виходячи з розглянутого, запропоновано методичний підхід впровадження маловідходного і безвідходного виробництва: визначення зашлакованості залізовмісних продуктів переробки металургійних шлаків; оцінка хімічного складу скрапу для агломераційного виробництва, які представлені у вигляді внутрішніх функціональних транзакцій, в свою чергу кожна з яких формує номенклатуру справ відповідно до технологічної та економічної складових. Важливою особливістю технологічної та економічної складової є формування ключових критеріїв ефективності бізнес-процесу як сукупності показників, що оцінюють ефективність виробничого процесу (технології). З точки зору використання залізовмісних відходів виробництва, витрачання всіх видів ресурсів в практиці, створюються фундаментальні уявлення як найбільш перспективного ключового показника, що відбиває ефективність виробничого бізнес-процесу – рециклінг ресурсів. Рециклінг ресурсів, по основній масі технологічних відходів, формується за наступними напрямками: поточне використання технологічних відходів як залізовмісних в виробничому циклі («внутрішній» або «виробничий» рециклінг); використання технологічних відходів у вигляді сировинних ресурсів для підприємств інших галузей національного господарства (варіант «глобального» рециклінгу).

Ключовий критерій ефективності рециклінгу ресурсів, як зазначається в роботах [1; 8; 9], повинен охоплювати кількісний технологічний параметр (ZBB (Zero-based budgeting), розрахунок значення ZBB за обраним показником і виявлення відхилень (втрат) при порівнянні його з фактичними даними (визначення потенціалу поліпшення), що характеризує ефективність бізнес-процесу, що вимірює результати, витрати ресурсів, тривалість процесу, якість процесу, який функціонує в тісному взаємозв'язку з менеджментом регламентації бізнес-процесу, а також весь обсяг операцій, пов'язаних з процесами життєвого циклу виходу готової продукції, моніторингом, зберіганням, переробкою технологічних відходів і законодавчим оформленням всіх дій.

Крім того, для управління інтенсифікацією оптимальних параметрів процесних інновацій в технологічному переділі, необхідний аналіз конкретних причин по кожному фактору досліджуваних бізнес-процесів, за які відповідають певні виконавці, і оцінка завдань оптимальності виконуваних ними дій.

Подальший шаг побудованого ППП – це визначення причин (первопричин) відхилення фактичних значень факторів від знань, які використовуються в розрахунку ZBB. На першому етапі необхідно визначити першочерговість аналізу причин відхилення того чи іншого фактору. Для цього необхідно використовувати такі інструменти аналізу, як: «Діаграма Парето», «АВС – аналіз».

На другому етапі для визначення первопричин відхилення рекомендується використовувати наступні інструменти: «5 навіщо»; «Діаграма Ішикави»; «Мозговий штурм».

При цьому слід брати до уваги, що усунення дефектів за одним критерієм бізнес-процесу може привести до їх появи за іншим критерієм. Критерієм оцінки оптимальності бізнес-процесу зашлакованості залізовмісних продуктів переробки металургійних шлаків приймається проплавлена шихта, яка використовується на 1 м³ корисного об'єму печі, винос шлаку і винесення колошникового пилу (без коксу) на 1 т чавуну. Метод оцінки оптимальності параметрів заснований на пікнометричному способі визначення зашлакованості проби, шляхом вимірювання її маси зважуванням на повітрі, визначенням обсягу витісненої води після занурення проби, і обчисленням співвідношення в ній шлакової і металевої складових. Хімічний склад шлаку і колошникового пилу представлений нижче (табл. 2).

Таблиця 2

Хімічний склад шлаку і колошникового пилу

Матеріал	П.п.п	SiO ₂	Al ₂ O ₃	Fe ₂ O ₃	CaO	Прочие
Шлак	-	36,9	8,91	0,58	44,83	7,17
Колошниковий пил	10,1	14,34	3,01	59,31	6,7	1,3

Колошниковий пил, що складається в основному з пилоподібної руди, флюсу та частини незгорілого палива, визначається за формулою:

$$V_k = \frac{Y_k}{I} C_T, \quad (1)$$

де: V_k – винос колошникового пилу, т;

Y_k – кількість уловленого колошникового пилу на 1 т чавуну, т;

I – частка уловленого пилу в загальному обсязі, у %;

C_T – зміст шихти (без коксу) в колошиковому пилу, %

Бізнес-процес відбору проб скрапу фракції від 0 мм до 10 мм для агломераційного виробництва і фракції від 10 мм до 80 мм для доменного виробництва здійснюється у вигляді технологічних етапів, які передбачають: відбір проб з штабеля; відбір проб скрапу фракції від 0 мм до 10 мм з вагонів; відбір проб скрапу фракції від 10 мм до 80 мм з бункерів доменних печей; відбір проб скрапу фракції понад 80 мм для конвертерного виробництва; відбір проб з раніше сформованого штабеля. Відбір проб проводиться за передбаченими методиками і виробничими нормативами, які в даному матеріалі не наводяться.

Визначення зашлакованості. Після провішування маса об'єднаної проби, яка повинна становити від 1 т до 3 т, занурюється в спеціально виготовлену металеву ємність, попередньо наповнену водою до контрольної позначки, не допускаючи втрати води в результаті різкого опускання проби. У разі виплеску води з ємності результати визначення зашлакованості анулюються. Після занурення скрапу проводиться розрахунок обсягу води (рівень води визначається від верхнього краю ємності) зі зміни рівня наливу в ємності:

$$V_B = S \cdot (h_2 - h_1), \quad (2)$$

де: V_B – обсяг витісненої води, м³;

S – площа поверхні води в ємності, м²;

h_1 – рівень води до занурення скрапу, м;

h_2 – рівень води після занурення скрапу, м.

Виходячи з маси проби, обсягу проби, рівного об'єму витісненої води, заданої питомої ваги металеві складової і питомої ваги шлакової складової визначається зашлакованість залізовмісного продукту:

$$\text{Ш} = 100 - \frac{(d_m \cdot m - d_{\text{шл}} \cdot V_B) \cdot 100}{m \cdot (d_m - d_{\text{шл}})} \quad (3)$$

де: Ш – зашлакованість залізовмісного продукту, (% змісту шлакової складової);

d_m – питома вага металеві складової залізовмісного продукту (7,8 т/м³);

$d_{\text{шл}}$ – питома вага шлакової складової (2,5 т/м³);

V_B – об'єм витісненої води, м³;

m – маса об'єднаної проби забрудненого залізовмісного продукту, т.

Визначення хімічного складу залізовмісних відходів (скрап фракції від 0 мм до 10 мм для агломераційного виробництва).

Підготовка проб до аналізу. Об'єднана проба залізовмісного продукту усереднюється і скорочується методами конусування і квартування до маси не менше 1 кг. З цієї маси методом квадратування виділяється проба масою не менше 0,4 кг, яка вміщується в сушильний пристрій і висушується до постійної маси. Висушена лабораторна проба зважується на лабораторних вагах з точністю до 1 г, ділиться на 2 частини і поміщається в ступки вібростирання. Тривалість стирання проби – не менше 15 хвилин. Після стирання вся проба (без залишку) вилучається із ступок вібростирання і просівається на ситі з розміром осередку 0,16 мм. Надрешітний продукт (металеві корольки) зважується на лабораторних вагах з точністю до 1 г. Підрешітний продукт (шлакова складова), поміщається в ступку вібростиратора і усереднюється протягом 1 хвилини, після чого маркується і направляється на хімічний аналіз.

Визначення хімічного складу. Хімічний аналіз шлакової складової залізовмісного продукту здійснюється рентгенофлюоресцентним (або хімічним) методом.

Хімічний склад проби залізовмісного продукту (крім загального вмісту заліза) розраховується за формулою:

$$E_{\text{пр}} = (M_{\text{пр}} - M_{\text{кор}}) \frac{E_{\text{шл}}}{M_{\text{пр}}}, \quad (4)$$

де $E_{\text{пр}}$ – вміст хімічного елемента в пробі залізовмісного продукту, %;

$M_{\text{пр}}$ – маса лабораторної проби залізовмісного продукту, г;

$M_{\text{кор}}$ – маса металевих корольків, г;

$E_{\text{шл}}$ – вміст хімічного елемента в шлакової складової проби, %.

Загальний вміст заліза в пробі залізовмісного продукту розраховується за формулою:

$$Fe_{\text{заг}} = Fe_{\text{ін}} + \frac{(M_{\text{кор}} \cdot 100)}{M_{\text{пр}}}, \quad (5)$$

де $Fe_{\text{заг}}$ – загальний вміст заліза в пробі залізовмісного продукту, %;

$Fe_{\text{ін}}$ – вміст хімічного елемента в пробі залізовмісного продукту, визначеного за формулою (1,4), %;

$M_{\text{кор}}$ – маса металевих корольків, г;

$M_{\text{пр}}$ – маса лабораторної проби залізовмісного продукту, м.

Пріоритетність запропонованого наукового напрямку полягає в класифікації та впровадженні маловідходних і безвідходних технологічних бізнес-процесів аглодомного виробництва і управління цими процесами для досягнення ефективності діяльності. Посилаючись на аналіз діючих технологій в металургійній галузі, рівень використання вторинних ресурсів в даний час не великий. Основна причина незадовільного їх використання полягає в нестачі об'єктів підготовки утилізації відходів, часто відсутності технологій переробки і не комплексного підходу. У той же час перероблення та рециклінг технологічних відходів в виробничий бізнес-процес – єдина на тривалу перспективу можливість вирішити проблему джерел сировини. З огляду на те, що лише 2 % споживаних природних ресурсів перетворюється в кінцеву продукцію, а решта переходить у відходи, переробка відходів стає першочерговим завданням, основою вирішення проблеми ресурсозбереження. Дозволятиме компанії будь-якого рівня складності будувати систему ефективного управління кожним бізнес-процесом, пов'язувати окремі підпроцеси в єдину систему і вбудовувати в цю систему, в рамках однієї компанії, бізнес-процеси, що знижують споживання природних ресурсів, обмежують викиди і знімають шкідливий вплив сховищ відходів на навколишнє середовище, раціонально використовувати матеріальні ресурси. І можуть бути застосованими в рамках оптимізації внутрішніх транзакцій, що охоплюють найважливіші аспекти, дозволяють підготувати компанію до сертифікації системи менеджменту якості на відповідність вимогам стандарту ISO 9001: 2015. при тісній співпраці між промисловістю і науково-дослідними співтовариствами в країні, щоб забезпечити прискорене впровадження нових знань в галузевій практиці і інноваціях на світових принципах.

1.6. Інституціональні особливості розвитку житлової іпотеки в Україні

© Щетинін А. І.

д-р. екон. наук, проф.,

Університет митної справи та фінансів, Дніпро, Україна

© Ульянова Л. П.

канд. екон. наук, доц.,

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара, Дніпро, Україна

© Чайка Ю. М.

канд. екон. наук, доц.,

Дніпровський національний університет ім. О. Гончара, Дніпро, Україна

Серед значної кількості економічних і соціальних проблем, які стоять перед нашим суспільством, важливе місце належить житловій проблемі. Розвиток житлового будівництва повинен забезпечити її вирішення для значної частини українського населення. В досягненні позитивного результату на цьому напрямку ключову роль відіграє успішна реалізація іпотечних відносин та створення ефективного інституціонального забезпечення. Це обумовлено тим, що задоволення потреби в житлі вимагає значних за розміром фінансових

ресурсів, які у більшості пересічних громадян відсутні. В цих умовах надання кредиту під заставу житла, яке будується, або яке громадянин хоче придбати на вторинному ринку, є найбільш реальним шляхом вирішення житлової проблеми. Виконання іпотекою своїх функцій вимагає наявності дієвого та гнучкого механізму реалізації кредитних відносин, який би максимально збалансовував інтерес позичальника та інтерес кредитора. Для успішної реалізації взаємодії незалежних суб'єктів необхідні дієві інститути, які формують загальні норми і правила організації цих відносин, своєчасно реагують на зміни у ринковому середовищі. Останнє вимагає постійної уваги і удосконалення їх функціонування.

Так, наприклад, в Україні, в сучасних умовах, інститут власності який представлений в реальних нормативних актах, хоча і дає кредитору в цілому гарантії переходу об'єкта застави по іпотечному кредиту у власність кредитора у випадку невиконання боржником своїх зобов'язань, але не забезпечує абсолютної реалізації цього права, або розтягує цю процедуру на довгі роки через недосконалість законодавства.

Підтвердженням факту недосконалості захисту прав власності, які виникають в процесі організації кредитування в цілому і, зокрема, в кредитуванні іпотеки, є те, що головний власник ресурсів, які залучає комерційний банк, ще слабо захищений з боку інституту власності. Якщо, для прикладу, взяти фізичних осіб, чії депозити в 2019 р. склали 57 % від усіх залучених банками коштів, то в разі банкрутства банку існує тільки система відшкодування втрати депозитів через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) в сумі 200 тис. грн. в розрахунку на одного вкладника. Це не досить велика сума, якщо її порівняти, наприклад, з США, де вона дорівнює 250 тис. дол. США, або Європейським Союзом, де вона становить 100 тис. євро [12]. І тут мова йде не тільки про збільшення розміру суми відшкодування, на що звертають увагу науковці-економісти. Поряд з цим, необхідно удосконалити відносини власності і через посилення відповідальності банку як посередника у використанні залучених ресурсів. Одним із дієвих заходів в цьому напрямі є публікації фінансовими установами списків осіб, які не повернули отримані кредити. На жаль, законопроект такого змісту (№ 2571), котрий конкретно торкається відносин перерозподілу, що тісно пов'язані з відносинами власності, тривалий час знаходиться на обговоренні у Верховній Раді. Недосконалість законодавства стримує розвиток кредитних відносин. Як наслідок, збільшуються ризики для кредитора, що веде до зростання вартості іпотечного кредитування.

Отже, для вирішення вказаної проблеми необхідно, перш за все, удосконалити правовий механізм регулювання відносин власності, які виникають в процесі іпотечного кредитування.

Проблемі розвитку іпотеки присвячена значна кількість робіт вітчизняних і зарубіжних авторів. Серед них слід назвати таких дослідників, як Євтух О. Т., Савич В. І., Пучковська І. І., Паливода К. В., Лобунь О. С., Базилевич В. Д., Загородній А. Г., Tyson E., Lukas I. E., Irwin R. тощо. Наукові розробки, оскільки іпотечні відносини є багатоплановим формуванням, висвітлюють його різні аспекти. Важливе значення приділяється дослідженням зв'язку розвитку іпотеки і укріпленню сталості ринку цінних паперів, впливу іпотеки на розвиток галузей економіки, які безпосередньо пов'язані з реалізацією іпотечного кредитування, тощо. Досить широко у сучасній економічній науці обговорюється проблема рефінансування тих установ, які виступають кредиторами по іпотеці. Актуальним є і аналіз впливу соціальних інститутів на розвиток і удосконалення іпотечних відносин. Адже від стану цих інститутів (наприклад, інституту права), багато в чому залежить ефективність цільової реалізації іпотеки.

Мета даної роботи полягає в тому, щоб на основі аналізу реального стану іпотечного кредитування в Україні виявити його залежність від наявності та ефективності дії існуючих інститутів, які безпосередньо пов'язані з організацією іпотеки.

Ринкова організація суспільного виробництва, що відбувається в Україні після набуття нею незалежності, формує нові виробничі відносини, аналогу яких не було в нашій попередній історії за часів перебування в складі Радянського Союзу. Серед сукупності великого масиву тісно пов'язаних між собою відносин, які і утворюють економічний базис суспільства, важливе місце посідають відносини, що формуються на базі руху інвестиційних коштів, які забезпечені заставою нерухомого майна. Вони мають назву іпотечних і відіграють важливу роль в розвитку ринкової економіки, підвищенні ефективності її функціонування.

В більш конкретному, але досить узагальненому визначенні, це кредитні відносини, що виникають на базі надання кредиту під заставу нерухомого майна. В Законі України «Про іпотеку» законодавець визначає іпотеку як «...вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника» [10].

Деякі, як вітчизняні, так і в зарубіжні, дослідники вважають, що визначення іпотеки під заставу майна необхідно пов'язувати з терміном кредиту. Але в такому разі виникає проблема визначення конкретних рамок дії угоди, які будуть пов'язуватись саме з іпотечним кредитом. Термін дії угод під заставу майна різний, і тому така ознака сутності іпотечних кредитних відносин є досить умовною. Ми вважаємо, що відносно великі терміни, на які укладають угоди іпотеки, є досить поширеною ознакою цього кредитування, як і інвестиційного кредитування в цілому. Проте термін не може бути базовим показником визначення сутності іпотечних відносин. Хоча він у деяких випадках має важливе значення, наприклад, при розробці стандартів іпотечного кредитування.

Інші економісти у визначенні іпотеки виокремлюють значні обсяги інвестиційних ресурсів, які, як правило, задіяні в процесі реалізації іпотечних відносин. На нашу думку, розміри іпотечного кредиту не можуть бути базовою ознакою характеристики сутності іпотеки, бо оцінка величини кредиту завжди є суб'єктивною і залежить від значної кількості різноманітних чинників. Проте іпотечні кредити, як ми це вже відзначили, відносяться до інвестиційних кредитів, котрі характеризуються, як правило, відносно великими витратами на реалізацію виробничих проектів, що в поєднанні з довготривалістю гостро ставить проблему рефінансування для забезпечення ліквідності активів іпотечного кредитора.

Отже, не включаючи в визначення сутності іпотечних відносин розміри і відносно великі терміни, на які видаються іпотечні кредити, ми, однак, не заперечуємо значення цих характерних ознак, які присутні в іпотечному кредитуванні. Але треба пам'ятати, що зазначені ознаки притаманні інвестиційному кредитуванню в цілому, вони не є специфічними рисами суто іпотечного кредитування і економічних відносин, що формуються на його основі.

В країнах з високорозвиненою системою ринкових відносин іпотека, як правило, виходить за межі безпосередніх відносин між кредитором і позичальником. Проблема рефінансування іпотечних кредитів, яку ми вже відмічали, вимагає залучення до цих відносин і тих інвесторів, які не мають прямого відношення до цільової мотивації, яка лежить в основі іпотечних відносин. Отже, вирішення проблеми рефінансування, з одного боку, ускладнює всю сукупність іпотечних відносин, а з іншого боку, надає їм характер самодостатності, хоча її не можна перебільшувати. Це пов'язано з тим, що таке ускладнення іпотечних відносин посилює ризик іпотечного кредитування. Проте в країнах з високорозвиненим ринком фінансові ризики по іпотеці, як це підкреслюють деякі зарубіжні дослідники, торкаються переважно посередників [1, с. 75].

Іпотека, як досить складна сукупність економічних відносин, має свою структуру. В залежності від особливостей заставного майна, в якості її головних елементів дослідники виділяють такі структурні складові: іпотеку житла, іпотеку землі, іпотеку промислового обладнання та іпотеку комерційного майна. Серед них одне з найважливіших місць займає іпотека житла, бо її функціональна роль має важливе економічне значення.

Іпотека житла має і дуже потужне соціальне значення. Останнє пов'язано з тим, що житло відноситься до первинних потреб людини, а постійний розвиток людських потреб робить попит на житло не тільки постійним, а й швидко зростаючим. Особливе значення іпотека житла має в таких країнах як Україна, де в спадщину від тоталітарної економічної системи залишилась гостра проблема забезпечення населення житлом. Патерналістські засади вирішення цієї проблеми в умовах соціалізму тільки загострили її, залишивши в дуже важкому стані. Тільки ринок, як це підтверджує досвід високорозвинених країн, відкриває реальну можливість вирішення проблеми житла на достатньо високому рівні. При цьому найбільш ефективним інструментом є саме іпотека.

В розвинутих ринкових країнах іпотека відіграє важливу роль, бо вона дає можливість підвищувати ефективність національного господарства, вирішувати складну проблему забезпечення населення житлом. З розвитком виробництва зростають заощадження населення, що відкриває шлях до залучення через механізм іпотеки значних фінансових ресурсів для задоволення різноманітних потреб людини і, перш за все, потреби в житлі. Цьому сприяє і наявність потужної системи інституціональних інвесторів, кошти яких через широко розвинений ринок похідних цінних паперів активно використовуються для іпотечного кредитування. Більше того, в розвинутих країнах сам ринок цінних паперів, в значній мірі, базується на іпотечних цінних паперах. Це обумовлено тим, що за цими цінними паперами стоїть реальний товар (житло або земля), попит на який, як вже зазначалося, носить перманентний характер.

В Україні ринок цінних паперів існує, але він ще є досить слабким, базується переважно на державних цінних паперах, частка яких в загальному обсязі складає більше 80 %. До того ж система кредитування, яка сформована в нашій державі, є моноцентричною і забезпечується переважно банками. Інституціональні інвестори, на жаль, ще не відіграють значної ролі в залученні ресурсів для кредитування житлового будівництва. Ще одна вітчизняна проблема полягає в недосконалому стані тих інститутів, через які реалізується як сам механізм іпотеки, так і функціонування її інфраструктурних елементів. Це стримує розвиток іпотечних відносин, а, відтак, і галузей народного господарства, які мають чітко визначену інвестиційну спрямованість. Серед них слід назвати будівельну галузь, металургійну промисловість і деякі інші, що, в свою чергу, гальмує розвиток економіки в цілому. Не можна залишати поза увагою також недосконалість соціальних інститутів, які, у разі правильної організації діяльності, повинні забезпечувати механізм житлової іпотеки, який би гарантував раціональне і ефективне використання залучених для цього ресурсів.

Іпотека, як надзвичайно потужний і ефективний інструмент розвитку економіки і вирішення складної проблеми забезпечення населення житлом, залежить, перш за все, від наявності і ступеню розвитку відповідних суспільних інститутів як формалізованого, так і неформалізованого характеру. Але для об'єктивної оцінки сучасного інституціонального забезпечення іпотеки в Україні необхідно отримати реальну характеристику стану житлової проблеми, бо від цього залежать наявність та функціональні особливості тих інституціональних установ, які пов'язані з формуванням і реалізацією усєї сукупності іпотечних відносин.

Сучасний житловий фонд нашої держави представлений житлом, яке за ознакою територіальності включає міський житловий фонд і фонд житла, розташованого в сільській місцевості. На початку 2018 р. на житловий фонд міста припадало 64 %, а на сільську місцевість 36 % [3].

Отже, як свідчать наведені дані, основна частина житлового фонду представлена багатоквартирним міським житловим фондом, а відтак і основний напрямок вирішення житлової проблеми лежить в площині розвитку міського фонду житла.

Про гостроту житлової проблеми в Україні свідчить той факт, що у 39 % домогосподарств житлова площа є меншою ніж санітарні норми, яка згідно Житлового кодексу України складає 13,65 м². [4]. В поєднанні з не досить високою комфортністю значної частини житлового фонду, це призводить до невдоволення населення умовами житла. За даними Державної статистичної служби, частка домогосподарств, які дуже незадоволені і незадоволені своїми житловими умовами як у 2017 р., так і у 2018 р. складала 13,7 %, тобто покращення не відбулося [11, с. 43]. Для більш глибокого з'ясування суті проблеми в цілому варто розкрити характер і динаміку змін у забезпеченні населення житлом за тривалий відрізок часу. Загальні зміни у вирішенні житлової проблеми в Україні на початку XXI ст. представлені в табл. 1.

Базовим чинником вирішення вказаної проблеми є постійне і потужне нарощування житлового будівництва, яке знаходить своє відображення в зростанні кількості побудованих квартир, а, відтак, і в зростанні метражу жилої площі в розрахунку на одну особу. Проте, як свідчать наведені в табл. 1 дані, цей процес мав ознаки достатньо інтенсивного тільки в період першого в нашій незалежній державі підйому виробництва, який розпочався в 2000 р. і

продовжувався до кінця цього піднесення, і ще два роки в інертному варіанті в період нового спаду з 2008 р. до кінця 2010 р. Так, кількість квартир з 2000 р. по 2010 р. включно зросла на 2,1 %. Загальний метраж збільшився на 6,3 %, а забезпеченість житлом (в середньому на одного жителя кв. м) за даний період зросла з 20,7 м² до 23,3 м², що склало 12,5 % приросту. Ці позитивні зрушення стали наслідком дії цілої низки факторів, серед яких слід назвати, перш за все, потужне зростання економіки, яке в 2006 – 2007 рр. було на рівні вищому, ніж в будь якій країні СНД. Воно супроводжувалось постійно зростаючим попитом на житло. Проте слід зазначити, що мали місце і фактори суб'єктивного порядку, наприклад, відбувалося зростання спекулятивного попиту на житло, який підігрівався постійно зростаючою його вартістю. Що стосується високого зростання показника забезпечення житлом в розрахунку на одного жителя, то тут вирішальну роль зіграли дві обставини. По-перше, та, що в житловому будівництві значну частку складало будівництво комерційного житла з досить високим показником метражу жилої площі. По-друге, саме в цей період фіксувалися великі темпи скорочення чисельності українського населення.

Таблиця 1

Динаміка змін в кількості квартир і в забезпеченості населення України житлом, 2000 – 2018 рр.

Роки	Кількість квартир, тис.	Загальна площа, млн. кв. м	В середньому на 1 жителя, м ²
2000	18921	1015,0	20,7
2005	19132	1049,2	22,0
2010	19322	1079,5	23,3
2011	19327	1086,0	23,5
2012	19370	1094,2	23,7
2013	19368	1096,6	23,8
2014	16785	966,1	22,6
2015	16886	973,8	22,9
2016	16912	977,9	23,1
2017	16987	984,8	23,3
2018	17100	993,3	23,7

Джерело: [3]

Але, починаючи з 2011 р., після розглянутого приросту показника забезпеченості житлом в розрахунку на одного жителя, відбувся його помітний спад. Порівняно з 2010 р., цей показник у 2014 р. зменшився на 3,9 %. І тільки починаючи з 2015 р. почалося поступове зростання цього показника, який на кінець 2018 р. досяг рівня 2012 р. і склав 23,7 м². Таке зростання безпосередньо пов'язано з достатньо помітним збільшенням кількості квартир. Так, за період з 2014 р. по 2018 р. кількість квартир збільшилась на 1,8 %, а загальний метраж жилої площі збільшився на 2,7 %. Ці позитивні зрушення у вирішенні житлової проблеми в нашій державі стали наслідком дії чинників як постійного, так і ситуативного характеру.

Розглянемо вплив деяких чинників під кутом зору діючих в Україні інститутів. Як відомо, в економічній теорії досить поширеним напрямом є інституціоналізм, базовою категорією якого є категорія «інститут». Вона не має серед науковців однозначного тлумачення, але значна кількість вітчизняних дослідників, чії погляди ми поділяємо, трактують категорію «інститут» як організовану систему зв'язків та норм поведінки, які закріплені в звичаях, правових нормах і законах. При цьому дослідники в якості базових виділяють; інститут власності, інститут господарювання та інститут розподілу. Зрозуміло, що кожен з них має свою достатньо складну структуру і включає різні складові. Проаналізуємо вплив вищезазначених інститутів на формування і розвиток іпотечних відносин в нашій країні.

Відносини власності, як відомо, є визначальним елементом в економічному базисі суспільства. Їхній вплив на всю систему виробничих відносин є потужним і різноманітним за формою. При цьому слід враховувати той факт, що самі відносини власності постійно розвиваються. Якщо брати до уваги загальний прояв цього розвитку, то він іде в напрямку посилення колективістських форм. Цей процес знаходить своє втілення не в тих достатньо примітивних формах соціалістичної колективної власності, які мали місце в Радянському

Союзи і базувалися на примусовому характері їх утворення, а в формах добровільного об'єднання об'єктів власності, які дають можливість максимально ефективно розподілити відповідальність стосовно розпорядження і володіння об'єктами власності.

Іпотечні відносини це, перш за все, відносини власності з приводу того майна, яке є реальним забезпеченням вартості у грошовій формі, яка передається позичальнику на принципах терміновості, зворотності і платності. Ці відносини зародились задовго до нашої ери і пройшли довгий історичний шлях свого розвитку, знайшовши в такій класичній формі кодифікації економічних відносин як Римське право своє втілення у категоріях фідучія, пігнус і, нарешті, іпотека. Остання не тільки фіксує відносини власності іпотекодавця, а і передбачає виникнення відносин власності іпотекодержателя на заставне майно в разі неефективного розпорядження іпотекодавцем переданою йому кредитором в користування вартості. Це досить складні відносини власності, які за умови високо розвинених ринкових відносин включають і відносини власності, опосередковані цінними паперами, які продукуються на основі цих первинних відносин і надають часткові права власності в процесі використання об'єктів власності, задіяних в іпотечній угоді.

Отже, інститут іпотеки є структурною складовою базового інституту власності і характеризується досить складною системою щільно пов'язаних між собою економічних відносин. Вони закріплені в певних законодавчих нормах, і в цьому відношенні в Україні вже сформовано правове поле, яке забезпечує існування і функціонування інституту іпотеки. Прийнято Закон України «Про заставу», Закон України «Про іпотеку» і низка інших законів, які так чи інакше пов'язані з реалізацією іпотечних відносин. При цьому слід зауважити, що цей інститут по відношенню до житлової іпотеки в нашій державі сформовано на відносно достатньому рівні, що, зрозуміло, не виключає потреби в його постійному удосконаленні.

Важливим базовим інститутом є інститут господарювання. Звісно, він має свою досить складну структуру і включає той блок, який визначає і регламентує в правовому полі процес суспільного відтворення. Його досконалість, яка залежить від багатьох чинників як то організація влади, способи і методи організації управління на усіх рівнях функціонування суспільного виробництва, реалізується в результатах діяльності всього народного господарства. Останнє, в свою чергу, прямо впливає на іпотечні відносини, забезпечуючи їх розвиток, або, навпаки, гальмуючи динаміку змін в цих відносинах. Підтвердженням цьому може слугувати тісний зв'язок між розвитком економіки і станом розвитку іпотеки. Особливо яскраво такий зв'язок видно на прикладі розвитку іпотеки житла. Це пов'язано з тим, що іпотека відноситься до інвестиційних процесів, яким притаманна довгостроковість і витрати значних за розмірами ресурсів.

У 2015 р., коли внаслідок кризового стану економіки реальний валовий внутрішній продукт впав на 9,8 % проти попереднього року, а інфляція сягнула 143,3 %, іпотечне кредитування домогосподарств зменшилось на 8 % [3]. Проте на динаміку іпотечного кредитування впливають і інші чинники, особливо, інституціональне середовище, через яке і реалізується кредитування. Так, не зважаючи на певне поживлення економіки в останні три роки та падіння інфляції до 109,8 % в 2018 р., іпотечне кредитування домашніх господарств зменшилось з 58,5 млрд. грн. в 2016 р. до 44,5 млрд. грн. в 2018 р. Слід підкреслити, що частка іпотечних кредитів з терміном більше десяти років у 2018 р. зменшилася до 32,8 млрд. грн. проти 44,9 млрд. грн. у 2016 р. Однією з причин стала вимога головного регулятора мати під іпотечні кредити резерв у 13,5 % від суми кредиту. Що, в свою чергу, вплинуло на вартість іпотеки і, як наслідок, на скорочення іпотечного кредитування домогосподарств [3].

Слід зауважити, що в цілому розвиток іпотеки в Україні знаходиться на низькому рівні. Так, частка іпотеки в ВВП нашої держави в 2018 р. склала усього 5,1 %, що за загальноприйнятою класифікацією характеризує цей ринок як слабо розвинений [3]. Такий стан пов'язаний, значною мірою, з недостатньо високим розвитком такого базового інституту як інститут розподілу. В його структурі особливо слід виділити інститут перерозподілу грошового ресурсу, який знаходиться в розпорядженні населення. І мова тут йде не тільки і не стільки про динаміку змін грошових надходжень, які отримує населення, скільки про наявність і ступінь досконалості механізму перерозподілу цих коштів.

У 2016 – 2018 рр. відбулись позитивні зміни в динаміці доходів населення. Достатньо потужно збільшувалась мінімальна заробітна плата, яка з показника в 1450 грн. в 2016 р. зросла до 3723 грн. в 2018 р., тобто збільшилась в 2,5 рази. Її зростання призвело до зростання середньої заробітної плати з 6475 грн. у 2016 р. до 10723 грн. у 2018 р. [6]. В поєднанні з тим фактом, що інфляція в ці роки була відносно невеликою, це призвело до помітного збільшення реальної заробітної плати. Динаміка її зростання в розрахунку до попереднього року склала в 2016 р. 109,0 %, в 2017 – 119,1 %, а в 2018 р. 112,5 %. Проте таке досить помітне зростання реальних доходів населення не забезпечило потужного зростання іпотечного кредитування. Якщо кредити фізичним особам за період з 2015 р. по 2018 р. зросли на 15 %, то частка кредитів наданих фізичним особам під придбання, реконструкцію та будівництво нерухомості в загальній сумі кредитування населення за цей період впала з 37,8 % до 22,1 % [8]. За умов існування гострої проблеми забезпечення населення житлом, така ситуація пояснюється недостатньо розвинутих інституціональним середовищем, яке пов'язано з реалізацією іпотечних відносин. Зрозуміло, що певним стримуючим розвиток іпотеки в Україні фактором є і факт постійного і сталого зростання вартості житла. Проте це явище має місце і в високорозвинених країнах. Так, наприклад, в Німеччині приріст вартості житла в 2019 р. склав в середньому за різними видами житлової нерухомості 11 %, що в цілому віддзеркалює сталу тенденцію зміни цін на житло [5].

Задля іпотечного кредитування, як відомо, необхідно мати достатньо великий ресурс, який до того ж передається в користування позичальнику на досить великий термін. Основний кредитний ресурс знаходиться у населення у вигляді заощаджень. Саме домогосподарства в якості однієї з своїх найважливіших функцій мають інвестиційну функцію, яка реалізується в «постачанні фінансових ресурсів суспільному виробництву» [2, с. 72].

Зі зростанням реальних доходів населення, як свідчить практика, його заощадження теж зростають, що посилює і забезпечує ресурсну базу кредитування в цілому і іпотечного в тому числі. Однак, відповідно статистичним даним, зі зростанням доходів зростають і витрати. При цьому динаміка зростання витрат помітно випереджає темпи зростання доходів. Внаслідок цього частка заощаджень в загальних доходах населення залишається відносно невисокою і помітно зменшується. Динаміка змін доходів домогосподарств, їх витрат та заощаджень представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Доходи і заощадження домогосподарств в Україні, 2010 – 2017 рр.

Роки	Реальні доходи домогосподарств, млн. грн.	Витрати домогосподарств, млн. грн.	Заощадження домогосподарств, млн. грн.	Заощадження у доходах домогосподарств, %
2010	280565	213324	67241	24,0
2011	334486	266383	68103	20,4
2012	374962	306519	68443	18,3
2013	382124	325117	57007	14,9
2014	396760	322743	74017	18,7
2015	448645	391157	57488	12,8
2016	527073	460391	66682	12,7
2017	642105	573186	68919	10,7

Джерело: [7, с. 74]

Як видно з наведених даних, доходи населення за 2010 – 2017 рр. зросли в 2,2 рази, в той же час частка заощаджень в доходах виявила певну тенденцію до зниження. Такі зміни можна пояснити тим, що кредитний ресурс для банків, а саме вони виступають в Україні головним кредитором по іпотеці, обходиться дорого і, як наслідок цього, встановлюються високі ставки по іпотечним кредитам під житло. В середньому переплата позичальника на протязі відносно стандартного терміну іпотеки у 25 – 30 років становить 200 %, а може навіть і більше. Виходом із даної ситуації може стати запровадження німецької моделі іпотечного кредитування житла через будівельно-ощадні каси. Цей досвід привабливий тим, що він дає банку можливість залучити більш дешевий кредитний ресурс на досить тривалий термін, а

достатньо високий мінімальний внесок (в розмірі, як правило, 50 %) зменшить проблему рефінансування для банків. Водночас у банка з'являються умови зменшення ставок за іпотечним кредитом для іпотекодавця, що дозволяє розширити коло позичальників і залучає до іпотечних відносин достатньо широкі верстви не тільки населення з високими і середніми доходами, а і значну частину менш заможних громадян. Для нашої держави з її не дуже багатим масовим позичальником це є позитивним явищем.

З огляду на досвід розвитку іпотечних відносин в високорозвинених країнах, варто, удосконалюючи суспільний інститут перерозподілу коштів, використовувати і практику організації зворотної іпотеки. Це, безсумнівно, складна форма організації іпотечних відносин, яка обмежена певною віковою категорією населення, але її застосування дозволяє вивести соціальну роль іпотеки за межі вирішення житлової проблеми та підпорядкувати її поліпшенню добробуту значної частини суспільства.

Ще один важливий момент, який свідчить про недосконалість інституту іпотеки в Україні, це характер його зв'язків з ринком цінних паперів. Це обумовлено тим, що іпотека, як і будь який інвестиційний процес, вимагає відволікання з обороту кредитора значних сум і на досить великий термін. У зв'язку з цим виникає проблема рефінансування кредитора.

В високорозвинених країнах дана проблема, значною мірою, вирішується шляхом залучення коштів інвестора за допомогою ринку цінних паперів, котрий забезпечує випуск різних цінних паперів під заставну або під їх кошик (пул). В нашій державі такі процеси в цілому передбачені законодавством і теоретично можливі. Але проблема полягає в тому, що сам ринок цінних паперів в Україні не є ще достатньо розвиненим. І хоча існують закони про іпотечні облігації і іпотечні сертифікати, проте їх обіг дуже обмежений і вони не відіграють помітної ролі на ринку цінних паперів. Сьогодні на нашому ринку пануючою формою цінних паперів є облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). В таких умовах, проблема рефінансування, в деякій мірі, вирішується за рахунок створеної у 2003 р. Державної Іпотечної Установи. Проте досвід її функціонування не можна назвати повністю вдалим. Більше того, в умовах недостатньо дієвого контролю громадськості над владними структурами з боку цієї установи, мали місце і певні правопорушення, які виявились в безкоштовній роздачі значної частини побудованих за відповідною фінансовою участю цієї установи квартир державним чиновникам. Проте, головним тут, на наш погляд, є те, що забезпечити рефінансування банків у зв'язку з іпотечними кредитами і тим самим компенсувати діяльність цього органа в цій його функції, слабкому ринку цінних паперів досить складно. В результаті масовий інвестор знаходиться поза процесом розвитку іпотечних відносин, а Державна Іпотечна установа, і це головне, залишається адаптованою, лише деяким чином, до суто ринкових механізмів вирішення проблеми рефінансування кредиторів за іпотечними кредитами.

Ще одна проблема, яка пов'язана з інститутом перерозподілу, лежить в площині дорогого кредитного ресурсу. З одного боку, це обумовлено недосконалістю інституту права в тій його частині, яка пов'язана з переходом у власність кредитора заставного майна у випадку невиконанням іпотекодавцем своїх зобов'язань. З іншого боку, середньозважена ставка за депозитами в останні роки є доволі високою і не має стійкої тенденції до зниження, що робить іпотечне кредитування дорогим. У зв'язку з цим, іпотекодавець переплачує значні кошти, які часто подвоюють вартість житла і це вельми негативно впливає на попит. У контексті зазначеного, враховуючи відтворювальну і соціальну функції житлової іпотеки, а також її стабілізуючу функцію по відношенню до ринку цінних паперів, варто, на наш погляд, сприяти створенню спеціалізованого іпотечного банку. За нашим законом «Про банки і банківську діяльність» [9] така спеціалізація передбачена і навіть є практичний досвід значної концентрації таких операцій, наприклад, київського банку «Аркада». Держава могла б, через вже існуючу Державну іпотечну установу, надати певну допомогу такому банку. При цьому, з огляду на напруженість нашого державного бюджету, допомогу в вирішенні проблеми рефінансування кредитора бажано зосередити виключно на програмі «Доступне житло». Не виключено, що через регіональні відділення такого банку можна було б сприяти і реалізації державної програми будівництва орендного житла. Це б суттєво полегшило проблему відносно недорогого житла для широкого прошарку не дуже заможних громадян нашої країни.

В цій роботі ми свідомо не торкнулись прогнозних показників щодо іпотечного кредитування, які були оприлюднені урядом Гончарука О. В. Як відомо, уряд виходив з розрахунку забезпечення вже в поточному році приросту ВВП в межах 5 %, а відтак і з суттєвого поліпшення цілої низки важливих економічних показників, які б дали змогу вже в кінці 2020 р. знизити ставку для іпотечних кредитів до 11 – 12 %. Зрозуміло, що економічна криза, яка охопила країну вже з кінця минулого року і яка зараз посилюється вірусною пандемією, робить ці плани удосконалення іпотечних відносин не зовсім реальними. В цих умовах, дослідження напрямів подальшого розвитку житлової іпотеки можна буде зробити тільки через певний відрізок часу, коли стануть відомі дані з економічного розвитку держави як найменше за поточний рік і наші науковці зможуть визначити основні тенденції розвитку економіки на найближчу перспективу.

З огляду на важливе значення удосконалення іпотечних відносин та їхнього інституціонального забезпечення у створенні умов економічного зростання національної економіки, можна зробити такі висновки:

по-перше, покращуючи юридичне оформлення пов'язаних з іпотекою відносин власності, необхідно приділити увагу спрощенню судової процедури передачі права власності іпотекодержателю у випадку невиконання іпотекодавцем своїх зобов'язань. Але це повинно відбуватися за умов наявності та будівництва соціального житла, яке можна було б передавати в тимчасове користування позичальнику, котрий не виконав своїх зобов'язань за іпотечною угодою і має потребу в такому житлі;

по-друге, доцільно посилити інститут житлової іпотеки за рахунок сприяння становленню спеціалізованого іпотечного банку і запровадженню в практику іпотечних відносин функціонування ощадно-будівельних кас;

по-третє, важливо зорієнтувати зусилля на спрощення процедури отримання іпотечного кредиту і водночас посилення контролю за наданням дозволів на використання земельних ділянок під будівництво житла. Укладання форвардних угод і створення житлово-будівельних кооперативів збільшить житлове будівництво;

по-четверте, необхідно сприяти розвитку цінних паперів, які є похідними від заставних. Це, безсумнівно, активізує дрібного і середнього за доходами інвестора до інвестування в розвиток житлового будівництва і вирішення проблеми житла в нашій державі.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
РЕГІОНІВ ТА ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**2.1. Особливості обліку витрат на ремонт основних засобів аграрних підприємств та відображення їх в обліковій політиці**

© Бірюк О. Г.

*канд. екон. наук, доцент,**ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», Київ, Україна*

Для ефективного використання і продовження строку експлуатації основних засобів необхідно підтримувати їх у робочому стані шляхом здійснення періодичних ремонтів та технічного обслуговування.

Кожне підприємство, враховуючи свої галузеві та організаційно-технологічні особливості діяльності, може здійснювати ремонт основних засобів, що знаходяться на балансі підприємства, як господарським, так і підрядним способом. Особливістю діяльності аграрних підприємств є те, що крім вищезазначених способів ремонту вони можуть здійснювати ремонт основних засобів, що знаходяться на їх балансі господарським способом у власних ремонтно-механічних майстернях, основною діяльністю яких є обслуговування їх основного виробництва.

Враховуючи те, що на аграрних підприємствах здійснюються різні способи ремонтів (господарським, підрядним, господарським у власній ремонтній майстерні) різних видів основних засобів (рухомих і нерухомих), керівництву таких підприємств для отримання достовірної інформації про здійснені витрати на ремонт різних видів основних засобів, доцільно правильно організувати облік зазначених витрат, враховуючи вимоги чинного законодавства України, що і визначило мету наукового дослідження. В результаті здійснених досліджень були отримані наступні результати.

1. Процес ремонту основних засобів охоплює велике коло господарських операцій, що потребує відповідного забезпечення надання необхідної інформації для управління й контролю діяльністю аграрного підприємства. Яким би способом не ремонтувалися об'єкти основних засобів (підрядним чи господарським), даний процес повинен бути документально оформлений відповідними первинними документами. Документація є обов'язковою умовою відображення кожної господарської операції та є джерелом всієї інформації бухгалтерського обліку.

Основним документом, який є затвердженим чинним законодавством України для аграрних підприємств при здійсненні витрат на ремонт основних засобів є Відомість дефектів на ремонт машин (ВЗСГ-6), яку рекомендовано використовувати для обліку встановлених дефектів сільськогосподарської техніки (комбайнів, тракторів, сівалок, плугів тощо) [2].

На підставі Відомості дефектів на ремонт машин (ВЗСГ-6) бухгалтерія виписує Лімітна-забірні картки за яким здійснюється відпуск запасних частин, ремонтних матеріалів та інших матеріальних цінностей які є необхідними для проведення ремонту. При відсутності відомості дефектів на ремонт машин, а також при відпуску запасних частин і ремонтних матеріалів на ремонт у період польових робіт ліміт розраховують на підставі кошторису на ремонт і технічне обслуговування машин затвердженого керівником підприємства.

Лімітна-забірні картки є документом, що підтверджують списання матеріальних цінностей зі структурних підрозділів аграрних підприємств, зокрема, зі складу в ремонтні майстерні (від однієї матеріально-відповідальної особи до іншої), а також для поточного контролю за додержанням встановлених лімітів відпуску матеріалів для потреб ремонту.

Чинним законодавством України передбачено застосовувати такі типові форми лімітна-забірних карток як Лімітна-забірна картка (ф. № М-8), Лімітна-забірна картка (ф. № М-9) [5].

Для підприємств агробізнесу рекомендовано використовувати спеціалізовану форму Лімітна-забірної картки на отримання запасних частин (форма № ВЗСГ-2) [2] яку застосовують для списання зі складу відпущених і одержаних запасних частин, строк дії якої встановлено, як правило, не більше 15 днів і обов'язково в межах звітного місяця. При складанні Лімітна-забірної картки на отримання запасних частин (форма № ВЗСГ-2) необхідно користуватися каталогами запасних частин до автомобілів і тракторної техніки, які передбачають типізацію запасних частин, їх призначення, ціну на запасні частини тощо. Аграрні підприємства враховуючи варіативність документального оформлення лімітна-забірних карток (типових форм і спеціалізованих) має право обирати одну із запропонованих або якщо запропоновані не задовольняють потреби підприємства розробити самостійно враховуючи вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], що буде елементом облікової політики при відображенні інформації про витрати на ремонт основних засобів.

Для відпуску запасних частин, ремонтних матеріалів та інші матеріальні цінності для проведення ремонту (поліпшення стану) машин рекомендовано завідуючому складом (завідуючому ремонтно-механічною майстернею) крім Лімітна-забірних карток використовувати альтернативний документ «Накладна внутрішньогосподарського призначення» (форма № ВЗСГ-8) [2]. Варіант документального оформлення відпуску запасних частин, ремонтних матеріалів та інші матеріальні цінності для проведення ремонту є елементом облікової політики аграрного підприємства в частині відображення витрат на ремонт основних засобів.

2. Дослідженнями встановлено, що на практиці аграрні підприємства витрати на ремонт основних засобів господарським способом, враховуючи вимоги чинного законодавства України, прямо відносять на об'єкти обліку витрат в яких експлуатуються основні засоби, а саме до загальновиробничих витрат, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат.

Проте організаційно-технологічна структура аграрного підприємства передбачає наявність ремонтно-механічних майстерень, основною метою яких є обслуговування основного виробництва. Враховуючи це, ремонтно-механічну майстерню згідно Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 (далі – Методичні рекомендації № 132) рекомендовано відносити до одного із видів допоміжного виробництва [1].

Згідно із Інструкцією № 291 передбачено, що за рахунком 23 «Виробництво» підприємства мають право відкривати субрахунки за видами виробництв. Відповідно до практики, яка склалася у бухгалтерському обліку аграрних підприємств, до рахунку 23 «Виробництво» для обліку витрат в ремонтно-механічних майстернях доцільно використовувати такий субрахунок як 23.4* «Допоміжне виробництво», який є активним, калькуляційним, за дебетом якого відображають відповідні витрати, а за кредитом – списання цих витрат за об'єктами обліку витрат. Залежно від видів допоміжних виробництв до субрахунку 23.4* «Допоміжні виробництва» доцільно відкрити субрахунок другого порядку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня». Відображення інформації про облік витрат на ремонт основних засобів в ремонтно-механічній майстерні аграрного підприємства на окремому субрахунку є елементом його облікової політики.

Кореспонденція рахунків з обліку витрат на ремонт основних засобів в ремонтно-механічних майстернях аграрних підприємств з використанням субрахунку другого порядку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» має рекомендаційний характер і наведена в табл. 1.

3. Аграрні підприємства облік витрат на ремонт основних засобів у власній ремонтній майстерні здійснюють відповідно до Методичних рекомендацій № 132 згідно із п. 5.11. яких прямі витрати на ремонт кожного складного об'єкта (трактора, машини та обладнання) групуються в Журналі обліку витрат ремонтної майстерні (ф. № 36) на аналітичних рахунках, відкритих за видами ремонтів (робіт), в якому здійснюють записи на підставі Відомостей дефектів машин (ф. № ВЗСГ-6), лімітна-забірних карток (№ ВЗСГ-2), накладних (ВЗСГ-8), нарядів (ф. № 70, № 70а) та ін. Витрати на ремонт інших сільськогосподарських машин обліковують в розрізі видів (груп) робіт.

В Журналі обліку витрат у ремонтній майстерні прямі витрати обліковують за статтями, які підприємство встановлює самостійно і зазначає про це в наказі про облікову політику підприємства.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку витрат на ремонт основних засобів в ремонтно-механічній майстерні аграрного підприємства

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства, відпущено і витрачено нафтопродукти	23.4.1*	203	100
2.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства, відпущено і витрачено будівельні матеріали	23.4.1*	205	110
3.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства, відпущено і витрачено запасні частини	23.4.1*	207	120
4.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства, відпущено і витрачено двигун новий	23.4.1*	207	200
5.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства, відпущено і витрачено МШП	23.4.1*	22	100
6.	На капітальний ремонт трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні підприємства списано вартість робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями	23.4.1*	685	130
7.	Нараховано заробітну плату ремонтним робітникам, зайнятим на ремонті трактора МТЗ-82, що здійснюється в ремонтній майстерні	23.4.1*	661	1000
8.	На заробітну плату ремонтних робітників, зайнятих на капітальному ремонті трактора МТЗ-82, нараховано внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	23.4.1*	651	220
9.	Створено забезпечення виплат відпусток (10 %) на заробітну плату, нараховану ремонтним робітникам, зайнятих на капітальному ремонті трактора МТЗ-82	23.4.1*	471	100
10.	Від капітального ремонту трактора МТЗ-82 одержано і оприбутковано на склад: двигун, що потребує ремонту металобрухт (20 кг)	207	23.4.1*	500
		209	23.4.1*	80
11.	Розподілено загальновиробничі витрати ремонтної майстерні і віднесено на витрати з ремонту трактора МТЗ-82	23.4.1*	23.4* «Цехові витрати»	900
12.	Капітальний ремонт трактора МТЗ-82 закінчено. На підставі акту № 15 приймання-здачі відремонтованих і реконструйованих (модернізованих) об'єктів (форма № ОЗСГ-2) трактор МТЗ-82 пройшов випробування і зданий в експлуатацію	23.7*	23.4.1*	2400
13.	Віднесено на витрати виробництва вартість закінченого ремонту трактора МТЗ-82	23.5*	23.7*	2400
23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня»				
23.4 * «Цехові витрати»				
23.7 * «Ремонт основних засобів та інших необоротних матеріальних активів»				
23.5 * «Витрати на утримання машин і обладнання»				

Джерело: узагальнено автором

При встановленні статей витрат на ремонт основних засобів у власній ремонтно-механічній майстерні треба включати, як правило, лише ті витрати, що мають одне і те ж цільове виробничо-технологічне призначення. При цьому слід враховувати, що склалися історично певні підходи щодо виділення витрат в окрему статтю, зокрема: 1) в якості самостійної статті виділяти такі витрати, частка яких у загальній сукупності виробничих витрат складає не менше 5 – 10 %; 2) в окрему статтю (підстаттю) виділяти витрати, які мають галузеву специфіку, що пов'язана з технологією і організацією виробництва; 3) в окрему статтю виділяти витрати, незалежно від їх питомої ваги, але які є базою або її складовою частиною для розподілу будь-яких інших витрат; 4) в окрему статтю виділяти витрати за якими повинен бути встановлений особливо ретельний контроль.

За статтею «Паливо» рекомендуємо відображати вартість палива, витраченого на обкатку машин після ремонту. На вартість списаного палива дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» за кожним ремонтним об'єктом і кредитують субрахунок 203 «Паливо» (господарська операція 1 табл. 1).

За статтею «Будівельні матеріали» рекомендуємо відображати вартість будівельних матеріалів, витрачених на ремонт шляхом дебетування субрахунку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» за кожним ремонтним об'єктом і кредитування субрахунку 205 «Будівельні матеріали» (господарська операція 2 табл. 1).

За статтею «Запасні частини» рекомендуємо списувати вартість запасних частин, шин, акумуляторів, готових виробів, використаних для заміни спрацьованих деталей і вузлів під час ремонту основних засобів. Дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» і кредитують субрахунок 207 «Запасні частини» (господарська операція 3 і 4 табл. 1).

За статтею «Малоцінні і швидкозношувані предмети» рекомендуємо обліковувати вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів, використаних на ремонт об'єкта. Дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» і кредитують рахунок 22 «Малоцінні і швидкозношувані предмети» (господарська операція 5 табл. 1).

За статтею «Роботи і послуги» рекомендуємо відображати вартість робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями або власними допоміжними виробництвами для цього ремонтного об'єкта. Дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» і кредитують субрахунки 63, 68 та інші (господарська операція 6 табл. 1).

За статтею «Витрати на оплату праці» рекомендуємо обліковувати суми нарахованої основної і додаткової оплати праці робітникам ремонтної майстерні, зайнятим на ремонті машин, обладнання, тракторів тощо. Дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» і кредитують субрахунок 661 «Розрахунки по оплаті праці» (господарська операція 7 табл. 1).

За статтею «Відрахування на соціальні заходи» рекомендуємо відображати відрахування на оплату праці робітників ремонтних майстерень за обов'язковим державним соціальним страхуванням. На суму відрахувань дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» і кредитують субрахунок 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» (господарська операція 8 табл. 1).

В Журналі обліку робіт і витрат ремонтної майстерні можуть обліковуватися і витрати з ремонту та технічного обслуговування, проведених безпосередньо в бригадах.

Зняті з відремонтованого об'єкта вузли і деталі доцільно оцінювати за справедливою вартістю (вартістю відновлення) або вартістю придбання. Методичними рекомендаціями № 132 враховуючи галузеві особливості аграрних підприємств рекомендовано на вартість знятих вузлів (деталей) зменшувати витрати на ремонт об'єкта (господарська операція 10 табл. 1).

Поряд із прямими витратами в ремонтних майстернях виникають витрати, які не можна прямо включити до собівартості ремонтних об'єктів. Тому такі витрати обліковуються на окремому аналітичному рахунку «Цехові витрати» за статтями, які підприємство має право встановлювати самостійно та зазначати в наказі про облікову політику підприємства. Згідно із п. 7.7. Методичних рекомендацій № 132 загальновиробничі витрати ремонтно-механічної майстерні рекомендовано розподіляти між окремими замовленнями пропорційно до нарахованої прямої оплати праці. Проте база розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні може бути і іншою про що доцільно зазначити в наказі про облікову політику аграрного підприємства [1].

Документальне регулювання розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні законодавством не регламентовано, тому аграрним підприємствам доцільно розробити Відомість розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні і зазначити про це в наказі про облікову політику підприємства з відображенням зразку розробленого документа в додатках до цього наказу.

На суму розподілених цехових витрат ремонтної майстерні дебетують субрахунок 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» (аналітичні рахунки за кожним ремонтним об'єктом) і кредитують субрахунок 234* аналітичний рахунок «Цехові витрати» (господарська операція 11 табл. 1).

Після розподілу непрямих витрат аналітичний рахунок «Цехові витрати» буде закрито, а на інших аналітичних рахунках субрахунку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» будуть відображені фактичні витрати на ремонтні роботи. Витрати за незавершеним виробництвом в кінці звітної періоду залишаються за дебетом субрахунку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня».

4. Згідно із п.7.7. Методичних рекомендацій № 132 фактичну собівартість виконаних робіт в ремонтно-механічній майстерні рекомендовано визначати щомісяця шляхом списання на споживачів послуг. На законодавчому рівні не затверджено документу для списання витрат за закінченими ремонтами об'єктах і виконаних послуг. Тому аграрним підприємствам доцільно розробити Відомість списання таких витрат про що рекомендуємо зазначити в наказі про його облікову політику.

Також з метою отримання інформації про вартість виконаних ремонтів в цілому за аграрним підприємством в розрізі груп та видів основних засобів, а також забезпечення контролю за ефективністю проведення ремонтних робіт підтримуємо рекомендацію науковців щодо відкриття в робочому плані рахунків аграрного підприємства додаткового субрахунку 23.7* «Ремонт основних засобів та інших необоротних матеріальних активів» до рахунку 23 «Виробництво», який використовувати як транзитний для списання фактичної собівартості виконаних робіт в ремонтно-механічній майстерні на споживачів послуг (господарська операція 12, 13 табл. 1).

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити наступні висновки щодо особливостей обліку витрат на ремонт основних засобів. Кожне аграрне підприємство, враховуючи свої організаційно-технологічні особливості діяльності, має право організувати облік згідно своєї облікової політики в якій повинна відображати передбачені законодавством альтернативні варіанти відображення в обліку та не врегульовані на законодавчому рівні питання обліку. Так, при відпуску запасних частин, ремонтних матеріалів та інших матеріальних цінностей для проведення ремонту (поліпшення стану) основних засобів існують такі альтернативні варіанти документального оформлення: або 1) використання Лімітна-забірних карток; або 2) використання Накладної внутрішньогосподарського призначення (форма № ВЗСГ-8). При цьому якщо обрано варіант використання лімітна-забірних карток, то існуюча варіативність їх документального оформлення (типових форм і спеціалізованих) надає можливість обирати одну із запропонованих, або якщо затверджені первинні документи не задовольняють потребам, підприємство може розробити самостійно, враховуючи вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4], що також буде елементом облікової політики аграрного підприємства в частині відображення витрат на ремонт основних засобів.

При організації обліку витрат на ремонт основних засобів для аграрних підприємств існують такі варіанти організації їх обліку: 1) витрати на ремонт основних засобів можна прямо відносити на об'єкти обліку витрат в яких експлуатуються такі основні засоби; 2) витрати на ремонт основних засобів у власній ремонтно-механічній майстерні здійснювати на окремому субрахунку до рахунку 23 «Виробництво». Враховуючи, що ремонтно-механічна майстерня в аграрних підприємствах відноситься до одного із видів допоміжного виробництва, рекомендуємо для обліку витрат на ремонт основних засобів у власній ремонтно-механічній майстерні здійснювати на субрахунку 23.4* «Допоміжне виробництво», субрахунку другого порядку 23.4.1* «Ремонтно-механічна майстерня» на якому облік здійснювати за статтями витрат, які підприємство встановлює самостійно, враховуючи особливості галузі, що є також елементом облікової політики аграрного підприємства.

Методичними рекомендаціями № 132 враховуючи галузеві особливості аграрних підприємств рекомендовано на вартість знятих вузлів (деталей) зменшувати витрати на ремонт об'єкта про що доцільно відобразити в наказі про облікову політику підприємства.

Витрати які немає можливості прямо включати до собівартості ремонтваних об'єктів відносять до категорії загальновиробничих витрат. При цьому підприємство може здійснювати їх облік або 1) за загальноприйнятою методикою на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» (при цьому варіанті існує поділ загальновиробничих витрат на

змінні та постійні (розподілені і нерозподілені) [3] або 2) на окремому аналітичному рахунку «Цехові витрати» до субрахунку 23.4* «Допоміжне виробництво» (де всі загальновиробничі витрати вважати змінними (рекомендовано Методичними рекомендаціями № 132) [1]) на якому облік здійснювати за статтями, які підприємство має право встановлювати самостійно та зазначати в наказі про облікову політику підприємства шляхом розподілу між окремими замовленнями пропорційна до нарахованої прямої оплати праці. Проте база розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні може буда і іншою про що доцільно зазначити в наказі про облікову політику аграрного підприємства. При цьому, якщо база розподілу буде обрана пряма оплата праці, тоді доцільно виділяти окремо статтю витрат «Витрати на оплату праці» і «Відрахування на соціальні заходи». Документальне оформлення розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні законодавством не регламентовано, тому аграрним підприємствам доцільно розробити Відомість розподілу цехових витрат ремонтно-механічної майстерні і зазначити про це в наказі про облікову політику підприємства з відображенням зразку розробленого документа в додатках до цього наказу.

2.2. Аналіз впливу результатів реформи фінансової децентралізації на фінансову незалежність місцевих бюджетів (на прикладі обласного бюджету Чернівецької області)

© Лисенко Ж. П.

*канд. екон. наук, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці, Україна*

© Грубляк О. М.

*канд. екон. наук, доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці, Україна*

Ефективна діяльність органів місцевої влади щодо соціально-економічних процесів можлива лише за умови достатнього обсягу фінансових ресурсів. Основною складовою частиною місцевих фінансів є місцеві бюджети, в них зосереджено понад 80 % усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування.

Спроможність органів місцевого самоврядування впливати на економіку за допомогою бюджету визначається передусім тим, які саме важелі надані цим органам бюджетним законодавством України. Мова йде, в першу чергу, про передачу місцевим бюджетам певних дохідних джерел, які місцеві органи управління можуть використовувати з метою стимулювання економічної діяльності на підвідомчих територіях. Державний бюджет здійснює вирівнювання дохідної бази цих бюджетів за допомогою інструментів бюджетного регулювання [1, с. 613].

З початку 2015 р. в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме: збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад [2, с. 858].

Бюджетне вирівнювання слід розглядати як ключове завдання бюджетного регулювання, воно має регіональний підтекст та спрямоване на згладжування диспропорцій регіонального розвитку.

Бюджетне регулювання є фінансовим методом регулювання економіки, являє собою процес керування міжбюджетними відносинами з приводу перерозподілу коштів, шляхом вирівнювання доходів і видатків місцевих бюджетів з метою їхнього збалансування.

Найважливішою передумовою існування міжбюджетних відносин є необхідність здійснення перерозподілу бюджетних ресурсів усередині бюджетної системи, яка, у свою чергу, спричинена розбіжностями між обсягами коштів, акумульованих у бюджетах різних рівнів і видів, та потребою в них.

У 2015 р. відбулися зміни в бюджетному та податковому законодавстві, вперше за часів незалежності зроблено спробу децентралізувати систему бюджетних відносин.

Перші результати бюджетної децентралізації такі:

- на місцевому рівні, сільські ради можуть забезпечити себе самостійно;
- реформовано систему міжбюджетних трансфертів;

– місцеві громади зможуть самостійно формувати власні бюджети, не чекаючи формування центрального;

– розширюються дохідні джерела, база адміністрування та надання права органам місцевого самоврядування регулювати ставки місцевих податків і зборів у межах, визначених Податковим кодексом України.

Конкретними механізмами реалізації горизонтального бюджетного вирівнювання в Україні є система міжбюджетних трансфертів. В останні роки постійно зростає роль міжбюджетних трансфертів у формуванні доходів та видатків місцевих бюджетів і частки ВВП, що перерозподіляється через систему трансфертів.

Розглянемо особливості формування доходної бази обласного бюджету Чернівецької області за 2014 – 2019 рр. Це дасть можливість побачити вагу використання інструментів бюджетного вирівнювання та їх на стан місцевих бюджетів Чернівецької області (табл. 1).

Таблиця 1

Склад і структура доходів обласного бюджету Чернівецької області, 2014 – 2019 рр.

Найменування доходів згідно із бюджетною класифікацією	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Податкові надходження	197,1	9,0	298,4	10,0	536,9	13,9	505,2	10,0	455,9	7,9	442,8	9,1
Неподаткові надходження	83,1	3,8	135,4	4,5	161,5	4,2	184,8	3,6	190,9	3,3	218,8	4,5
Власні доходи	280,2	12,7	433,8	14,5	698,4	18,1	690,0	13,6	646,8	11,2	661,6	13,6
Трансферти	1918,1	87,3	2549,2	85,5	3169,6	81,9	4378,7	86,4	5137,8	88,8	4217,4	86,4
Всього доходи	2198,3	100,0	2983,0	100,0	3868,0	100,0	5068,7	100,0	5784,6	100,0	4879,0	100,0

Джерело: [2]

За даними табл. 1, бачимо, що обсяг доходів обласного бюджету Чернівецької області зростав протягом 2015 – 2018 рр., найбільший приріст спостерігається у 2017 р. Аналіз співвідношення доходів обласного бюджету Чернівецької області та величини міжбюджетних трансфертів протягом 2014 – 2019 рр. показав, що міжбюджетні трансферти є основним джерелом наповнення місцевого бюджету. Так, у частка офіційних трансфертів у доходах обласного бюджету Чернівецької області становить у межах 85 % за роки дослідження. Причому їх роль у формуванні доходів цього місцевого бюджету є визначною як у 2014 р., так і в наступних роках. Тобто за п'ять років проведення реформи фінансової децентралізації роль власних доходів обласного Чернівецької області не зросла, податкові надходження у 2018 – 2019 рр. навіть зменшилися.

Ситуація що склалася, пояснюється тим, що починаючи з 2015 р., джерела наповнення місцевих бюджетів було змінено за рахунок внесення змін до податкового законодавства. Так, з державного бюджету на місця передано низку податків та зборів, а також запроваджено нові збори, зокрема у доходній базі обласного бюджету. Основними змінами стало:

1. Зміни 2015 р., які вплинули на приріст податкових надходжень до обласного бюджету:

– змінилися нормативи розподілу податку на доходи фізичних осіб між рівнями бюджетів – 15 % (було 25 %);

– почало надходити 10 % податку на прибуток підприємств, у зв'язку з цим, у разі збільшилися надходження від справляння податку на прибуток підприємств;

– відбулося збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 % до 55 %;

– 50 % рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у частині деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування;

– 50 % рентної плати за спеціальне використання води (крім водних об'єктів місцевого значення);

– 25 % рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (крім рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу, газового конденсату та бурштину).

2. Починаючи з 2018 р. Бюджетний кодекс України обмежив податкові надходження обласного бюджету, що негативно вплинуло на їх доходну базу (обласний бюджет у 2018 р. недоотримав біля 50 млн грн):

– зменшено до 45 % рентну плату за спеціальне використання води (крім водних об'єктів місцевого значення);

– відбулося зменшення відсотка зарахування екологічного податку з 55 % до 35 %.

3. З 2019 р. Бюджетним кодексом України виключено з переліку доходів обласного бюджету рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у частині деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування, що спричинило додаткове зменшення податкових надходжень до місцевого бюджету [1].

Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих органів влади свідчить про ступінь фіскальної децентралізації у країні: чим вища їх частка в дохідній частині місцевих бюджетів, тим більша залежність місцевої влади від центральної системи.

Оскільки обсяги офіційних трансфертів до обласного бюджету Чернівецької області зростають, то доцільно проаналізувати їх вплив на місцевий бюджет шляхом порівняння надходжень від офіційних трансфертів та суми власних надходжень місцевого бюджету (рис. 1). Отже, дослідимо ступінь залежності бюджету від офіційних трансфертів, – державного бюджету.

млн грн



Рис. 1. Співвідношення міжбюджетних трансфертів до власних доходів обласного бюджету Чернівецької області, 2014 – 2019 рр.

Джерело: [2]

З рис. 1 бачимо, що протягом останніх років надходження офіційних трансфертів продовжують зростати. Так, у 2018 р. в порівнянні з 2014 р. надходження трансфертів до обласного бюджету зросли на 3219,7 млн грн, що пов'язано із передачею частини повноважень місцевим бюджетам у зв'язку із проведінням фінансової децентралізації (для прикладу передача до обласного бюджету з державного фінансування закладів вищої освіти I та II рівня акредитації).

Варто зазначити, що трансферти були і залишаються основною статтею наповнення місцевого бюджету, та становлять понад 90 % від всього обсягу надходжень.

Видно, що збільшилися також і неподаткові надходження обласного бюджету Чернівецької області. У 2015 р. в порівнянні з 2014 р. неподаткові надходження зросли на 52,3 млн грн, або на 37,1 %. У 2019 р. проти 2014 р. дані надходження зросли на 2,6 рази основному за рахунок прирості плати за надання адміністративних послуг та власних надходжень бюджетних установ.

Сьогодні міжбюджетні відносини ще на стадії формування, яке відбувається зі врахуванням здійснення економічних реформ, запровадження нових форм і методів

державного регулювання суспільно-економічних процесів та формування більш прогресивних і прозорих міжбюджетних відносин, спрямованих на стимулювання, зміцнення окремих територій і економіки в цілому.

Проаналізуємо трансферти, які надійшли до обласного бюджету у 2014 – 2019 рр, врахуючи той факт, що структура статей надходжень офіційних трансфертів у 2015 р. змінилися (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяг надходжень офіційних трансфертів до обласного
бюджету Чернівецької області, 2014 – 2019 рр., млн грн**

Назва статті	Роки						2019 р. до 2014 р., %
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	
Загальна сума, в т.ч.	1918,1	2549,2	3169,6	4378,7	5137,8	4217,4	119,9
Дотація вирівнювання	532,7	-	-	-	-	-	x
Додаткові дотації	22,3	-	-	103,3	677,5	612,1	2644,8
Субвенції	1362,5	2414,9	2999,7	4116,6	4306,5	3408,6	150,2
Базова дотація	-	87,7	77,9	96,8	126,8	163,1	x
Стабілізаційна дотація	-	63,9	84,1	51,3	11,4	11,6	x

Джерело: [5]

Аналіз структури та обсягів статей надходжень офіційних трансфертів до обласного бюджету Чернівецької області протягом 2014 – 2019 рр. показав, що у 2015 р. відбулися зміни у складі даної статті надходжень. Так, якщо до 2015 р. була дотація вирівнювання, яка надійшла у 2014 р. в сумі 532,7 млн грн, то після 2015 р. такої дотації немає, зате є нова, базова дотація, яка в 2015 р. надійшла в розмірі 87,7 млн грн, а у 2019 р. – 163,1 млн грн, тобто у 2 рази більше. Збільшення обсягів базової дотації є свідченням того, що до обласного бюджету надійшло менше, у порівнянні з попередніми періодами, податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб, що є негативним явищем для розвитку території.

Новим видом є також стабілізаційна дотація, яка у 2015 р. надійшла в розмірі 11,6 млн. грн. у 2019 р., надходження зменшилися на 52,3 млн грн, за рахунок виникнення у 2017 р. додаткової дотації з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення переданих з державного бюджету видатків з утримання закладів освіти та охорони здоров'я.

Субвенції залишаються незмінним видом трансфертних надходжень, змінився тільки їх склад. Запроваджено нові види субвенцій: освітня субвенція, медична субвенція; субвенція на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги та інші.

Аналіз фінансової самостійності дозволяє оцінити рівень децентралізації бюджетної системи та досягнення однієї з цілей регулювання міжбюджетних відносин – підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів. Аналіз самостійності виступає стратегічним орієнтиром формування фінансової політики центральних органів влади.

Отже, на нашу думку ефективною є методика оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету, яка передбачає розрахунок та аналіз динаміки кількісних параметрів, при цьому охоплюючи і аналіз економічного та фінансового стану адміністративно-територіальної одиниці.

Значення коефіцієнтів, що характеризують економічний та фінансовий стану обласного бюджету Чернівецької області за 2014 – 2019 рр. представлено у табл. 3.

Отже, за даними табл. 3, бачимо, що:

– показник фінансової залежності коливається в межах 0,819 – 0,888. Це надзвичайно високе значення показника, яке свідчить про низьку фінансову самостійність обласного бюджету Чернівецької області протягом 2014 – 2019 рр.;

– коефіцієнт фінансової незалежності дуже низький, його значення в межах 0,126 – 0,22. Відповідно свідчить він про низьку можливість обласного бюджету Чернівецької області бути фінансово незалежним від державного бюджету та фінансувати потреби місцевого населення за допомогою власних ресурсів;

– коефіцієнт бюджетної результативності трансфертів показує рівень трансфертів на душу населення, таким чином на одного жителя у 2014 р. надійшло 2108 грн, у 2019 р. – 4633 грн, що у 2,2 рази більше, найбільше трансфертів на одного жителя надійшло у 2018 р. – 5679 грн;

– коефіцієнт бюджетної результативності регіону характеризує рівень власних доходів бюджету на душу населення, тобто наскільки обласний бюджет Чернівецької області може самостійно забезпечити своїх громадян та регіон. Отже, за даними табл. 3 бачимо, що даний показник на низькому рівні, а саме на 1 жителя припадало 307,8 грн. – у 2014 р., у 2019 р. – 726,87 грн, що у 2,4 рази більше. Таким чином ці суми є мізерними, та становлять близько 30 % рівня прожиткового мінімуму (для працездатних осіб станом 1 січня 2020 р. – 2102 грн.);

– коефіцієнт достатності доходу, показує на скільки населення місцевого бюджету забезпечено фінансовими ресурсами, такими чином на 1 жителя Чернівецької області у 2014 р. припадає 2415,71 грн., у 2019 р. – 5360,36 грн. доходу обласного бюджету Чернівецької області припадає на 1 жителя області, що у 2,2 рази більше;

– коефіцієнт бюджетного покриття протягом 2015 – 2018 рр. перевищував 1, у ці роки доходи обласного бюджету Чернівецької області повністю покривають видатки бюджету, у 2014 та 2019 рр. видатки перевищують доходи в частині спеціального фонду;

– коефіцієнт стабільності доходної частини бюджету протягом аналізованих 2014 – 2019 рр. не відповідав рекомендованому значенню ≥ 1 , що свідчить про нестійку дохідну базу обласного бюджету Чернівецької області.

Таблиця 3

Оцінка фінансового стану обласного бюджету Чернівецької області, 2014 – 2019 рр.

Коефіцієнт	Методика розрахунку	Рівень показника					
		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт фінансової залежності	Відношення міжбюджетних трансфертів до доходів місцевого бюджету	0,873	0,855	0,819	0,864	0,888	0,864
Коефіцієнт фінансової незалежності	Відношення власних надходжень до суми міжбюджетних трансфертів	0,146	0,170	0,220	0,158	0,126	0,157
Коефіцієнт бюджетної результативності трансфертів	Відношення суми трансфертів до наявного населення	2107,80	2801,32	3488,06	4829,27	5679,64	4633,49
Коефіцієнт бюджетної результативності регіону	Відношення суми власних доходів до наявного населення	307,91	476,70	768,57	761,00	715,01	726,87
Коефіцієнт достатності доходу	Відношення суми сукупного доходу до наявного населення	2415,71	3278,02	4256,63	5590,27	6394,65	5360,36
Коефіцієнт бюджетного покриття	Відношення доходів бюджету до видатків	0,990	1,055	1,053	1,001	1,016	0,954
Коефіцієнт стабільності доходної частини бюджету	Відношення податкових надходжень до трансфертів	0,103	0,103	0,117	0,117	0,169	0,170

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

Значення даних показників характеризує недостатність власних доходів, якими органи місцевого самоврядування можуть розпоряджатися самостійно, згідно з напрямками соціально-економічного розвитку території, і, відповідно, фінансовою залежністю від обсягу трансфертних платежів, які передаються центральною владою на місцевий рівень. Цю проблему не вирішила і реформа фінансової децентралізації, так як показник фінансової залежності цього місцевого бюджету залишився на тому ж рівні.

Отже, основним інструментом бюджетного вирівнювання та джерелом наповнення обласного бюджету Чернівецької області протягом останніх років були і залишаються міжбюджетні трансферти. Після 2015 р. змінено склад та запроваджено ряд нових трансфертів, зокрема реверсну та базову дотації, переглянуто структуру субвенції. Серед доходів місцевого бюджету вони займають близько 90 % від усіх надходжень.

Важливо те що, податкові надходження не відіграють належної фіскальної ролі у процесі формування доходів бюджету. А частка неподаткових надходжень все ж залишається мізерною, попри збільшення суми доходу у 2,5 рази 2016 р.

Ситуація, яка склалася є негативним моментом у діяльності місцевих органів влади та свідчить про те, що обласний бюджет Чернівецької області є фінансово залежними від державного бюджету. Збільшення доходів на місцевому рівні не мотивує їх до діяльності, а, навпаки, істотно знижує їхню самостійність та стабільність.

2.3. Інновації та розбудова галузі фінтех в Україні

© Демчишак Н. Б.

*д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна*

© Андрушко Л. Ю.

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна*

Трансформація національної економіки та її подальше становлення на основі моделі інноваційного розвитку неможливе без адаптації до сучасних тенденцій формування фінансових систем в передових країнах світу. При цьому першочергової уваги сьогодні потребують фінансові технології, що динамічно стають ключовим чинником перетворення банківського сектора через аналіз великих масивів даних та використання штучного інтелекту й інших досягнень, а також небанківського – в частині появу P2P кредитування і систем телематики у страхуванні. Усе це зумовлює необхідність у розробці ефективної політики фінансового регулювання, інструментів стимулювання позитивних структурних зрушень в економіці України в контексті забезпечення розвитку фінтех (FinTech) як окремої галузі.

Прийнято вважати, що поштовхом розвитку фінтех-галузі в Україні та світі була фінансова криза 2008 – 2009 рр., адже саме вона підірвала економічну рівновагу й змінила уявлення про розвиток фінансового сектору. У свою чергу, наступний етап – це 2014 – 2015 рр. – став етапом залучення інвестицій, чому сприяв стрімкий розвиток інтернет-технологій, поява смартфонів та мобільних додатків і соціальних мереж. Все це однозначно позитивно вплинуло на активізацію використання фінансових технологій.

Водночас інноваційний розвиток держави неможливий без постійних вдосконалень у різних галузях й секторах та застосування новітніх технологічних рішень у них. Тому цілком справедливо фахівці вважають, що галузь фінтех і є інновацією, яка найбільш стрімко розвивається, зокрема протягом останніх трьох років ця галузь стала невід'ємною частиною національної економіки України, де на сьогодні працює більше 100 компаній, 43 % з яких – на міжнародному ринку [10, с. 331].

Відтак, фінтех – це галузь економіки, яка об'єднує компанії, що використовують новітні розробки для надання якісних фінансових послуг. Зважаючи на це, зрозумілим є значний інвестиційний інтерес до неї, підтвердженням якого є сотні мільярдів доларів інвестицій щороку. Хоча й безпосередньо термін «фінтех» почав використовуватись у 90-х рр. ХХ ст., однак явище, що він «описує» виникло раніше. Наприклад, якщо розглядати фінтех як результат взаємодії технологій та фінансового сектору, то, вважається, що однією з перших у цій сфері була Атлантична телеграфна компанія, яка у 1866 р. проклала кабель через океан, що значною мірою скоротило термін фінансових розрахунків між Америкою та Європою і суттєво зменшило витрати на проведенні транзакцій [1]. Хоча зрозуміло, що рівень технологій того часу як і якість фінансового сектору порівнювати із сьогоднішнім в принципі недоречно.

У свою чергу, окремі експерти розмежовують такі три періоди розвитку фінтех-галузі:

– 1-ий етап – до 1987 р. – використовувалися інформаційні технології, які базувались здебільшого на аналоговій передачі даних;

– 2-ий етап – 1987 – 2008 рр. – технологічні інновації фінансували та впроваджували головним чином лідери фінансового сектору;

– 3-ій етап – з 2008 р. – характеризувався появою стартапів, які пропонували ефективні рішення поза межами традиційних інститутів, зокрема банків [1]. Адже саме фінтех-стартапи почали формувати «цифрове майбутнє» в різних країнах світу, оскільки вони пропонують сучасні підходи для оптимізації багатьох процесів.

Очевидно, що після глобальної фінансової кризи 2008 р. компанії у галузі фінтех почали адаптовуватись до нових умов ведення бізнесу, активно змінюючи комерційну діяльність, маркетингові рішення, управління активами й інвестиціями, страхування і операції з цінними паперами. Водночас фінтех створили передумови для існування криптовалют, зокрема біткоїна. Потужні корпорації спрямували інвестиції у фінтех-бізнес, як альтернативу бізнес-моделям фінансового сектору, що уже втратили актуальність й привабливість. Комерційні банки маючи мільйони клієнтів потребували нових стандартів обслуговування та кращої якості послуг. Тобто фінтех актуалізувались у сферах, де можна було запропонувати новий фінансовий продукт, який оптимізує рівень задоволення потреб клієнтів (перевершує існуючі на ринку за своїми характеристиками), або ж, де були передумови для здешевлення чи підвищення якості надання певних послуг.

Як і будь яка галузь, фінтех має певні переваги та недоліки, зокрема експерти з-поміж переваг виділяють [13]:

– швидкість та зручність – оскільки фінтех-послуги надаються через інтернет, відтак користувачі можуть одержати доступ до них порівняно просто та швидко;

– широкий вибір – споживачі отримують значний вибір продуктів та послуг, водночас їх можна придбати віддалено;

– більше персоналізованих продуктів – можливість зберігати більше інформації про клієнтів, що дає змогу запропонувати користувачам більш персоналізовані послуги та продукти й покращити в такий спосіб обслуговування;

– вигідніші умови на послуги – фінтех-компаніям не потрібно вкладати кошти в фізичну інфраструктуру, тому є можливість пропонувати користувачам вигідну ціну на послуги порівняно із конкурентами.

Поряд із значними перевагами виокремлюють і окремі недоліки галузі:

– відсутність чіткої регуляції – фінтех-компанії в цілому нові для фінансової галузі та використовують відмінні від традиційних фінансових установ бізнес-моделі, що ускладнює захист прав споживачів у випадку їх порушення чи певних нестандартних ситуацій;

– спонтанні рішення – споживачі онлайн-послуг зазвичай мають обмежений час та інформацію для прийняття рішень, що часто призводить до невважених дій;

– технологічні ризики – здійснюючи операції онлайн, фінтех-компанії отримують багато приватної інформації про клієнтів, проти яких можуть бути вчинені кіберзлочини;

– рівень доступності – попри те, що доступ до фінтеху видається простим та зрозумілим, є низка категорій громадян, які з різних причин не можуть використовувати гаджети або комп'ютери для здійснення онлайн-операцій, на що потрібно зважати [13].

Враховуючи зарубіжний досвід та глобальнізацію економічних процесів розвиток фінтех-галузі в Україні неможливий без вивчення тенденцій розвинутих ринків фінансових послуг, зокрема у США, Китаї та Великобританії тощо, де сфера фінтех набула особливого поширення.

З огляду на практичний інтерес для України, необхідно звернути увагу, що вагомими передумовами для стрімкого розвитку галузі у зазначених вище й інших країнах були такі чинники:

– інтернет став тотально поширеним, з'явилися та популяризувались смартфони та мобільні додатки, в тому числі у країнах, що розвиваються;

– інтенсивно розвиваються соціальні мережі та зростає кількість їх користувачів;

– технологічні компанії Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft («велика п'ятірка») розробили інноваційні продукти та послуги, які формують нові стандарти якості, швидкості та зручності для клієнтів;

– зросли темпи трудової міграції та в підсумку обсяги грошових переказів (так за різними оцінками в Україну упродовж 2019 р. робітниками з-за кордону було переказано 12 – 16 млрд. дол. США);

- малий та середній бізнес почав шукати альтернативи для фінансування власної діяльності;
- певна недовіра до банків та незадоволення їх обслуговуванням [10].

Водночас існує багато актуальних трендів, якими користуються в світу й частково в Україні, з-поміж яких основними є:

- надання послуг через мобільний телефон – смартфони є незмінним атрибутом практично кожного, так як дають доступ до фінансових послуг, зокрема є можливість здійснювати платежів та перекази із дому. Саме завдяки смартфонам, доступності інтернету, популяризації мобільних додатків та соціальних мереж зростають обсяги обміну даних;

- альтернативні види платежів – платіжні термінали, безконтактні та мобільні платежі, QR-платежі, електронні та цифрові гаманці, а також криптовалюти дали доступ до фінансового сектору та урізноманітнили і пришвидшили способи платежів і підвищили якість надання фінансових послуг;

- фінтех-компанії активно моніторять інформацію у соціальних мережах, що дає змогу краще зрозуміти вподобання клієнта, що неможливо на основі офіційних баз даних. Як результат збору і аналізу таких даних компанії отримують можливість пропонувати персоналізовані послуги наявним й потенційним клієнтам. Водночас поширення у використанні набули чат-боти, з допомогою яких будь-яка компанія здатна вибудувати довірливі стосунки із споживачами;

- маркетплейси – розвиток небанківських послуг кредитування дозволив надавати кредити клієнтам через посередницькі цифрові платформи, які об'єднують кредиторів із позичальниками, з використанням власних коштів таких платформ або ж прямим кредитуванням між учасниками;

- штучний інтелект – використовуються безліч чат-ботів й роботів та персональних роботів-консультантів, за допомогою яких, відповівши на декілька стандартних запитань можна отримати необхідну інформацію (по суті більшість використовує ці технології, для прикладу Google translate чи Siri від Apple). Найпоширенішим є використання штучного інтелекту у фінтех-проектах з управління фінансами. Прикладом застосування штучного інтелекту у фінансових послугах є попередження та виявлення шахрайства. Спеціальні програми в змозі одночасно проаналізувати великий масив даних, щоб з упевненістю прийняти рішення, чи притаманна даному клієнту певна поведінка й операції або платежі. Такий підхід зокрема популяризується в Україні у зв'язку із імплементацією у 2020 р. нового законодавства з фінансового моніторингу в частині відстеження ризикових операцій. Водночас одним з найскладніших завдань для банків та інших надавачів фінансових послуг є ідентифікація та підтвердження особи користувачів. Так, окремі країни, особливо Індія, інвестували в створення систем цифрової ідентифікації на основі біометричних даних (ідентифікацію за голосом, відбитком пальця або розпізнаванням обличчя), що змінює спосіб надання фінансових послуг. Однак, слід враховувати, що складність введення паролів та кодів стримує велику кількість користувачів від використання нових цифрових фінансових рішень. Водночас, впровадження біометричного уніфікованого інтерфейсу платежу в Індії мало наслідком зростання обсягу цифрових платіжних транзакцій на 1000 % [13].

Якщо звернути увагу на аналітику розвитку досліджуваної галузі, то у 2019 р. порівняно із 2015 р. рівень проникнення фінтех-сервісів зріс з 16 % до 64 %, а це підтверджує факт того, що фінтех сьогодні – це велика кількість компаній із уже суттєвим досвідом, що пропонують широкий вибір альтернативних фінансових послуг. В Україні значна кількість клієнтів знають принаймні один фінтех-сервіс – із здійснення платежів, зокрема комунальних. Водночас за даними консалтингової компанії Ernst & Young маємо такі показники [2]:

- 75 % респондентів регулярно користуються сервісами переказу грошей;
- 68 % споживачів надають перевагу нефінансовій компанії як провайдеру фінансових послуг;
- 48 % використовують фінтех-сервіси для страхування.

Що стосується лідерства у проникненні фінтех-послуг, то передовими є ринки Китаю та Індії, в яких цей показник становить 87 %, далі ПАР – 82 %. У розвинених країнах перші позиції у Нідерландів, Великобританії та Ірландія, водночас упродовж останніх п'яти років

високі показники демонстрували Австрія, Канада, Гонконг, Сінгапур, США та уже згадана Великобританія, де приріст за вказаний період становив 44 % [2]. На рис. 1 представлено динаміку показників проникнення галузі фінтех у провідних країнах світу.

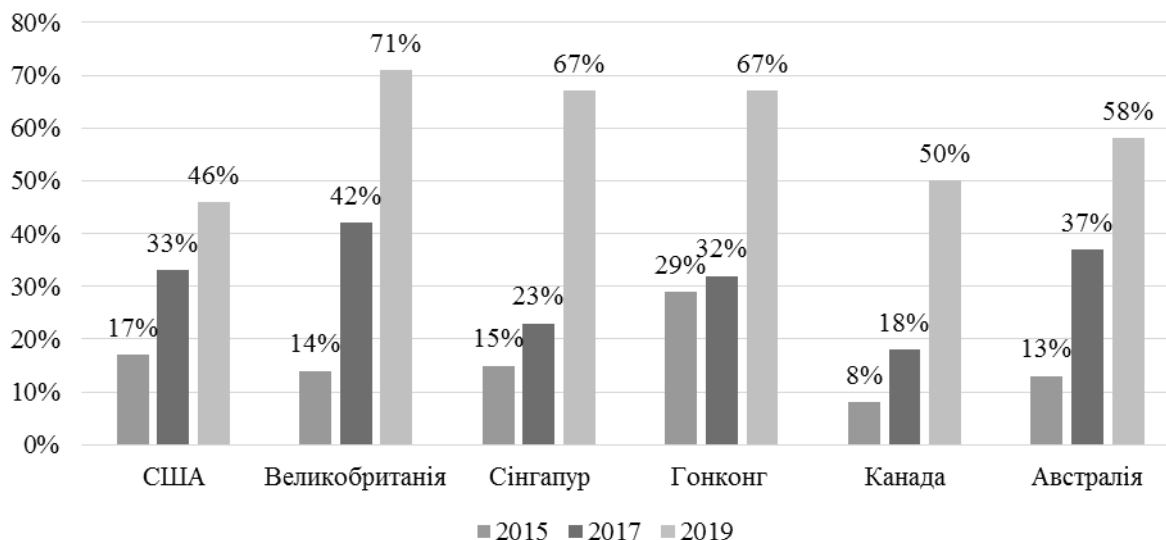


Рис. 1. Рівень проникнення фінтех-сервісів у окремих країнах світу, 2015 – 2019 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Як видно з даних рис. 1 найвищим є рівень проникнення у Великобританії (71 %), а найнижчим з-поміж досліджуваних країн – у США (46 %) при в цілому дуже високих його значеннях у глобальному контексті. Водночас, якщо порівнювати дані 2017 р. і 2019 р., то суттєве зростання рівня проникнення відбулось у Сінгапурі, Гонконзі й Канаді, зокрема в Сінгапурі – майже втричі із 23 % до 67 %. Відтак, країни, представлені на рис. 1, є прикладом для України в частині стимулювання розбудови та інтеграції галузі фінтех у глобальний фінансовий простір на основі впроваджених інновацій.

Також заслуговує на увагу і те, що Ernst & Young в згаданому дослідженні було виділено п'ять основних категорій фінтех-сервісів: грошові перекази і платежі, заощадження та інвестиції, бюджетування та фінансове планування, страхування та позики. Так обізнаність у світі про існування мобільних платіжних систем – 89 %, а про P2P-платежі та небанківські грошові перекази – 82 %. З-поміж сервісів лідує категорія «грошові платежі та перекази», так як 75 % користувачів використовує хоча б один такий сервіс (причина – зручність користування і простота налаштування акаунта) [2].

Щодо проблеми розбудови галузі власне в Україні, то також першочергово доречно виділити ключові передумови, які вплинули на розбудову фінтех-галузі. Динамічний розвиток останньої по суті розпочався з 2015 р., хоча різні елементи впроваджувались й раніше. З-поміж подій, що вагомо вплинули на дану сферу були наступні (рис. 2).

Зокрема, старт роботи інкубаційної програми «Open Banking Lab» у 2017 р. дав змогу створювати програми і платформи на основі відкритих даних банків та їх API. Продуктами цього проекту є рішення у сфері банкінгу: Big Data аналітика (прогнозна та поведінкова аналітика, кредитний рейтинг, безпека даних та конфіденційність); RegTech послуги з перевірки клієнтів (KYC) для МСБ (цифрове кредитування, виставлення рахунків, управління готівкою, факторинг). Водночас пройшла конференція «Фінтех Ukraine 2017», у ході якої компанією «Mastercard» було проведено опитування представників банківського сектора щодо рівня їх готовності до надання фінтех-послуг, за підсумками якого було виявлено, що 58 % опитаних банкірів повідомили про готовність до впровадження та активного застосування фінтех. Запуск «Android Pay» дозволив користуватися картками різних платіжних систем, що позитивно вплинуло на розбудову сектора фінтех [13].

На наш погляд, особливої уваги заслуговує виділений нами останній етап (рис. 2), що пов'язаний із пандемією та карантинном практично у всьому світі й викликаною у зв'язку із

цим рецесією, що за очікуваннями буде однією із найглибших після великої депресії для світової економіки. Нові реалії та необхідність надання послуг в онлайн режимі зумовили кардинальний перегляд існуючих підходів й стали потужним стимулом розбудови галузі фінтех у світі й Україні зокрема, при цьому ці нові тренди очевидно будуть актуальні упродовж 2020 р. і наступних років.

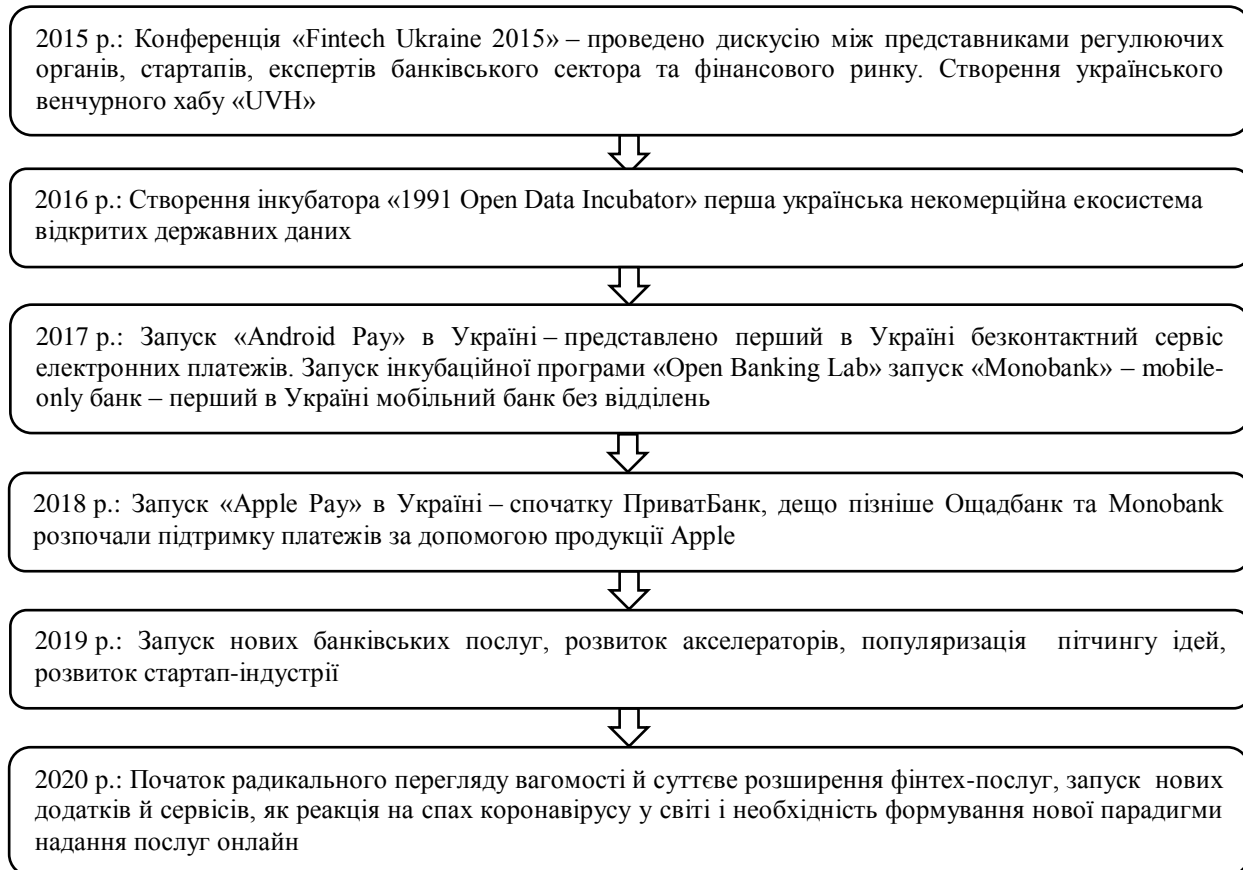


Рис. 2. Ключові події, що вплинули на розвиток галузі фінтех в Україні, 2015 – 2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

За даними досліджень, усього в Україні працює понад 100 фінтех-компаній, причому більша частина заснована протягом трьох останніх років, при цьому 63 % фінтех-фірм фінансуються власним коштом, стільки ж – пройшли точку беззбитковості. На міжнародний ринок вийшли 43 % бізнесів, а з тих, хто працює лише в Україні, 73 % планують вихід за кордон. Швидке зростання числа стартапів та паралельний розвиток екосистеми сприяють збільшенню зацікавленості з боку інвесторів, а також зростанню кількості інкубаторів та акселераторів [4].

Також, на переконання експертів, є кілька причин позитивної динаміки у розбудові фінтех-галузі в Україні:

- стимулюючий вплив світових тенденцій, адже фінансові технології залишаються актуальними у світі протягом останніх років й стали особливо потрібні у 2020 р.;

- недосконалість законодавства ускладнює вихід на український ринок глобальних гравців. Падіння купівельної спроможності внаслідок економічної кризи 2014 – 2015 рр. зробило для них український ринок малопривабливим, відтак, локальним гравцям не доводиться конкурувати з глобальними компаніями;

- внаслідок очищення банківської системи втратили роботу чимало банківських спеціалістів, однак окремі з них працевлаштувались в фінтех-компаніях чи заснували власні, що і стало каталізатором розвитку ринку. При цьому засновниками фінтех-компаній стають здебільшого фінансисти та вихідці з IT-галузі, а традиційні гравці на фінансовому ринку все більше почали схилитися до співпраці з фінтех-бізнесом [4].

Ключова проблема реалізації стартапів в галузі фінтех – знайти фінансування на ранніх стадіях, адже до 80 % стартапів у світі фінансуються власними коштами, а також коштами близьких друзів і родичів (так звана категорія friends & family). Втім важливу роль в розвитку ринку зіграла і державна підтримка. Зокрема, Кабінет Міністрів створив «Український національний фонд стартапів» обсягом 345 млн грн., а Національний банк України у квітні 2019 р. організував Експертну раду з питань комунікації з інноваційними компаніями, що дав можливість НБУ зрозуміти потреби та пріоритети розвитку інноваційного фінансового ринку [14]. Такі інституційні заходи, на наше переконання, повинні дати свої позитивні результати у довгостроковій перспективі.

Характерно, що за дослідженнями в Україні близько 70 % фінтех-компаній працюють без залучення грошей сторонніх інвесторів, з них 61 % покладається виключно на свої кошти, ще 9 % – залучають гроші друзів та родичів, а 30 % – користуються зовнішніми інвестиціями, в основному це приватні інвестори та ангельські інвестиції, лише одна команда провела ІСО для залучення інвестицій і жодна поки що не збирається робити це в майбутньому [7].

У 2019 році Україна посіла 4-те місце в світі за кількістю безконтактних платежів з використанням мобільних телефонів, браслетів, смарт-годинників при тому, що 37 % дорослого населення України досі не мають банківських рахунків і лише 38 % представників малого та середнього бізнесу готові та приймають безготівкові платежі до оплати, тоді як у країнах Європи назагал цей показник перевищує 60 % (наприклад, показники користування інтернет-банкінгом в Україні в 7 – 8 разів нижчі, ніж у Польщі чи США) [1].

Наведені показники підтверджують значний потенціал для підвищення фінансової інклюзії в Україні. Потрібно зазначити, що 2019 р. набрало чинності нове валютне законодавство, що дає змогу проводити операції фізичних осіб з обміну валют онлайн. Цю послугу надають клієнтам вже низка банків, а Приватбанк запустив обмін валюти через термінали самообслуговування. Водночас банк, як відомо, тестував оплату за допомогою відбитків пальців, а перед тим відбувся успішний запуск сервісів оплати покупок у магазині за допомогою QR-коду, що з'являється на екрані платіжного терміналу.

Значний обсяг інвестицій в Україні у сфері фінтех отримали такі сектори, як грошові перекази та платежі, кредитування та банківські технології, фінансове планування, страхування та ін. Водночас з-поміж глобальних трендів сфери фінтех – мобільні фінансові послуги, управління фінансами та рахунками, грошові перекази, роботи-консультанти, страхові технології, краудфандинг, P2P кредитування, блокчейн та криптовалюти [4, с. 481].

Слід відзначити, що експерти вважають що в Україні активна фаза інвестування у фінтех мала місце у 2017 – 2018 рр., коли на ринку з'явилося одразу 60 компаній (Finmap, Ring, Hotline finance, LiteGo та ін.). Розвиток вітчизняного фінтех-ринку підтримується рядом ініціатив та заходів Національного банку України. НБУ затверджено Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 р., що передбачає низку ініціатив: курс на безготівкову економіку 2020 р.; перехід на стандарти ISO20022; обмін документами у електронному форматі з використанням електронного підпису; скасування штампів, печаток та паперових копій; зберігання документів в електронному форматі; віддалена ідентифікація особи; можливість замовлення фінансових послуг онлайн; електронне візування сканкопій та підпис касових документів; можливість використання системи Bank ID для дистанційної ідентифікації клієнтів банків; захист прав користувачів фінансових послуг; підвищення фінансової грамотності населення; нові правила для стимулювання ліцензування нових гравців у секторі платежів [9]. Усі перелічені кроки й ініціативи безумовно важливі, однак їх реалізація однозначно потребує певного часу.

Водночас багато фінтех-компаній в Україні орієнтовані на загальний європейський ринок, при цьому зростає експорт інтелектуальних ресурсів до країн ЄС, зокрема це стосується програмістів. З-поміж позитивних моментів те, що формується інфраструктура, необхідна для розвитку стартап-індустрії, зокрема акселераторів, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів тощо. Однак для ефективного стимулювання й підтримки зростання нових проектів необхідне створення умов для ведення бізнесу в Україні в частині інституційного середовища, зокрема законодавства й певної економічної культури. Окремий аспект – механізми оподаткування для

інноваційних підприємств й стимули для їх розвитку, як податкові так і бюджетні, а також досягнення достатнього рівня простоти та прозорості у їх створенні й діяльності.

Отже, сучасний український фінтех-ринок сьогодні зіткнувся з низкою перешкод, зокрема [8, с. 52 – 53]:

1. Недостатньо врегульована й неусталена нормативно-правова база. Попри відсутність прямих заборон надання фінтех-послуг, згідно з законодавством України емісія платіжних карток, відкриття рахунку, емісія «електронних грошей» можуть здійснюватися лише банками, водночас відсутнє правове регулювання використання криптовалют.

2. Лімітований доступ фінтех-компаній до фінансування та низький рівень залучення інвесторів зі значним фінансовим потенціалом.

3. Банківський сектор, що недостатньо швидко адаптується й впроваджує інновації.

4. Зовнішні загрози та конфлікт на сході й існуючі у зв'язку з цим ризики.

5. Початок рецесії й очікуване падіння світової економіки у 2020 р. через пандемію.

Водночас з позитивних аспектів те, що очікується прийняття нового Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання переказу коштів», який визначатиме нормативно-правове регулювання платіжних карток, аналогічне до PSD2. Водночас уже ухвалено Закон «Про електронні довірчі послуги», що регулює сферу електронної ідентифікації та довірчих послуг для електронних операцій на внутрішньому ринку [5].

Незважаючи на існуючі проблеми на ринку фінтех-послуг, на наш погляд, Україна є привабливою для іноземних інвестицій. З-поміж причин цього зокрема наявність спрощеної системи оподаткування, наприклад ІТ-спеціалісти реєструючись як фізичні-особи підприємці можуть сплачувати лише 5 % на рік від доходів, не сплачуючи при цьому податок на додану вартість (йдеться про III групу платників єдиного податку). Такі сприятливі умови справді стримують відтік програмістів закордон, зокрема у Польщу. Водночас це чергове підтвердження вагомості й дієвості інструментів фінансового регулювання (стимулювання), зокрема податкових.

Активний розвиток фінтех-послуг в світі зумовлює значні зміни на фінансових ринках країн. Попри лише зародження фінтех-індустрії в Україні, за прогнозами спеціалістів її зростання високими темпами продовжуватиметься. Передумова цього – потужна інфраструктура в частині проникнення мобільного зв'язку та смартфонів разом з високоосвіченими й достатньо грамотними технологічно громадянами. Однозначно потребує уваги проблема гармонізації законодавства України з директивами ЄС щодо електронних грошей, дистанційного відкриття рахунків, багаторівневої ідентифікації клієнтів й інші аспекти.

Становить інтерес також проект «Трансформація фінансового сектору» USAID, у межах якого у 2019 р. було проведено опитування банків і фінтех-компаній (одне з питань – основні причини, які стримують розвиток даної галузі). За його результатами фінтех-компанії вважають основними причинами стримування розвитку галузі дефіцит венчурного капіталу, труднощі у налагодженні партнерських відносин, упередженість на користь банків, застаріле несприятливе законодавство, недостатньо розвинена інфраструктура, фінансова неграмотність, брак екосистеми або дефіцит талантів. При цьому найбільшими труднощами визнано застаріле несприятливе законодавство, дефіцит фінансової грамотності та перешкоди у налагодженні партнерських відносин [13].

Водночас у межах проекту респондентам було запропоновано висловити позицію щодо пріоритетних очікуваних законодавчих змін для розвитку фінтех-сектору в Україні. З-поміж 16 запропонованих варіантів найзатребуванішими змінами вважаються впровадження законодавчої бази для віддаленої ідентифікації клієнтів та впровадження PSD2 правил, з WSI, що становить 62,25 % та 52,45 % відповідно. З-поміж тих, хто надає послуги та рішення банкам, результати були схожими, за винятком стандартів кібербезпеки, які ця підгрупа сприймає як менш важливі, – їх витіснив варіант «заохочення здійснення платежів державними установами і платежів на користь державних установ через цифрові канали» (фактично ця опція перемістилася на 4-те місце в підгрупі «Провайдери послуг для банків»). Фінтех-компанії також могли вказати будь-які інші законодавчі чи регульовальні ініціативи, які вони вважають стратегічно важливими для забезпечення розвитку галузі цифрового

фінансування. У відповідях були зазначені: легітимізація криптовалют, валютне регулювання грошових переказів, пенсійна та податкова реформи, врегулювання питання ринків капіталу [11] (рис. 3).



Рис. 3. Пріоритетні очікувані законодавчі зміни для розвитку фінтех-сектору в Україні

Джерело: побудовано авторами за даними [11]

В Україні внаслідок запроваджених карантинних обмежень, пов'язаних із поширенням коронавірусної інфекції у березні 2020 р., й «зупинкою» економіки визріла необхідність стимулювання відновлення вітчизняного ринку. Тому НБУ цілком логічно й своєчасно спільно з учасниками фінансового ринку зосередив зусилля над розробкою Стратегії розвитку FinTech 2025. Першим етапом роботи над документом стало проведення сесії за участю представників фінансового сектору, що відбулася 03 березня 2020 р. у форматі брейнсторму, з-поміж яких були представники банків та інших фінансових установ, профільних асоціацій, громадських організацій, компаній бігтеку та технологічних провайдерів, які провели аналіз поточного стану та спробували побудувати прогноз перспектив галузі. Це однозначно дало змогу якісно опрацювати документ та його стратегічні цілі. Водночас: у основу стратегії було закладено чотири базові складові розбудови сучасної Fintech-екосистеми: регуляція і політика, капітал, попит та таланти.

Виходячи з цього, ключовими елементами Стратегії розвитку FinTech 2025 є:

- розроблення та впровадження концепту повноцінної регуляторної «пісочниці» для швидкого тестування інноваційних проектів;
- запуск академічної бази з фокусом на відкритому банкінгу;
- інтеграція пов'язаних діджитал-проектів у загальну «дорожню карту» розбудови сталої Fintech-екосистеми, включаючи запровадження віддаленої ідентифікації та верифікації, імплементацію євродирективи PSD2, вдосконалення питань фінансового моніторингу та KYC-регуляцій, надання можливості здійснення миттєвих платежів із рахунку на рахунок у СЕП у форматі 24/7;
- створення умов для покращення інвестиційного клімату і розвитку малого та середнього бізнесу;
- підвищення рівня фінансової обізнаності та залученості (інклюдії) серед населення та бізнесу [10].

Отже, світова економічна криза 2008 р. стала визначальним чином того, що сьогодні галузь фінтех активно розвивається, що зумовлює значні зміни на фінансовому ринку України зокрема. Незважаючи на те, що зараз лише етап становлення фінтех-індустрії в умовах національної економіки, можна простежити достатньо динамічний розвиток цієї галузі, в тому числі в частині еволюції платіжних систем. Цьому сприятиме наявна інфраструктура у вигляді високого проникнення мобільного зв'язку й смартфонів у поєднанні з технологічно грамотними громадянами, зокрема молоддю, у якої досить високий рівень освіченості й знань.

На наш погляд, для впровадження інновацій й розбудови галузі фінтех в Україні необхідне:

– продовження гармонізації нормативно-правової бази країни з європейським законодавством у цій сфері в контексті поетапної реалізації угоди про асоціацію із ЄС;

– розвиток інституційної складової в частині стимулювання формування достатнього рівня обізнаності громадян щодо можливості використання новітніх технологій, їх фінансової грамотності, економічної культури для підвищення рівня залучення інвестицій у галузь; застосування маркетингових заходів на рівні міністерств і відомств, НБУ для вироблення культури користування фінтех-послугами;

– врахування глобальних інноваційних трендів сфери фінтех при її розбудові в Україні – мобільні фінансові послуги, управління фінансами та рахунками, грошові перекази, роботи-консультанти, страхові технології, краудфандинг, P2P кредитування, блокчейн та криптовалюти;

– імплементація ідеї фінансової інклюзії як процесу просування доступного, вчасного та повноцінного доступу до широкого спектру фінансових продуктів, зокрема на основі врахування постулатів поведінкової економіки в частині прийняття рішень про використання онлайн-послуг тощо;

– оптимізація системи фінансового моніторингу, мінімізація ймовірності вчинення кіберзлочинів проти користувачів фінтех-послуг;

– пришвидшення адаптації малого й середнього бізнесу в карантинних й посткарантинних умовах у 2020 р. й на перспективу до надання послуг в онлайн-режимі з мінімізацією контактів з метою уникнення збитків й виживання, зважаючи на рецесію й загалом очікувані нові тенденції у наданні різних послуг.

Реалізація пропонованих пріоритетів разом із успішною імплементацією стратегії НБУ повинна дати змогу сформувати підґрунтя для зростання фінтех-сектору на розбудови національної економіки на засадах інноваційності й конкурентоспроможності.

2.4. Фінансова підсистема управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства

© Завідна Л. Д.

*д-р екон. наук, доц., проф. кафедри менеджменту
туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,*

*Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського
національного торговельно-економічного університету, м. Ужгород, Україна*

Процес управління підприємством готельного господарства в умовах конкурентного середовища та прийняття рішень стратегічного характеру щодо його економічного розвитку являє собою формування ринкової політики суб'єкта господарювання. Під ринковою політикою суб'єкта господарювання доцільно розуміти політику, яка базується на дослідженні рівня розвитку комерційних відносин, його місця в ринковій кон'юнктурі, метою якої виступає удосконалення процесу управління і розвитку підприємства в найближчій перспективі. Ключовим елементом ринкової політики суб'єкта господарювання виступає вибір стратегії розвитку, яка ґрунтується на зіставленні наявного у підприємства потенціалу з загрозами і можливостями зовнішнього середовища, в якому функціонує це підприємство [1, с. 34]. При цьому стратегію доцільно позиціонувати як конститутивну ланку, яка пов'язує між собою досягнення до яких прагне підприємство готельного господарства, а саме його цілі та лінію поведінки, що виробляється для досягнення поставлених цілей [9, с. 477].

Ефективна і чітко визначена стратегія робить підприємство сильним і стійким у фінансово-конкурентному відношенні на ринку послуг гостинності.

Теоретико-методичні аспекти стратегічного фінансового управління досліджувались у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: Б. Андрушків [1], І. Ансофф [10], І. Бланк [2], Л. Наумова [5], М. Портер [11], Г. Строкович, О. Тридід, О. Ястремська [9] та інші. На думку І. Ансоффа, під фінансовою стратегією фірми розуміють комплексне управління всіма активами і пасивами фірми [10].

І. О. Бланк відзначає: «Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства виступає фінансова стратегія – це один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує усі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найефективніших шляхів їх досягнення, адекватного коригування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища» [2, с. 20].

Основою фінансової стратегії є пошук, раціональне використання й управління структурою фінансових ресурсів (капіталу) підприємства з метою підвищення його платоспроможності та фінансової стійкості.

Враховуючи особливості готельного господарства, етапи моделювання процесу управління стратегічним розвитком підприємства, процесу прийняття раціонального рішення щодо вибору оптимальної стратегії розвитку підприємства, процес створення стратегії має ґрунтуватися на аналізі можливих альтернативних дій, що відповідають певним критеріям. Для дослідження цієї задачі доречно використати метод аналізу ієрархій Т. Сааті (МАІ) [6]. Метод полягає в декомпозиції проблеми (щоб зменшити число можливих помилок в процесі отримання інформації від експерта) на більш прості складові та подальшій обробці результатів за парними порівняннями. Як наслідок, може бути отримана відносна ступінь (інтенсивність) впливу компонент ($i-1$ -го рівня на вищий i -й рівень ієрархії.

Розв'язування проблеми в системному аналізі розглядається як процес поетапного встановлення пріоритетів.

I-й етап: виявлення найважливіших елементів проблеми;

II-й етап: виявлення найкращих способів перевірки спостережень, порівняння та оцінки елементів;

III-й етап: створення способу прийняття рішення та оцінки його якості.

Для побудови шкали переваг використовується експертний висновок (за шкалою Сааті для слабких шкал, або за відомою сильною шкалою).

В МАІ використовується метод попарних порівнянь (табл. 1).

При порівнянні n об'єктів (A_1, A_2, \dots, A_n) результати їх попарних порівнянь заносяться в квадратну матрицю переваг, що має порядок n : $A = (a_{ij})_{i,j=1}^n$, елементи якої обчислюються

так: для слабких шкал: a_{ij} (або a_{ji}) вибирають з шкали Сааті, величина a_{ij} показує перевагу i -го об'єкта над j -им; для сильних шкал: якщо міра властивості об'єкту A_i дорівнює w_i , а $A_j = w_j$,

$$\text{то } a_{ij} = \frac{w_i}{w_j} \text{ або } a_{ji} = \frac{w_j}{w_i}.$$

Таблиця 1

Шкала відносної важливості (значимості, переваги)

Ступінь переваги одного об'єкта порівняно з іншим	Міра важливості (значимості) переваги
Рівна важливість (значимість)	1
Слабке перевищення за важливістю (значимістю)	3
Суттєве або сильне перевищення за важливістю (значимістю).	5
Дуже сильне або значне перевищення за важливістю (значимістю)	7
Абсолютне перевищення	9
Проміжна оцінка міри перевищення між сусідніми значеннями	2, 4, 6, 8
Значення симетричних елементів	$1/k, k = 0, 1, \dots, 9$

Джерело: побудовано автором за даними [6]

Симетричний вже визначеному елемент матриці A знаходять з умови:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}. \tag{1}$$

Матриця переваг, що побудована на основі сильних шкал, є *узгодженою*, тобто її дані не суперечать один одному. Розрізняють порядкову узгодженість (транзитивність переваги \succ : якщо $A_i \succ A_j$, $A_j \succ A_k$, то $A_i \succ A_k$) та кардинальну узгодженість ($a_{ij} \cdot a_{jk} = a_{ik}$). Якщо узгодженість одночасно порядкова та кардинальна, то вона є повною.

Побудувати матрицю переваг, яка є повністю узгодженою неможливо ні для сильних шкал (оскільки вимірювання мають похибки), ні, тим більше, для слабких шкал (якщо порядкова узгодженість і буде виконуватися, то кардинальна – ні). Тому після експертних оцінок за методом попарних порівнянь виникає питання про *ступінь узгодженості* одержаних оцінок.

За міру узгодженості приймають два показники:

- індекс узгодженості (ІУ);
- відношення узгодженості (ВУ).

Застосування складного багатоетапного методу аналізу ієрархій (МАІ) до оцінки фінансового стану підприємств готельного господарства включає такі основні етапи: декомпозиція проблеми; побудова ієрархічної структури моделі проблеми; експертне оцінювання переваг; побудова локальних пріоритетів; синтез локальних пріоритетів; оцінка узгодженості результатів; висновки та рекомендації для прийняття рішень.

Метод аналізу ієрархій, при побудові єдиної шкали відносної важливості (значимості, переваги) для різних компонент проблем, використовує міру ступеня впливу кожного фактору одного рівня на фактори верхнього рівня, або на кінцеву мету. Вибір числових значень оцінки ступеня переваги є доволі складною задачею, оскільки отримані за даною таблицею значення є основою для розрахунків у МАІ. Їх вибір має бути математично обґрунтованим, а самі оцінки переваги – максимально об'єктивними.

Спочатку проведено оцінювання переваг власне показників, за якими проводиться порівняння фінансового стану підприємств готельного господарства. За основу було прийнято десять найважливіших показників, які всебічно характеризують фінансовий стан готелю:

- 1) коефіцієнт абсолютної ліквідності (А1);
- 2) коефіцієнт покриття (А2);
- 3) рентабельність активів (А3);
- 4) рентабельність власного капіталу (А4);
- 5) коефіцієнт автономії (А5);
- 6) коефіцієнт фінансового левериджу (А6);
- 7) коефіцієнт фінансової стійкості (А7);
- 8) коефіцієнт оборотності активів (А8);
- 9) рентабельність основних засобів (А9);
- 10) рентабельність діяльності готелю (А10).

Побудовано ієрархічну структуру моделі фінансового стану підприємства готельного господарства за пріоритетністю (рис. 1).

Експертні оцінки переваг показників за шкалою відносної важливості Т. Сааті наведено в табл. 2.

Наступним кроком у формуванні початкових даних для методу аналізу ієрархій є попарне порівняння підприємств готельного господарства за кожним із десяти критеріїв. У цьому випадку застосовувати експертні методи недоречно, оскільки за кожним з наведених критеріїв є статистичні дані, взяті з офіційних звітних документів підприємств готельного господарства.

Аналіз показників фінансового стану підприємств готельного господарства здійснено з 10 областей України (Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернігівської) та м. Київ за 2014–2018 р. В табл. 3 розраховано відповідні середні значення за п'ять років за кожним з десяти показників.

Для розрахунку коефіцієнтів порівняння діяльності підприємств готельного господарства використаємо наступний метод. Нехай r_{ij}^k – різниця середніх значень показника номер k між

готельними господарствами з номерами i та j . Визначаємо відповідні різниці для показника A_1 – коефіцієнта абсолютної ліквідності. Наприклад, елемент таблиці є різницею значень коефіцієнта абсолютної ліквідності між підприємствами готельного господарства 3 та 6.

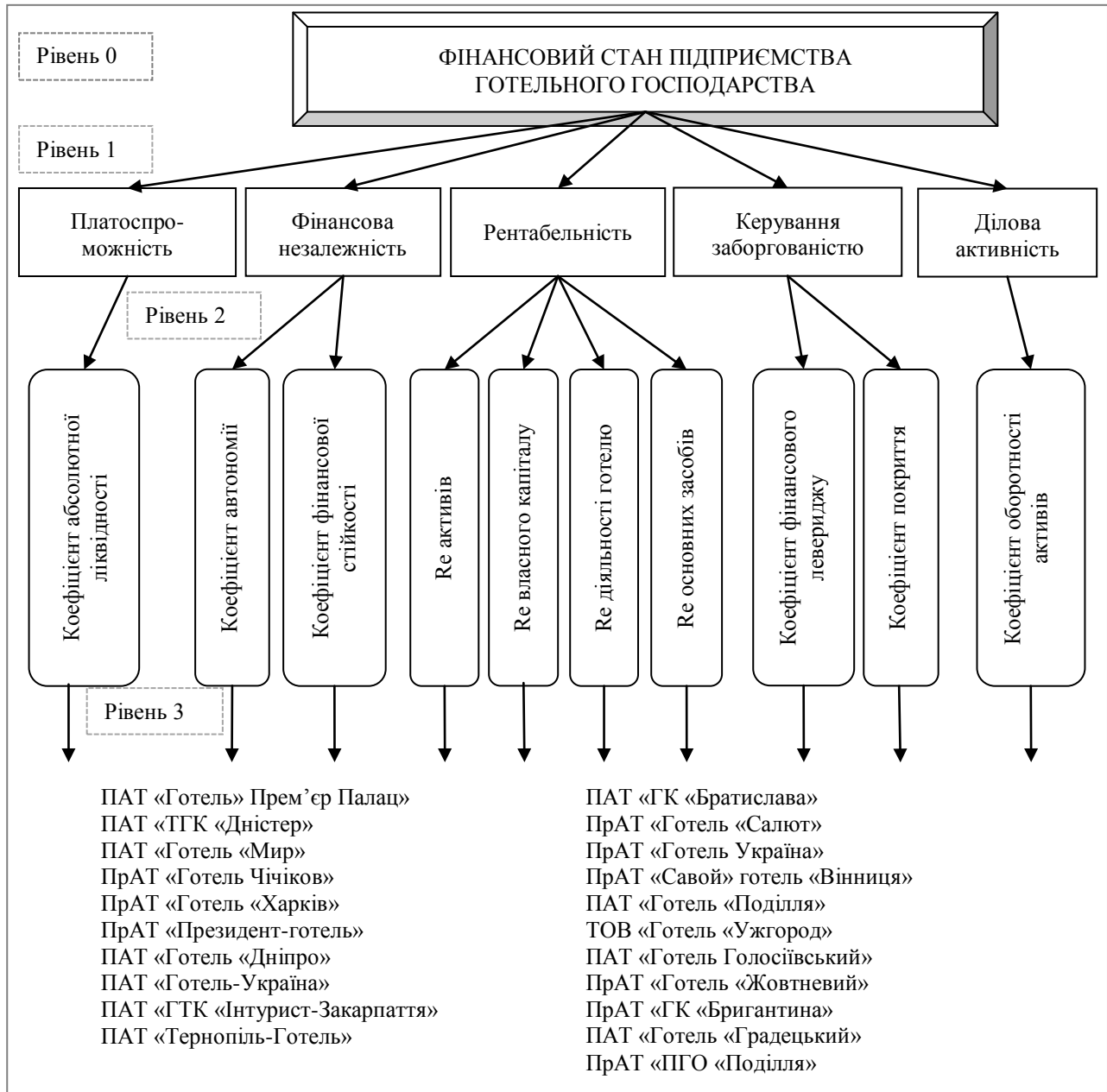


Рис. 1. Ієрархічна структура моделі фінансового стану підприємства готельного господарства

Джерело: розроблено та побудовано автором за даними [3; 4]

Маємо, $r_{63}^1 = 0.14 - 1.00 = -0.86$. Аналогічно заповнюється решта елементів за показником A_1 . Різниці r_{ij}^2 середніх значень показників діяльності підприємств готельного господарства за відповідним показником містять розрахунки різниць r_{ij}^k , $k = 2, 3, \dots, 10$ для показників $A_2 - A_{10}$.

Для переведення розрахованих значень різниць r_{ij}^k у ступені пріоритетів за шкалою Сааті, пропонуємо використати такий методичний підхід:

1) Визначаємо мінімальне $\min |r_{ij}^k|$ та максимальне $\max |r_{ij}^k|$ значення модулів різниці.

2) Визначаємо крок розбиття проміжку $\max |r_{ij}^k| - \min |r_{ij}^k|$ на дев'ять інтервалів відповідно до ступенів пріоритетів за шкалою Сааті:

$$h_k = \frac{\max |r_{ij}^k| - \min |r_{ij}^k|}{9} \quad (2)$$

Розбиваємо проміжок $\max |r_{ij}^k| - \min |r_{ij}^k|$ на інтервали довжиною h_k .

Таблиця 2

Експертні оцінки переваг за шкалою Сааті

Показник	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (A1)	Коефіцієнт покриття (A2)	Re активів (A3)	Re власного капіталу (A4)	Коефіцієнт автономії (A5)	Коефіцієнт фінансового левериджу (A6)	Коефіцієнт фінансової стійкості (A7)	Коефіцієнт оборотності активів (A8)	Re основних засобів (A9)	Re діяльності готелю (A10)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (A1)	1	1/3	1/5	1	1/3	1/5	1	1	1	1/5
Коефіцієнт покриття (A2)	3	1	1	1	1	1	1	3	2	1/7
Re активів (A3)	5	1	1	1	5	1	1	3	3	1/3
Re власного капіталу (A4)	1	1	1	1	3	1	1	3	1	1
Коефіцієнт автономії (A5)	3	1	1/5	1/3	1	5	1	5	1/3	1/3
Коефіцієнт фінансового левериджу (A6)	5	1	1	1	1/5	1	1	1	1	1
Коефіцієнт фінансової стійкості (A7)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1/3
Коефіцієнт оборотності активів (A8)	1	1/3	1/3	1/3	1/5	1	1	1	1	1/5
Re основних засобів (A9)	1	1/2	1/3	1	3	1	1	1	1	1/3
Re діяльності готелю (A10)	5	7	3	1	3	1	3	5	3	1

Джерело: побудовано автором

Отже, маємо такі правила переведення розрахованих значень різниць r_{ij}^k у ступені пріоритетів за шкалою Сааті для значень різниць.

Наприклад, якщо $r_{96}^1 = 0.98$, то елемент відповідної матриці порівнянь за показником A1 $a_{96}^1 = \frac{1}{3}$, а симетричний елемент $a_{69}^1 = 3$. Якщо $r_{86}^1 = -3.36$, то елемент відповідної матриці порівнянь за показником A1 $a_{86}^1 = 7$, а симетричний елемент $a_{86}^1 = \frac{1}{7}$.

Складемо матриці попарних порівнянь підприємств готельного господарства, використовуючи отримані вище значення елементів a_{ij}^k для кожного з показників.

Розрахуємо алгоритм методу аналізу ієрархій.

1) Матриця попарних порівнянь ознак та матриця попарних порівнянь об'єктів складається за кожною з ознак. Для них обчислюється головний власний вектор матриці:

$$V_i \approx \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

Максимальне власне число (значення) матриці знаходиться за наближеними формулами:

$$\lambda_i = \left(\sum_{j=1}^n a_{ij} V_j \right) / V_i; \quad i = 1, 2, \dots, n; \quad \lambda_{\max} \approx \left(\sum_{i=1}^n \lambda_i \right) / n. \quad (4)$$

Пріоритети за шкалою Сааті визначаємо за правилом:

3) Якщо різниця $r_{ij}^k < 0$

4) Якщо різниця $r_{ij}^k > 0$

$$a_{ij}^k = \begin{cases} 1, \min |r_{ij}^k| \leq |r_{ij}^k| \leq \min |r_{ij}^k| + h; \\ 2, h < |r_{ij}^k| \leq 2h; \\ 3, 2h < |r_{ij}^k| \leq 3h; \\ 4, 3h < |r_{ij}^k| \leq 4h; \\ 5, 4h < |r_{ij}^k| \leq 5h; \\ 6, 5h < |r_{ij}^k| \leq 6h; \\ 7, 6h < |r_{ij}^k| \leq 7h; \\ 8, 7h < |r_{ij}^k| \leq 8h; \\ 9, 8h < |r_{ij}^k| \leq \max |r_{ij}^k|. \end{cases} \quad a_{ij}^k = \begin{cases} 1, \min |r_{ij}^k| \leq |r_{ij}^k| \leq \min |r_{ij}^k| + h; \\ \frac{1}{2}, h < |r_{ij}^k| \leq 2h; \\ \frac{1}{3}, 2h < |r_{ij}^k| \leq 3h; \\ \frac{1}{4}, 3h < |r_{ij}^k| \leq 4h; \\ \frac{1}{5}, 4h < |r_{ij}^k| \leq 5h; \\ \frac{1}{6}, 5h < |r_{ij}^k| \leq 6h; \\ \frac{1}{7}, 6h < |r_{ij}^k| \leq 7h; \\ \frac{1}{8}, 7h < |r_{ij}^k| \leq 8h; \\ \frac{1}{9}, 8h < |r_{ij}^k| \leq \max |r_{ij}^k|. \end{cases}$$

2) Обчислимо вектор локальних пріоритетів:

Компоненти вектору пріоритетів одержують нормуванням чисел V_i , обчислених за (4), тобто:

Таблиця 3

Середні значення за п'ять років за кожним з десяти показників

№ з/п	Підприємство готельного господарства	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (A1)	Коефіцієнт покриття (A2)	Ре активів (A3)	Ре власного капіталу (A4)	Коефіцієнт автономії (A5)	Коефіцієнт фінансового левеліджу (A6)	Коефіцієнт фінансової стійкості (A7)	Коефіцієнт оборотності активів (A8)	Ре основних засобів (A9)	Ре продажів (реалізації) продукту, послуг (A10)
	A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	ПАТ «Готель» Прем'єр Палац»	0,04	2,75	-43,50	21,62	-0,24	0,40	0,10	0,23	-58,55	-189,13
2	ПАТ «ТГК» Дністер»	0,02	3,64	-27,74	59,67	0,01	-0,53	0,25	0,11	-55,72	-232,87
3	ПАТ «Готель «Мир»	0,14	1,29	-6,48	-8,47	0,83	0,22	5,42	0,92	-7,44	-7,58
4	ПрАТ «Готель Чічков»	0,10	3,77	7,13	16,72	0,46	1,35	0,90	0,44	12,00	12,23
5	ПрАТ «Готель «Харків»	0,01	0,77	-4,22	-5,29	0,80	0,25	4,29	0,35	-6,08	-12,31
6	ПрАТ «Президент-готель»	1,00	13,00	4,49	4,56	0,98	0,02	72,16	0,19	6,92	24,52
7	ПАТ «Готель «Дніпро»	0,88	2,74	-0,14	-0,14	0,97	0,03	37,85	0,14	-0,36	-3,65
8	ПАТ «Готель-Україна»	4,36	6,78	-3,86	-2,02	0,31	3,66	0,51	0,43	24,63	-4,98

Продовж. табл. 3

	А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9	ПАТ «ГТК «Інтурист-Закарпаття»	0,02	0,18	-1,13	-1,87	0,62	0,62	1,62	0,13	-1,47	-8,26
10	ПАТ «Тернопіль-Готель»	0,02	1,29	3,45	3,91	0,66	0,55	2,39	0,38	7,73	5,91
11	ПАТ «ГК «Братислава»	0,07	1,33	1,45	5,47	0,63	1,60	11,32	0,00	5,16	926,06
12	ПрАТ «Готель «Салют»	0,01	0,65	-3,54	-12,43	0,35	1,96	0,55	0,02	-6,85	-228,88
13	ПрАТ «Готель Україна»	0,00	0,10	-16,84	26,82	-0,67	-2,49	-0,40	0,23	-18,62	-85,33
14	ПрАТ «Савой» готель «Вінниця»	1,06	2,01	4,10	4,23	0,97	0,03	35,82	0,48	4,36	9,41
15	ПАТ «Готель «Поділля»	0,10	0,59	-3,54	-5,49	0,73	0,38	3,12	1,03	-4,28	-3,74
16	ТОВ «Готель «Ужгород»	0,39	1,56	0,12	0,14	0,91	0,09	10,66	0,89	0,25	-0,12
17	ПАТ «Готель Голосівський»	0,20	5,18	-7,24	-8,02	0,86	0,19	21,96	0,19	-24,50	-33,02
18	ПрАТ «Готель «Жовтневий»	2,08	3,97	-98,52	-107,26	0,91	0,11	40,84	0,91	-213,67	-77,20
19	ПрАТ «ГК «Бригантина»	0,02	53,53	-0,41	-8,06	0,05	19,27	0,05	0,02	-6,65	-45,07
20	ПАТ «Готель «Градецький»	0,00	0,03	-19,28	-15,73	0,33	0,15	0,87	0,26	-19,46	-86,73
21	ПрАТ «ІГО «Поділля»	0,01	0,01	0,84	3,17	0,26	2,96	0,37	0,08	0,84	9,53

Джерело: розраховано автором за даними звітності підприємств готельного господарства [8]

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (5)$$

Наведемо формули для точного обчислення $P_i, i = 1, 2, \dots, n$. Нехай $B = A^m$, де m – велике натуральне число (практично $m \approx 20$). Нехай b_{ij} – елементи B . Тоді:

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}}. \quad (6)$$

Вектори пріоритетів нижнього рівня ієрархії називають *локальними пріоритетами*. На наступному етапі здійснюється синтез локальних пріоритетів (оцінка узагальнених (глобальних) пріоритетів).

3) Проводимо синтез локальних пріоритетів. На цьому етапі розраховують глобальні пріоритети і визначають який з об'єктів має найбільшу перевагу серед усієї сукупності ознак. Для пошуку глобальних пріоритетів перемножується матриця, складена із векторів локальних пріоритетів другого рівня і векторів локальних пріоритетів першого рівня.

4) Розраховуємо міру узгодженості за таким методом.

4.1) Для кожної складеної матриці обчислюється значення λ_i . З теорії матриць відомо, що повна узгодженість обернено симетричної матриці, якою є матриця переваг, еквівалентна рівності її максимального власного значення λ_{\max} і кількості об'єктів, що порівнюються ($\lambda_{\max} = n$).

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij} V_j}{V_j}, \quad (7)$$

де a_{ij} – елементи матриці. За даними обрахунками визначається λ_{max} :

$$\lambda_{max} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \lambda, \quad (8)$$

4. 2) Визначаємо індекс узгодженості за формулою:

$$IY = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (9)$$

де n – кількість критеріїв, за якими проводиться порівняння.

4.3) Обчислюємо випадковий індекс узгодженості (BI), який розраховується для квадратної матриці порядку n , що є додатною обернено симетричною, елементи якої згенеровані випадково, як рівномірно розподілені на інтервалі натуральні числа. Для фіксованого n індекс розраховується як середнє значення для вибірки обсягу 100. В табл. 4 наведено значення BI (випадкового індексу) для n від 3 до 15 (при $n = 1$ та 2, $BI = 0$).

Таблиця 4

Таблиця випадкового індексу за шкалою Сааті

n	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
BI	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Джерело: побудовано автором за даними [6]

4.4) Знаходимо відношення узгодженості за формулою. Відношенням узгодженості (BY) є частка IY та BI :

$$BY = \frac{IY}{BI}. \quad (10)$$

Якщо $BY < 0,1$, то ступінь узгодженості вважають прийнятним. В іншому разі експерту радять переглянути свої висновки на основі більш глибокого аналізу питання. При цьому виявляються елементи матриці, які вносять найбільшу неузгодженість і їх змінюють.

Обрахунки цього пункту алгоритму проводяться для кожної зі складених матриць.

5) Проводимо розрахунок міри узгодженості для всієї ієрархії.

5.1) Розраховуємо індекс узгодженості другого рівня як скалярний добуток векторів узгодженості другого рівня на вектор пріоритетів першого рівня.

5.2) Обчислюємо узагальнений індекс узгодженості:

$$M = IY_{1рівня} + IY_{2рівня} \quad (11)$$

5.3) Аналогічно обчислюємо сумарний випадковий індекс:

$$M_1 = BI_{1рівня} + BI_{2рівня} \quad (12)$$

5.4) Знаходимо відношення узгодженості для всієї ієрархії:

$$BY = \frac{M}{M_1} \quad (13)$$

6) Проведемо аналіз та зробимо висновки. Якщо величина $BY < 0,1$, то ступінь узгодженості вважають добрим, $0,1 < BY < 0,5$ – практично прийнятним, а якщо ж $BY > 0,5$, то рекомендується переглянути міркування і провести глибший аналіз ознак та об'єктів. Обчислимо показники узгодженості за формулами 10 – 13. Для десяти показників значення $BI = 1,49$ (з табл. 4). Індекс узгодженості $IY = -0,995$; відношення узгодженості $BY = -0,667$. Застосуємо формули 7 – 13 для матриць попарних порівнянь підприємств готельного господарства за кожною з ознак.

Однак проблематичним є визначення випадкового індексу для такої великої кількості готелів ($n = 21$), оскільки аналітичної формули для розрахунку випадкового індексу не існує. В усіх доступних джерелах, які описують алгоритм методу аналізу ієрархій, максимальне значення випадкового індексу визначається для $n = 15$. Тому, для визначення BI при $n = 21$ застосуємо метод апроксимації шляхом підбору найкращої регресійної моделі в системі Curve Expert. Для цього занесемо відомі значення випадкового індексу в систему Curve Expert та проведемо ранжування відомих моделей (рис. 2).

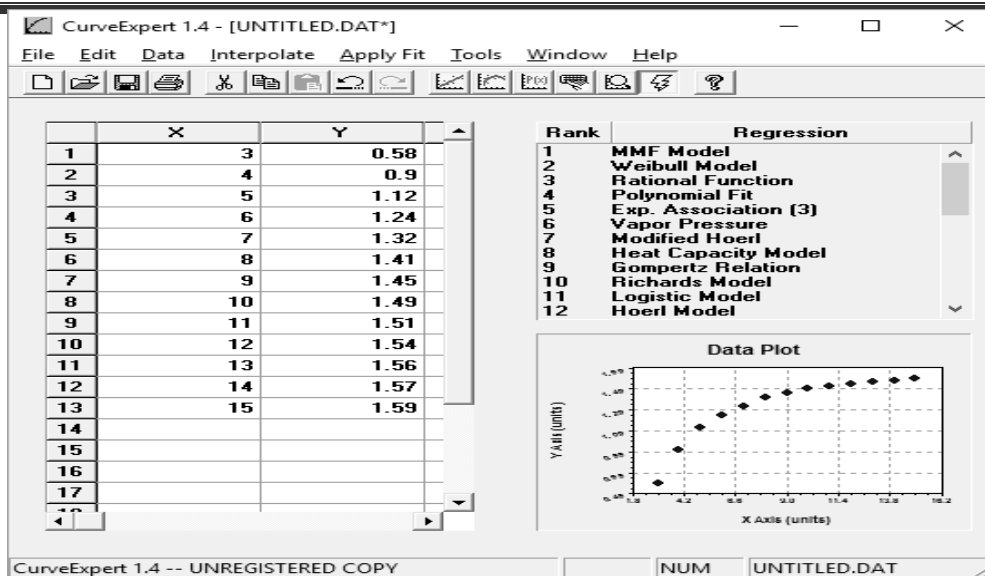


Рис. 2. Ранжування моделей за системою Curve Expert

Найкращою виявилася *MMF Model* (рис. 3).

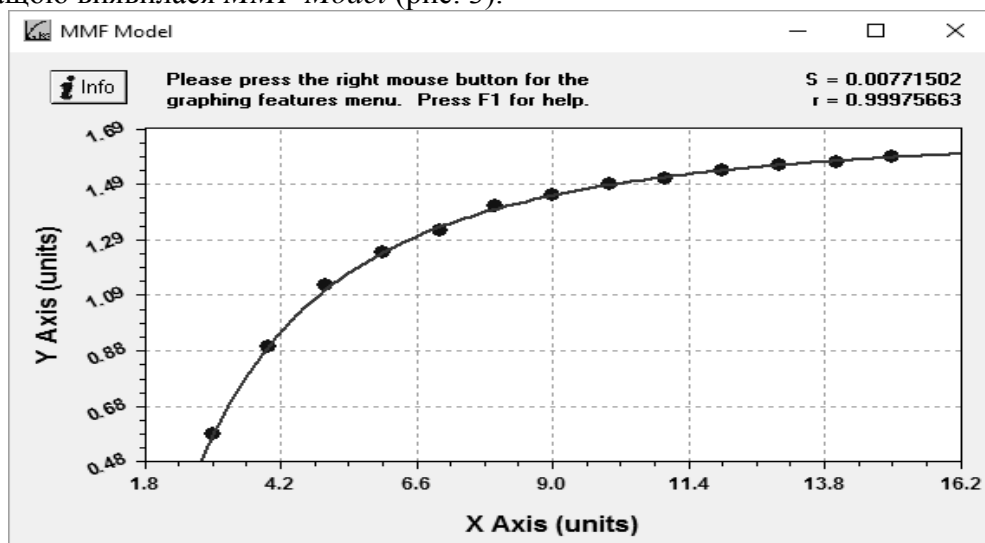


Рис. 3. MMF Model

На рис. 4 представлено аналітичний вигляд *MMF*-моделі та відповідні значення її коефіцієнтів.

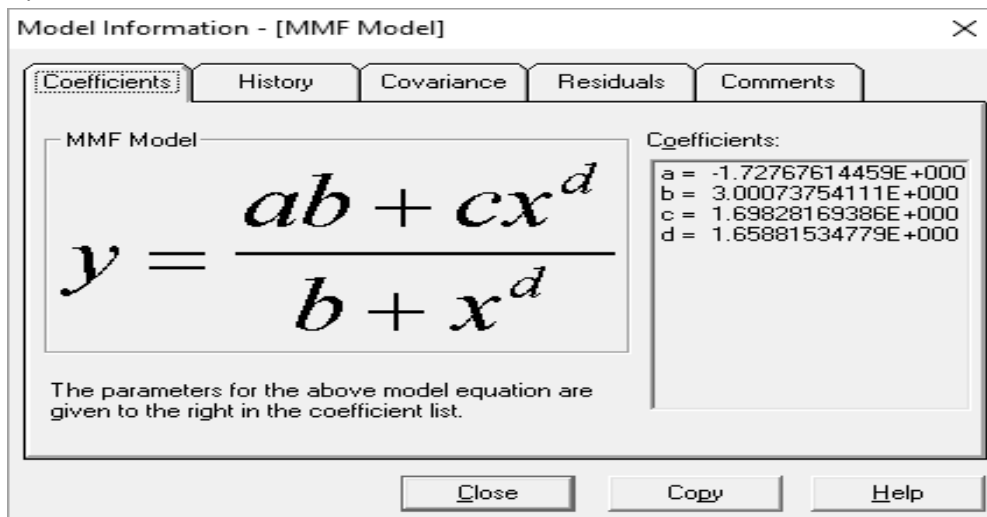


Рис. 4. Аналітичний вигляд MMF-моделі

Джерело: розраховано (прогнозовано) автором

Національна економічна діяльність і міжнародні економічні відносини: сучасний стан та тенденції розвитку

0,026	0,031	0,031	0,079	0,006	0,081	0,021	0,022	0,048	0,037	0,05	0,040
0,065	0,033	0,058	0,044	0,084	0,049	0,105	0,045	0,055	0,039	0,07	0,054
0,029	0,031	0,058	0,039	0,059	0,049	0,022	0,170	0,050	0,039	0,23	0,048
0,027	0,033	0,058	0,040	0,080	0,049	0,035	0,135	0,053	0,039		0,050
0,027	0,033	0,053	0,039	0,077	0,049	0,059	0,020	0,042	0,039		0,045
0,128	0,033	0,012	0,007	0,080	0,049	0,115	0,136	0,006	0,037		0,047
0,026	0,302	0,047	0,039	0,014	0,007	0,021	0,012	0,050	0,039		0,058
0,026	0,031	0,024	0,031	0,025	0,050	0,021	0,026	0,046	0,037		0,033
0,026	0,031	0,047	0,043	0,022	0,029	0,021	0,014	0,053	0,039		0,035

Отже, пріоритети підприємств готельного господарства з урахуванням усіх основних коефіцієнтів оцінки фінансового стану будуть мати таку послідовність (рис. 5).

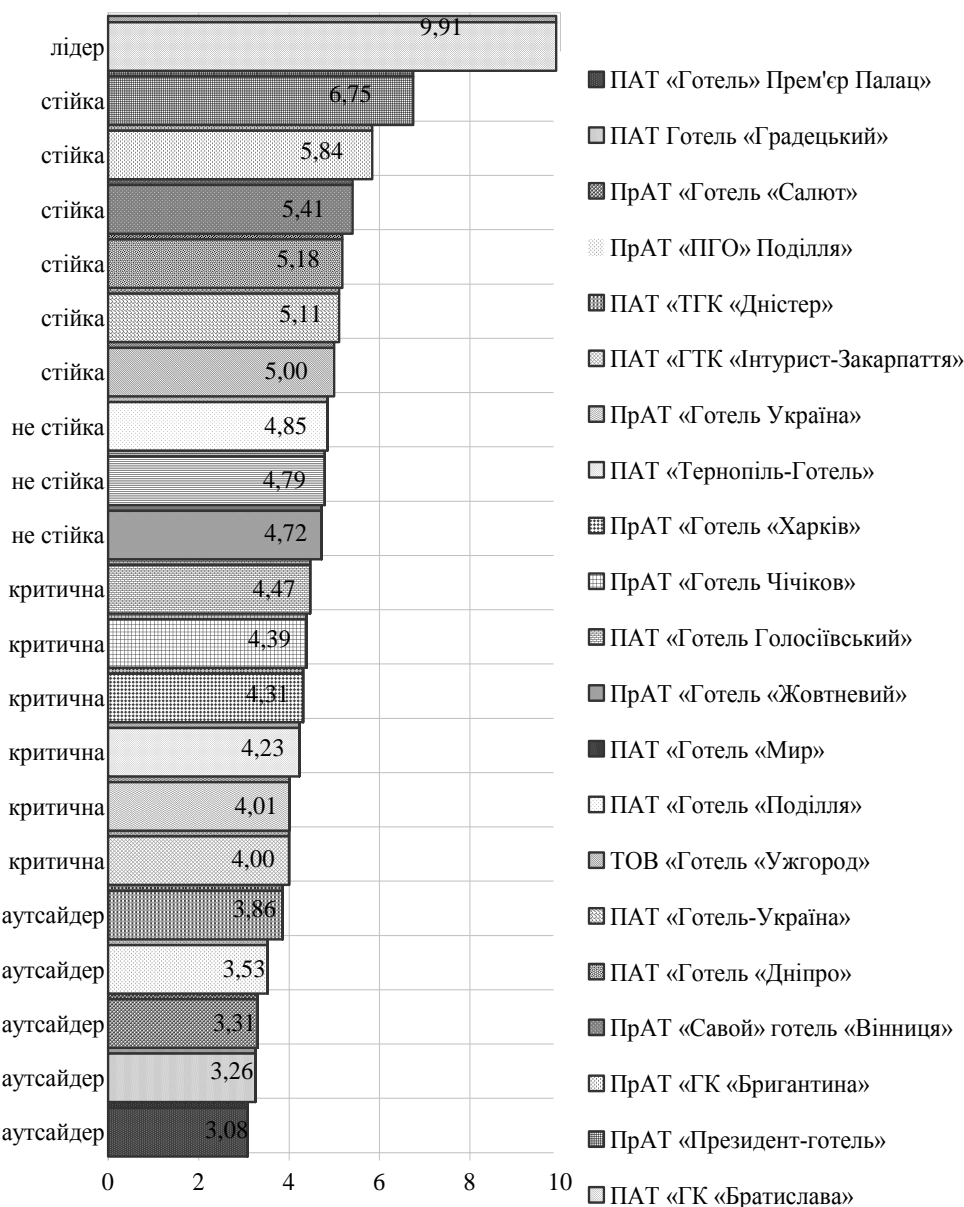


Рис. 5. Пріоритети підприємств готельного господарства за оцінкою фінансових показників, %

Джерело: розроблено автором

Лідером за пріоритетами оцінки фінансових показників являється ПАТ «ГК «Братислава» з конкурентною позицією на ринку готельних послуг – 9,91 %.

Останнім кроком методу аналізу ієрархій є аналіз узгодженості отриманих висновків. Для цього визначимо індекс узгодженості другого рівня, обчисливши скалярний добуток вектора індексів узгодженості і вектору пріоритетів.

-1,01189		0,04	
-1,00996		0,1	
-0,99513		0,14	
-1,00508		0,11	
-1,00997	x	0,08	=
-1,00245		0,09	-1,00678
-1,01431		0,08	
-1,01561		0,05	
-1,00387		0,07	
-1,00923		0,23	

Далі знаходимо узагальнений індекс узгодженості $IU = -0,995 - 1,00678 = -2,001$; узагальнений випадковий індекс $BI = 1,49 + 1,63 = 3,12$ і остаточне узагальнене відношення узгодженості $BV = -2,001 : 3,12 = -0,64$. Значення $BV < 0,1$ свідчить про адекватність побудованої ієрархічної моделі та об'єктивність отриманих висновків щодо розподілу пріоритетів підприємств готельного господарства за фінансовими показниками.

Отже, метод аналізу ієрархії приводить до структури у вигляді мультидерева, дозволяє уникнути складних порівнянь, замінивши їх попарними, має засоби для перевірки послідовності (несуперечливості) тверджень експерта. На ґрунті попарних порівнянь визначаються локальні пріоритети, а використання побудованої ієрархічної структури дозволяє отримати значення глобальних пріоритетів альтернатив та оцінити його надійність.

Враховуючи особливості готельного господарства, етапи моделювання процесу управління стратегічним розвитком підприємства, запропоновано методологічні підходи до моделювання фінансової діяльності підприємств готельного господарства, які ґрунтуються на новому підході до розрахунку пріоритетів і на підставі аналізу ієрархій забезпечують їх ранжування, що дозволяє розмістити підприємства готельного господарства за спаданням рівня їх фінансової стійкості, виділити лідерів та аутсайдерів і згрупувати із близькими за числовим значенням рівнями, що дасть нам можливість відповідно до їх цілей запропонувати альтернативну стратегію розвитку.

2.5. Принципи і методи пріоритизації розвитку територіальних громад в умовах зміцнення соціального капіталу

© Зяць Т. А.

д-р. екон. наук, проф.,

ІДСД ім. М. В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна

© Звонарь В. П.

д-р. екон. наук, ст. наук. співр.,

ІДСД ім. М. В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна

© Краєвська Г. О.

канд. екон. наук,

ІДСД ім. М. В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна

Сучасне реформування адміністративно-територіального устрою в Україні актуалізує проблему об'єктивної оцінки змін у процесах формування об'єднаних територіальних громад з визначенням пріоритетів їхнього подальшого розвитку з метою зміцнення людського потенціалу та соціального капіталу. Водночас існування широкого спектру ризиків (соціальне відторгнення, суспільна напруга і конфронтація на ґрунті численних нереалізованих інтересів, послаблення соціального контролю) вимагають від менеджменту різного рівня моніторингу поточної ситуації, оцінювання зовнішніх впливів і чіткого визначення соціальних пріоритетів функціонування сільських поселень.

Особливої уваги заслуговують об'єднані територіальні громади, більшість з яких розробляють стратегії власного розвитку, успішність яких залежить від вибору соціальних пріоритетів на перспективу. Необхідною є модернізація інституційної основи розвитку територіальної громади, підготовки кадрів, створення нових стимулів для соціалізації поселенського простору. Важливою є координація соціальних пріоритетів локального розвитку із регіональними/районними програмами та планами соціально-економічного розвитку, що дає змогу вирішувати довгострокові соціально-економічні проблеми.

У загальнонауковому трактуванні будь-який пріоритет характеризує певну перевагу або першість цілей, завдань чи потреб. Соціальні пріоритети завжди детерміновані умовами та якістю життя населення, орієнтовані на розвиток територіальної громади з урахуванням її інтересів. У їх виборі доцільно дотримуватися таких принципів:

– прозорості, легітимності та консенсусу із залученням усіх зацікавлених сторін на основі широкої комунікації між суб'єктами, інформування про цілі і завдання конкретних проектів, очікувані результати і можливі ризики. Це базовий принцип досягнення визначених цілей суспільного розвитку, основа балансу індивідуальних і колективних інтересів. Водночас це універсальний засіб підтримки напрямів соціального розвитку громад та конкретних проектів у цій сфері, які мають поєднувати потреби й інтереси місцевих мешканців, регіонів, держави;

– збалансованості і обґрунтованості управлінських рішень. За цим принципом важливо враховувати наявність відповідних матеріальних, людських та фінансових ресурсів, насамперед наповнюваності бюджету, його структури і видатків. Необхідними умовами є достатність компетенцій і повноважень, а також сприйняття місцевим населенням тих проектних рішень, які пропонують владні структури, враховуючи фінансовий стан громади, можливі ризики і загрози, а також зміни у поточних можливостях та потребах громади;

– єдності соціальних та економічних аспектів розвитку, орієнтованої на баланс між соціальною необхідністю та економічною ефективністю, між соціальною доцільністю та економічною вигодою. Оптимальне функціонування соціальної сфери має поєднуватись із процесами соціалізації господарських зв'язків. У площині практичних дій це означає підпорядкування функціонування економічної системи потребам людини. Будь-які запроєктовані економічні трансформації мають орієнтуватися на пріоритети людського розвитку. Цей принцип вимагає опрацювання нових підходів до визначення управлінського впливу на соціальні та економічні процеси на рівні територіальних громад, посилення громадського контролю за напрямами і формами розвитку громад та усіх без винятку управлінських рівнях та етапах прийняття рішень. На національному рівні опрацювання стратегічних напрямів економічної політики має реалізовуватись з оцінкою можливих соціальних наслідків, насамперед: зростання безробіття чи неповної зайнятості, втрата продуктивних робочих місць, зниження рівня споживання чи якості життя;

– принцип субсидіарності, який ґрунтується на обмеженні централізованого управління, посиленні самоврядних засад місцевого розвитку, активізації діяльності громадських лідерів для управління соціально-економічним розвитком громад. Важливу роль відіграє розвиток формальних і неформальних мереж у діагностиці місцевих проблем та пошуку ефективних шляхів їхнього розвитку. Ресурси територіальних громад мають бути використані для цілей розвитку, навчання громадського активу навичкам самоврядування, насамперед щодо використання коштів місцевих бюджетів та механізму державно-приватного партнерства.

Пріоритизація розвитку територіальних громад передбачає визначення стратегічних напрямів та узгоджених дій на різних рівнях управління. На національному рівні визначають цільові орієнтири та головні програмні завдання, досліджують кращі світові практики, обґрунтовують напрями структурних змін у цій сфері; виявляють потенціал соціалізації у зв'язку з необхідністю розвитку освіти, охорони здоров'я в громадах, а також реалізації інфраструктурних проектів. Державні органи управління заінтересовані у системному розвитку ОТГ, ефективному вирішенні соціально-економічних завдань, пов'язаних з їх інтеграцією до загальноекономічного простору. Проте важливою є позиція громадськості у вирішенні соціальних проблем розвитку громад через такі інструменти, як громадські слухання, конференції чи громадська експертиза окремих соціально значущих проектів.

На регіональному рівні соціальні пріоритети розвитку територіальних громад мають відповідати загальнодержавним, хоча місцеві еліти нерідко відстоюють власні уявлення і позиції, які можуть не збігатись з думкою більшості членів громади. Неконструктивність такого підходу може спричинити виникнення конфліктних ситуацій всупереч можливості налагодження діалогу з місцевими елітами.

На локальному рівні, тобто рівні окремих громад, вибір соціальних пріоритетів здійснюється з урахуванням реальних обмежень, серед яких: нестача людських ресурсів з демографічних і соціально-економічних причин (смертність, висока міграція молоді, нерациональна і неповна зайнятість, низькі доходи, ексклюзія, нестача інвестицій, екологічні проблеми). Важливо, щоб пріоритети розвитку територіальних громад були максимально наближені до реальних потреб місцевого населення. На цьому етапі здійснюється селекція предметних управлінських рішень, націлених на збереження такої соціальної і демографічної структури населення, яка б гарантувала повноцінне соціально-інфраструктурне функціонування цієї громади.

Пріоритети розвитку громад можуть бути класифіковані за різними ознаками, зокрема виділяють ідеальні пріоритети і власне пріоритети. Перші відображають результат, недосяжний на даному етапі розвитку, але до якого потрібно прагнути. Водночас власне пріоритет втілює досяжний у найближчому майбутньому результат. За часом реалізації виокремлюють коротко-, середньо- та довготермінові пріоритети, за обсягом – макро- та мікропріоритети. Мікропріоритети мають структурний, частковий характер, їх реалізація є етапом досягнення пріоритету як цілісного об'єкту впливу (макропріоритету). При виборі соціальних пріоритетів ефективним є стратегічне планування, яке дає змогу сконцентрувати ресурси держави і муніципальних утворень у найбільш перспективних напрямках. За сучасними уявленнями у стратегічному плануванні головними етапами є визначення місії (мети) об'єкта розвитку, формулювання його цілей, оцінка та аналіз поточного стану, визначення та вибір наявних альтернатив розвитку і відповідного виду стратегії [7].

На особливу увагу заслуговують територіальні громади, в межах яких сформовано комплексну спеціалізацію господарства, коли розуміння їх місії може мати суперечливий та неоднозначний характер з огляду на складність пріоритизації (визначення вагомості) функцій (зокрема, за поєднання комерційно успішної виробничої діяльності, з одного боку, та курсу на охорону навколишнього природного середовища і розвиток екологічних ініціатив – з іншого) [4, с. 370 – 378]. Вочевидь, загальною (інтегративною) місією більшості громад має бути соціальна, яка націлює реалізацію комплексу функцій на відтворення належних умов для збереження та зростання людського і соціального капіталу (досягнення необхідних параметрів якості життя як у виробничо-господарському, так і в екологічному і громадському аспектах).

Наступним етапом вибору пріоритетів є визначення цілей розвитку, які окреслюють майбутні результати реалізації та забезпечують відповідну мотивацію зацікавлених сторін (жителів, інвесторів, приватних підприємців, органів самоорганізації населення тощо). Цілі повинні відповідати таким критеріям, як: досяжність, тобто можливість практичного втілення; вибірковість – за умов обмежених ресурсів; гнучкість, тобто здатність змінюватися під впливом певних чинників; вимірність – здатність бути кількісно й якісно оціненими; сумісність – узгодженість, взаємна несуперечливість і комплементарність.

На подальших етапах актуалізується оцінювання соціально-економічного становища громади, поселення, регіону з урахуванням потреб його мешканців та попереднього досвіду розвитку. В центрі уваги такого оцінювання – базові компоненти поселення (інфраструктура, соціальний капітал, виробництво, екологія) та наявність ресурсів (фінансових, кадрових, природних тощо). Крім того, оцінюють потребу у додаткових робочих місцях, у закладах соціальної інфраструктури та в оптимізації їх діяльності, у підтримці соціально незахищених жителів поселення, у заходах з благоустрою поселень (побудова та ремонт доріг, освітлення вулиць, організація вивезення і переробка сміття, прибирання снігу, догляд за узбіччями доріг) тощо [5, с. 147 – 155].

Повнота та систематизація інформації щодо соціально-економічного становища створює підстави для забезпечення балансу його поточних та перспективних інтересів, виявлення

вдалих і недоцільних управлінських практик. Це слугує основою для визначення альтернатив або можливих напрямів перспективного розвитку, зокрема, з метою виявлення резервів зростання освітнього рівня населення, його трудових та інших законних доходів, зниження захворюваності, збільшення кількості робочих місць (чисельності зайнятих), покращення якості природного середовища тощо. Вибір альтернатив, які надалі можуть трансформуватись у певні соціальні пріоритети, має здійснюватися з урахуванням вимог економічності, ефективності, доцільності.

Вибір пріоритетів залежить від обраного типу стратегії соціально-економічного розвитку громади. Стратегію зростання застосовують в соціально-економічному середовищі, яке динамічно розвивається. Для стратегії згортання притаманно орієнтуватися на індикатори розвитку, які нижчі за попередній рівень. Їх обирають для об'єктів, які тривалий час зберігають несприятливі тенденції розвитку. Особливості стратегії фокусування полягають у концентрації ресурсів і зусиль на одному або двох пріоритетах. Така стратегія обирається для досягнення територіальної конкурентоздатності чи в умовах обмежених ресурсів. В сучасних умовах муніципальні утворення обирають комбіновану стратегію, що поєднує окремі елементи зазначених стратегій. З цією метою використовують розмаїття методів та аналітичних підходів.

Одним з головних є рейтинговий метод, який дає змогу охопити весь спектр наявних проблем, визначити ієрархічний вплив ризиків і загроз, першочерговість організаційно-економічних заходів та засобів досягнення соціальних пріоритетів. Метод ієрархій передбачає структурування проблеми у вигляді підпорядкованості компонентів, встановлення пріоритетності критеріїв відбору та оцінку кожної з альтернатив із метою виявлення найважливішої. Елементи ієрархії порівнюються попарно за ознакою важливості їхнього впливу на спільну для них характеристику. Для порівняння використовують шкалу відносної важливості елементів щодо загальної мети [6].

За значного різноманіття альтернатив вибір найкращих здійснюють із застосуванням низки теоретичних підходів [2, с. 87 – 95], наприклад багатокритеріальної теорії корисності (MAUT – Multi-Attribute Utility Theory), аналітичної ієрархії (AI) та ранжування багатокритеріальних альтернатив (ELECTRE – ELimination Et Choix Traduisant la Realite). Застосовують шкали безперервних і дискретних, якісних та кількісних оцінок. Використовують шкали порядку, рівних інтервалів та пропорційних оцінок. Підхід MAUT дає змогу математично обґрунтувати вибір альтернатив. Для цього розробляють перелік критеріїв, будують функції корисності за кожним із них, здійснюють перевірку умов, які визначають траєкторію загальної функції корисності, будують залежність між оцінками альтернатив і загальною якістю однієї із них, оцінюють вагу альтернатив.

У переліку інших методів варто згадати метод вартість-ефективність. У виборі соціальних пріоритетів його застосовують на етапі моделювання ситуації з використанням двох підходів: фіксованої ефективності за мінімальної вартості та фіксованої вартості та максимально можливої ефективності. SWOT-аналіз як метод діагностики соціально-економічного стану дає змогу визначити сильні та слабкі сторони розвитку, загрози та можливості та на цій основі визначити соціальні пріоритети.

Метод порівняльного аналізу може застосовуватись для оцінювання розвитку громад з однаковими вихідними соціально-економічними умовами та успішною практикою реалізації визначених пріоритетів. Подібним є еталонний аналіз або метод бенчмаркінгу. За цим методом наявні тенденції розвитку порівнюють із лідируючими в соціально-економічному аспекті громадами. Метод дає змогу визначити пріоритети, спрямовані на усунення відставання шляхом залучення незадіяного потенціалу соціально-економічного зростання. Він потребує значної статистичної інформації, яку групують за певними ознаками для обґрунтування соціальних пріоритетів подальшого розвитку. На загальнодержавному рівні він прийнятний для державної політики підтримки депресивних територій. На регіональному рівні – для визначення територій пріоритетного розвитку. Кластерний аналіз використовують на етапі аналізу соціально-економічного середовища. Застосування GAP-аналізу розривів дає змогу виявити розбіжності між метою розвитку і можливостями її реалізації задля

обґрунтування шляхів їх усунення. Він може бути використаний як на первинному етапі вибору соціальних пріоритетів, так і на етапі перевірки їх доцільності.

На особливу увагу заслуговують техніки цілепокладання, до яких належать: SMARTEF, Парето-підхід, модель Дуайта Ейзенхауера [3]. Техніка SMARTEF, заснована на цінностях громади, значний наголос ставить на конкретності, вимірюваності, реалістичності, екологічності (характері та мірі впливу на навколишнє середовище). На етапі стратегічного планування розвитку доцільно використовувати Парето-підхід. В його основі – управлінська настанова, згідно з якою 20 % джерел (причин) створюють 80 % невдач розвитку, а 20 % ресурсів створюють 80 % результатів. Цей підхід вимагає визначення та мінімізації неуспішних практик, оптимізування діяльності, а у перспективі – визначення 20 % ресурсів, що мають стратегічний характер. На локальному рівні актуальним буде використання моделі Дуайта Ейзенхауера, яка всі завдання поділяє на групи: важливі і термінові, що їх потрібно вирішувати керівництвом якомога скоріше; не важливі, але термінові – їх можна делегувати підлеглим; важливі, але не термінові – можна делегувати, але потрібно контролювати їх вирішення; неважливі та нетермінові – завдання, які можна відкласти і не зосереджуватися на них у даних момент часу.

Метод соціологічного опитування також є актуальними для вибору соціальних пріоритетів розвитку на локальному рівні. Він дає змогу врахувати думку жителів і ґрунтується на письмовому чи усному зверненні до цільової групи осіб із переліком визначених запитань щодо загальної оцінки тих чи інших процесів і подій, особистих спостережень і вражень, перспективного бачення мешканцями розвитку території. Опитування проводять відповідно до певного плану, за місцем проживання чи за місцем роботи, у формі анкетування чи інтерв'ювання. До когорти опитувальних відноситься і метод карток громадянського звітування як один із способів дослідження функціонування державних і комунальних установ із позиції користувачів адміністративних/соціальних послуг, що надаються цими установами, для ідентифікації позитивних і негативних аспектів їх роботи та планування необхідних змін.

Впровадження методу дає змогу оперативно оцінити якість послуг та ефективність процесу організації їх надання і передбачає локальне вибіркове опитування населення, не залучаючи складні соціологічні моніторингові інструменти. У його основі – принцип оцінювання, схожий до того, що поширений у ході моніторингу успішності школярів. Картка із результатами опитування, подібно до учнівського табелю з результатами навчання, демонструє пріоритетність тих чи інших напрямів діяльності установи за оцінкою місцевого населення [1, с. 60 – 65]. Метод карток громадянського звітування застосовується в Україні та закордоном для опитування споживачів комунальних послуг щодо актуальних проблем в роботі комунальних служб і муніципалітетів, служб громадського транспорту, установ соціального захисту тощо.

Наукове обґрунтування соціальних пріоритетів розвитку передбачає визначення рівня ризиків, які можуть обумовити погіршення стану територіальних громад. Ризик обумовлює невизначеність, причинами якої є незнання, випадковість, протидія незацікавлених у розвитку сторін, тощо. На локальному рівні вибір соціальних пріоритетів з огляду на ризики є етапом планового або проектного розвитку громади. Останній застосовується рідко, зокрема через відсутність інформації, методик та практичних навичок. Надмірні витрати часу та засобів часто є наслідком відмови від оцінки ризиків.

Експертний метод застосовують шляхом опитування фахівців у територіальній громаді і/або поза нею щодо ймовірності виникнення соціальних проблем, щодо оцінювання загроз тощо. Важливими аспектами при цьому є належний добір експертів, структуризація опитувальника, запобігання двозначності тлумачень його складових з урахуванням можливої різниці у фахових інтерпретаціях.

Отже, вибір соціальних пріоритетів розвитку громад є методологічно складним багатоаспектним і багаторівневим управлінським процесом, що має в основі стратегічне планування та ґрунтується на визначених принципах, що враховують органічну єдність економічного та соціального аспектів функціонування сільських поселень, потребу у

збалансуванні інтересів та залученні всіх зацікавлених сторін до вироблення поточних і перспективних планів життєдіяльності територіальних громад. Важливою умовою ухвалення обґрунтованих рішень щодо вибору та реалізації соціальних пріоритетів є розуміння на рівні суб'єкта управлінського впливу місії кожної громади, її соціально-економічного стану, можливостей та актуальних ризиків, аналізу його конкурентних переваг. Для здійснення такої оцінки застосовують комплекс науково структурованих статистичних, аналітичних, вартісних, соціологічних, експертних методів та відповідних супровідних процедур і технік, що дають змогу раціонально і зважено визначити пріоритетність різних сфер і потреб життєдіяльності громади.

2.6. Поведінкові моделі підприємств нової економіки

© Капінус Л. В.

к.е.н., доцент,

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

© Ніколаєнко І. В.

старший викладач,

Національний університет харчових технологій, Київ, Україна

Останніми тенденціями у світовій економіці є посилення конкурентоспроможності підприємства у гонці за вподобаннями споживача. Забезпечення ефективності поведінкових моделей підприємства залежить від багатьох зовнішніх факторів і законів організаційної динаміки. Для українських підприємств ця проблема набуває великого значення, опираючись на процеси глобалізації і поглиблення ринкових відносин, а також суттєвої зміни вподобань споживачів і їх моделі прийняття рішення. Це зумовлює необхідність детального вивчення моделей підприємств та можливості впливу на їх формування, також розгляд перспектив розвитку можливих моделей та доцільність впровадження наявних, розроблення дієвого інструментарію оцінювання поведінкових моделей підприємств для забезпечення ефективності бізнес-процесів.

Розвиток підприємств в Україні підвищує інтерес вітчизняного покупця до сучасного ринку і ставить жорстокі умови для створення конкурентних переваг. Економіка, управління та менеджмент бізнесу ставлять нові вимоги до формування поведінкових моделей для усіх суб'єктів ринку. Моделі попиту та пропозиції, на яких вибудовувалась робота, при зародженні сучасних ринкових відносин уже застарілі, а традиційні підходи потребують суттєвих концептуальних змін. Основною причиною цього є відсутність в розробці поведінкових моделей підприємств, що базуються на прийнятті рішень.

Підприємництво – складний і важливий елемент сучасного суспільства, а підприємець – одна з його ключових фігур. Підприємницькі відносини закладені в українському народі генетично. Протягом усього процесу розвитку всіх сторін громадського життя ступінь розвитку підприємництва, економічна воля й інші фактори, що стимулюють зростання ініціативності суб'єктів економіки відігравали важливу роль. І на сьогоднішній день формування ефективної, конкурентоздатної, соціально-орієнтованої економіки складає стратегічний курс державної політики, що є дуже важливим для європейської економіки.

Зокрема, основним теоретиком підприємництва і бізнесу вважають французького банкіра-економіста Р. Кантільйона, який ще на початку XVIII ст. ввів поняття «підприємництво». Крім того, особливу роль у розробленні теорії підприємництва відіграв німецький соціолог М. Вебер. У його наукових працях відтворено ідеальний тип підприємця з яскраво вираженими етичними якостями [6].

Вершиною в розробленні теорії підприємництва вважають праці австро-американського економіста і соціолога Й. Шумпетера. При вивченні теорії економічного розвитку капіталізму в центр «людського чинника» він поставив підприємця, в якому втілені найкращі соціально-культурні якості ділової людини. Підприємницьку функцію Й. Шумпетер ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторства. Теоретичні розробки цих і багатьох інших західних економістів є основою сучасних концепцій підприємництва [6; 9].

Підприємства в Україні залежно від розмірів поділяють на малі, середні та великі. У світі є фірми-гіганти з багатомільярдними оборотами, на яких працюють десятки й сотні тисяч працівників. Існують і розвиваються крихітні фірми, на яких зайнято дві, три особи. Розмір підприємств залежить від виробничої функції підприємства, технологічного типу виробничого процесу, здатності швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, на рух попиту, появу нових потреб у суспільстві тощо. В. Войко розглядає поведінку організації як «характер дії людей та їх угруповань, що здійснюються під впливом певних факторів в тих чи інших умовах діяльності». В. Зянько стверджує, що поведінка господарського суб'єкта розуміє процес розроблення прийняття та реалізації рішення про те, як йому діяти в ринковому середовищі [7]. Враховуючи вище сказане, вважаємо, що в залежності від економічної ситуації, в якій знаходиться підприємство, можна будувати ієрархію цілей та визначати ступінь їх важливості, досліджувати можливі варіанти дії, які спрямовані на досягнення ефективного функціонування економічної системи [2; 3].

Для підприємств певного виду та організаційних форм законами можуть встановлюватися особливості господарювання, зокрема економічну поведінку підприємства слід розглядати як практичний прояв концептуальних ідей теорії поведінкової економіки, яку можна визначити як теорію, що пояснює та інтерпретує економічну поведінку людей, а також цілей, рішень, процесів, станів чи економічних явищ, використовує досягнення інших наук, зокрема, психології. Теорія економічної поведінки розглядається переважно як широке дослідницьке поле діяльності. Центральною позицією теорії управління економічною поведінкою підприємств є уявлення об'єкта управління у вигляді системи. Багато вчених приділяють увагу управлінню на підприємстві, але мало хто з них аналізує теоретичні аспекти управління саме економічною поведінкою [5; 7].

Так, характер дослідження економічної поведінки підприємства залежить від того, в якому ідентифікаційному просторі задається підприємство та його поведінка з погляду економічної теорії. Продовжуючи аналізувати теоретичні аспекти управління економічною поведінкою підприємств слід звернутись до виокремлення груп теорій, які пояснюють сутність та описують характер діяльності підприємств в конкурентному середовищі, визначають теоретичну модель економічної поведінки підприємств. Зокрема, в економічній теорії виділяють умовно три групи теорій підприємств:

1. Група теорій максимізації вигід (класична та неокласична теорії).
2. Група інституційних теорій.
3. Група еволюційно-поведінкових теорій.

Класична теорія (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей; сформувалась в кінці XIX ст.) є повністю раціональною, такою, що здійснюється в умовах повноти інформації. Визначає максимізацію прибутку як єдину мету діяльності підприємства. Економічну поведінку підприємства розглядає як наслідок «невидимої руки» ринку [6; 9].

В той же час, неокласичний підхід (А. Маршалл, Дж. Хікс, Дж. Робінсон, Э. Чемберлін, У. Баумоль; сформувалась як теорія в 20-х роках XX ст.) розглядає підприємство як функціональну одиницю, яка перетворює потік ресурсів в потік продуктів (товарів, робіт, послуг) і визначає обсяги залучення ресурсів і ціни відповідно до ринкової кон'юнктури. Ця теорія обґрунтувала доцільність застосування математичного апарату для прийняття управлінських рішень та економічних процесів. Проте, основною метою діяльності підприємства продовжує залишатись максимізація прибутку.

Економічна поведінка підприємства в неокласичній теорії розглядається в умовах ринкових структур досконалої і недосконалої конкуренції. Найважливішими чинниками зміни економічної поведінки визнаються граничні економічні величини. В межах теорії сформовано параметри конкурентної поведінки підприємства на ринку [7].

З початку XX ст. виділяються два економічні напрямки розвитку теорії підприємства. Перший напрямок вивчав передусім практичні та емпіричні аспекти, досвід та показники поведінки окремих підприємств та економічних агентів.

Другий напрямок аналізував ринкову конкуренцію, намагаючись встановити визначальні фактори (ціни, витрати, доходи тощо), за яких діяльність підприємства в конкурентному

середовищі буде ефективною. Так, в роботах Джеванса і Еджуорта (1845 – 1926 рр.) основна увага приділялась формуванню умов, які необхідні для мінімізації витрат і з яких випливає можливість отримання монопольного доходу [1; 6; 7].

Слід відзначити, що проблема вибору між базуванням на емпіричному аналізі та на цілком обґрунтованих теоретичних узагальненнях при теоретичному обґрунтуванні економічної поведінки промислового підприємства, а особливо – в процесі управління економічною поведінкою, де вона, як суб'єкт управління потребує якісного аналізу, оцінки, з метою найбільш ефективної організації [2], планування та контролю, залишається актуальною і на даному етапі розвитку економічної науки. Так, теоретичний аналіз економічної поведінки підприємства може суттєво розходитись при використанні теоретично-дедуктивного чи емпіричного підходів.

Отже, моделі поведінки, які відштовхуватимуться від реальної ситуації та проблем (емпіричні) або, наприклад, очікуваного ідеалу забезпечення конкурентоспроможності в умовах впливу певних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища (дедуктивне конструювання) можуть бути різними, хоча кожен з підходів має цілком обґрунтовані позиції щодо його застосування на практиці [7]. Такі розбіжності, зокрема, призвели до суперечностей в основних поняттях економічної теорії, актуалізують проблему конфлікту раціонального та ірраціонального, передбачуваного та спонтанного, обумовленого ситуацією чи цілями в економічній поведінці сучасних промислових підприємств.

Виділяють такі поведінкові теорії сучасного менеджменту:

1) школи людських відносин, до якої відносяться:

- економічна теорія злочинності (Г. Беккер);
- соціальна філософія менеджменту (М. Фоллет);
- теорія ієрархії людських потреб (А. Маслоу);
- теорія регулювання людської поведінки (Б. Скіннер);

2) школи організаційної поведінки:

- концепція внутрішньої структури робочих груп (Дж. Хоманс);
- теорія організаційного потенціалу (І. Ансофф);
- антисистемна концепція організацій (Д. Сільверман);
- теорія «поля» (К. Левін);
- теорія «Х» та теорія «У» (Д. Мак-Грегор);
- концепція соціальної незрілості або теорія «поведінки людини» (К. Арджиріс);
- антираціональна концепція ухвалення рішень (Д. Марч);
- концепція управлінських впливів (А. Танненбаум) [1; 2; 6].

Слід відзначити, що наукові дослідження передусім концентруються на організаційних та психологічних аспектах поведінки підприємства, висвітлюючи особливості взаємовідносин співробітників та керівництва у межах підприємства, внутрішній організації та структурі, корпоративній культурі та менеджменту персоналу. Водночас, деякі наукові напрямки, зокрема – антираціональна концепція ухвалення рішень, концепція управлінських впливів, звертають увагу на аспекти ефективності раціональної поведінки для підприємства в цілому як наслідок прийняття певних, обґрунтованих управлінських рішень як проміжного результату процесу економічної поведінки підприємства.

В науковій літературі постає також питання стосовно виділення з наукового доробку теорій, які теоретично обґрунтовують певний алгоритм управлінських дій з прийняття рішень як конкретного прояву економічної поведінки, такими теоріями вважаються [5]:

– теорія ігор, що вивчає взаємодії груп агентів, пов'язаних з діяльністю підприємства, що розглядаються як динамічний, але прогнозований фактор з можливістю оцінки з точки зору можливих втрат та вигащів агентів;

– теорія конфліктів, що розглядає організаційні конфлікти як об'єктивні фактори в моделі ефективності підприємства; конфліктологічний підхід використовується при визначенні структури і характеру поведінки (взаємодії) агентів, пов'язаних з діяльністю підприємства;

– теорія катастроф розглядає розвиток підприємства як логічно обумовлену траєкторію, де присутні (а також можуть бути прогнозовані), зокрема, можливості катастрофічних змін та відповідні точки (етапи) біфуркації, аттрактори (можливі сценарії розвитку) та інші.

Сучасний етап розвитку теорії управління економічною поведінкою характеризується більшою мірою на управлінські й соціокультурні аспекти. Мінливі фактори, динамічність інтеграційних процесів, глобалізація, розвиток комп'ютерно-інформаційних технологій, електронна комерція вимагають нових підходів до керування бізнесом, а тому управлінські засади поведінкової діяльності підприємств в ринкових умовах є провідним значенням для його успішного функціонування. Накопичені знання в сфері економічної теорії та практики дозволяють стверджувати, що поведінка підприємств в сучасних умовах базується на усвідомленні економічних потреб, встановленні економічних цілей та прийнятті стратегічних рішень, дослідження реакції споживачів на дії підприємства та виборі способів та засобів реакції підприємства на вимоги споживачів. Виходить замкнутий процес, в основі якого дії, спрямовані на досягнення мети в контексті задоволення потреб споживачів товарами, що виробляє підприємство (рис. 1).

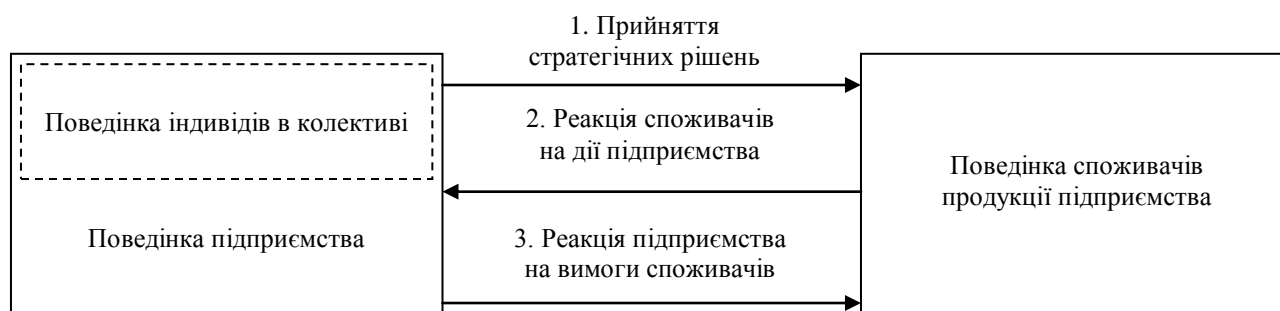


Рис. 1. Поведінкова модель підприємства в сучасній економіці

Джерело: розроблено авторами

Всі підприємства, в тому числі сектору харчової промисловості, знаходяться на тому етапі розвитку суспільства, коли від вміння застосовувати відповідні інноваційні моделі залежить фінансовий успіх. Творче відтворення та рекомбінація вже відомих в економічній теорії моделей поведінки підприємств відіграють велику роль в розвитку.

З'ясовано, що в Україні кожен п'ятий (20 %) споживачів замовляють їжу додому або в офіс. Готові страви, фаст-фуд і вуличні торговці готових страв також користуються популярністю – 57 % світових споживачів користувалися послугами фаст-фуду мінімум один раз за останні шість місяців. В Україні зафіксовано 45 % споживачів, які купували їжу в форматі фаст-фуд.

Станом на 2018 р. лише 6 великих ритейлерів реалізують продукцію через інтернет-магазини або працюють в партнерстві з сервісом Zakaz.ua, що заснований в 2010 р. (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Рейтинг продуктових інтернет-магазинів, 2018 р.

Ритейлер	Інтернет-майданчик	Кількість відвідувачів, літо 2018	Рік запуску
Metro	metro.zakaz.ua	552390	2014
Fozzy	fozzyshop.com.ua	287480	2014
	fozzy.zakaz.ua	94100	2015
Auchan	shop.auchan.ua	272940	2018
	auchan.zakaz.ua	193980	2017
	tavriav.ua	242230	2013
Novus	novus.zakaz.ua	191170	2011
Volwest Group («Наш край»)	shop.nashkraj.ua	20000 ¹⁾	2014
Furshet	efurshet.com	н/д	2003

¹⁾ дані компанії

Джерело: [4]

Популярність продуктових онлайн-маркетів в порівнянні з лідерами українського ринку електронної комерції не вражає, але відвідування та кількість замовлень постійно зростають.

За обсягами продажів українці найкраще купують алкогольні напої та харчові продукти з довгостроковим терміном зберігання (кондитерські та бакалейні вироби). Овочі, фрукти, м'ясо, молочні продукти купують рідше, але з кожним роком обсяги продажів збільшуються. Експерти відмічають зміну набору товару в продуктовому кошику в залежності від сезонності. Крім того, частка продажів продовольчих товарів через Мережу навряд чи наблизиться до частки в таких сегментах, як побутова техніка, електроніка, але перспективи є.

Сьогодні лише 6 – 10 % українців купують продукти харчування онлайн. Найважливіша перепона такого стриманого розвитку онлайн-продажів харчових продуктів – складна логістика, яка пов'язана з необхідністю підтримки спеціального температурного режиму на всіх етапах доставки товару до клієнта. Є також певні труднощі в транспортуванні заморожених та крихких товарів. Отже, оперативна та якісна доставка – це запорука успішного розвитку онлайн-ринку. Напрямок буде мати прогрес, але більш поступового характеру, а не агресивного, як того хотіли би онлайн-ритейлери [4].

Нові виклики розвитку суспільства вимагають застосування нових поведінкових моделей. Тому пропонуємо маркетингову модель підприємства на онлайн-ринку продуктів харчування, на основі якої будуть прийматися стратегічні рішення та дії, спрямовані на досягнення мети.

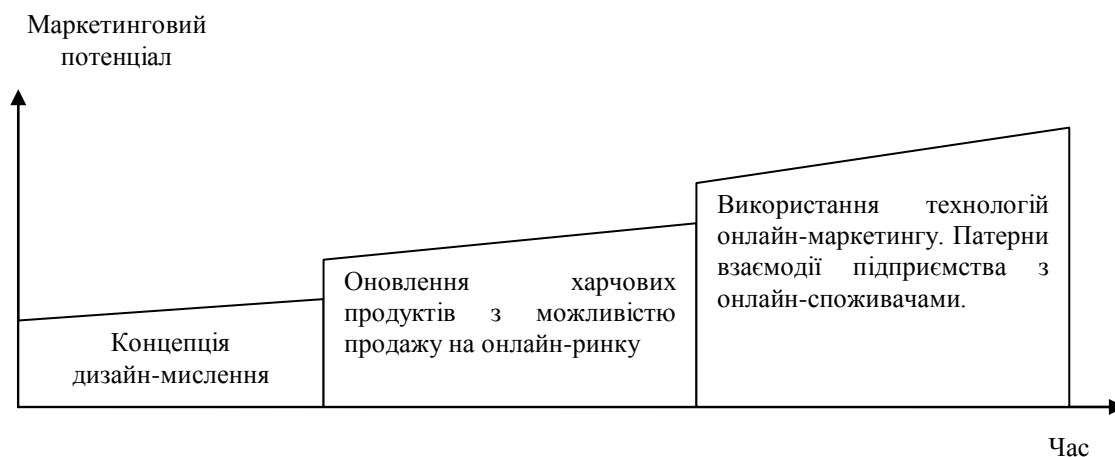


Рис. 2. Маркетингова бізнес-модель підприємства харчової промисловості на онлайн-ринку

Джерело: авторська розробка

Модель показує, що дуже важливим етапом розвитку підприємства є впровадження філософії дизайн-мислення. Адже творчий підхід, командна робота, клієнтоцентризм та оптимізм як головні складові дизайн-мислення допомагають формувати поведінку підприємств на споживчому ринку та більш краще розуміти своїх кінцевих споживачів. Оновлення харчових продуктів з можливістю продажу на онлайн-ринку – запорука успіху та отримання додаткового прибутку. Використання технологій онлайн-маркетингу, партнерська взаємодія брендів підприємства з онлайн-споживачами – можливість зростання темпів інтернет-проникнення, збільшення цільових сегментів та частки ринку.

Проведені дослідження показують, що вивчення поведінкових моделей підприємств передусім концентруються на організаційних та психологічних аспектах поведінки підприємства, висвітлюючи особливості взаємовідносин співробітників та керівництва у межах підприємства, внутрішній організації та структурі, корпоративній культурі та менеджменту персоналу. Водночас, деякі наукові напрямки, зокрема – антираціональна концепція ухвалення рішень, концепція управлінських впливів, звертають увагу на аспекти ефективності раціональної поведінки для підприємства в цілому як наслідок прийняття певних, обґрунтованих управлінських рішень, і як проміжного результату процесу поведінки підприємства.

Крім того, розвиток теорії управління економічною поведінкою підприємств характеризується виділенням та актуалізацією процесу прийняття управлінських рішень як основного інструменту вибору того чи іншого типу економічної поведінки в умовах впливу

факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Наразі досить складно визначити можливості вибору найбільш доцільної моделі економічної поведінки в багатоваріантному середовищі економічної діяльності, в тому числі й в інтернет-просторі. Так, якщо еволюційна теорія визнає, що у підприємств немає єдиного критерію оптимальності прийняття рішень, то для класичної та неокласичної теорій таким критерієм завжди є максимізація прибутку.

Модель маркетингової поведінки підприємства має індивідуальний характер в конкретних умовах конкретного підприємства, відображаючи не тільки індивідуальні переваги, але і досвід діяльності підприємства на онлайн-ринку, його переваги та проблеми.

2.7. Портова галузь в Україні: тенденції та перспективи розвитку

© Мезіна Л. В.

канд. екон. наук, доцент,

Національний університет «Одеська морська академія», м. Одеса, Україна

Необхідність розробки наукових положень диктується основними умовами і новими тенденціями в системі стивідорного ринку, проблемами функціонування морських термінальних компаній на ринку транспортних послуг.

Україна в системі глобального світового ринку морської торгівлі – важлива морська держава. Через морські порти України проходить великий обсяг вантажообігу, який за останні п'ять років має стійку тенденцію зростання. Морська галузь України показала в 2019 р. рекордні показники зростання: за загальним вантажообігом зростання на 18,4 % в порівнянні з 2018 р. і досяг 160 млн. т [1]. Для того щоб підтримувати зростання в морській національній галузі необхідно постійно інвестувати в портову інфраструктуру.

Приватні термінальні оператори в Україні інвестиційний процес здійснюють як правило без допомоги держави за власні кошти або залучають іноземних інвесторів. У зв'язку з цим хотілося б зазначити, угоду в 2020 р. стивідорного оператора ТІС контейнерний термінал (ТІС КТ) і портового оператора DP World, який придбав контрольний пакет акцій стивідорного оператора ТІС КТ.

Глобальний портовий оператор DP World управляє 78 морськими терміналами і контейнерний бізнес становить його основну частину доходу, в 2019 р. переробка контейнерних вантажів склала понад 71 млн. TEU. У 2018 р. виручка арабської корпорації DP World склала 5,6 млрд. дол. США, EBITDA – 2,8 млрд. дол [2].

Прогнозується, що дане партнерство повинно підвищити конкурентне позиціонування портового оператора ТІС КТ, шляхом залучення нових контейнерних ліній, підвищення якості обслуговування і розвитку інноваційних цифрових технологій.

За останній час простежується стійка тенденція зростання приватного бізнесу в перевалці вантажів і тим самим скорочення частки державних стивідорних компаній в роботі портів України (рис. 1).

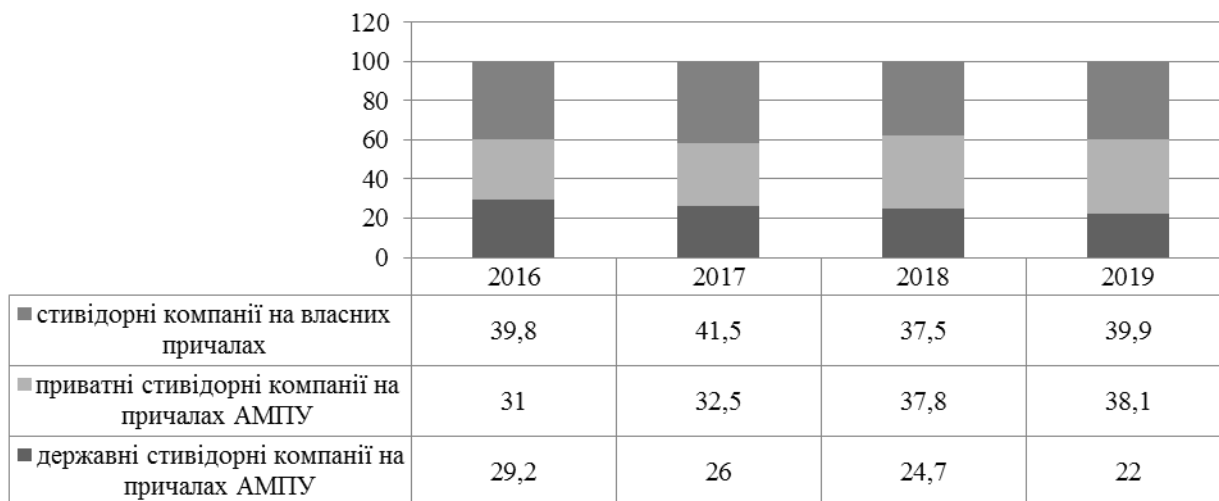


Рис 1. Співвідношення зміни обсягу державного і приватного сектор в перевалці вантажів національними морськими портами, 2016 – 2019 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [2]

У 2019 р. частка державних стивідорних компаній в загальному обсязі вантажообігу склав 22 %, в 2018 р. їх частка становила 24,7 %. Причинами даного процесу є складний доступ до інвестиційних ресурсів державним стивідорним операторам, бюрократизм у прийнятті управлінських рішень. Вантажообіг приватних стивідорних компаній на власних причалах в 2019 році склав 63,8 млн. т, а на причалах АМПУ склав 60,9 млн. т.

Необхідно відзначити, що збільшення нормативів відрахувань для державних стивідорних підприємств призведе до зниження можливостей для інвестування і тим самим до зниження конкурентної стійкості даних операторів на ринку морської торгівлі.

Для забезпечення конкурентного позиціонування портового бізнесу в Україні необхідний продуманий, раціональний механізм співпраці між владою і бізнесом в морській сфері. Наприклад, Турецька палата судноплавства – незалежний орган, який працює на ринку Туреччини з 1982 р. і об'єднує всі сфери морського бізнесу в країні, метою даного об'єднання є розвиток морської індустрії в інтересах всієї країни. Механізм співпраці влади і бізнесу забезпечує конкурентну стійкість і ефективність морської галузі Туреччини [3].

У таблиці 1 представлений вантажообіг морських портів України за останні 7 років.

Таблиця 1

Динаміка вантажообігу морських портів України, 2013 – 2019 рр., тис. т

Морські порти	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Бердянський	2163,5	3197,1	4450,8	3800	2397,8	1812,6	2074,2
Білгород-Дністровський	667,34	614,72	715,7	462,93	352,41	235,45	117,26
Ізмаїльський	2762,6	3092,98	4825,2	5682,62	5097,87	4683,29	4283,3
Чорноморськ	16458,5	17613,1	17257,5	15942	17225,2	21535,5	26153
Маріупольський	15499,4	13003,2	8984,04	7603,5	6514,47	5887,86	6483,75
Миколаївський	20303,69	20802,83	22232,61	22424,31	23534,8	29204,8	33432,9
Одеський	23169,74	24579,15	25585,85	25250,85	24136,58	21698,4	25343,62
Ольвія	5567,28	6975,07	6911,11	6538,53	6880,46	2944,1	3097,2
Ренійський	2794,86	1464,76	906,93	972,37	1124,9	1332,65	1275,27
Скадовський	276,27	58,38	37,9	32,9	20,9	8,4	4,7
Усть-Дунайський	39,1	61,55	22,5	25,4	54,2	51,1	70,8
Херсонський	3717,44	3900,95	4133,89	3712,23	3341,02	3074,68	3802,68
Південний	43424,5	47431,7	48582,07	39297,57	41897,83	42702,24	53862,51
Всього	136844	142796	144646	131745,2	132524,2	135171,1	160001,2

Джерело: побудовано автором за даними [3]

За 2013 – 2015 рр. простежується позитивна динаміка зростання переробки вантажів в морських портах України, потім в 2016 р. відбулося зниження вантажообігу на 8,91 % до 2015 р. (та 3,73 % якщо порівнювати з базисним періодом – 2013 р.).

Наступні три роки (2016 р. з 2018 р.) показують темпи зростання незначні – в 2018 р. 2 %. І в 2019 р. – 160001,22 тис. т (зростання 18,4 % в порівнянні з 2018 р. та 16,9 % якщо порівнювати з 2013 р.). Це рекордний показник за весь час існування портової галузі України. У 2019 р. в Україні працювало 34 портових операторів з об'ємом вантажообігу понад один мільйон тонн.

Протягом останніх чотирьох років в вантажообігу національних морських торговельних портів лідирують хлібні вантажі: в 2019 р. рекордний вантажообіг, який склав 54618,61 тис. т (зростання 32 % в порівнянні з 2018 р.), з них зернові – 53857,52 тис. т (зростання 33,6 % в порівнянні з 2018 р.). Фактори які викликали дану позитивну тенденцію – це рекордний урожай, який склав 75 млн. тонн в минулому році і досить високі ціни зерна на світовому ринку. Також на майбутній 2019/2020 МР планується зростання обсягу виробництва зернових в Україні на 1 %.

Зростання експорту зернових викликає відповідні зміни в портовій інфраструктурі – потужність зернових терміналів в Україні досягли 82,5 млн. тонн в рік (дані на 2019 р.). Найбільша стивідорна компанія по переробки хлібних вантажів – ТІС, в 2019 р. вантажообіг хлібних вантажів склав 7,1 млн. т (зростання 45,1 % до попереднього року).

Пріоритетним для інвесторів є проекти, пов'язані зі зберіганням, переробкою і транспортуванням зерна. В цьому аспекті можна виділити один з найбільших інвестиційних

проектів в морській галузі України – будівництво зернового терміналу MV Cargo. Загальний обсяг інвестицій 150 млн. дол. Проектна потужність 5 млн. т зерна на рік. Завантажуються судна типу Panamax. До реалізації проекту залучено кілька інвесторів: українська компанія MV Cargo і міжнародна зернова корпорація Cargill. Також в цьому інвестиційному проекті взяло участь і держава в особі АМПУ – днопоглиблення акваторії терміналу і підхідного каналу. Термін реалізації першого етапу інвестиційного проекту вересень 2019 р., а другий етап будівництва щодо підвищення техніко-економічного рівня, що включає в себе будівництво підлогового складу на 80 тис. т буде залежати від рішень MV Cargo. Також за допомогою автоматизації планується виключити втрату часу в черзі біля в'їзду на термінал [4].

Актуальні проблеми в роботі зернових портових операторів: проблема логістики: доставка зерна в порти – зношеність парку вантажних вагонів, майже 70 % зерновозів старше 20 років; нестача локомотивів для доставки зернових вантажів.

Необхідно відзначити, що альтернатива перевезень зернових вантажів – це розвиток річкового судноплавства. З внутрішніх елеваторів до експортних терміналів вартість перевезення річковим транспортом вигідніше, ніж в порівнянні з залізничним і автотранспортом. У 2019 р. обсяг перевезень зернових вантажів по річці Дніпро виріс на 54,3 % до 4,852 млн. т [5]. Надалі також прогнозується зростання обсягів річкових перевезень зернових вантажів.

Конкурентний розвиток суміжних видів транспорту визначається як і пріоритетної державної політики, так і цілями і завданнями приватного бізнесу [6].

Через високі ціни у світі на залізорудну сировину підвищилася ефективність експорту руди. Дана тенденція відбилася на роботі національних морських торговельних портів, експорт руди зріс на 38,8 % в порівнянні з 2018 р. і склав 25317,78 тис. т. Загальний вантажообіг руди в українських портах склав 37326,06 тис. т, що на 33 % вище ніж у 2018 р. Найбільші обсяги в 71,8 % усього вантажообігу руди припадають на порт «Південний», а лідируюча стивідорна компанія – ТІС.

2019 р. характеризувався зниженням світових цін на металургійну продукцію і ця тенденція негативно позначилася на національному вантажообігу металопродукції: експорт чорних металів скоротився на 6,2 % і склав 14104,85 тис. т; експорт металопрокату скоротився на 8,9 % і склав 8108,79 тис. т. Найбільший вантажообіг доводиться на порт Маріуполь. Через вигідну вартість доставки обсяг перевезення річковим транспортом металопродукції в 2019 р. підвищився на 32,9 % і досяг 1,712 млн. т.

Контейнеризація в глобальному ринку морської торгівлі займає вагомі позиції і має стратегічне значення для світової економіки. Лідируючу позицію в номенклатурі переробки вантажів в національних портах займають контейнерні вантажі, в 2019 р. частка переробки в загальному вантажообігу складає 7,9 % в тонах.

Хотілося б відзначити, що в 2019 р. контейнерні перевезення перевищили мільйонний рубіж і склали 1,253 TEU, а всього перероблено національними портами 1,007 млн. TEU (зростання 19 % в порівнянні з 2018 р.). Одеський порт обробляє 64,5 % національного контейнерообігу.

У морських торговельних портах України переробка контейнерних вантажів здійснюється приватними стивідорними компаніями на чотирьох терміналах: «Контейнерний термінал Одеса» («КТО»), «Бруклін-Київ Порт», «ТІС-КТ», на терміналі Чорноморського рибного порту. Частка переробки контейнерних вантажів в загальному вантажообігу національних портів в 2019 р. склала 7,9 %.

У найбільшу групу терміналів ТІС (Південний) входить п'ять спеціалізованих морських терміналів за підсумками 2019 р., переробка вантажів займає 20 % стивідорного ринку в українських морських торговельних портах. Група компанії володіє потужною залізничною інфраструктурою, перспективами зростання, великими територіями.

Найбільш глибоководний контейнерний термінал в Україні це ТІС КТ, який в 2019 р. збільшив переробку контейнерних вантажів на 57 % до 218661 TEU, це найвищі темпи зростання в Україні серед контейнерних вантажів.

Серед контейнерних терміналів лідером в 2019 р. залишається Контейнерний термінал Одеса (КТО), через причали якого проходило 38,9 % всіх контейнерних вантажів, які обробляється в Україні. Контейнерообіг КТО в 2019 р. склав 391438 TEU, що на 15,8 % більше ніж у попередньому році.

Потрібно відзначити, що в національних морських торговельних портах надлишок контейнерних потужностей, що дає лінійним операторам вибирати кращі за техніко-економічним рівнем і умовами роботи термінали. Наприклад, з квітня 2018 р. компанія Maersk Line прийняла рішення перенести судозаходи з «Контейнерного Терміналу Одеса» в «ТІС-КТ», оперуючи, що в Південному найкраща портова і залізнична інфраструктура [7]. Чистий прибуток Maersk Line в 2018 р. склала 3,2 млрд. дол. США.

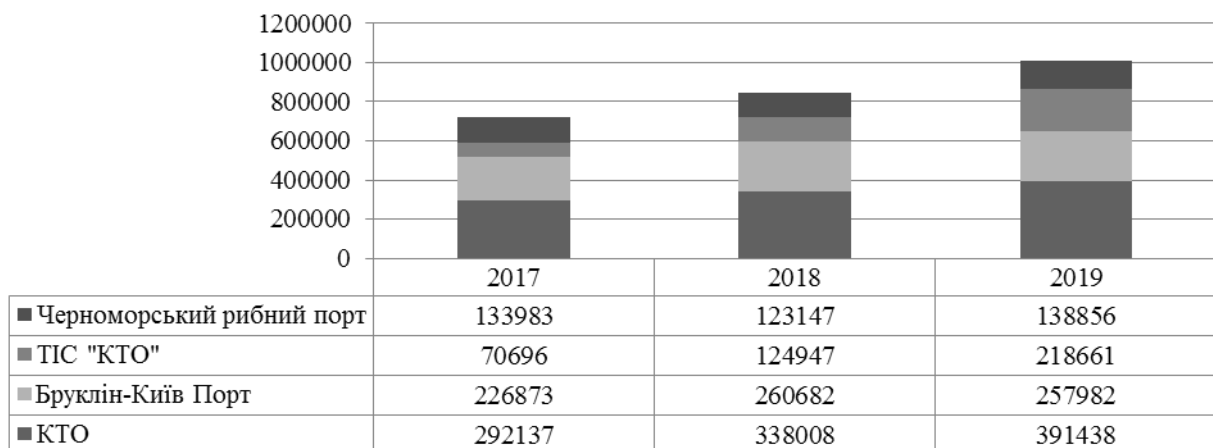
В останні час Україна стала більш залежна від імпорту вугілля, тому в вантажообігу вугілля 96,6 % імпортні поставки. Найбільшу частку в цьому вантажообігу займає порт «Південний», компанія – ТІС.

В Україні портовий ринок є привабливим для інвесторів, оскільки володіє сильним потенціалом. У портових операторі особливо гостро останнім часом стоять наступні проблеми: застарілий механізм нарахування портових зборів в національних морських торговельних портах та зберігається тенденція непрозорості їх розподілу; посилення тиску на портовий бізнес; зниження рівня професіоналізму в морській галузі; неефективне управління морською галуззю і повільний процес її реформування; нераціональний підхід до системи капітанів порту.

Необхідна раціональна і економічно обґрунтована система нарахування ставок портових зборів для кожного морського порту. Система конкурентного позиціонування портових операторів повинна ґрунтуватися на оптимізації параметрів їх функціонування на ринку стивідорних послуг.

Чорноморський рибний порт досяг в 2019 р. обсягу переробки контейнерів 138856 TEU, що на 16263 TEU більше аналогічного періоду. Охоплення контейнерного ринку в 2019 р. склав 13,8 %.

Динаміка структури переробки контейнерів національними морськими портами представлена на рис. 2.



**Рис 2. Структура переробки контейнерних вантажів
національними морськими портами за 2017 – 2019 рр., TEU**

Джерело: побудовано автором за даними [3]

На рис. 3 представлена інформаційно-логістична модель, що відображає вплив чинників макро та мікро рівня, які обумовлюють роботу стивідорних операторів в системі ринку транспортних послуг.

Механізм формування конкурентної стійкості портових операторів в структурі ринку інтермодальних перевезень повинен бути зорієнтований як на потреби окремої групи споживачів, так і на мінливість ситуації внаслідок прояву зовнішніх факторів. В основі цього процесу лежить формування кінцевих результатів на принципах cash flow, контроль рівня

відповідності граничних витрат і конкурентної ціни з урахуванням якісних параметрів, вдосконалення маркетингової діяльності на принципах динаміки економічних результатів по етапах життєвого проекту, формування менеджменту на основі антикризових концепцій [8].

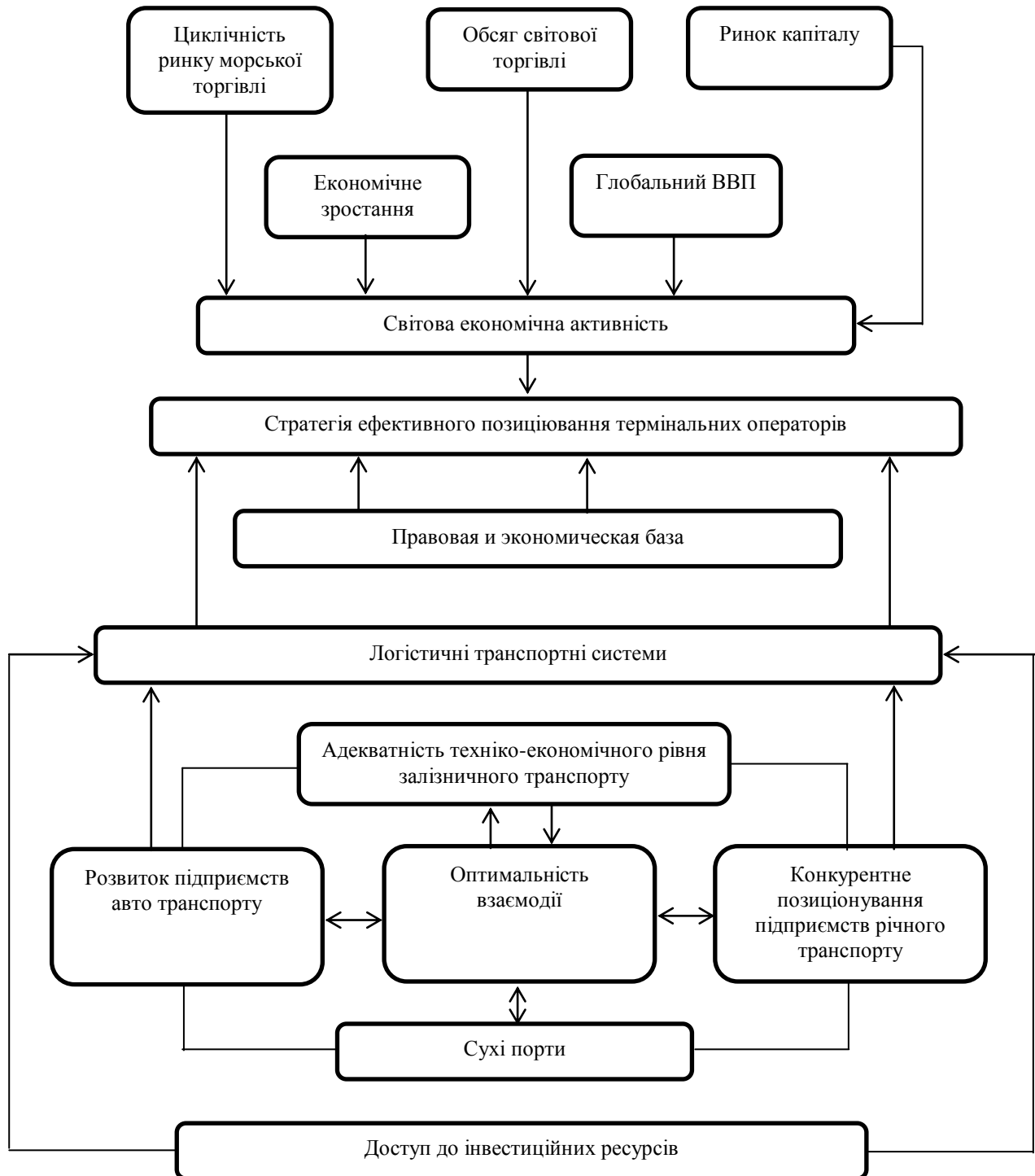


Рис. 3. Макро і мікро фактори формування конкурентної стійкості портової галузі
Джерело: авторська розробка

Морським торговельним портам у слідстві зміни умов на ринку контейнерних перевезень необхідно розробити механізм адаптації техніко-економічного рівня портової інфраструктури з урахуванням появи укрупненого контейнерного тоннажу. І ці умови відносяться не тільки до великих світових контейнерних портів, що обслуговують магістральні напрямки, а й регіональним морським торговельним портам через перехід укрупнених контейнеровозів з магістральних напрямків на другорядні. Однак, необхідно зазначити, що тільки глобальні морські торговельні порти здатні фінансувати адекватність техніко-економічного рівня

торгового порту на рівні науково-технічного прогресу. Слід враховувати також можливість стримування НТП деякими олігополіями з метою збереження прибутку при відсутності достатньо сильних конкурентів.

В системі нерівномірного розвитку термінальних операторів в Україні в системі ринку морської торгівлі і при жорсткому дефіциті інвестиційних ресурсів для конкурентного позиціонування портового бізнесу як критерій розвитку слід розглядати максимізацію кінцевих параметрів найважливіших цілей функціонування портів. При скороченні ступеня дефіциту фінансових ресурсів завдання вибору варіанту проекту розвитку зводиться до визначення необхідних вкладень для досягнення максимуму ефекту.

Розвиток цифрових технологій може призвести до скорочення робочих місць. До 2040 р., згідно з дослідженнями компанії Deloitte в Україні 90 % технологічних операцій будуть автоматизовані.

Стратегія ефективного позиціонування портового бізнесу в структурі світового ринку морської торгівлі повинна ґрунтуватися на ефекті масштабу.

2.8. Економічна доцільність енергореконструкції будівель історичної забудови Одеси

© **Постернак І. М.**

канд. техн. наук, доцент,

Одеська державна академія будівництва та архітектури, Одеса, Україна

© **Постернак С. О.**

канд. техн. наук, доцент,

Приватне підприємство «Композит», Одеса, Україна

Тенденції економіки сучасного інформаційного суспільства такі, що рушійною силою інноваційного розвитку суспільства стає наука [1, с. 29]. Для високотехнологічних, наукоємних, технічно складних товарів та послуг конкурентний потенціал дуже важливий, тому що підприємство, яке не може створити конкурентоспроможні у майбутньому товари та послуги, може стати банкрутом. Сьогодні у нього на ринку може бути конкурентоспроможний товар, але він плід минулих надбань [8, с. 21 – 22]. Поняття «містобудівна спадщина» охоплює як окремі будинки, так і великі квартали, зони історичних центрів і місто в цілому. «Місто – це інтеграл людської діяльності, матеріалізований в архітектурі...». Таке багатозначне визначення складному міському організму дав архітектор А. К. Бурів. Нове місто – миттєве явище. Раз виникши, воно стає історичною категорією в процесі свого розвитку і є об'єктом розгляду [2; 7].

Цінність історичної архітектурно-містобудівної спадщини визначається наступними положеннями: а) архітектурні й містобудівні досягнення минулих епох є однією з найважливіших складових історико-культурної спадщини; б) пам'ятники історії й культури, історичне архітектурно-просторове середовище збагачує вигляд сучасних міст; в) наявність сформованих ансамблів викликає прагнення до гармонії з навколишнім контекстом.

Відповідно до мінливих соціально-економічних умов життя в міському організмі закономірно відмирають старі тканини й народжуються нові, тому відновлення міст відбувається послідовно, шляхом заміни застарілих матеріальних фондів і поступового перетворення на цій основі планувальної структури в цілому або її окремих елементів. Метою реконструкції й реставрації архітектурно-містобудівної спадщини є збереження композиційних і естетичних особливостей історичного міського середовища. Містобудівна реконструкція – це цілеспрямована діяльність по зміні раніше сформованої структури, що обумовлено потребами розвитку та вдосконалювання. Поняття реконструкції міст має двоякий сенс. З одного боку, воно відбиває процес розвитку поселень, вдосконалення їхньої просторової організації, що має тривалий час. З іншого боку, це – матеріальний результат, стан забудови на даний час. Тільки зрозумівши ці сторони реконструкції в їхньому взаємозв'язку, можна правильно підійти до оцінки завдань і встановити методи перебудови міст. Реконструкція – безперервний процес, що проходить у кожному місті по-різному залежно від попереднього росту й сучасних вимог. Це визначає значення міста як історичного явища, у якому переплітаються різні епохи. І в сучасному міському організмі безупинно змінюються його складові [2 – 7].

Трудові ресурси, впливаючи за допомогою засобів праці на предмети праці, створюють будівельну продукцію, використовуючи для цього ефективні форми організації будівельного виробництва – спеціалізацію, кооперування, концентрацію, комбінування.

1. Спеціалізація відображає рівень суспільного поділу праці і включає чотири основних форми або напрямку розвитку – галузеву, об'єктну (предметну), технологічну і подетальну.

2. Кооперація є формою взаємодії учасників зведення будівель і споруд. У будівництві отримало розвиток як зовнішнє, так і внутрішнє кооперування. При першому напрямку встановлюються виробничі зв'язки між генпідрядною і субпідрядними організаціями, будівельними організаціями та підприємствами будіндустрії.

3. Концентрація характеризує нарощування потужностей будівельних організацій і промислових підприємств. В результаті створюються необхідні умови для впровадження нової техніки, ефективного розподілу ресурсів у часі і по об'єктах будівництва. Таким чином, розвиток концентрації дозволяє:

– на стадії підготовки будівельного виробництва визначати потрібну потужність будівельних організацій (підприємств) через величину необхідних трудових ресурсів і засобів праці, а також завчасно створити нормальні виробничі та санітарно-побутові умови працюючих;

– на етапі здійснення будівництва забезпечити не тільки ефективний розподіл в часі трудових ресурсів і засобів праці, а й їх взаємодію протягом всього періоду будівництва, а також широко використовувати для потреб будівництва мобільні комплекси з інвентарних будівель, постійні будівлі і споруди.

4. Комбінування – особлива організаційна форма об'єднання будівельної організації і промислового підприємства. При цій формі організації в одному підприємстві зосереджений замкнений технологічний цикл будівельного виробництва – від виготовлення деталей і транспортування на майданчик до зведення і здачі об'єкта в експлуатацію.

У містобудуванні проявляється тенденція до інтеграції, як у сфері матеріального виробництва, так і в сфері керування. Розширене відтворення вимагає подальшого підвищення рівня поділу праці, концентрації й спеціалізації будівельного виробництва, інтенсифікації обміну результатами виробничо-господарської діяльності.

У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. У процесі формування планів соціального й економічного розвитку великих міст все частіше складається ситуація, коли для підвищення ефективності використання ресурсів потрібна не просто концентрація зусиль, але й нові прогресивні форми організації будівельного виробництва. Нами пропонується створити корпоративні комплекси, що мають різні масштаби, цілі, структуру (у містобудівній реконструкції – Корпоративні науково-технічні комплекси містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек»).

Провідною ознакою доцільності застосування координаційних принципів керування виступає спільність господарських цілей і завдань, що вимагає тісної виробничої кооперації галузей.

З позицій методології керування КНТК МЕРек є економічним об'єктом нового класу, що отримав назву інтеграційного. Його специфіка впливає з його комплексності.

При організації керування КНТК МЕРек не можна лише пристосовувати діючий господарський механізм, необхідний пошук нових форм і методів. По суті, головна проблема сьогодні – це забезпечення координації в діяльності органів керування різних ланок і рівнів будівельної галузі. Найчастіше пропонують їх об'єднати «під загальним дахом». Але такі структури занадто громіздкі, важкі в керуванні, та й не завжди реалізовані на практиці, особливо в будівництві. Необхідно в такий спосіб організувати учасників КНТК МЕРек, щоб вони, реалізуючи власні цілі, досягали б і загальних результатів – можливо, з партнерами по будівництву тих чи інших будівельних об'єктів. Такий механізм є – це координація. Цілісність КНТК МЕРек надає не стільки просторова організація, скільки той кінцевий результат – продукт виробництва реконструкції, що створюється. Зараз, коли робиться натиск на економічні важелі керування, уроки зневаги координаційним керуванням стосовно первинних економічних осередків необхідно враховувати.

В контексті міжнародної інтеграції до стандартів енергоефективних будинків діють міські цільові програми: Міська комплексна програма збереження та розвитку історичного центру міста Одеси на 2019 – 2021 рр й Міська комплексна програма енергоефективності у м. Одесі на 2017 – 2021 рр.

У рамках цих програм потрібно виконувати реконструкцію будівель історичної забудови Одеси за стандартами енергоефективності. Для одержання цих даних в експлуатаційних підрозділах КНТК МЕРек повинен бути налагоджений науково-обґрунтований збір інформації про такі будівлі м. Одеси.

Житловий фонд м. Одеси досить різноманітний. Така різноманітність зумовлена зміною в часі таких характеристик та параметрів, як призначення, архітектурно-планувальне рішення, конфігурація в плані, наявність інженерних мереж, кількість поверхів, розміщення будівлі на ділянці та ін. Усі ці ознаки зазнавали значних змін з часом через розвиток потужностей і можливостей будівельної бази, функціональних вимог, будівельних традицій та тенденцій.

Економічним критерієм збереження та модернізації існуючого будинку слугує проведення порівняння споруди старих будівель з новими, що мають аналогічні містобудівні, технічні та архітектурно-планувальні характеристики (район розташування, ступінь благоустрою, капітальність, поверховість і т. д.). У зв'язку з цим, для економічної оцінки кожної старої будівлі, необхідно враховувати загальний режим реконструкції на даній території, тобто щільність і надійність забудови, її функціональну та історико-культурну цінність. Шрейбер К. А. наводить блок схему для визначення технологічності варіантів ремонту чи заміни міжповерхових перекриттів при реконструкції житлових будівель [9]. Так само можна ставити питання щодо доцільності проведення реконструкції на об'єкті при визначенні фізичного та морального зношування при попередньому встановленні містобудівної цінності, тобто пропонується застосовувати її не тільки до окремих конструкцій, а й до всієї будівлі в цілому.

Крім того, в якості економічного критерію при визначенні загального режиму реконструкції, враховується ефективність використання території. Показником економічної доцільності є порівняння вартості 1 м² житлової (корисної) площі для житлових будівель, або вартості 1 м² робочої площі – для громадських будівель, нової і реконструйованої.

Цінність історичного середовища і території в центральній частині Одеси накладає цілий ряд обмежень на місце розташування, розмір, конфігурацію, архітектурне рішення будинку, технологію виконання робіт, що призводить до подорожчання в 1,5...2 рази нового будівництва і, відповідно, підвищує економічну доцільність збереження та модернізації старих будинків.

Але в багатьох країнах роботи з реконструкції вважаються недоцільними, якщо витрати на їх проведення перевищують 70 ... 80 % вартості нової будівлі, та це не відноситься до будівель, що є історичними або архітектурними пам'ятками. Нормативи граничних витрат (у % від вартості 1 м² загальної площі будівництва в тому ж регіоні аналогічної будівлі) складають: на реконструкцію – 80 %; на капітальний ремонт з модернізацією (тобто з поліпшенням планування без зміни кількості і розмірів приміщень, наприклад, із влаштуванням відсутніх видів інженерного обладнання, включаючи зовнішні мережі, крім магістральних та виконання благоустрою прибудинкової території) – 55 %; на капітальний ремонт без модернізації – 35 %. Зазначені нормативи граничних витрат встановлюють верхню межу вартості при величині фізичного зношування $F_{zn} < 40 \%$, при $F_{zn} > 40 \%$ вводиться $K = 1,25$.

Остаточний техніко-економічний аналіз ґрунтується на кошторисній документації й порівнянні з аналоговими проектами реконструкції та нового будівництва. Практично розрахунки за оцінкою доцільності реконструкції виконуються дуже рідко, їх виконання раціональне для об'єктів, що вимагають великих витрат. Якщо є кілька варіантів реконструкції то виконання економічного аналізу допоможе вибрати раціональний варіант.

Будь який загальний процес управління нерухомим об'єктом історичної забудови складається з управління окремими взаємопов'язаними процесами: організаційними, трудовими, інформаційними та ін. Загальноприйнятим способом їх динамічного відображення є календарний план, для формування якого використовують комп'ютерні програми управління проектами. Для реалізації функції контролю призначені масиви даних за

фактичним виконанням робіт. На підставі контролю фактичного стану виконання робіт формуються регулюючі дії, які полягають у відповідному переформуванні календарного плану (закон єдності аналізу і синтезу). Таким чином, крім того, що календарний план відображає динаміку виконання робіт, він сам є динамічною структурою, що перебудовується. Це дозволяє з певною періодичністю (день, декада, місяць), тобто циклічно, повторювати загальні функції управління в комплексному процесі управління. Послідовність дій всередині кожного циклу управління зводиться до наступної послідовності:

- а) в момент часу t з урахуванням початкових умов формується поточний календарний план;
- б) для створення бази порівняння з наступними можливими змінами поточного плану його початковий стан фіксується як еталонний;
- в) в момент часу $t + \Delta t$ здійснюється облік фактично виконаних робіт, тобто реалізується функція контролю за заздалегідь визначеними точкам проекту (метод контролю за віхами);
- г) порівняння еталонного стану виконуваних робіт з їх прогнозованим станом дає основу для прийняття рішення щодо коригування календарного плану на майбутній період;
- д) далі цикл управління повторюється в діапазоні $t + \Delta t \dots t + 2\Delta t$ аж до закінчення всього процесу управління.

Повне завершення процесу управління характеризується в календарному плані фіксацією фактичного виконання всіх робіт, як за термінами, так і за вартістю. Природно, що початковий календарний план і його фактична реалізація будуть відрізнятися, а оцінка цієї відмінності з того чи іншого критерію буде і оцінкою управління в цілому.

Ризик несвоєчасного виконання робіт є однією з основних причин, що призводить до перевитрати коштів в процесі будівельного виробництва, зриву договірних зобов'язань та інше.

Існують як суб'єктивні джерела виникнення втрат, так і об'єктивні, тобто такі, які практично не залежать від суб'єктів управління. До суб'єктивних джерел виникнення ризику невчасного виконання робіт можна віднести прогули, низьку кваліфікацію виконавців, несумлінність постачальників обладнання, матеріалів і інше. В принципі на ці джерела суб'єкт управління проектом може впливати шляхом заміни виконавців. До об'єктивних джерел відносяться наступні:

- принципово статистичне визначення норм трудових витрат;
- непередбачені перерви в роботах (наприклад, через хворобу, фізіологічні потреби чи інше);
- невизначеність складу робіт, що виникає від планування за укрупненими показниками;
- прийняття гіпотези про рівномірне виконання робіт в часі;
- вплив природно-кліматичних факторів.

На практиці при визначенні статистичних характеристик ризику несвоєчасного виконання робіт досить складно визначити статистичні характеристики всіх конкретних джерел ризику. Тому з метою спрощення даної задачі використовують більш узагальнений підхід.

Потрібно визначити, з якою ймовірністю фактична тривалість роботи буде перевищувати заплановану тривалість і яка ціна в цьому випадку буде сплачена. Статистичні характеристики ризику найбільш повно описуються кривою розподілу щільності ймовірності $f(t)$, яка показує ймовірність виконання роботи за час, що визначається проміжком від t до $t + \Delta t$.

Відомі чотири способи зменшення економічних втрат, пов'язаних з можливим виникненням ризиків. Розглянемо ці способи стосовно до досліджуваного нами ризику несвоєчасного виконання робіт:

1) резервування ресурсів передбачає наявність деяких резервних ресурсів, які можуть бути використані при виникненні ризику Несвоєчасного виконання роботи. В цьому випадку включаються зовнішні ресурси. У роботи можуть бути і внутрішні ресурси, які називають повними, або вільними резервами часу. Підключення до роботи резервних ресурсів називається орендованою продуктивністю;

2) метод диверсифікації передбачає розширення (в даному випадку трудової) діяльності з метою отримання більш високого ефекту на інших об'єктах. При цьому вважається, що в середньому по об'єкту ризик буде незначним, так як будь-яке середнє значення враховує і додатковий прибуток, і додаткові витрати. Цей метод не можна застосувати в разі, якщо розглядається виникнення ризику на окремому об'єкті;

3) хеджування ризику (у даному випадку) є на увазі перенесення вартості ризику з однієї особи на іншу. Зокрема, виконання понаднормових робіт в рамках обмеженого фонду оплати праці знижує оплату визначених і збільшує оплату понаднормових робіт. Хеджування ризику (в загальному випадку) має на увазі обмеження його негативного впливу;

4) страхування ризику має на увазі виконання роботи певною страховою будівельною організацією при неможливості виконання роботи основною будівельною організацією (тоді це інша форма орендованої продуктивності), або страхування збитку від несвоєчасного виконання робіт.

Аналізуючи можливі способи зменшення ризику несвоєчасного виконання робіт, приходимо до висновку, що найбільш прийнятним є хеджування ризику з використанням понаднормової і орендованої продуктивності.

Отже, пропонується створити у м. Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек», як інноваційну організаційну структуру, яка використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал для реконструкції будівель історичної забудови Одеси за стандартами енергоефективності з залученням іноземного досвіду. Критерієм збереження та модернізації існуючого будинку слугує проведення порівняння споруди старих будівель з новими, що мають аналогічні містобудівні, технічні та архітектурно-планувальні характеристики. В якості економічного критерію при визначенні загального режиму реконструкції, враховується ефективність використання території. Остаточний техніко-економічний аналіз ґрунтується на кошторисній документації й порівнянні з аналоговими проектами реконструкції.

2.9. Вплив транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг на розвиток туристичної сфери України

© Скарга О. О.

*канд. екон. наук, старший викладач кафедри менеджменту,
Маріупольський державний університет, Маріуполь, Україна*

Сьогодні туризм є важливою складовою розвитку світової економіки. На макрорівні доходи від міжнародного туризму привносять іноземну валюту та збільшують доходи держави. На мікрорівні вони сприяють розвитку територій та покращенню добробуту людей.

Сучасний етап розвитку міжнародного ринку туристичних послуг характеризується зростанням масштабів і темпів транснаціоналізації, що виражається в транскордонному русі капіталу, робочої сили та інформації, розвитку виробничих, наукових і технологічних зв'язків, формуванні інновацій, сприянні культурному обміну та інше. Синергетичний ефект транскордонного бізнесу стимулює транснаціональні компанії не тільки збільшувати свою частку на ринку, але й подолати проблеми розвитку туризму. На особливу увагу заслуговують можливості ТНК щодо створення робочих місць у сфері туризму. З огляду на це, актуальним питанням є розвиток ринку туристичних послуг України з урахуванням впливу процесів транснаціоналізації та глобалізації.

Поява глобальних чинників міжнародного туристичного ринку (капітал, торговельні марки, технології, можливості впливу на свідомість споживача) призвела до того, що жодна національна туристична економіка незалежно від рівня її розвитку не може стати самодостатньою, виходячи з наявних чинників виробництва, не враховуючи пріоритети і норми поведінки основних учасників світогосподарської діяльності (туристичні ТНК, наднаціональні туристичні об'єднання і асоціації) [6, с. 27].

Міжнародний туризм у рамках інтегрованих економічних систем вирізняє об'єднання процесів туристичного виробництва країн, що забезпечується відповідними зовнішньополітичними і зовнішньоекономічними пріоритетами держав (зняття бар'єрів, обмежень на переміщення капіталу і робочої сили, формування аналогічних перешкод щодо третіх країн), спрощенням процедур виконання туристичних формальностей тощо. При цьому традиційне виробництво туристичних послуг в країні-реципієнті, навіть з урахуванням її природних або придбаних переваг, стає неможливим без участі капіталів, робочої сили, технологій, товарів туристичного споживання з країни-донора.

Країна-донор вільно бере участь у туристичному виробництві країни-реципієнта, забезпечуючи не лише збільшення завантаженості її туристичних потужностей, але і зростання якості національного туристичного продукту. Паралельні зусилля інвесторів з країни – туристичного донора з просування туристичного продукту країни-реципієнта на власному туристичному ринку поглиблюють міжнародний розподіл праці, все сильніше позиціонуючи одну країну як місце для оперейтингу, іншу – як популярну туристичну дестинацію, що суттєво позначається на підвищенні інвестиційної привабливості туристичної індустрії країни-реципієнта [6, с. 25].

В умовах сьогодення розвитку туристичного ринку України спостерігається значний приплив представництв транснаціональних корпорацій, які активно просувають продукт ринку закордонного туризму та вважають наш ринок перспективним і ємним.

В контексті активізації процесів транснаціоналізації на туристичному ринку України складається неоднозначна ситуація. З одного боку, найбільш прибутковий його сегмент, пов'язаний з обслуговуванням іноземних гостей, консолідований за рахунок постійного нарощування присутності західних туристичних корпорацій, які, як зазначалось, активно просувають продукт на ринку закордонного туризму: спільний проект TUI Travel PLC та ТОВ «Вояж-Київ» (ТОВ «ТТВК», TUI Туристична агенція); ТОВ «Пегас Туристік»; ТОВ «Туртесс Тревел» (як частина холдингу Turtess Tourism); ТОВ «Корал Тревел» (як частина міжнародного холдингу OTI Holding A.S.); ТОВ «ТЕЗ Тур» та ін. З іншого – менш привабливому сегменту галузі, спрямованому на обслуговування низькобюджетних внутрішніх туристів або надання окремих туристичних послуг (трансфери, екскурсійне обслуговування іноземців тощо), властиві риси початкової стадії консолідації (низькі вхідні бар'єри, велика кількість підприємств, що функціонують на ринку, без явно виражених лідерів, що створює високу конкуренцію в зазначених сегментах).

За наявними даними, питома вага кількості туристів, які подорожували за пакетними турами міжнародних туроператорів та туристичних агенцій, в структурі імпорту туристичних послуг України складає 86 – 90 %, що свідчить про абсолютне домінування іноземних компаній на українському туристичному ринку.

В останні роки туристичне середовище, в якому країни конкурують за іноземних туристів, стає все більш складним. Економічні потрясіння, політична нестабільність і т.і. значно впливають на рівень туризму в багатьох країнах. На розвиток туризму впливають зміни, які відбулись в індустрії подорожей і туризму, структурі регіонального туристичного попиту тощо [2, с. 8].

За даних умов актуалізується питання оцінки конкурентоспроможності країн на міжнародному ринку туристичних послуг з метою посилення конкурентних переваг і нівелювання перешкод оптимальному включенню національних туристичних галузей до транснаціональних туристичних структур. Хоча вплив туризму в умовах транснаціоналізації відповідного ринку як на національні економіки, так і на світову економіку в цілому, можна назвати позитивним, існують численні перешкоди на національних рівнях, які гальмують розвиток країн, у т.ч. й України.

На сьогодні Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму – TTCI (The Travel & Tourism Competitiveness Index) оцінює чинники та елементи соціально-економічної політики, які сприяють розвитку туристичного сектору в окремо взятій країні. Даний індекс був розроблений Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) і базується на 90 показниках, які враховують різні аспекти, пов'язані з конкурентоспроможністю сфери подорожей і туризму (T&T) країн світу.

При підготовці TTCI використовують комбінації даних із загальнодоступних джерел і інформацію від міжнародних організацій і експертів в області подорожей і туризму. При цьому до 2013 р. Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму розраховувався на основі трьох субіндексів:

- регуляторне середовище в туристичному секторі – охоплює ті елементи нормативно-правової бази, які пов'язані з компетенцією уряду;
- підприємницьке середовище і інфраструктура для туристичного бізнесу – охоплює елементи бізнес-середовища і «жорсткої» інфраструктури в кожній країні;

– людські, культурні і природні ресурси в секторі подорожей і туризму – охоплює «м'які» елементи, які характеризують забезпеченість людськими, культурними і природними ресурсами в кожній країні. Дані субіндекси базувались на 14 складових.

У 2015 р. було застосовано іншу методику формування ТТСІ, в якій було враховано дещо інші чинники, і використано чотири субіндекси:

– сприятливість оточуючого – фіксує основні параметри, необхідні для роботи і подорожей в країні;

– політика Т&Т і сприятливі умови – розглядає політику конкретних країн або стратегічні аспекти, які впливають напряму на індустрію Т&Т;

– інфраструктура – описує доступність і якість фізичної інфраструктури кожної компоненти;

– природні і культурні ресурси – фіксує основні переваги для відвідування країни.

Концептуально нова методика спирається на більш широке коло показників і оптимізує розподіл змінних, використовуючи ряд нових показників (90 замість 79). з яких 2/3 є статистичними показниками, а третина – експертними даними. Індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму (ТТСІ) покладено в основу Рейтингу конкурентоспроможності країн і регіонів у сфері подорожей і туризму. Даний рейтинг оцінює сукупність чинників і умов, які сприяють розвитку індустрії подорожей і туризму та публікується раз на два роки для 140 країн.

В табл. 1 наведено перелік країн, які займають лідируючі позиції в рейтингу галузі подорожей і туризму на основі індексу ТТСІ за 2008 – 2019 рр. Як можна бачити з даних таблиці, починаючи з 2008 р., Швейцарія займала лідируючу позицію, але у 2015 р. рейтинг очолила Іспанія. Наступні позиції займають Франція, Німеччина, Японія, США, Великобританія, Австралія, Італія, Канада, Швейцарія.

Таблиця 1

Рейтинг країн в галузі подорожей і туризму, 2008 – 2019 рр.

Країна	Індекс ТТСІ 2019	Рейтинг за індексом ТТСІ						
		2019 р.	2017 р.	2015 р.	2013 р.	2011 р.	2009 р.	2008 р.
Іспанія	5,4	1	1	1	4	8	6	5
Франція	5,4	2	2	2	7	3	4	10
Німеччина	5,4	3	3	3	2	2	3	3
Японія	5,4	4	4	9	14	22	25	23
США	5,3	5	6	4	6	6	8	7
Великобританія	5,2	6	5	5	5	7	11	6
Австралія	5,1	7	7	7	11	13	9	4
Італія	5,1	8	8	8	26	27	28	28
Канада	5,1	9	9	10	8	9	5	9
Швейцарія	5,0	10	10	6	1	1	1	1
Австрія	5,0	11	12	12	11	4	2	2
Португалія	4,9	12	14	15	20	18	17	15
Китай	4,9	13	15	17	45	39	47	62
Гонконг	4,8	14	11	13	15	12	12	14
Нідерланди	4,8	15	17	14	13	14	13	18
Греція	4,3	38	24	31	32	29	24	22
Туреччина	4,2	43	44	44	46	50	56	54
Болгарія	4,2	45	45	49	50	48	50	43
Єгипет	3,9	65	74	83	85	75	64	66
Грузія	3,9	68	70	71	66	73	73	72
Україна	3,7	78	88	Немає даних	76	85	77	77
Молдавія	3,5	103	117	111	99	101	93	98

Джерело: [9]

Якщо у 2015 р. Україна до даного рейтингу не увійшла через недостатню кількість даних (як зазначено у звіті), то у 2019 р. держава зайняла 78 місце. З метою ідентифікації чинників,

що визначають позиції країни в рейтингу конкурентоспроможності сфери Т&Т та визначення напрямків розвитку туристичної галузі, необхідно звернутись до відповідного факторного аналізу. Враховуючи розташування України і наявні ментальні уподобання, зосередимо увагу на Європейському сегменті розвитку міжнародного туристичного ринку.

Перш за все, слід відзначити, що хоча Європа виступає провідним культурним центром на світовому туристичному ринку, культурні пам'ятки нерівномірно розподілені по країнах. І хоча багато європейських країн мають давню історію, лише деякі з них досягли значного прогресу у просуванні своїх культурних артефактів до туристично привабливого рівня. Так, хоча туристичні пам'ятки присутні і в Італії, і в Іспанії, Іспанія веде себе стратегічно більш активно, ніж Італія, результатом чого є лідируюче місце країни в рейтингу Т&Т – 2015, Т&Т – 2017, Т&Т – 2019. Крім того, достатньо швидко змінюється бізнес-середовище, яке впливає на розвиток міжнародного туризму, що пов'язано з інституційними процесами і зрушеннями.

З урахуванням вищевикладеного, визначення перспектив розвитку туристичної галузі України має базуватись на аналізі індикаторів розвитку туристичної галузі держави, що містяться в рейтингу конкурентоспроможності подорожей і туризму (ТТСІ) WEF.

Якщо розглядати фактори, які визначають обсяг ринку міжнародного туризму України, то, перш за все, слід відзначити наявність туристичних ресурсів як одну з основних передумов для інтенсивного розвитку туризму. До вказаних ресурсів, що визначають конкурентні позиції (у тому числі потенційні) України на світовому ринку туристичних послуг, належать природно-рекреаційні ресурси, історичні пам'ятки, санаторно-курортні заклади, кліматичні умови тощо.

Впродовж 2009 – 2013 рр. динаміка в'їзних туристичних потоків повільно зростала в середньому на 4,4 % на рік [3, с. 16]. І хоча після падіння 2014 р. певне пожвавлення в даному сегменті спостерігається, довоєнні обсяги поки не досягнуто (рис. 1), у т.ч. через втрату туристичних територій Криму, політичну та економічну нестабільність в країні. Одночасно спостерігається загальний позитивний тренд кількості громадян України, які виїжджали за кордон.



Рис. 1. Туристичні потоки в Україні, 2005 – 2017 рр., тис. осіб

Джерело: [4]

У структурі зовнішньої торгівлі туристичними послугами експорт скоротився майже в 2 рази (з 51,9 % у 2008 – 2010 рр. до 25 – 27 % у 2014 – 2017 рр.), з очевидною перевагою імпорту (рис. 2). та зростанням від'ємного балансу за статтею подорожей.

За оцінками World Travel & Tourism Council (WTTC), в 2014 р. очікувалось зростання інвестицій на 6,2 % [10], однак політична і економічна ситуація в державі не сприяла подальшому розвитку туризму в країні, що призвело до скорочення багатьох показників.

Щодо змін у динаміці, позитивні зрушення стабільного характеру (протягом останніх 10 років) спостерігаються за такими показниками: людські ресурси і ринок праці; цінова конкурентоспроможність; міжнародна відкритість. Негативні зрушення мали місце за такими напрямками: наземна та портова інфраструктура; ІКТ готовність; безпека і захист; бізнес-середовища.

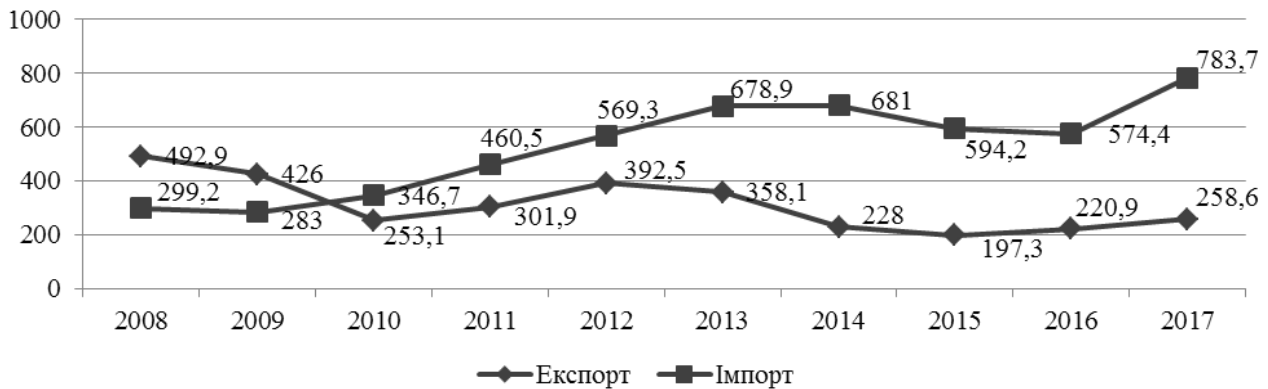


Рис. 2. Динаміка експорту-імпорту туристичних послуг України, 2008 – 2017 рр., млн. дол. США

Джерело: [4]

Крім того, особливо важливою є та обставина, що, незважаючи на значення людських ресурсів для розвитку галузі, як зазначалось вище, Україна за даним показником займає лише 41 позицію, що не можна визнати задовільним, зважаючи на інтелектуальний потенціал держави і кумулятивний ефект, створований людськими ресурсами належної якості. Так, позитивна динаміка відзначається за складовими людських ресурсів і доступності кваліфікованої робочої сили, а за складовими освіти і навчання Україна систематично втрачає позиції, що пояснюється тим, що в більшості країн світу швидко зростають вимоги до фахівців в галузі T&T.

Таблиця 2

Основні стримуючі і основні стимулюючі чинники розвитку туристичного ринку України

№ з/п	Основні стримуючі чинники	%	Основні стимулюючі чинники	%
1	Нестабільна політична ситуація та небезпека тероризму	14,5	Наявність культурно-історичних пам'яток	19,3
2	Низька купівельна спроможність населення	13,6	Рівень освіти та культури населення країни	18,2
3	Слабо розвинута інфраструктура в'їзного туризму	12,6	Розвиток креативних галузей (сувенірна продукція, мистецтво, книги)	16,5
4	Якість доріг та інфраструктура повітряного транспорту	12,3	Наявність природно-ресурсного потенціалу	13,2
5	Захист прав власності суб'єктів туристичного ринку	11,8	Впровадження новітніх CRM - систем	9,8
6	Рівень кваліфікації фахівців туристичного ринку	10,2	Зручне розташування України в центрі Європи	9,1
7	Недобросовісна поведінка суб'єктів туристичної діяльності	7,6	Широкий спектр туристичних маршрутів (у т.ч. індивідуальні, одноденні)	7,5
8	Правова база, що регулює ринок туристичних послуг	6,8	Оптимальна цінова політика в наданні туристичних послуг	6,4
9	Ефективність маркетингу для залучення туристів	5,7		
10	Впровадження і розвиток інформаційних порталів	4,9		
Всього, %		100		100

Джерело: [5, с. 137]

Таким чином, Україна у сфері людських ресурсів має умовні переваги, які не є стійкими в довгостроковій перспективі. Загалом Україна за основними показниками індексу конкурентоспроможності туристичної галузі не займає лідируючі позиції. Основні стимулюючі і основні стримуючі чинники розвитку туристичного ринку України представлені в табл. 2.

Визначення можливостей і перешкод для розвитку туристичної галузі дає можливість сконцентрувати увагу держави на розвитку туристичної інфраструктури, ремонті доріг, гарантій безпеки туристів, підвищенні рівня життя населення та забезпеченні доступу до інформаційних систем в туризмі. Подолання негативних тенденцій на ринку туристичних послуг є можливим шляхом його стратегічного розвитку за рахунок становлення туризму як високоприбуткової галузі економіки та формування конкурентоспроможного туристичного продукту на світовому ринку [5, с. 136 – 137].

Отже, підвищується значення трудоворесурсного аспекту функціонування туристичної галузі, від успішності якого залежать перспективи включення України до процесів транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг і як наслідок – подальший розвиток вітчизняних туристичних фірм. Так, на сьогодні лише незначна частка українських туроператорів залучена до обслуговування в'їзних туристів, крім того, частка ліцензованих туроператорів за останнє десятиліття скоротилась з 26,9 % до 2,7 %, що підтверджує недостатній розвиток туристичної інфраструктури в країні. Наслідком ситуації, що склалась, на додаток до подій після 2014 р., стало значне скорочення кількості іноземних туристів в державі.

Ще одним свідченням недостатньої розвинутості в Україні туристичної інфраструктури є показники сезонності на вітчизняному туристичному ринку. Розбіжності між динамікою продажів та надходженнями в гарячий та низький сезони становлять близько 30 % для ринку готельних послуг та 50 % – для ринку організації подорожей [3, с. 17].

Слід також відзначити незначний обсяг інвестицій в галузь – на рівні 0,1 % державного бюджету, що є недостатньою величиною для стимулювання розвитку галузі (наприклад, в Туреччині дана величина становить 0,5 %). Так, хоча протягом 2001 – 2011 рр. обсяги інвестицій у готельну та ресторанну сфери зросли з 469 млн. грн. до 4908 млн. грн. (в 10,5 разів), протягом 2011 – 2014 рр. обсяг капітальних інвестицій у сферу розміщення та харчування туристів скоротився до 1,5 млрд. грн. І продовжує скорочуватись в подальшому [3, с. 16]. Станом на 2017 р. у порівнянні з 2010 р. розмір інвестицій у розвиток туристичної галузі України зменшився вдвічі, на відміну від країн Східної і Центральної Європи: в 2010 – 2017 рр. найбільший приріст продемонстрували Польща (23 % інвестицій), Чехія (22 %), Румунія (22 %). На сьогодні частка інвестицій у розвиток туристичної галузі в Україні становить 2 % до загального обсягу інвестицій, що значно нижче як за загальноєвропейські (4,9 %), так і світові показники (4,4 %).

У підсумку це призводить до того, що на сьогодні Україна використовує лише третину наявного туристичного потенціалу [3, с. 15]. Крім того, в Україні, на відміну від більшості країн ЦСЄ, переважає внутрішній попит (рис. 3), що свідчить про орієнтованість туристичної галузі переважно на внутрішній ринок. За підсумками 2017 р., показник витрат / іноземних туристів продемонстрував реальне зростання на рівні 6 %, але істотно на структуру витрат це не вплинуло.

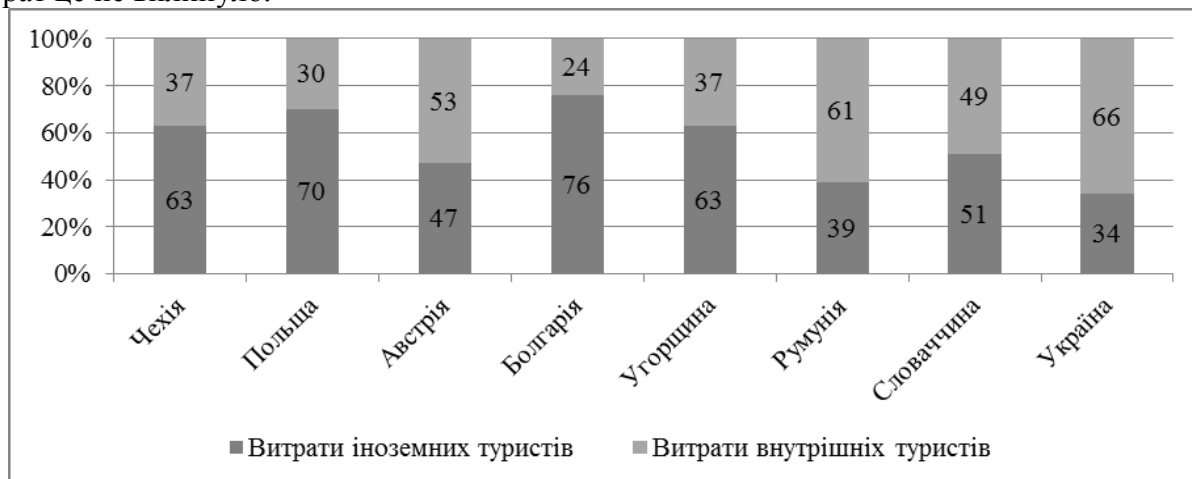


Рис. 3. Структура витрат внутрішніх та іноземних туристів в Україні та країнах ЦСЄ, 2017 р., %

Джерело: [4]

Найбільшу кількість відносних конкурентних переваг Україна отримала в рамках складової здоров'я і гігієни: країна входить до п'ятірки лідерів у світі за кількістю лікарняних койко-місць на душу населення, а також займає 19 місце за щільністю медиків у розрахунку на 1 тис. населення.

Перевагою України є те, що вона займає 2 місце за коефіцієнтом паритету купівельної спроможності, ще у 2011 р. туристичний портал Lonely Planet зарахував Україну до десяти країн, які можна відвідати без істотних витрат.

Разом з тим, найбільша кількість бар'єрів щодо зростання конкурентоспроможності вітчизняної туристичної галузі і включення до процесів транснаціоналізації ринку туристичних послуг містяться в секторі державної політики і регулювання. Низький захист прав власності і негативний вплив регуляторного середовища на приплив іноземних інвестицій обмежують бажання іноземних компаній працювати на вітчизняному ринку. Також приплив іноземних туристів в країну обмежують відносно високі візові обмеження і недостатня відкритість у двосторонніх угодах з авіаперевезень.

Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що основними чинниками, які гальмують розвиток туристичної галузі України та зростання рівня конкурентоспроможності даного сектору на міжнародному ринку туристичних послуг, можна назвати такі: недосконала нормативно-правова база та відсутність цільових програм розвитку сфери туризму; відсутність пріоритетного підходу щодо розвитку туристичної галузі України; застарілість матеріально-технічної бази та номерного фонду об'єктів інфраструктури; недооцінка значення туризму для посткризового відновлення країни та подальшого нарощування рекреаційного потенціалу держави; низький рівень обслуговування, сервісу та якості надання туристичних послуг; низькі темпи зростання обсягу капіталовкладень в туристичну галузь (на відміну від інших країн Східної Європи) [8, с. 60 – 61].

Отже, в контексті включення України до процесів транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг значно зростає важливість інституційно-нормативних важелів впливу на національний ринок туристичних послуг з метою гармонізації та уніфікації регуляторного впливу на розвиток туристичного ринку на державному та міжнародному рівні, що є особливо важливим на етапі глобалізації світової економіки.

Оскільки Україна є активним суб'єктом світового господарства, зокрема і в туристичній сфері, включення вітчизняного туристичного ринку до процесів транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг є неминучим. Наслідком такого включення буде посилення конкуренції в якісному та ціновому сегменті ринку туристичних послуг, нівелювання цінових розходжень в бік мінімізації вартісного чинника. В той же час, домінування на досліджуваному ринку потужних іноземних компаній створює певні загрози для національних туроператорів, що може мати подвійні наслідки – з одного боку, злиття і поглинання вітчизняних туристичних підприємств, а з іншого – ліквідацію останніх як результат посилення конкуренції у сфері надання туристичних послуг.

Даний рівень транснаціоналізації є найбільш вірогідним при вступі України до світового ринку туристичних послуг. Щодо іншого рівня – формування ТНК, для яких країною функціонування може стати Україна – з огляду на стан речей у національній туристичній галузі, це є практично неможливим. Така корпорація може сформуватись лише за умов значної фінансової підтримки держави, великих інвестиційних коштів та конкурентоспроможного національного туристичного продукту. У будь-якому випадку, транснаціоналізація міжнародного ринку туристичних послуг впливає на стан туристичного ринку України і зумовлює необхідність розробки державної політики щодо стимулювання розвитку вітчизняної туристичної галузі в контексті підвищення конкурентоспроможності останньої на міжнародному туристичному ринку.

Підсумовуючи вищевикладене, слід відзначити, що рівень включення країни до процесів транснаціоналізації ринку туристичних послуг на сьогодні не можна визнати високим, проявом чого є абсолютна монополізація українського ринку та зосередження фінансових потоків в закордонних компаніях. Відповідно, туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, як у порівнянні з країнами, що активно займаються розвитком туристичної сфери, так і у порівнянні з показниками світового ринку туризму.

Одночасно включення вітчизняного туристичного ринку до процесів транснаціоналізації міжнародного ринку туристичних послуг є неминучим, що призведе до значної конкуренції на туристичних ринках країн, підвищення якості послуг, розширення їх асортименту, зниження цін на послуги, та вимагатиме удосконалення регулювання включення країни до міжнародного ринку туристичних послуг.

2.10. Франчайзинг як інструмент розвитку ресторанного бізнесу: міжнародний досвід та національні особливості

© Ставерська Т. О.

канд. екон. наук, доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, Україна

© Козуб В. А.

канд. екон. наук, доцент,

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна

Інтеграція України у світовий бізнес-простір в умовах зростання турбулентності ринкового середовища, соціально-політичної нестабільності та глобалізації фінансової кризи зумовлює необхідність удосконалення якісних параметрів розвитку вітчизняного ресторанного господарства.

Привабливість франчайзингу пояснюється його активним розвитком у світовій економіці, комплексним характером відносин, достатньо високим рівнем їх прозорості, а також перевагами взаємовигідних системних зв'язків, що забезпечують ефективний розподіл капіталовкладень, дозволяють створити широку систему збуту товарів і послуг, посилити конкурентні переваги учасників мережі по відношенню до інших учасникам аналогічного ринку, забезпечити можливість більш швидкого виходу на ринок з мінімальним ризиком. Отже, франчайзинг дає великі шанси на успіх, і тим самим стає все більш популярним способом організації бізнесу в усьому світі [13, с. 17].

Перші згадки франчайзингу датуються 1840 р., відколи німецький виробник пива Spaten почав продавати ліцензію на продаж пива під своїм брендом. Більш відомий бренд – машинки Zinger – почали франчайзинг з 1851 р. Виробник швидко розвився, але при це цьому ресурсів для масштабування не вистачало, тому компанія почала продавати право продажу своїх машинок. Далі з'являється виробничий франчайзинг, найвідомішими мережами якого є Pepsi Cola, Coca-Cola [4]. Сьогодні франчайзинг набув широкого поширення по всьому світу, що підтверджується позитивними тенденціями в різних країнах. Зокрема, у цей час у США франчайзинг займає у бізнесі 80 % підприємств, у т.ч. малому бізнесі – 60 % загальної кількості підприємств; взагалі працює більше ніж 2000 франчайзингових систем, а річний обсяг продажів у системі франчайзингу перевищує 1 трл. дол. США. Кількість франчайзингових підприємств перевищує 800 тис., 45 % загального товарообігу припадає на долю франчайзингових послуг. Кількість франчайзерів та, відповідно, франчайзингових мереж зростає достатньо високими темпами [5, с. 139]. За даними International Franchise Association [2], на початку XXI ст. нараховувалось близько 16,5 тис. франчайзерів та більше ніж 1,2 млн франчайзі. Визнаними лідерами за розвитком франчайзингу є США (більше ніж 2000 франчайзерів), Канада (1200), Південна Корея (1000), Бразилія (1000), Японія (1000).

Будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу – Міжнародна Асоціація Франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, у яких можна використовувати методи франчайзингу, серед яких: авторемонт, книгарні, торгівля, навчання, будівництво, невеликі продовольчі магазини, магазини косметичних товарів, освіта, послуги по працевлаштуванню, ресторани, готелі, пральні і послуги по збиранню, приватні поштові скриньки, фотостудії, ріелторські компанії, туризм та розваги, прокат спеціального устаткування тощо. За даними Franchise Group у світі близько 50 % всіх франчайзингових мереж працюють у сфері торгівлі та громадського харчування. Франчайзинг у світі найбільш поширений в таких сферах підприємницької діяльності (рис. 1).

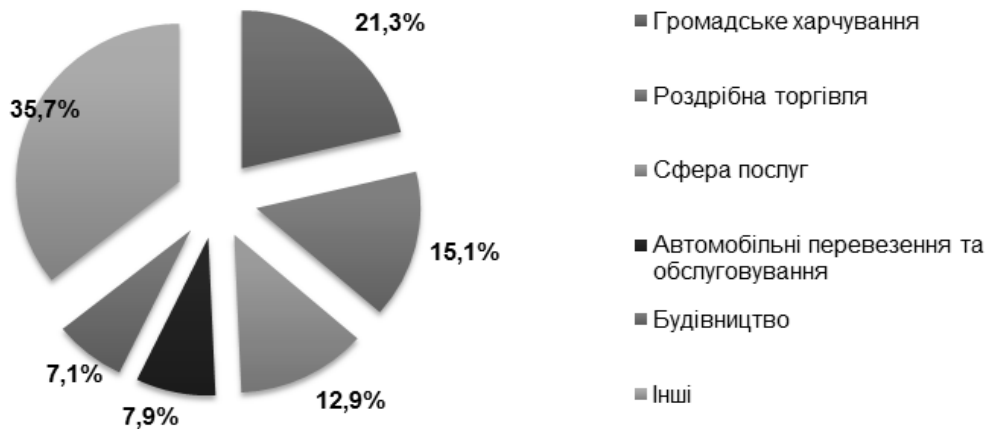


Рис. 1. Сегментація ринку франчайзингу в розрізі сегментів поширення, 2019 р.

Джерело: [6]

Згідно каталогу Franchise Group, у 2019 р. серед 500 самих успішних мереж підприємств готельно-ресторанного бізнесу Європи, діючих на засадах договору франчайзингу, 12,4 % складають готельно-ресторанної сфери, з них 9,0 % – мережі ресторанного бізнесу. Серед самих успішних франчайзингових мереж готельно-ресторанного бізнесу Європи за результатами 2019 р. 42,0 % мереж мають американське походження (рис. 2). Згідно рейтингу німецької компанії Statista GmbH лідерами франчайзингових мереж Європи станом на липень 2019 р. також є мережі ресторанного бізнесу (80 % – американські компанії).

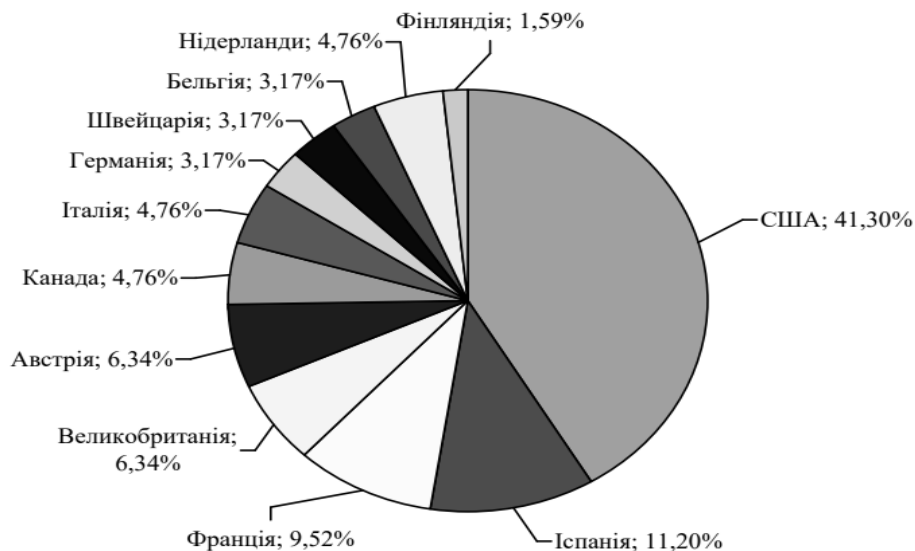


Рис. 2. Географічна сегментація походження капіталу провідних франчайзингових мереж готельно-ресторанного бізнесу Європи за версією рейтингу Franchise Direct, 2019 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [1; 8, с. 96]

Франчайзинг на сучасному етапі виступає як найбільш швидкозростаюча форма організації бізнесу. Прикладом використання франчайзингової моделі може бути діяльність фірми «Макдональдс», яка є потужною транснаціональною компанією, що обслуговує на своїх 12 тис. підприємств у різних країнах світу сотні мільйонів клієнтів [12, с. 119]. Франчайзингова система «бізнес-формат» має домінуюче значення в економіці США. Достатньо відмітити, що на початок 1990-х рр. кількість підприємств, які працювали за «бізнес-форматом франчайзингу», збільшилась у два рази порівняно з 1982 р. (коли вони становили 42 % від усіх франчайзингових підприємств).

Статистика доводить, що франчайзинг став одним з найбільш ефективних інструментів розвитку та масштабування бізнесу. За даними Opportunity Bulletin – каталогу пропозицій по франчайзингу в США – впродовж кожних восьми годин у світі створюється нова франшизна точка, а на одного франчайзера доводиться в середньому 230 франшизних точок [8, с. 95].

Якщо в усьому світі франчайзинг вже давно став невід’ємним атрибутом економіки, то в Україні ця бізнес-технологія тільки починає знаходити своїх прихильників [6]. Активно розвивається внутрішній франчайзинг, характерною особливістю якого є синергія зарубіжних технологій франчайзингу із вітчизняними підходами до ведення бізнесу. З кожним роком все більше підприємців звертають свою увагу на франчайзингові проекти і вибирають франчайзинг як інструмент для початку або масштабування свого бізнесу (рис. 3).

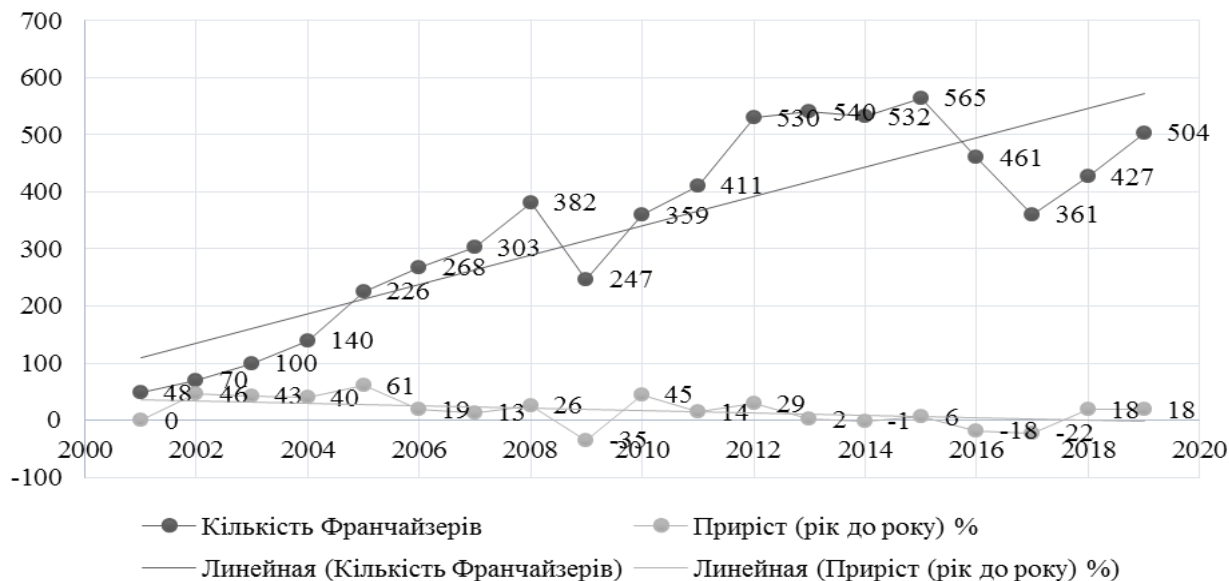


Рис. 3. Динаміка розвитку франчайзингу в Україні, 2001 – 2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [1; 6]

Згідно даних спостережень експертів Pro-consulting та Franchise Group [1; 6], кількість власних та франчайзингових об’єктів в Україні в розрізі галузей демонструє такі тенденції:

- значно збільшилася кількість франшиз серед послуг та ритейлу;
- активного розвитку набули послуги в сферах освіти, спорту та логістики;
- за рахунок формату «магазин біля дому» значно виріс продуктовий ритейл;
- франчайзинг в сфері громадського харчування вперше за останні роки продемонстрував спад в 2017 р. на 18 %, у 2018 – 2019 рр. ситуація дещо стабілізувалася;
- доля українських франшиз продовжує стабільно збільшуватись, що свідчить про розвиток саме українського франчайзингу (рис. 4);
- ринок активно розвивається в системному підході до формування франшиз, а компанії впроваджують франчайзинг як стратегію, цілеспрямовано розробляючи формати франшиз.

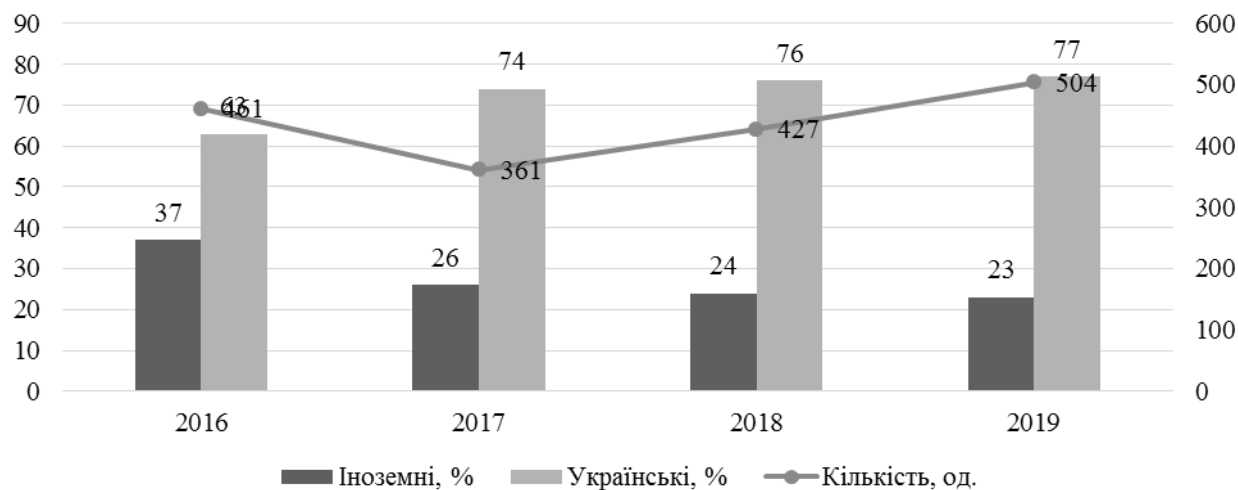


Рис. 4. Сегментація франчайзингових брендів в Україні за походженням, 2016 – 2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [1; 6]

Світовий досвід показує, що франчайзинг забезпечує стабільний розвиток підприємств практично в будь-якій із нині відомих галузей економіки, однак в Україні найбільшої популярності він здобув у сфері роздрібно́ї торгівлі, громадського харчування (ресторанного бізнесу) та сфері послуг (рис. 5).



Рис. 5. Сегментація ринку франчайзингу України за галузями економіки, 2019 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [3]

За даними експертів Федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури України, в Україні спостерігається висока перспективність галузевого розвитку за системою франчайзингу: 27 галузей мають своїх інвесторів, але не мають достатньої кількості франчайзерів [9, с. 110]. Ринок українських франшиз представлений такими відомими брендами, як «Піца Челентано», «Франс.уа», «Мафія», «Арома Кава», «Львівські круасани», «Перша пекарня», «Наша Ряба», «Наш Край» тощо. Всього в Україні, за даними компанії «Франч», станом на 2018 р. зафіксовано 1186 франчайзингових пропозицій. Найбільша кількість франшиз – у сегменті роздрібно́ї торгівлі (423 франшизи), на другому місці – громадське харчування (210) та послуги для бізнесу (151), непогані показники також у сфері краси і здоров'я (75) і дитячих брендів (71 франшиза) [9, с. 110].

Позитивною рисою стала поява спеціалізованих компаній, які готують франшизи на продаж – займаються розробкою бізнес-планів, маркетингом, рекламують готовий продукт і т. і.

Стрімкий розвиток ринку франшизи обумовлено вагомими перевагами франчайзингу, зокрема:

- ефективною формою організації та ведення бізнесу;
- мінімізацією підприємницьких ризиків малого та середнього бізнесу;
- створенням сприятливих умов для скорочення термінів окупності інвестицій;
- наданням франчайзі франчайзингового пакету тощо.

Ці та інші особливості дозволяють визначити франшизу як повну бізнес-систему зі сталою бізнес-концепцією.

Із правової точки зору франчайзинг – це контрактна будова, в якій франчайзер надає незалежному від нього франчайзі ліцензію на використання його імені та торгових марок, а також на використання його системи управління бізнесом [12, с. 119]. Сам термін «франчайзинг» походить від французького слова «franchise» – привілей, пільга. Відповідно франчайзером називається організатор справи, власник бізнесу, а франчайзі – підприємство-інвестор, що використовує ім'я франчайзера на умовах договору комерційної концесії – франшизи.

Договір франчайзингу є самостійним інститутом договірного права, носить комплексний характер і включає елементи, характерні для договорів що різняться за метою, предметом і правовою конструкцією. Порівнюючи договір франчайзингу з ліцензійним договором можна дістатися висновку, що правове положення ліцензіара й ліцензіата схоже з правовим положенням франчайзера й франчайзі, але це стосується лише ліцензійної частини договору; за іншими елементами договору відносини між франчайзером і франчайзі значно ширше й різноманітніше. Деякі вчені вважають договір франчайзингу специфічним видом ваучінгу (поручительства) чи формою поручительства за допомогою довіри свого товарного знаку

інший фірмі [11]. Однак договір поручительства значно відрізняється від франчайзингу метою, предметом та змістом. Подібність спостерігається лише в частині відповідальності франчайзера перед споживачем за невідповідність якості товарів та послуг, де споживача можна розглядати як кредитора, а франчайзі – як боржника.

Франчайзингова угода передбачає навчання персоналу франчайзингового підприємства та технічну допомогу франчайзера. Франчайзі зобов'язаний вести свій бізнес відповідно до системи, що її розробив франчайзер, та проводити належні відрахування

Вагомий елемент договору франчайзингу стосується узгодження форм оплати, яку вносить підприємство-інвестор. У світовій практиці використовують форми оплати: паушальний платіж (вступний внесок); роялті (відрахування або різні фіксовані виплати); плата за маркетингові та інші послуги.

Паушальний (вступний) внесок є одноразовою фіксованою виплатою за надані права та надані послуги, який включає вартість франчайзингового пакету (комплекту проектних документів, повного набору інструкцій з управління підприємством, підвищення кваліфікації управлінської ланки, навчання обслуговуючого персоналу до відкриття підприємства, а також вартість періодичної підготовки персоналу обслуговування протягом усього часу дії договору).

Роялті (поточні відрахування) сплачуються франчайзеру на постійній основі на утримання франчайзингової системи, управління й обов'язкові послуги з його боку. У договорі обумовлюється методика розрахунку і порядок виплати роялті. У міжнародній практиці поточні платежі являють собою визначений відсоток від валового доходу або прибутку. У ресторанному бізнесі роялті в середньому становлять 7 % від валового доходу [14, с. 260].

Більшість потенційних покупців в Україні орієнтуються на невеликі бюджети – 80 % розраховують інвестицію близько 20 тис. дол. США [7]. При такому бюджеті реально купити франшизу кафе або кав'ярні – франшиза мережі «Форнетті» складає 5,7 тис. дол. США, кав'ярні «Арома Кава» – 6,3 тис. дол. США, Bricks – 10,5 тис. дол. США, «Суші Wok» – 18,5 тис. дол. США, «Крила» – 17 тис. дол. США і т. д. Вартість ресторанних франшиз значно вище: мережа ресторанів «Мафія» пропонує свою франшизу за 450 тис. дол. США, «Волконський» – за 666,7 тис. євро, «Жовток» – за 320 тис. дол. США, «Шоколадниця» – за 217 тис. дол. США, «Львівська майстерня шоколаду» – за 80 тис. дол. США. Близько 1 млн. дол. США коштує франшиза великої світової мережі кав'ярень Starbucks, а найдорожчою позицією на вітчизняному ресторанному ринку є франшиза бельгійського хлібного ресторану Le Pain Quotidien, яка пропонується приблизно за 2,2 млн. дол. США. Втім, поки що ресторани цієї мережі в нашій країні ще не функціонують.

Але деякі франшизи (як правило, дорогі) не передбачають ні вступного внеску, ні наступних виплат. Наприклад, щоб відкрити пекарню-кондитерську «Волконський», потрібно вкласти від 666,7 тис. до 1 млн. євро, але при заявленому вступному внеску в 1 млн. євро відрахування відсутні, при цьому в компанії обіцяють окупність інвестицій за 15 – 50 місяців. В «Мафії» вступний внесок складає 25 тис. євро (очікуваний період окупності – 24 місяці), але регулярних відрахувань теж немає. Така ж схема в «Жовтку» – 20 – 30 тис. дол. США вступного внеску і повна відсутність роялті. «Арома Каві» доведеться заплатити вступний внесок в 50 тис. грн. при заявленому терміну окупності від 6 місяців та при нульовому роялті. У «Суші Wok» потрібно віддати 3,5 – 8,5 тис. дол. США вступного внеску (з франшизи за 18,5 тис. дол. США) та 2,5 % від місячної виручки в якості роялті. У FreshLine – 5 тис. дол. США, тобто до 10 % від вартості франшизи, потрібно віддати в якості вступного внеску та 4 % – роялті від щомісячної виручки.

Франчайзингова система як особливий метод ведення комерційної діяльності будується із самого початку таким чином, щоб франчайзер одержав вигоду від швидкого зростання при обмеженому ризику, а франчайзі – від того, що входить у перевірену комерційну систему, тобто одержав уже апробований та досягнутий успіх на ринку. Франчайзер зацікавлений у залученні в свою ринкову мережу нових членів. З цією метою він готує для зацікавлених осіб документи, найбільш важливим з яких є Стандартний пакет франчайзингової пропозиції (UFOC – Uniform Franchise Offering Circular), який надає потенційним франчайзі інформацію про франчайзера та характеристики його бізнесу [14, с. 260]. Умови, що обумовлюються в договорі франчайзингу, мають бути єдиними для всіх франчайзі, але при заключенні договору кожна сторона отримує свої переваги та недоліки.

Основні переваги й недоліки укладання договору франчайзингу систематизовано в узагальненій референтній моделі системи франчайзингу (рис. 6).

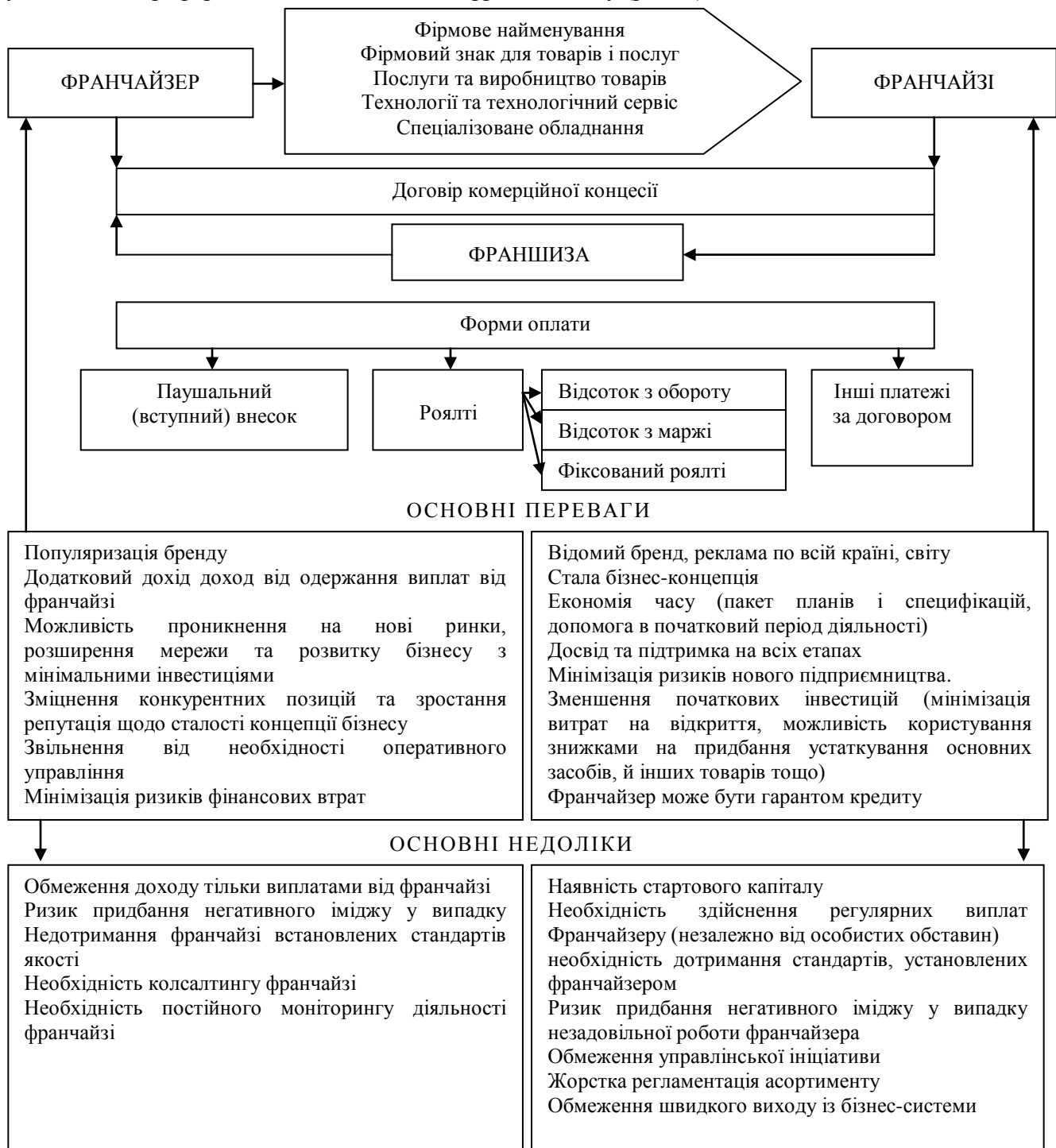


Рис. 6. Узагальнена референтна модель системи франчайзингу

Джерело: авторська розробка

Ми погоджуємося з думкою експертів з франчайзингу, що перспективи його розвитку надзвичайно сприятливі, у тому числі й для України. Серед основних позитивних тенденцій розвитку франчайзингу в Україні можна відзначити такі:

- зростання кількості українських франчайзингових систем, підвищення якості франшиз в Україні завдяки проведенню економічних та регуляторних реформ;
- найбільш затребуваними економічними сферами є послуги у сфері роздрібної торгівлі, громадського харчування та побутового обслуговування населення (тобто ресторани, вулична їжа, пекарні тощо);

– у розрізі сегментації запропонованих франшиз за походженням переважну долю утворюють українські компанії (77 %), які традиційно зорієнтовані на низький та середній цінові сегменти;

– ринок активно розвивається в системному підході до формування франшиз, а компанії впроваджують франчайзинг як стратегію, цілеспрямовано розробляючи формати франшиз.

Основними проблемами на шляху розвитку франчайзингових систем в Україні можна визначити:

– недосконалість нормативно-правового забезпечення відносин франчайзингу;

– брак знань про франчайзинг та відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в умовах франчайзингу;

– безвідповідальне ставлення до виконання договірних зобов'язань і до чужої інтелектуальної власності, недотримання умов укладених договорів концесії, погіршення якості товарів і послуг через порушення умов технології та стандартизації, і, як наслідок, сумнівна репутація деяких вітчизняних підприємців;

– обережність та недостатня поінформованість щодо перспектив ведення бізнесу в Україні обумовлює відносно невелику долю відомих світових брендів на ринку франчайзингу України;

– низький рівень розвитку банківського кредитування (високі процентні ставки, відсутність діючих програм лояльності кредитування);

Незважаючи на зазначені проблеми, франчайзинг набуває подальшого розвитку в Україні. Багатий світовий та початковий вітчизняний досвід застосування франчайзингу в ресторанному бізнесі переконливо довів його ефективність – франчайзинг є інструментом, що дозволяє підвищити ефективність ресторанного бізнесу, дає можливість об'єднати переваги малого та великого бізнесу, знизити підприємницькій ризик та вирішити низку економічних та організаційних проблем.

Отже, розвиток франчайзингу може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки підприємництва, у тому числі й ресторанного бізнесу, що є одним із пріоритетних завдань України.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів агробізнесу в контексті інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС

© Варченко О. М.

*д-р екон. наук, проф., проректор з наукової та інноваційної діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна*

© Крисанов Д. Ф.

*д-р екон. наук, проф., керівник Інституту економіки і бізнесу
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква, Україна*

Однією із ключових цілей, які були поставлені при підготовці проекту та підписанні Угоди про Асоціацію Україна-ЄС (УА) стала наступна: запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у Розділі IV («Торговля і питання, пов'язані з торгівлею») цієї Угоди, та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до *acquis* ЄС [1, ст. 1, п. 2] та ін.

Україна обрала курс на інтеграцію до Європейського Союзу ще на початку проголошення політичної незалежності. Пошуки практичних кроків до його реалізації засвідчили про те, що необхідно докорінно реформувати економічну систему загалом, а в агросфері – перейти від пострадянської системи державного контролю якості продукції до європейської моделі харчової безпеки та запровадження державного ринкового нагляду з метою недопущення виведення на ринок і споживання небезпечних та неякісних харчових продуктів. Своєрідним індикатором у цьому відношенні є зовнішньоекономічна діяльність, яку проводять суб'єкти агробізнесу. До середини 2010-их років, а низка суб'єктів агробізнесу ще пізніше, при експорті харчової і сільськогосподарської продукції обов'язково проводили її сертифікацію: спочатку в органах стандартизації і сертифікації України, а при переміщенні через кордон – у відповідних органах країн-імпортерів. Ключова причина полягала у несумісності законодавчо-нормативної бази і бази стандартів (європейських з пострадянськими), методик проведення вимірювань та надання висновків щодо відповідності продукції нормативним вимогам. З метою ліквідації цієї несумісності й уможливлення одноразової сертифікації та її визнання на зовнішніх ринках, починаючи з березня 1998 р., коли набрала чинності УПС Україна-ЄС, було проведено надзвичайно великий комплекс робіт й реалізовано масштабні заходи практичного характеру в законодавчо-нормативній і технорегульованій сферах, а також внесені необхідні зміни у структуру центральних органів виконавчої влади. Вказані процеси і результати були всебічно висвітлені в публікації [2, с. 64 – 70, 242].

Мета дослідження полягає у проведенні аналізу причин і результатів того, як перехід аграрного сектора України на модель харчової безпеки та базову систему технічного регулювання, що запроваджені в країнах ЄС, вплинули на експортну діяльність суб'єктів аграрного бізнесу. Проведення системного аналізу охоплює низку напрямів і проблем, а саме: визначити ключові тренди у зовнішньоекономічній діяльності, проаналізувати зміни, виділити й узагальнити основні проблеми та виявити негативні тенденції й перешкоди, встановити причини посилення асиметрії в масштабах експорту, обґрунтувати пропозиції по забезпеченню оптимізації структури продукції АПК, що поставляється на зовнішні ринки, та заходи по їх практичній реалізації тощо.

На нинішньому етапі пришвидшення інтеграції національної економіки до внутрішнього ринку ЄС доцільно глибше проаналізувати й об'єктивно оцінити зрушення, що відбуваються в

структурі експорту продукції АПК. Вказані зміни це важливий індикатор структурної трансформації переробно-харчової промисловості в частині нарощування випуску продукції з високою доданою вартістю (з різним ступенем обробки чи глибиною переробки), що відповідатиме європейським нормативним документам. Інша умова: сертифікація продукції АПК, що спрямовується на експорт, повинна проводитися акредитованими в НААУ (Національному агентстві з акредитації України) ООВ (органами з оцінки відповідності), які отримали сертифікат на проведення такої діяльності. При їх дотриманні продукція АПК без додаткових випробувань поступатиме на зовнішні ринки.

Для проведення об'єктивного аналізу доречно прийняти роки, на які припадали кризи та підйоми, і це можна пояснити наступним чином. В умовах економічної та/або аграрної кризи, як правило, масштаби зовнішньоекономічної діяльності й обсяги експорту помітно скорочуються (2009 р. і 2015 р.) та змінюється співвідношення між різними групами продукції. Це наслідок впливу несприятливих зовнішніх чинників, виникнення нових проблем і перешкод, посилення внутрішньої розбалансованості в аграрній сфері та ін. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту продукції АПК України, 2009 – 2019 рр., млн. дол. США¹⁾

Показники	2009 р.	2012 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. у % до 2009 р.
	«дно кризи»	«локаль- ний пік»	«дно кризи»	«вихід із рецесії»	«підйом»	«підйом»	«пік підйому»	
Експорт товарів, усього	39702,9	68809,4	38127,1	36361,7	43264,7	47335,0	50060,3	126,1
у т.ч. експорт продукції АПК ²⁾	9515,2	17880,9	14563,4	15282,2	17757,2	18612,5	22295,1	234,3
частка продукції АПК, %	24,0	26,0	38,2	42,0	41,0	39,3	44,5	20,5
Експорт продукції АПК до ЄС	2084,9	5040,2	4155,7	4121,6	5648,8	6126,1	7478,7	358,7
частка експорту до ЄС, %	21,9	28,2	28,5	27,0	31,8	32,9	33,5	11,6
Експорт продукції АПК до РФ	1375,7	2006,8	276,5	94,5	102,3	92,2	95,0	6,9
частка експорту до РФ, %	14,5	11,2	1,9	0,6	0,6	0,5	0,4	-14,1
Експорт продукції АПК, %	66,0	39,8	6,6	2,2	1,8	1,5	1,3	-64,7

Джерело:

¹⁾ сформовано на основі даних Державної служби статистики України за відповідні роки.

²⁾ до продукції АПК включено: I. Живі тварини; продукти тваринного походження. II. Продукти рослинного походження. III. Жири та олії тваринного або рослинного походження. IV. Готові харчові продукти. VIII. Шкури необроблені; шкіра вчищена.

Наведені в табл. 1 статистичні дані і розрахункові показники свідчать про наступне. Незважаючи на кризи і спади після локальних підйомів, вивіз продукції АПК до країн ЄС суттєво збільшився, а в останні три роки спочатку наблизився, а потім перевищив усі локальні піки 2012 – 2014 рр.: експорт по цих роках становив: 17880,9; 16930,0; 16669,2 млн. дол. США. Вказаний висхідний тренд став можливим унаслідок впливу суперечливих чинників, а саме:

– підписання та ратифікація УА у вересні 2014 р., відкриття з 01.01.2016 ПВЗВТ та активне використання її переваг (збільшення частки товарів з високим ступенем обробки; видача сертифікатів з перевезення (походження) товарів EUR.1 (усього видано 322 тис.); надання/отримання статусу уповноваженого (схваленого) експортера, що дає право самостійно визначати країну походження товару без оформлення сертифіката EUR.1 (отримали 250 компаній); збільшення з 2014 р. майже у півтора рази кількості українських компаній (до 14545 суб'єктів підприємництва), які здійснюють експорт товарів до ЄС; використання безмитного експорту в рамках наданих тарифних квот (26 – 32 тарифних квот із наданих 40) [3]) забезпечили збільшення експорту українських товарів за післякризові 2016 – 2019 рр. в 1,377 рази (до 50,06 млрд. дол. США), у т.ч. продукції АПК – в 1,459 рази (до 22,3 млрд. дол. США), з неї до країн-членів Співтовариства – в 1,814 рази (до 7,5 млрд. дол. США);

– нарощування експорту продукції АПК до ЄС у півтора рази перевищувало його збільшення загалом (відповідно 358,7 % і 234,3 %);

– обвальне зменшення експорту до Російської Федерації, починаючи з 2013 р. унаслідок її необґрунтованих вимог і гальмівних дій, здійснило потужний вплив на переорієнтацію України у сфері зовнішньоекономічної діяльності із Сходу на Захід, із наступним пошуком й відкриттям нових ринків та диверсифікацією їх географії, включаючи й продовольчі ринки в усьому світі;

– Держпродспоживслужба України офіційно розпочала свою діяльність з квітня 2016 р., її становлення тривало понад півтора року, а тому першим календарним роком став 2017 р. Тоді ж ДПСС освоювала покладені функції і закріплені повноваження щодо операторів ринку (ОР) і, перш за все, підприємств харчової індустрії та господарств первинного виробництва. Зусилля Служби спрямовувалися на завершення формування необхідної нормативно-правової бази, забезпечення неухильного дотримання нормативних вимог при експорті-імпорті продукції, відкриття нових ринків тощо (табл. 2);

Таблиця 2

Експортно-імпортна складова діяльності ДПСС України у сфері безпечності та окремих показників якості харчових продуктів та у сфері ветеринарної медицини, 2017 – 2019 рр.¹⁾

Напрями і сфери впливу	Одиниця виміру	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. у % до 2017 р.
1. Розроблення євроінтеграційних нормативно-правових актів (НПА), диверсифікація ринків збуту та збільшення чисельності експортерів-підприємств АПК					
Розроблено НПА, усього	одиниць	39	54	н/д	138,5 ²⁾
Узгоджено форм міжнародних сертифікатів (експорт+імпорт)	одиниць	39	20	28	71,8
Перемовини (аудит, оцінка систем) щодо експорту продукції тваринного походження	країн	24	65	70	291,7
Відкрито нових продовольчих ринків	одиниць	н/д	85	98	115,2 ²⁾
Експортують товари до ЄС	компаній	14136	14715	14545	102,9
у т.ч. експортують товари АПК		277	331	333	120,2
з них харчові продукти до ЄС		97	131	153	157,7
частка експортерів товарів АПК		%	1,96	2,25	2,29
2. Результативність державного ветеринарно-санітарного контролю на державному кордоні та транспорті (щодо імпорту харчової продукції)					
Затримано вантажів через невідповідність чи невиконання вимог	одиниць	н/д	645	454	70,4 ²⁾
Не допущено в обіг харчових продуктів, по видах:					
м'яса і м'ясопродуктів	тонн	н/д	280	166	59,3 ²⁾
риби і рибопродуктів			444	61	13,7 ²⁾
молока і молокопродуктів			188	10	5,3 ²⁾

Джерело: ¹⁾ складено і розраховано за: Результати діяльності за 2017 рік. URL: <http://www.consumer.gov.ua/Pictures/Files/Editor/document/zvitu%20ДПСС/Звіт%20Лану%2020.02.2018%20презентація.pdf>; Результати діяльності у 2018 році. URL: <http://www.consumer.gov.ua/Pictures/Files/Editor/document/zvitu%20ДПСС/Публічний%20звіт%20Голови%20ДПСС%20за%202018.pdf>; Публічний звіт т.в.о. Голови Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів про результати діяльності Держпродспоживслужби у 2019 році. URL: http://www.consumer.gov.ua/ContentPages/Zviti_Pro_Robotu_Derzhprodspozhivsluzhbi/170./; Зона вільної торгівлі. URL: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>.

²⁾ розраховано згідно статистичних даних за два роки.

– відчутне зростання в експорті товарів обсягів і частки продукції АПК свідчило про те, що базові галузі промисловості, унаслідок впливу різних суперечливих обставин і зрушень у зовнішньому середовищі, значно зменшили свою питому вагу і це негативно вплинуло на ситуацію у зовнішньоекономічній діяльності, але сприяло утвердженню продовольчого комплексу України на ключових позиціях у цій сфері та ін.

Отже, висхідний тренд щодо експорту продукції АПК до країн-членів ЄС ставить перед необхідністю детальніше проаналізувати його динаміку і структуру. З цією метою необхідно

розщепити структуру експорту на три складові, які вже набувають офіційного визнання, шляхом агрегування продукції АПК. Найвагомішою серед них складовою є I. Продукція первинного виробництва (сировинна складова), яка включає вартість експорту за вісьмома групами, що позиціонуються як сировина рослинного і тваринного походження (групи 01+03+05+06+10+12+13+14).

Друга за обсягами експорту складова включає ті десять груп, що як по назві, так і по реальному функціональному призначенню вважаються кінцевою продукцією, тобто вона вживається споживачами без додаткової підготовки, але окремі з них (жири та олії) нерідко додаються як обов'язковий компонент для приготування інших готових харчових продуктів. Це складова II. Готова продукція (групи 15+16+17+18+19+20+21+22+23+24). За прийнятою класифікацією охоплює два розділи (із групами): розділ III. Жири та олії тваринного або рослинного походження; розділ IV. Готові харчові продукти (групи 16 – 24).

Решта шість груп продукції АПК віднесені до проміжної складової, тобто, це – III. Оброблена продукція (групи 02+04+07+08+09+11). Спірною може бути позиція щодо включення до третьої складової групи 11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості. Але і борошно, і крупи, що пройшли промислово переробку/обробку є сировиною для виробництва готових харчових продуктів та їжі, тобто практично не вживаються у сирому вигляді.

Продукція готова та оброблена (II+III) – це продукти з різною глибиною доробки, обробки, первинної переробки, напівфабрикати й кінцеві харчові продукти, що підготовлені для споживання, а отже з різним (низьким, середнім, підвищеним чи високим) ступенем доданої вартості. Щодо первинної продукції, яка споживається без підготовки, то вона потребує попередньої консолідації (закупівлі й накопичення від дрібних виробників) для формування стандартних експортних лотів (меду близько 20 т) або експортних партій стандартизованої сільськогосподарської/харчової продукції, і, на вимогу дистриб'ютора, проведення передпродажної підготовки чи первинної переробки (перебирання, сортування, розфасування, пакування (свіжі миті та готові до споживання овочі і фрукти), формування вантажних партій) з метою успішного проведення подальшої реалізації. Це така продукція (по групах): 04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; 07 овочі; 08 їстівні плоди та горіхи; 09 кава, чай; 11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості, а також група 02 м'ясо та їстівні субпродукти, яка передбачає підготовку туш різних тварин і птиці до відповідних товарних підкатегорій.

З урахуванням викладених вище підходів проведемо агрегування продукції АПК за трьома складовими (табл. 3). Аналіз зрушень в обсягах експорту за вказаними періодами дозволить об'єктивно оцінити реальний вклад кожної складової, встановити зміни у співвідношенні між первинною сировиною та готовими й обробленими продуктами, а також за потреби – визначити пріоритети розвитку різних видів економічної діяльності.

Отже, у табл. 3 наведено результати агрегування експорту продукції АПК на три складові за кризовими 2009 і 2015 рр. (міжкризовий період – 6 років) і проведемо необхідні порівняння з посткризовим періодом нарощування зовнішньоторговельних операцій за 2016 – 2019 рр. (період підйому – 4 роки).

Аналіз зрушень у структурі експорту продукції АПК свідчить про те, що його нарощування у міжкризовий (2009 – 2015 рр.) і посткризовий (2016 – 2019 рр.) періоди проходило за участю усіх груп продукції і складових, але з різним масштабом збільшення зовнішньоторговельних операцій. Збільшення обсягів експорту продукції по сировинній складовій (групи: 10 зернові і 12 насіння та плоди олійних культур, частка яких становить 98 – 99 % у структурі «продукції первинного виробництва») у вказані періоди (в 1,648 та 1,616 рази) помітно перевищувало по інших складових: готова (в 1,485 та 1,378 рази) і оброблена (в 1,157 та 1,594 рази). Наслідком цього стала відчутна зміна пропорцій між складовими експорту продукції АПК. Йдеться про те, що сировинна складова посилювала лідерство і зміцнювала свою роль і частку у структурі експорту продукції АПК: у міжкризовому періоді на 3,7 в.п. (з 48,8 % до 52,5 %), а в посткризовому ще на 3,4 в.п. (до 55,9 %), тобто у середньорічному обчисленні відповідно на 0,6 та 0,8 в.п. І це за умови, що в кожному періоді нарощування обсягів експорту продукції АПК становило півтора рази. Як оцінити цей тренд?

Динаміка і структура експорту продукції АПК України, 2009 – 2019 рр., тис. дол. США¹⁾

Показники	2009 р. «криза»	2015 р. «криза»	2019 р. «підйом»	2015 р. у % до 2009 р.	2019 р. у % до 2015 р.	2019 р. у % до 2009 р.
1. ДИНАМІКА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК У СКЛАДІ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ						
Експорт товарів, усього	39702883,3	38127149,7	50060335,5	96,0	131,3	126,1
З нього продукції АПК	9514936,9	14563144,5	22146005,8	153,1	152,1	232,7
Частка продукції АПК, %	24,0	38,2	44,2	14,2	6,0	20,2
2. СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК ЗА ГРУПАМИ ПРОДУКЦІЇ						
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	595966,8	823434,9	1277230,7	138,2	155,1	214,3
01 живі тварини	9571,3	25639,9	62547,7	267,9	243,9	653,5
02 м'ясо та істівні субпродукти	79142,0	377668,3	711918,9	477,2	188,5	899,5
03 риба і ракоподібні	25175,6	12994,8	33637,5	51,6	258,8	133,6
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	476446,3	386477,3	454068,2	81,1	117,5	95,5
05 інші продукти тваринного походження	5631,6	20654,6	15058,3	366,7	72,9	267,3
II. Продукти рослинного походження	5034894,2	7971492,5	12914913,2	158,3	162,0	256,5
06 живі дерева та інші рослини	1599,1	2340,4	6479,7	146,3	276,9	405,0
07 овочі	159399,8	97214,6	184515,0	61,0	189,8	115,8
08 істівні плоди та горіхи	176532,2	154083,5	260145,9	87,3	168,8	147,4
09 кава, чай	7352,0	10595,7	11709,0	144,1	110,5	159,2
10 зернові культури	3556197,7	6057490,0	9633593,1	170,3	159,0	270,9
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	89701,5	117887,9	202129,7	131,4	171,4	225,3
12 насіння і плоди олійних рослин	1040363,6	1475455,6	2563286,6	141,8	173,7	246,4
13 шелак природний	745,0	527,0	818,5	70,7	155,4	109,9
14 рослинні матеріали для виготовлення	3003,1	55897,8	52235,6	1861,4	93,4	1734,9
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1796023,8	3299799,1	4732755,6	183,7	143,4	263,5
IV. Готові харчові продукти	2088052,1	2468418,0	3221106,5	118,2	130,4	154,3
16 продукти з м'яса, риби	37984,8	12467,5	22842,6	32,8	183,2	60,1
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	165184,6	169508,2	254389,3	102,6	150,1	154,0
18 какао та продукти з нього	448559,9	187263,1	204586,3	41,7	109,2	45,6
19 готові продукти із зерна	204966,5	267917,7	269375,2	130,7	100,5	131,4
20 продукти переробки овочів	148253,1	183896,7	191900,4	124,0	104,3	129,4
21 різні харчові продукти	88410,8	117179,4	142716,3	132,5	121,8	161,4
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	458628,6	183608,0	210840,1	40,0	114,8	45,9
23 залишки і відходи харчової промисловості	322097,5	995781,3	1486850,1	309,1	149,3	461,6
24 тютюн і промислові замітники тютюну	213966,3	350796,0	437606,2	163,9	124,7	204,5
3. СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК ЗА РІВНЕМ ОБРОБКИ, тис. дол. США						
УСЬОГО; з неї:	9514936,9	14563144,5	22146005,8	153,1	152,1	232,7
I. Продукція первинного виробництва (сировинна складова)	4642287,2	7651000,1	12367657,0	164,8	161,6	266,4
Продукція готова та оброблена (II+III), усього; у т.ч.:	4872649,7	6912144,4	9778348,8	141,8	141,5	200,6
II. Готова продукція	3884075,9	5768217,1	7953862,1	148,5	137,8	204,8
III. Оброблена продукція	988573,8	1143927,3	1824486,7	115,7	159,4	184,5
4. СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ АПК ЗА РІВНЕМ ОБРОБКИ, %						
УСЬОГО; з неї:	100	100	100	0	0	0
I. Продукція первинного виробництва (сировинна складова)	48,8	52,5	55,9	3,7	3,4	7,1
Продукція готова та оброблена (II+III); у т.ч.:	51,2	47,5	44,1	-3,7	-3,4	-7,1
II. Готова продукція	40,8	39,6	35,9	-1,2	-3,7	-4,9
III. Оброблена продукція	10,4	7,9	8,2	-2,5	0,3	-2,2

Джерело: складено і розраховано за даними Державної служби статистики України

Задля цього необхідно врахувати реалії післяреформеного розвитку аграрного сектора України: випуск продукції харчової промисловості за 1998 р. («дно» рецесії галузі) становив 37,4 %, порівняно з 1990 р. (100 %), а однією з ключових причин було спад виробництва продовольчої сировини – валова продукція сільського господарства [4, с. 6] склала 52,2 % («дно» рецесії галузі 1999 р. – 48,6 %), з них сільськогосподарські підприємства (СП) 32,6 % (у т.ч. рослинництва – 40,2 %, тваринництва – 21,5 %), а господарства населення (ГН) – 99,1 % (у т.ч. рослинництва – 136,5 %, тваринництва – 80,7 %). За 2019 р. індекс продукції харчової промисловості склав 100,9 % [5], а продукції сільського господарства [6] – 00,1 % і на тлі відчутних структурних зрушень індекс продукції рослинництва становив 142,9 %, а тваринництва – 54,4 %.

Отже, на тлі спадного тренду тваринництва важливо прослідкувати та оцінити внутрішні зрушення у цьому сегменті агросфери по роках-маркерах:

– 1990 р. (індекс валової продукції сільського господарства прийнято за 100 %) – частка тваринництва у продукції сільського господарства становила 48,5 %, а «вклад» СП і ГН (разом 100 %) склали пропорцію: 59:41 [4, с. 6];

– 2000 р. (53,4 %) – частка тваринництва становила 42,4 %, а відношення між «вкладами» обох секторів стало дуже «перекошеним»: 21:79;

– 2010 р. (98,5 %) – частка тваринництва склала 36,1 %, але розрив між «вкладами» обох секторів у 2000-ті роки скоротився, однак є помітним: 39:61;

– 2019 р. (100,1 %) – частка тваринництва склала 26,1 %, розрив між «вкладами» двох секторів зменшився, а їх пропорції дуже близькими: 49,6:50,4.

Отже, роль СП у виробництві продукції тваринного походження відчутно зросла після виходу із «дна» рецесії, однак подолати наслідки затяжного спаду в тваринництві, за винятком м'ясного і яєчного птахівництва та бджолярства, не вдалося. Зазначимо, що за 1990 – 2018 рр. виробництво м'яса птиці усіх видів і в усіх господарствах збільшилося в 1,8 рази (до 1258,9 тис. т), меду – в 1,4 рази (до 71,3 тис. т), яєць майже відновилося – понад 99 % (до 16,1 млрд. шт.) [7].

Отже, основна причина посилення ролі сировинної складової в експорті продукції АПК зумовлена скороченням виробництва сировини тваринного походження, необхідної для випуску готових харчових продуктів, і, тим самим, вартісно і відносно це спричинило збільшення частки сировини рослинного походження. Зазначимо, що цьому також сприяли різношвидкісні зміни в структурі продукції АПК України, яка просувалася на зовнішні ринки. Відчутна перевага сировинної складової у масштабах приросту за останні десять років (на 166,4 %) порівняно із складовими готової та обробленої продукції – відповідно сумарно (II+III = 100,6 %) значною мірою можна пояснити поширенням сприятливих природно-кліматичних умов. Зокрема, зі зміною середньорічної температури (зросла на два градуси за 30 років) та кількості накопиченого тепла межі агрокліматичних зон (Степ, Лісостеп, Полісся) змістилися на північ на 200 км [8], а ареали вирощування теплолюбних сільськогосподарських культур помітно розширилися.

Водночас до агрокліматичних чинників у ринкових умовах додалися і стали відігравати ключову роль економічні, тобто рівень прибутковості різних сільськогосподарських культур, які були визначальними при їх виборі для вирощування. Одним із наслідків стало те, що помітно зросли зайняті під зерновими культурами (пшениця, ячмінь, жито) та кукурудзою площі і нині становлять 7,6 млн. та 4,9 млн. га. Також значно розширилися площі земель під вирощування олійних культур (соняшник, соя, ріпак), які вважаються найбільш маржинальними. Логічно, що ці висхідні тренди оцінюються як дуже негативне явище, оскільки за останні 20 – 25 років площі розширилися майже утричі (до понад 8,4 млн. га), збори олійних культур збільшилися майже ушестеро (до 20,4 млн. т), а в перспективі – понад 22 млн. т. Незважаючи на тяжкі наслідки для фізико-хімічного стану й природної родючості ґрунтів інтенсивного використання земель для вирощування олійних культур (черговість посівів через 1 – 2 – 3 роки) і агрохолдинги, і господарства активно використовують цей ресурс для покращання економічного благополуччя.

Отже, на перспективу продукція первинного виробництва ще певний період часу домінуватиме в продуктовому експорті, що дозволяє зробити наступний висновок: позитивні зміни у його структурі не можуть бути забезпечені еволюційним шляхом. Практика показала, що мають бути прикладені цілеспрямовані зусилля на основі реалізації різних програм модернізації потужностей харчової індустрії та інвестиційних проектів щодо створення необхідних умов з метою забезпечити:

– розширення кола виробників, спроможних випускати харчову продукцію згідно із вимогами нормативної бази ЄС та системи харчової безпеки;

– нарощування обсягів виробництва сировини, передовсім продукції тваринного походження, що буде спрямовуватися на потреби забезпечення потужностей харчової індустрії та використання технологій її поглибленої переробки задля збільшення доданої вартості у готовій харчовій продукції;

– підготовку суб'єктами підприємництва заявки до Європейської Комісії стосовно спроможності здійснювати виробництво продукції, що буде відповідати вимогам європейської системи харчової безпеки, задля отримання дозволу тими ОР, які його не мають, на імпорту продукції до Співтовариства.

Нині із 5,7 тис. суб'єктів господарювання в галузях харчової індустрії (у т.ч. великих і середніх – 1047 од.) до ЄС проводять експорт 153 підприємств-виробників харчової продукції для людини, з них: молочної – 22; м'ясної (із птиці) – 8; рибної – 27; яєчної – 5; равликів живих, охолоджених – 17; колагену та кишкової сировини по одному – 2; меду – 72 постачальників [9]. Коло експортерів продукції АПК в Україні – біля 200 операторів ринку (ОР) – це 3,5 % від усієї харчової індустрії та 19 % – групи великих і середніх виробників.

За оцінками експертів [10], більше половини експортної продукції складається з трьох груп продуктів: зернових культур, жирів та рослинної олії, насіння та плодів олійних культур, частка яких в експортній виручці склала понад 75 % (2016 р.). Співвідношення між сировиною, готовими та обробленими продуктами у структурі експорту продукції АПК складало 52/37/11, що свідчить про паритет сировини та продукції з різною глибиною обробки. Але для більш об'єктивного оцінювання такі продукти як яйця, мед, свіжі овочі та фрукти, а також ряд інших продуктів класифікувалися як сировина, хоча вони також можуть розглядатися як готова продукція.

У наступні роки частка сировинної складової, як було показано в табл. 3, поступово зростала. У 2019 р. [11, с. 10] 67,0 % валютної виручки від експорту товарів АПК забезпечили кукурудза (32,2 %), олія соняшникова (18,5 %) та насіння ріпаку (16,3 %). Макуха та інші відходи олії соняшникової склали 4,8 %.

Водночас, на перспективу Стратегією розвитку експорту продукції АПК до 2026 року [12] передбачено забезпечити зміну співвідношення між сировиною, готовою продукцією та продуктами первинної переробки в загальному обсязі експортованої продукції сільськогосподарства, харчової та переробної продукції з 55/34/11 (2018 р.) на 39/40/21 на кінець 2026 р. У 2019 р., за нашими оцінками, структура експорту мала таку пропорцію 55,9/35,9/8,2, тобто погіршилася унаслідок скорочення часток готової та обробленої (II+III) продукції: з 51,2 % до 44,1 % (зменшення на 7,1 в.п.) і це було зумовлено низкою суперечливих чинників. Ці зрушення виникли під впливом суперечливих трендів й супроводжувалися появою нових «лідерів» та «аутсайдерів» по окремих групах продуктів у кожній складовій експорту продукції АПК, а саме:

1) збільшення експорту готової продукції за 2009 – 2019 рр. у 2,05 рази було дещо нижчим, порівняно із зростанням обсягів усього експорту продукції АПК у 2,33 рази, що стало наслідком поширення різношвидкісних і різноспрямованих трендів, а саме:

а) спадним на рівні 0,46 рази у сегменті «аутсайдерів», який включає 3 групи продуктів (16+18+22), порівняно із складовою готової продукції;

б) заниженим – у 1,58 рази в сегменті із 5 груп продуктів (17+19+20+21+24);

в) високим – у 2,94 рази в сегменті «лідери» із 2 груп продуктів (15+23). Цей сегмент готової продукції включає жири та олії тваринного або рослинного походження, а також залишки і відходи харчової промисловості (виробництво готових кормів для тварин, що

утримуються на фермах, та кормів для домашніх тварин). Якщо у 2009 р. пропорції між сегментами а/б/в (тобто, вартісні обсяги експорту) були 24/21/55, то у 2019 р. стали вже 6/16/78, з них за рахунок «лідерів» – 72,2 % та 27,6 % відповідно;

2) збільшення експорту обробленої продукції за десять років в 1,85 рази було значно нижче зростання експорту продукції АПК загалом у 2,33 рази. Це стало можливим завдяки різношвидкісним висхідним трендам:

а) заниженим на рівні 1,11 рази в сегменті «аутсайдерів», який включає 4 групи продуктів (04+07+08+09), порівняно із складовою обробленою продукцією;

б) підвищеним – у 2,25 рази в сегменті «мінілідер», який включає лише групу 11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості;

в) зверхвисоким – у 8,99 рази в сегменті «максілідер», який включає лише групу 02 м'ясо та їстівні субпродукти. Останнє стало можливе за рахунок нарощування експорту м'яса птиці за 2009 – 2019 рр. у 22 рази (з 18,9 тис. до 414 тис. т), хоча його загальне виробництво збільшилося в Україні лише у півтора рази. Це стало результатом введення в експлуатацію та досягнення проектних потужностей низкою птахокомплексів в агрохолдингах, які функціонують на засадах вертикальної інтеграції. Якщо у 2009 р. пропорції а/б/в були 83/9/8, то у 2019 р. стали 50/11/39 і це було уможливлено на 75,7 % за рахунок «мінілідера» і на 13,4 % – «максілідера».

Зрушення у пропорціях між трьома складовими експорту продукції АПК (сировина, готова, оброблена) та їх поглиблена диференціація між сегментами продуктів з різною глибиною оброблення можна узагальнити наступним чином. Наявність безперечних «лідерів» у двох вищезгаданих складових експорту продукції АПК свідчить про посилення конкурентних переваг окремих груп продуктів і, при значному розширенні масштабів виробництва та за активної діяльності експортерів, спричинило нарощування обсягів їх вивозу на зовнішні ринки. Це дає підстави для повернення уваги до наступного:

– більш ніж двократне нарощування обсягів експорту продукції АПК, а ще більше – до Співтовариства виступає як ключовий індикатор поглиблення інтеграції аграрного сектора України до внутрішнього ринку ЄС;

– посилення асиметричності між складовими експорту зумовлено розширенням виробництва продукції рослинного і тваринного походження та нарощуванням її експорту майже у 2,7 рази і це на третину більше, ніж по готовій та обробленій продукції загалом;

– ключова вимога часу, яка потребує практичного вирішення, проблема забезпечення паритету сировини та продукції з різною глибиною обробки.

На реалізацію цієї вимоги та досягнення інших результатів і зорієнтована вищезгадана Стратегія [12]. Зокрема, до кінця 2026 р. головним пріоритетом є збільшення експорту продукції АПК на 17 %. Основні досягнення по її завершенню включають: формування дієвої системи оцінювання експортного потенціалу виробників і потенційної привабливості зарубіжних ринків за основними видами аграрної продукції; налаштування постійної взаємодії Міністерства із галузевими асоціаціями з питань пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоторговельних відносин України у галузях АПК; забезпечення належного рівня підтримки експортерів аграрної продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках; завершення гармонізації вітчизняного законодавства у частині санітарних та фітосанітарних заходів до європейських норм, стандартів і правил; диверсифікація географії експорту аграрної продукції за рахунок закріплення на освоєних ринках та відкриття доступу до нових ринків (28 країн-членів ЄС, 20 країн Азії, Африки, Америки та ін.); нарощування потенціалу та розширення експортних можливостей малих і середніх підприємств (МСП); удосконалення структури експорту та збільшення частки готової продукції з високою доданою вартістю тощо.

Вищенаведені індикативні параметри стали основою для проведення відповідних підрахунків. У результаті отримали наступні вихідні показники:

а) експорт аграрної продукції у 2026 р. має становити 21,8 млрд. дол. США, а його приріст – 3,2 млрд. дол. США (експорт у 2018 р. – 18,6 млрд. дол. США). За 2019 р. експорт продукції АПК становив 22,1 млрд. дол. США, отже «достроково» перевищив цей рубіж;

б) пропорції між сировиною, готовою і обробленою продукцією у 2026 р. (39/40/21) повинні становити відповідно 8,5/8,7/4,6 млрд. дол. США;

в) у 2018 р. пропорції становили 55/34/11, а у вартісному обчисленні – 10,2/6,3/2,1 млрд. дол. США. У 2019 р. відповідно 55,9/35,9/8,2 та 12,3/8,0/1,8 млрд. дол. США;

г) у 2020-ті роки для зміни співвідношення необхідно забезпечити скорочення/приріст готової та обробленої продукції (різницю між вартісними показниками за 2019 р. і 2026 р.), що становитиме – 3,8/0,7/2,8 млрд. дол. США. Знак «мінус» біля першої складової вказує на те, що експорт сільськогосподарської продукції має бути зменшений, але це не обов'язково, за рахунок спрямування на первинну обробку, глибоку переробку або ж передовсім для виробництва сировини (молока, худоби різних видів та птиці свійської усіх видів, яєць, меду, риби й інших водних біоресурсів). Безпечна та якісна сировина є ключовою умовою для виробництва харчової продукції тваринного походження з вищим ступенем переробки й підвищеною доданою вартістю, просування на зовнішні ринки, а також розширення географії ринків для українського експорту.

Отже, зміна пропорцій в експорті продукції АПК можлива лише шляхом переходу від використання експортерами цінових переваг (низьких цін) доступних сировинних ресурсів рослинного походження до розширення асортименту і нарощування випуску гарантовано безпечної та високоякісної харчової продукції тваринного походження з різною глибиною обробки. Теоретично такі зрушення можливі шляхом реалізації двох основних варіантів:

1) спорудження виробничих потужностей на сучасній інноваційній основі;

2) модернізації діючих потужностей харчової індустрії, що передбачає:

а) об'єктивну оцінку стану потенціалу переробно-харчових підприємств;

б) відбір пріоритетних напрямів діяльності і конкретних підприємств для проведення інноваційно-технологічної модернізації потужностей з метою уможливлення виробництва готової продукції з підвищеним рівнем переробки;

в) формування ланцюжків поставок сировини тваринного походження із залученням виробників з різними потужностями: дрібних, малих, середніх;

в) реалізації потенціалу харчової індустрії на основі нарощування випуску конкурентоспроможних харчових продуктів з підвищеною доданою вартістю, асортимент яких корелює з попитом на ринках, куди вони будуть просуватися. Ключова умова – продукти відповідають вимогам нормативних документів: Директив ЄС, технічних регламентів, гармонізованих національних стандартів, спеціальних вимог та застережень стосовно окремих видів продукції (для халяльного і кошерного харчування), кодексів ustalеної практики, санітарних та фітосанітарних заходів. Їх дотримання спрощує реалізацію продукції АПК не лише на внутрішньому ринку ЄС, але й інших країн, які впровадили базову систему харчової безпеки, що функціонує у Співтоваристві (близько ста країн), оскільки це унеможлиблює повторну сертифікацію продуктів.

Враховуючи стан виробничого потенціалу харчової індустрії (зношеність основних засобів перевищує 48 %) та обмежені можливості забезпечення продовольчою сировиною доцільно спрямувати зусилля на проведення інноваційно-технологічної модернізації потужностей із значним зносом основного капіталу (вище 40 %), зокрема борошномельно-круп'яної, молоко- і м'ясопереробної та рибної промисловості. Задля нарощування сировини частину зернових ресурсів спрямувати на потреби виробництва продукції тваринного походження. З метою реалізації завдань, поставлених в Стратегії [12], необхідно запровадити механізм державної фінансової підтримки, включаючи заохочення підприємців до спрямування власних інвестицій в інновації і масштабування виробництва, який повинен бути зорієнтований та охоплювати наступні кластери, сегменти, напрями і види діяльності, а саме:

– кооперація малих, дрібних і середніх агровиробників у територіальні кластери для організації вирощування за індустріальними технологіями взаємоузгоджених видів стандартизованої сировини та її первинної обробки чи включення до ланцюгів поставок на переробні потужності харчової індустрії;

– модернізація потужностей малих і середніх виробників для забезпечення переходу на інноваційні технології та уможливлення поглибленої переробки продовольчої сировини й випуску безпечної та якісної харчової продукції;

– вирощування «нішевої» продукції (сорго, цукрова кукурудза, горіхи та ягоди, органічна, свіжа зелень, бобові, гарбузові, томатні, пряно-десертні, часник, льон [13, с. 27 – 28] тощо), організація збирання недеревної продукції лісового господарства (грибів, ягід, дикоросів – лісових горіхів, чорниці, брусниці, лохини, ожини, малини, жимолості, заготівля березового соку і меду, добування живиці та ін.), які забезпечують підвищену маржу виробникам і лісокористувачам. При запровадженні агроіндустріальних й екологічнобезпечних технологій вирощування «нішевих» культур, а також інноваційних технологій їх обробки нового покоління (кріогенного «шокового» заморожування та низькотемпературного подрібнення плодів і ягід; контактного, сублимаційного чи вакуумного сушіння; нанотехнологій дрібнодисперсних порошків із плодів і овочів; кріогенних нанотехнологій дрібнодисперсних порошків [13, с. 21 – 24] тощо) вказані напрями і види економічної діяльності дозволяють отримати значні прибутки. Однак це можливо за умови встановлення тісних зв'язків суб'єктів господарювання та створених ними кооперативів із транснаціональними мережевими торговими структурами (в Європі ними контролюється біля 75 % роздрібного товарообороту), які по своїх товаропровідних каналах доведуть продукцію до зарубіжного споживача, та ін.

Водночас, індекс продукції тваринництва за 2019 р. становив 54,4 % (порівняно з 2000 р. – 127,0 % і у середньому за рік приріст становив 1,42 в.п.) [14], з нього за 2019 р. – 0,5 в.п. [15].

Отже, спостерігається затяжна стагнація у тваринництві загалом та продовжується неухильне скорочення поголів'я у галузях молочного і м'ясного скотарства. У цьому зв'язку посилюється конкурентна боротьба ОР за сировину тваринного походження, а особливо з сектору СГП. Однак незалежно від того, чи будуть успішними зусилля ОР, зокрема підприємств харчової індустрії, ситуація від цього у сфері виробництва сировини тваринного походження буде погіршуватися. З метою подолання спадних трендів у середині 2010-их років кожна область і багато районів розробляли і приймали Програми розвитку та підтримки тваринництва, птахівництва та бджільництва на період до 2020 р. Але відчутних позитивних змін у молочному та м'ясному скотарстві не відбулося унаслідок дефіциту фінансових ресурсів і слабкої уваги з боку державних і місцевих органів влади.

Ситуацію можна буде змінити із завершенням у поточному році адміністративно-територіальної реформи, впровадженням з середини 2021 р. ринку обігу земель сільськогосподарського призначення та перенесенням відповідальності за розвиток підвідомчих територій, виробництва і соціальної сфери на об'єднані громади після проведення місцевих виборів. За таких потужних трансформацій громадські організації, які позиціонують інтереси сільського сектора суспільства і аграрного сектора економіки, повинні активізувати зусилля та ініціювати розроблення на різних рівнях – місцевому, регіональному, національному – Програм відродження тваринництва на період до 2026 р. з тим, щоб уможливити сільськогосподарські угіддя від нецільової купівлі-продажу та сприяти формуванню необхідних земельних масивів для їх реалізації. Водночас потрібні цілеспрямовані зусилля зацікавлених сторін (об'єднаних громад, майбутніх чи діючих виробників, інвесторів, держави), спрямовані на формування відповідних умов, які уможливлять проведення модернізації і розширення діючих та/або створення нових потужностей ОР, які займаються чи планують розширити виробництво сировини тваринного походження. Створення одного скотомісця у тваринництві, залежно від набору обов'язкового шлейфу (спорудження виробничих приміщень, закупок молодняка худоби, створення кормової бази, купівлі техніки, механізмів й устаткування для потреб кормовиробництва і обслуговування технологічних процесів на фермах тощо), їх розмірів, поточних цін і витрат на придбання може вартувати у межах 20 – 100 тис. грн.

Отже, необхідні значні стартові капітальні інвестиції для модернізації та/або створення сучасної матеріально-технічної бази по виробництву сировини тваринного походження. Задля цього потрібно акумулювати фінансові ресурси з різних джерел: бюджетні інвестиції, банківські кредити, власні кошти суб'єктів підприємницької діяльності, прямі інвестиції тощо. Держава повинна активно впливати на процеси формування та цільового використання інвестицій і сприяти залученню для реалізації Програм інших ресурсів: технічних, кормових, генетичних, інноваційних тощо.

Підкреслимо, що вищезгадані індикативні зміни у структурі експорту продукції АПК за наступні сім років будуть підвернені різним коливанням, а їх досягнення можливе лише за безпосередньої активної участі виробників. Водночас, на тлі існування традиційних внутрішніх перешкод виникають нові проблеми, роль, значення і масштаби гальмівного впливу яких взагалі не піддаються оцінюванню та прогнозуванню, унаслідок підвищення турбулентності зовнішнього середовища. Вони не обов'язково можуть бути економічного чи фінансового характеру. Показовий приклад: пандемія коронавірусу, яка поширилася на весь світ та спричинила гальмівний вплив на розвиток національних економік й усі сфери функціонування суспільства.

Зростання турбулентності у зовнішньому середовищі з початку поточного року дуже відчутно спровокувало виникнення низхідних трендів в економіці України. Об'єктивні реалії за нинішніх умов надзвичайно залежні від екзотурбулентності, яка виникає межами України і не пов'язана безпосередньо з національною економікою. За таких умов реалії наступних років як у сфері виробництва продовольства, так і експорту продукції АПК не можна буде передбачити як щодо позитивних змін, так і спадних трендів.

Отже, потрібен певний період часу з тим, щоб оцінити негативні наслідки вірусної/біологічної турбулентності та із урахуванням прогнозів її перспективної дії – змодельовати вплив на економіку загалом і продовольчий комплекс, зокрема.

3.2. Теоретичні підходи до трактування сутності ризиків підприємств, які здійснюють міжнародну діяльність

© Сітак І. Л.

*старший викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

© Івахненко А. В.

*старший викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна*

Сучасні процеси глобалізації міжнародної торгівлі визначають економічні вектори розвитку світової економіки, зокрема у сферах зовнішньої торгівлі. У сучасних умовах посилення глобалізації та загострення ринкової конкуренції виникають нові фактори і види ризиків, що можуть спричинити зниження ефективного функціонування підприємства. Економічні та фінансові кризи світової економіки сприяли застосуванню ризик-менеджменту в управлінні діяльністю підприємств. У зв'язку з підвищенням значущості інноваційних процесів важлива роль відводиться корпоративному ризик-менеджменту як найбільш адекватній та одночасно діючій системі управління ризиками на підприємстві. Поява зазначеного підходу зумовлена безперервним управлінським процесом, який здійснюється в умовах невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємницької діяльності й охоплює всі види ризиків. З цієї позиції у практичній діяльності компаній послідовно проводиться аналіз ризиків, що загрожує стійкому функціонуванню фірми. З цієї точки зору виявлення та аналіз ризиків має займати ключову позицію в структурі сучасного підприємства, як один з найбільш перспективних механізмів забезпечення стійкого та прибуткового функціонування підприємств.

Сьогодні проблематиці управління ризиками присвячено багато наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів. Теоретичні та практичні аспекти проблеми управління ризиками підприємства розглянуто в працях таких вчених, як В. А. Кравченко, О. Є. Соломенко, Д. А. Павлоградський, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, В. Геєць, З. Герасимчук, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, Н. Блекмор, Г. Онейя, П. Мюллер, М. Пітерс, Л. М. Тепман та інших. Істотний внесок у наукову сферу управління фінансовими ризиками здійснено В. В. Вітлінським, П. А. Золіним, М. Г. Лапустою, О. В. Тараном, Н. Г. Шаршуковою та іншими науковцями. Однак, зважаючи на динамічні зміни та структурні перетворення у економіці виникає потреба у розширенні спектру досліджень методів управління ризиками на підприємствах.

Ризик є надзвичайно складним та багатоаспектним явищем не лише в економіці, але й у будь-якій іншій сфері життєдіяльності. Це пояснюється різноманітністю поглядів на сутність ризику. Аналіз сучасної економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, показує, що серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення поняття «ризик».

У працях багатьох дослідників ризик розглядається як негативне явище, яке призводить до небажаних для підприємства наслідків. Лише незначна частина дослідників вважає, що ризик може мати і позитивний вплив на діяльність підприємства, а саме – можливість отримання доходів або ж нульовий результат від діяльності.

Отже, як економічна категорія ризик являє собою подію, що може відбутися або не відбутися і яка може призвести до негативного (збиток), нульового та позитивного (вигода) результатів. Трактування поняття «ризик» деякими науковцями кардинально відрізняються від вищенаведених визначень, в яких акцентується увага на негативному чи позитивному результаті від діяльності обтяженої ризиком.

Аналіз джерел наукової економічної літератури дав можливість виокремити основні напрями наукових досліджень у сфері проблем сучасного управління ризиками господарської діяльності підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування економічної суті категорії «ризик»

Автор	Визначення категорії ризику
С. М. Ілляшенко [1, с. 10]	Можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних
І. Т. Балабанов [2, с. 13]	Ймовірна небезпека втрат
С. М. Васін, В. С. Шутов [3, с. 21]	Категорія, що характеризує поведінку економічних суб'єктів в умовах невизначеності при виборі оптимального рішення з числа альтернативних на основі оцінки вірогідності досягнення бажаного результату та ступеню відхилення від нього (позитивного або негативного)
П. Г. Грабовий, С. Я. Петрова, К. Г. Романов [4, с. 91]	Ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появу додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності
А. П. Градов та ін. [5, с. 430]	Вірогідність втрати частини ресурсів та/або недоотримання доходів у порівнянні з рівнями та значеннями, що розраховуються, виходячи із передумов про найбільш раціональне використання ресурсів та прийнятого сценарію ринкової кон'юнктури
Е. Касл, М. Беккер, А. Нелсон [6, с. 16]	Ситуація прийняття рішення, коли існує ймовірність негативного результату для одного чи декількох альтернативних дій (операцій), які аналізуються
М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова [7, с. 44]	З одного боку, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів у порівнянні з варіантом, який розрахований на раціональне використання ресурсів в даній сфері діяльності, з іншого – це ймовірність одержання додаткового об'єму прибутку, пов'язаного з ризиком»
І. О. Волкова, В. К. Сакляренко [8, с. 174]	Ймовірність виникнення втрат або зниження доходів в порівнянні з допустимим варіантом
І. Ю. Івченко [9, с. 18]	Це ймовірність виникнення збитків чи недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом
П. В. Шутов [10, с. 57]	Загроза того, що підприємець понесе втрати у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижче тих, на які розраховував
В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна [11, с. 168]	Сутність ризику полягає в тому, що кожному підприємству постійно загрожує втрата прибутку і платоспроможності при здійсненні господарсько-фінансової діяльності під впливом непередбачених змін внутрішнього середовища
С. В. Мочерний [12, с. 244]	Непередбачуваність і можливість настання подій з негативними наслідками (зазнати збитків, втратити вигоду тощо), зумовлених певними діями або рішеннями, які матимуть місце в майбутньому атрибут прийняття рішення в ситуації невизначеності
А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк [13, с. 785]	Усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами

Автор	Визначення категорії ризику
А. П. Альгін, В. М. Гранатуров, А. С. Шапкін [14, с. 23; 15, с. 9; 16, с. 6]	Діяльність, зв'язану з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення очікуваного результату, невдачі і відхилення від цілі
Є. М. Короткова [17, с. 214]	Ризик в економічному сенсі передбачає втрати, збиток, ймовірність яких зв'язана з наявністю невизначеності (нестачі інформації, недостовірності), а також вигоду і прибуток, отримати які можливо лише при діях, обтяжених ризиком
П. Половкін, А. Зозолук [18, с. 73]	Великий стимул для отримання додаткового прибутку, специфічного підприємницького доходу
Ю. В. Сенейко [19, с. 209]	Можливість настання певної ситуації, яка може виникнути в будь-якій діяльності і може відхилитись від поставленої мети (привести до виникнення втрат або недоотримання прибутку) або залишитись незмінною
В. А. Підсолонко, А. Ф. Процай, Т. Л. Миронова, В. О. Василенко [20, с. 448]	Пізнавані в аспекті співвіднесення вигоди і втрати при невичерпній невизначеності відносин між дійсністю суб'єкта підприємництва і можливостями її трансформації в деяку майбутню, розпізнавану ним дійсність, що може виникнути із взаємодії причин і наслідків, випадкового і необхідного, внутрішніх і зовнішніх умов
О. І. Ястремський [21, с. 11]	Ризик можливий лише тоді, коли приймається рішення в умовах невизначеності, а особа, яка приймає рішення, зацікавлена в результаті рішення
Г. В. Осовська [22, с. 680]	Ситуаційна характеристика діяльності суб'єкта господарювання, пов'язана зі станом невизначеності
Н. І. Машина [23, с. 8]	Об'єктивно-суб'єктивна категорія, яка пов'язана з подоланням невизначеності, випадковості і конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає ступінь досягнення очікуваного результату
В. В. Вітлінський [24, с. 5]	Економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, іманентних процесів цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями

Джерело: узагальнено авторами

Ризик у діяльності підприємств можна розглядати в різних аспектах (табл. 2). На основі проведеного термінологічного аналізу літературних джерел можна визначити такі основні сутнісні характеристики розкриття змісту категорії «ризик»:

- в основі ризику лежить імовірнісна природа ризикової економічної діяльності;
- ризик притаманний усім процесам і видам економічних відносин незалежно від того, є вони активними чи пасивними;
 - негативні наслідки ризику, що виявляються у зростанні витрат і недоотриманні доходів, можуть бути частково усунені за допомогою управлінських заходів;
 - більшість ситуацій, яким притаманний ризик, є дуже важко прогнозованими і контрольованими, тому усунути ризик повністю майже неможливо;
 - відсутність ризику гальмує розвиток кожної системи, оскільки знижує її динамічність та ефективність.

Аналіз наукових поглядів дослідників дозволяє виокремити підходи до розуміння ризиків: імовірнісний, органічний, ситуативний, цільовий, інтегральний, затратний (рис. 1). В умовах мінливості світової економіки ефективність функціонування всієї економічної системи України та діяльність її суб'єктів є непрогнозованою та непередбачуваною. Сучасне ринкове середовище формує умови активізації конкурентних дій, непередбачуваності зовнішнього стану, збільшення обсягів інформації, посилення інтеграційних процесів та розширення глобальних ринкових кордонів, що призводить до високої невизначеності прогнозів щодо можливого попиту, собівартості продукції, рівня прибутковості (рентабельності) та результатів господарської діяльності.

Аспекту ризику підприємства

Аспект ризику	Опис аспекту
Невизначеність	Виникає внаслідок несподіваних дій. Дане визначення не повністю розкриває сутність ризику та його прояви. Відсутність інформації щодо настання тієї чи іншої події у майбутньому
Подія	Може відбутися або не відбутися. Носить ймовірнісний характер. Можливі три економічні результати: 1) негативний (втрата фінансових ресурсів, збиток); 2) нульовий; 3) позитивний (виграш, вигода, прибуток)
Дія	Виконання послідовності кроків з метою отримання позитивних результатів господарської діяльності
Ситуативна характеристика	Характеристика взаємодії суб'єктів й об'єктів ринку у разі здійснення різних видів та форм підприємництва в умовах невизначеності досягнення бажаного результату, існування множини альтернатив і спричиненої нею відсутності повної впевненості у результаті поставленої мети
Здатність	Ведення господарської діяльності за умов невизначеності та необхідності вибору, яка створює можливість попереджати, запобігати та зменшувати несприятливий вплив невизначеності на результати господарської діяльності й, у разі вибору оптимального рішення і певної кількості альтернативних, одержувати в цих умовах підприємницький дохід

Джерело: узагальнено авторами

Успішна діяльність підприємств у невизначеному середовищі завжди пов'язана з виникненням ризиків та можливими втратами, що негативно впливають на діяльність. Дані умови актуалізують потребу в певному інструменті попереджувальної системи управління, який би дозволив найбільш раціональним способом врахувати ризик та мінімізувати можливі втрати, адекватно реагуючи на зміни.

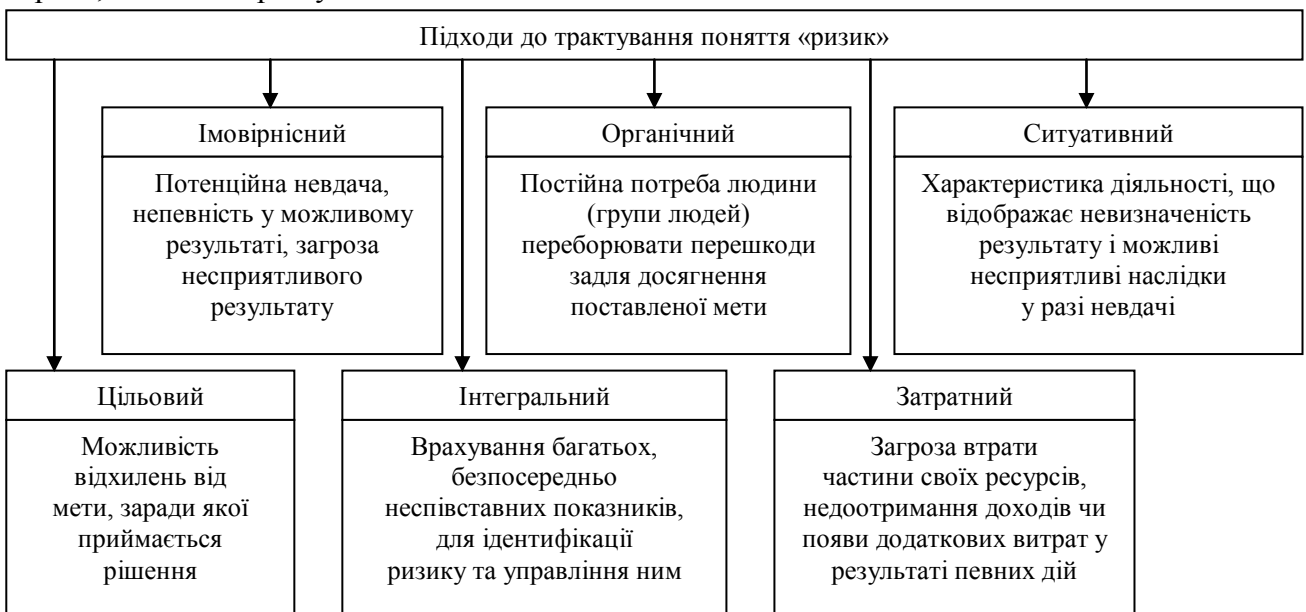


Рис. 1. Підходи до трактування поняття «ризик»

Джерело: побудовано авторами за даними [24]

Побудова цілісної ефективної системи управління підприємницьким ризиком неможлива без розкриття суті факторів, джерел та наслідків ризику і їх класифікації. Під джерелами ризику необхідно розуміти певні явища, предмети, процеси, що зумовлюють ризики. Вони за своєю суттю є причинами ризиків. У юридичній літературі висловлюється думка, що джерела ризику і фактор ризику – не тотожні поняття. Фактор ризику є поняттям більш загальним і становить причини або рушійні сили, які породжують ризиковані процеси. Знання факторів та джерел ризику дозволяє розробляти систему попереджувальних заходів щодо зменшення їх негативного впливу на результати діяльності підприємств (рис. 2).



Рис. 2. Джерела ризику

Джерело: авторська розробка

Досліджуючи категорії ризику можна описати ризик як особливу властивість підприємницької діяльності, пов'язану зі зниженням невизначеності у ситуації, в якій не виключається імовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати суб'єктом господарювання своїх прибутків чи отримання непередбачених додаткових доходів тощо). В міжнародному бізнесі, пропонується врахувати особливості конкретних невизначених компонентів, представлених на трьох рівнях: 1) макрорівень; 2) мезорівень; 3) мікрорівень. Кожна із цих категорій включає в себе певну кількість невизначених компонентів. Огляд значної кількості літератури дав змогу визначити характерні компоненти ризиків, враховані в запропонованій типології (табл. 3).

Таблиця 3

Типологія ризиків підприємства

Рівень ризику	Тип ризику	Вид ризику
Макрорівень. Загальні національні та глобальні ризики	Політичні ризики	Війна, революція, переворот, демократичні зміни в уряді, інші політичні ризики
	Ризики, пов'язані з проведенням урядової політики	Фіскальні й грошові реформи, коливання цін, торговельні обмеження, націоналізація, державне регулювання, бар'єри на шляху до репатріації прибутку, недостатнє надання державних послуг
	Макроекономічні ризики	Інфляція, зміни у відносних цінах, курси іноземних валют, процентні ставки, умови торгівлі
	Соціальні ризики	Вирішення соціальних проблем, суспільне незадоволення, повстання, демонстрації, дрібні терористичні рухи
	Природні ризики	Коливання кількості опадів, урагани, землетруси, інші стихійні лиха
Мезо рівень. Ризики виду діяльності	Ризики ринку витрат	Невідповідність якості, зміни в пропозиції на ринку, зміни кількості використовуваних іншими покупцями
	Ризики ринку товарів	Зміни споживчих уподобань, наявність товарів-замінників, дефіцит комплементарних товарів
	Ризики конкурентоспроможності	Суперництво серед існуючих конкурентів, поява нових учасників на ринку, технологічна та інноваційна нерівність, новинки, нові методи виробництва
Мікрорівень. Ризики на рівні підприємства	Операційні ризики	Ризики невизначеності праці, трудові конфлікти, безпека працівників, ризики засобів виробництва, брак сировини, зміна якості, обмеження випуску запасних частин, інші випадкові виробничі негаразди
	Ризики відповідальності	Відповідальність за якість продукції, викиди речовин, забруднюючих навколишнє середовище
	Ризики науково-дослідних розробок	Неточні результати досліджень
	Кредитні ризики	Проблеми інвестування та повернення коштів
	Поведінкові ризики	Зацікавленість працівників та керівництва

Джерело: авторська розробка

В економічній літературі, присвяченій проблемам підприємництва, немає єдиної системи класифікації ризиків. Існує безліч підходів до їх видового поділу. В теорії ризику розглянуто декілька систем класифікації ризиків, в основу яких покладено різноманітні характеристики (табл. 4).

Таблиця 4

Класифікація ризиків

Класифікаційна ознака	Види ризиків
За рівнем прийняття рішень	Макроекономічні (глобальні) Мікроекономічні (локальні)
По тривалості дії	Короткочасні (транспортний, неплатіж по конкретній угоді) Постійні (ризик стихійних лих у певному районі, правовий у певній країні)
За рівнем втрат	Мінімальний Середній Оптимальний Максимальний або припустимий Критичний Катастрофічний
За спільністю	Загальні (інформаційні) Специфічні (банківські, виробничі)
За типом	Раціональні (обґрунтовані) Нераціональні (необґрунтовані) Авантюрні (азартні) ризики
За видом	Пожежі Стихійні лиха Техногенні аварії Технічні збої Інфляція тощо
За аспектом прояву	Психологічні Соціальні Медико-біологічні Юридичні тощо
За рівнем сприйняття рішень	Макроекономічні Мікроекономічні
За кількістю осіб, що приймають рішення	Індивідуальні Групові Масові ризики
За масштабом вирішуваних завдань	Глобальні (на рівні держави чи регіону) Локальні ризики (на рівні підприємства)
За сферою виникнення	Зовнішні Внутрішні ризики
За ситуацією	Стохастичні (в умовах ймовірності виникнення) Невизначені (в умовах невизначеності) Конкурентні (в умовах конфлікту чи конкуренції)
За об'єктивністю	Ризики із об'єктивною ймовірністю Суб'єктивною ймовірністю Зсуб'єктивно-об'єктивною ймовірністю
За ступенем правомірності	Правомірні (виправдані) Неправомірні (невиправдані)
За можливістю страхування	Ризики, які можна страхувати Ризики, які не можна страхувати
За тривалістю дії	Короткочасні Постійні
За врахуванням тимчасового фактору	Статичні Жинамічні
В залежності від причин виникнення	Ризики, пов'язані з невизначеністю майбутнього нестачею інформації Суб'єктивним впливом явищ
За ступенем системності	Системні (систематичні) Унікальні (несистематичні)
За допустимими межами	Допустимі Критичні Катастрофічні

Класифікаційна ознака	Види ризиків
За адекватністю часу прийняття рішення	Попереджувальні Поточні Запізнілі
За часом прийняття рішень	Випереджувальні Своєчасні Запізнілі
За можливим фінансовим результатом	Чисті Спекулятивні ризики

Джерело: узагальнено авторами за даними [24; 1; 7; 9]

Ризикологія, як будь-який інший елемент корпоративного управління, повинна гармонійно вливатись в загальну систему управління компанією і вирішувати ряд проблем, пов'язаних, в основному, з низькою культурою управління ризиками, нестачею кількісних інструментів їх оцінки, а також відокремленістю процесів управління ризиками від основних бізнес-процесів.

Подальші наукові дослідження доцільно спрямувати на більш детальний розгляд міжнародних стандартів з управління ризиками як орієнтир для сучасних українських підприємств з метою адаптації та формування власних, адекватних бізнесу систем управління ризиками, що дозволить керівникам більш ефективно управляти ризиками корпорацій та підприємств та приймати ефективні управлінські рішення.

3.3. Форми організації зовнішньоекономічної діяльності сучасних виробничих підприємств

© Гончаренко М. Л.

канд. екон. наук, доц.,

Харківський механічний технікум ім. О. О. Морозова, м. Харків, Україна

Система зовнішньоекономічної діяльності повинна розглядатися в якості системи управління процесами в різних секторах економіки і на різних рівнях господарюючих суб'єктів. Підприємства, як основні учасники ринкових відносин, повинні виходити на зовнішній ринок задля просування своїх товарів, залучення іноземних партнерів та інвестицій, створення стійких інтеграційних зв'язків з метою розвитку міжнародної кооперації та науково-технічного співробітництва. Всі ці аспекти потребують постійних досліджень задля визначення найефективніших стратегій і форм виходу виробничих підприємств на міжнародний ринок.

В сучасних умовах багато питань теорії й методології виходу підприємств на зовнішній ринок розглядалось в працях вітчизняних авторів, таких, як О. П. Гребельник, Ю. Г. Козак, Г. М. Тарасюк, А. Ужва та ін. Також ці питання досить широко висвітлюються та обговорюються в роботах закордонних авторів: В. В. Бокова, В. Н. Кулакова, Л. М. Мадиярової, Krystyna Przybylska, що підтверджує сьогodнішню актуальність даної тематики.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) у трактовці законодавства - це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. ЗЕД підприємства, у визначенні вітчизняних авторів [8, с. 412] спрямована на укладання та виконання контрактів з іноземними партнерами, що створює для них нові можливості використання переваг міжнародного співробітництва та свободу в прийнятті рішень під час виконання своїх виробничих завдань. Тобто, це підприємницька діяльність, яка пов'язана з переміщенням через митні кордони України товарів (продукції), капіталу (фінансових засобів), а також надання послуг і виконання робіт на території іноземних держав. В результаті активуються зовнішньоекономічні зв'язки, тобто операції, пов'язані з обігом товарів, послуг і капіталів між різними економічними і валютними зонами та різними суб'єктами – їх представниками.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1, ст. 3] суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є юридичні особи зареєстровані в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України, тобто підприємства, організації та об'єднання всіх видів в тому числі юридичні особи, майно та (або) капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших послуг;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільна підприємницька діяльність із утворенням спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі;
- орендні, в тому числі лізингові, операції;
- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [1, ст. 4].

Сучасна система ЗЕД передбачає три ієрархічних рівні, які виділені за економічними суб'єктами і мають конкретні, але взаємопов'язані цілі й завдання (табл. 1). Підстави для виходу підприємств на зовнішній ринок повинні розглядатись на всіх трьох вказаних рівнях. На першому рівні основою такого виходу є глобалізація, тобто економічна, соціальна і культурна інтеграція світу в поєднанні з регіональною інтеграцією. Саме глобалізація в сьогоденні «підштовхує» підприємства до виходу на зовнішні ринки як потенційні платформи збуту продукції, та пошуку нових форм науково-технічного співробітництва. Але при цьому виникає проблема розробки політики ефективного маркетингу і налагодження системи збуту з врахуванням нових потреб і вимог [7, с. 58].

Основними мотивами для реалізації різних форм ЗЕД у підприємств є:

- розширення сфери діяльності підприємств;
- бажання й можливості створення конкурентоспроможної продукції;
- спрямованість на подолання залежності від кон'юнктури внутрішнього ринку з його специфічними характеристиками;
- вирішення завдань диверсифікації своєї діяльності;
- отримання можливостей доступу до нових технологій та «секретів» промислового виробництва;

- можливість отримання державної підтримки в рамках спеціальних програм сприяння зовнішній торгівлі;
- бажання отримання додаткових фінансових ресурсів для вирішення можливих майбутніх проблем виробничої діяльності.

Таблиця 1

Рівні та завдання ЗЕД

Рівень ієрархії	Назва рівню	Завдання
1	Державний	Захист економічних інтересів держави та інших суб'єктів ЗЕД Створення рівних можливостей для всіх суб'єктів ЗЕД у здійсненні підприємницької діяльності, здійснення інвестицій та використання отриманих доходів Заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері ЗЕД
2	Регіональний	Стимулювання соціально-економічного розвитку регіону Раціональне використання ресурсного потенціалу Створенні найкращих умов для життєдіяльності населення Удосконалення територіальної організації суспільства
3	Підприємницький	Отримання максимального прибутку за рахунок найбільш повного використання переваг міжнародного поділу праці та економічної інтеграції Визначення шляхів та можливостей підвищення міжнародної конкурентоспроможності товарів, які виробляються та укріплення експортного потенціалу Налагодження стійких зв'язків з іноземними партнерами, які найбільш відповідають економічним інтересам підприємства

Джерело: [7, с. 58]

Економічні можливості підприємств в сфері ЗЕД обмежені правилами і обов'язками, які надає йому організаційно-інституційна підсистема функціонування економічної системи суспільства. Сутність цієї підсистеми визначається тією місією, яку відіграє процес організації в забезпеченні та упорядкуванні системи господарювання в цілому. Використання в механізмі зовнішньоекономічного співробітництва організаційно-інституційних інструментів дозволяє упорядкувати складну систему взаємодії різних форм міжнародної організації виробництва і міжнародного обміну, взаємозв'язків між ними, взаємозалежності внутрішньої і зовнішньої сфери економіки. У процесі взаємодії всіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин відбувається формування міжнародної організаційної структури виробництва, розвиток організаційних форм і принципів його регулювання [3, с. 66].

Підприємства, обираючи форми проведення ЗЕД повинні враховувати складність, нестабільність і мінливість кон'юнктури національного та мирових ринків, ужорсточення конкуренції, а також ще цілий ряд тенденцій, які притаманні сучасним міжнародним відносинам (рис. 1).



Рис. 1. Сучасні тенденції здійснення ЗЕД

Джерело: авторська розробка

Розглядаючи ці тенденції, становиться зрозумілим, що просування вітчизняних товарів на міжнародні ринки пов'язане з модернізацією промисловості, підвищенням якості продукції, впровадженням в її розробку інноваційної складової. Реалізація цих настанов у виробничих підприємств дозволить вивести українську економіку на новий виток розвитку, знизити сировинну залежність і створити умови для просування українських виробників на міжнародні ринки. Але ці тенденції можуть обернутися як можливостями, так і погрозами для підприємств, що супутньо висуває потребу розробки програм захисту від всіх видів ризиків, які породжені цими тенденціями.

В сучасних умовах демонополізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства можуть самі обирати форми, методи і обсяги роботи на зовнішньому ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Види і форми ЗЕД підприємств

Види ЗЕД	Форми ЗЕД
Зовнішня торгівля	Експорт Імпорт Бартерні угоди
Міжнародне інвестиційне співробітництво	Прямі іноземні інвестиції Портфельні інвестиції Кредитні угоди Міжнародний фінансовий лізинг Спільне виробництво в рамках спільного підприємства
Міжнародне виробничо-технічне співробітництво	Міжнародна виробнича кооперація Спільне спорудження промислових об'єктів Спільні виробничі програми Підрядне співпрацю
Міжнародне науково-технічне співробітництво	Купівля-продаж патентів і ліцензій Спільні наукові дослідження Надання методичної та технічної допомоги Навчання персоналу Франчайзинг Надання консультаційних інжинірингових послуг

Джерело: [2]

Основу будь-якої обраної форми ЗЕД складають зовнішньоекономічні зв'язки, які являють для підприємств упорядковану мережу взаємодій та комерційних комунікацій з різними суб'єктами при наявності спільних економічних інтересів. На думку багатьох сучасних авторів [3; 7; 10; 11], зовнішня торгівля є найбільш розповсюдженим видом прояву зовнішньоекономічних зв'язків та представлена на підприємствах у різних формах (рис. 2).

Це обумовлюється необхідністю збуту національної промислової продукції на зовнішніх ринках, потребою в отриманні валютних коштів для придбання іноземних товарів, бажанням отримати високі прибутки. До того ж, пріоритетний розвиток експорту у зовнішній торгівлі є логічним для будь-якої економіки, так як наявність іноземної валюти забезпечить корисні й вигідні операції з імпорту.

Підвищення активності здійснення зовнішньоторговельних операцій є позитивним зрушенням в господарюванні підприємств в умовах інтеграційних процесів, що сприяє розширенню об'ємів експорту й імпорту. Торгівля промисловими товарами відноситься до традиційних форм зовнішньої торгівлі та займає найбільшу структурну частину в загальному експорті як малих, так і великих українських підприємств (табл. 3).

Але активізувати свою зовнішньоторговельну діяльність та нарощувати експортний потенціал долучаючись до експорту саме готової продукції можуть в першу чергу крупні виробничі й науково-виробничі підприємства. Саме в них для цього є необхідна науково-виробнича база, концентрація кваліфікованих кадрів інженерно-технічного персоналу та інших спеціалістів. Однак, навіть їх фінансовий стан в сучасний період не дозволяє інвестувати значні кошти в інновації та оновлення технологій виробництва з метою випуску бажаної кількості інноваційної конкурентоспроможної продукції.



Рис. 2. Форми зовнішньоторговельної діяльності підприємств

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Звернувшись до офіційних статистичних даних [5], можна побачити, що експорт товарів і послуг за підсумками 2019 р. збільшився на 11,2 % (6,4 млрд. дол. США) у порівнянні з показниками 2018 р. та склав 63,7 млрд. дол. США. При цьому експорт товарів збільшився на 5,8 % (2,7 млрд. дол. США) і становив 50,1 млрд. дол. США.

Збільшення обсягів експорту товарів відбулось за такими товарними групами і пов'язано зі значним зростанням експортного постачання:

- продукції АПК та харчової промисловості – на 3,5 млрд. дол. США (19,0 %);
- мінеральних продуктів – на 527,5 млн. дол. США (12,2 %);
- різних промислових товарів – на 135,8 млн. дол. США (9,4 %);
- продукції хімічної промисловості – на 87,3 млн. дол. США (3,4 %);
- продукції машинобудування – на 55,8 млн. дол. США (1,0 %).

Таблиця 3

Експорт товарів суб'єктами господарювання, 2018 р.

Найменування за КВЕД	Усього учасників ЗЕД		з них		
	кількість одиниць	млн.дол. США	до 49 осіб	до 249 осіб	250 осіб і більше
Сільське господарство	1837	2344,9	299,7	614,4	1081,2
Добувна промисловість	161	3843,4	11,9	148,2	3670
Переробна промисловість	6748	29035,7	918,3	3321,6	24003,5
Постачання електроенергії, газу, пари	37	57,3	13,9	11,8	9,1
Водопостачання	47	17,4	5,5	5,3	1,3
Будівництво	253	87,4	41,1	12,7	6,0
Транспорт	599	1284,3	489,2	367,3	142,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	309	450,7	18,6	19,8	353,9

Джерело: [6]

Разом з тим, спостерігалось зменшення обсягів експорту товарів за наступними товарними групами:

- продукції металургійного комплексу – на 1,4 млрд. дол. США (-11,8 %);
- деревини та виробів з неї, паперової маси – на 204,7 млн. дол. США (-10,0 %);
- продукції легкої промисловості – на 35,5 млн. дол. США (-2,9 %).

Підсумовуючи, можна відмітити, що найбільша питома вага в українському експорті належить: продукції АПК та харчової промисловості (44,2 %), продукції металургійного комплексу (20,5 %), продукції машинобудування (11,0 %), мінеральним продуктам (9,7 %).

Вітчизняні підприємства, маючи незначний приріст в експорті продукції машинобудування, мають необхідність імпортувати таку продукцію: 3,1 млрд. дол. США (17,8 %); така ж ситуація спостерігається з продукцією металургійного комплексу – імпорт на 73,9 млн. дол. США (2,1 %), різними промисловими товарами – на 133,5 млн. дол. США (5,9 %). В сучасних умовах проблема виходу підприємств на траєкторію більш високих темпів зростання має виключно складний характер і пов'язана із старінням основних засобів та недостатніми обсягами капіталовкладень. В результаті значного перевищення виводу обладнання над його впровадженням, відбувається постійне скорочення виробничих потужностей, чому супутня відсутність фінансових коштів на потреби модернізації виробництв і розширення підприємств.

Однією з найпопулярніших форм виходу підприємств на зовнішній ринок є міжнародне науково-технічне співробітництво і торгівля продукцією інтелектуальної праці, що має не тільки наукову, але й комерційну цінність. Так, зовнішня торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення. Також, розповсюдженою формою став інжиніринг як комплекс інженерно-консультаційних послуг з використання технологічних та інших науково-технічних розробок [4]. Взаємовигідним і перспективним за силою взаємодії для виробничих підприємств є міжнародне кооперування яке засноване на міжнародних договорах господарюючих суб'єктів щодо операцій поставки сировини, матеріалів, деталей, полу фабрикатів для спільного виготовлення кінцевої продукції. Така взаємодія здатна деякою мірою знизити обсяги капіталовкладень у виробництво при збільшенні його обсягів.

Зовнішньоекономічна та інноваційна сфера діяльності сучасних підприємств є тісно взаємопов'язаними. Зовнішньоекономічні зв'язки впливають на реалізацію інноваційних задач суб'єктів господарювання, а цілі й результати інноваційної діяльності можуть визначити характер ЗЕД.

Відомо, що центр тяжіння в конкурентних відносинах на світовому ринку все більш переміщується в сферу науково-технічного лідерства, задіяння інтелектуального потенціалу. Експортери, які не проявляють достатньої активності в цьому відношенні, без організації виробництва нових високоефективних товарів або нововведень у вже існуючу продукцію, не можуть розраховувати на успіх у своїй діяльності. При цьому проміжок часу, через який принципово нові або покращені види продукції поступають на міжнародні ринки, все більше скорочується. В таких умовах головна роль у вирішенні задач експорту готової промислової продукції належить в першу чергу великим підприємствам або виробничим об'єднанням.

Вітчизняні підприємства з метою випуску нової конкурентоспроможної продукції не можуть слідкувати за прикладом деяких розвинутих країн, які спрямовують значні фінансові кошти на придбання патентів, ліцензій, «ноу-хау» та найсучасніших технологій у інших країн-розробників. Але цілком реальним є опора на власний науково-технічний потенціал, який в значній мірі сьогодні не затребуваний вітчизняною промисловістю. Він є більш перспективним з багатьох точок зору, однак потребує подолання цілої низки фінансових і організаційно-управлінських бар'єрів.

Але, якщо успішний вихід підприємств на зовнішні ринки зроблено, він сам може надати можливість здійснення технічної модернізації виробництва за рахунок інтернаціоналізації виробничих сил [9, с. 126]. Це може бути реалізовано через обмін засобами виробництва і технологічними знаннями, у формі міжнародної спеціалізації й кооперації, шляхом виробничого співробітництва, міжнародного переміщення виробничих ресурсів; формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що тим самим забезпечує процес здійснення міжнародного обміну задля ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

3.4. Бізнес-планування як сучасний інструментарій антикризового управління авіаційними підприємствами України в умовах євроінтеграції

© Коваленко Н. О.

*канд. пед. наук, доц., доцент кафедри менеджменту, економіки та туризму,
Льотна академія національного авіаційного університету, м. Кропивницький, Україна*

Нестабільність економіки України та динаміка міжконтинентальної інтеграції в умовах жорсткої конкуренції виявили неспроможність більшості авіакомпаній України до повноцінного комерційного існування. Дефіцит фінансових ресурсів, різкий спад обсягів перевезень, застарілий авіапарк, експлуатація збиткових повітряних ліній, брак знань за напрямками організаційно-технічної, планової, прогностичної, інноваційно-інвестиційної та маркетингової діяльності призвели до глибокої системної кризи вітчизняних авіакомпаній.

Не маючи у своєму арсеналі досконалого інструментарію численні авіакомпанії України було ліквідовано, деякі поглинули як структурна складова у авіаційних альянсах, холдингах, були змушені підтримувати комерційно не вигідні пульні угоди із іноземними суб'єктами цивільної авіації. Як свідчить світова практика, більшість країн світу напрямком забезпечення конкурентоздатності та існування взагалі, вбачає застосування антикризового управління, адаптованого саме до специфіки діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

Зважаючи на динаміку кризових явищ не лише у економіці України, а й світовому масштабі, особливої актуальності набуває дослідження можливостей та методів ефективного управління авіапідприємством в умовах кризи, загострюється питання визначення глибини кризи, причин її розвитку й контролю причин виникнення. Саме тому, виникає необхідність проведення дослідження націленого на розробку комплексного підходу до управління авіапідприємством умовах кризи й підтримки необхідного організаційно-економічного статусу за допомогою конкретних адаптованих показників.

Слід зазначити, що незважаючи на численні напрацювання у напрямку антикризового управління економікою та суб'єктами господарювання цивільної авіації, актуальність теми дослідження визначається необхідністю розробки та обґрунтування комплексного підходу до діагностики, визначення та попередження банкрутства, а також адаптування системи показників й застосування бізнес-плану, як елементу антикризового управління вітчизняними авіапідприємствами.

Посилаючись на досвід роботи вітчизняних авіакомпаній визначено, що становлення й розвиток ринкової системи господарювання в Україні потребують принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю суб'єктів цивільної авіації, особливу увагу у цьому процесі займає фінансово-економічний аналіз та антикризове управління з використанням бізнес-плану.

Основам антикризового управління як сучасної концепції у менеджменті присвячені праці зарубіжних учених Ф. Дж. Фабоцці та Е. Альтмана [5], J. Horans [6], L. Pinsons [6]. Проблема управління підприємством в умовах кризових явищ досліджена українськими вченими В. Касьянчиком та Є. Олесюком [2], Є. Косиченко [3], В. М. Поповим [1], О. О. Удалих [4] та іншими.

У той же час, незважаючи на накопичені наукові здобутки та значний практичний досвід у сфері подолання кризових явищ на підприємствах цивільної авіації, досліджувана проблема ще не вирішена. Подальшого розвитку потребує адаптація системи показників антикризового управління саме до галузі цивільної авіації України із застосуванням комплексного підходу у вигляді бізнес-плану.

Вищевикладене підтверджує актуальність досліджуваної проблеми необхідності конкретизації напрямків антикризового управління авіакомпанією з використанням системи показників фінансово-економічного аналізу та бізнес-планування.

З огляду на прагнення України інтегруватись у європейські та світові економічні структури та на необхідність переходу вітчизняних авіакомпаній на світові стандарти управління комерційною, плановою та антикризовою діяльністю, дослідження, присвячені цим проблемам та напрямкам, стають особливо актуальними.

Метою дослідження є удосконалення інструментарію формування та реалізації механізму антикризового управління на підприємствах цивільної авіації України шляхом адаптації системи показників визначення ймовірності банкрутства та комплексного підходу у вигляді бізнес-планування, а також розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління антикризовою діяльністю авіакомпаній України в сучасних ринкових умовах.

Динаміка світової кризи та жорсткі умови конкурування на ринку цивільної авіації призвели до кризового стану та межі банкрутства значну кількість авіакомпаній. Дослідження виявило, що лише деякі авіапідприємства здатні ефективно функціонувати у вищезазначених умовах, інші не мають у своєму розпорядженні дієвого антикризового інструментарію адаптованого до специфіки авіаційної галузі, який би дозволив системно проаналізувати ймовірність банкрутства та визначити заходи його уникнення.

Поняття антикризового управління з'явилося в Україні відносно нещодавно і має певні недоліки. Одночасно з цим, функціонування вітчизняних авіапідприємств має свої особливості, які необхідно враховувати при побудові системи антикризового управління. Тому, антикризове управління підприємством являє собою систему управління підприємством, що має комплексний характер і спрямована на запобігання та усунення несприятливих для його діяльності явищ.

Ми розглядаємо поняття антикризового управління як систему управління підприємством, яка має комплексний системний характер і направлена на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ з допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти й примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись в основному на власні ресурси [3, с. 11].

Отже, антикризове управління авіакомпанією – це система економічних відносин, які виникають в процесі розробки, затвердження, реалізації та контролю за реалізацією заходів, що направлені на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ з допомогою використання всього потенціалу менеджменту, який дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись на різні види ресурсів. Антикризове управління авіаційним підприємством – це основний елемент системи управління підприємством, який необхідно активізувати ще на етапі заснування суб'єкта господарювання. Відповідно до особливостей, які закладаються в основу антикризового управління, виділяють декілька видів (рис. 1).



Рис. 1. Видова система антикризового управління

Джерело: авторська розробка

Метою антикризового управління авіакомпанією є розроблення і реалізація заходів, які спрямовані на попередження виникнення негативних явищ, які приводять до кризового стану підприємства, забезпечення його фінансової стійкості і стійкого положення на ринку за різних змін економікою середовища. До показників, які характеризують фінансово-економічний стан авіакомпанії як кризовий, належать:

- зниження розмірів прибутку і рентабельності, внаслідок чого погіршується фінансовий стан;
- збитковість, у результаті якої зменшується або повністю вичерпуються резервні фонди;
- неплатоспроможність, яка може привести до припинення діяльності авіакомпанії;
- підвищення сум витрат, що відбивається на собівартості послуг авіаційних перевезень або виконання робіт та призводить до зниження конкурентоспроможності авіакомпанії.

Основними причинами виникнення кризи у авіакомпаніях є дефіцит капіталовкладень у технічний розвиток та оновлення парку повітряних суден, утрата напрямків та рейсів, які користуються підвищеним попитом, неконкурентоспроможні тарифи, зменшення попиту на послуги авіакомпанії, поява конкурентів із лояльнішими умовами авіаційних перевезень, погіршення умов доступу до кредитування, високі відсоткові ставки, політична нестабільність тощо.

Отже, антикризове управління у бізнес-плані представляє комплекс інструментів зовнішнього і внутрішнього впливу на авіакомпанію, яка проявляє ознаки кризового стану або знаходиться в кризі.

Антикризове управління ґрунтується на загальних принципах і методах, які притаманні управлінським процесам. Головною метою антикризового управління є забезпечення стійкого фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем (економічні, політичні, соціальні, міжнародні метаморфози) через уведення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові ускладнення у авіакомпанії та подолати симптоми банкрутства.

Критеріями оцінки ефективності антикризового управління є наступні:

- зміна показників виробничої діяльності та фінансового стану внаслідок антикризового управління;
- динаміка позитивних змін та економічного ефекту;
- відповідність змін втраченим можливостям авіакомпанії;
- швидкість пристосування підприємства до змін;
- достатність та швидкість одержання інформації для прийняття об'єктивних антикризових рішень;
- доцільність антикризових заходів;
- рівень кваліфікації працівників [5, с. 115].

Аналітичне (діагностичне) дослідження авіакомпанії, що передуює антикризовому управлінню, повинно проводитися також під час його здійснення і є необхідним для встановлення та ідентифікації кризи, її глибини та характеру, прийняття антикризових рішень задля виведення підприємства із стану кризи. Діагностика кризового стану є необхідним етапом у процесі вивчення небезпек, що приховані у підсистемах життєдіяльності підприємства, що здійснюється на основі дослідження проблеми у результаті нагляду за станом усіх ланок підприємства. Діагностикою кризи являється виявлення невідповідностей та характеру відхилень між фактичним та плановим (нормативним) значенням певних фінансових та економічних показників, між внутрішнім та зовнішнім середовищем авіакомпанії, між окремими структурами всередині, аналіз величини цих відхилень та можливості їх негативного впливу на процес її функціонування та розвитку.

Економічна діагностика передбачає не тільки вивчення попереднього та поточного стану авіакомпанії, а й здійснює дослідження перспективного можливого виникнення певних ситуацій, ендогенних та екзогенних факторів, що впливають на підприємство. Також інформація, отримана у результаті діагностики, має важливе практичне значення – у результаті її одержання менеджери авіакомпанії здатні, опираючись на її дані, обґрунтувати відповідні рішення і впровадити заходи щодо зміни системи управління, фінансового оздоровлення (економічної санації), підвищення прибутковості, платоспроможності, конкурентоспроможності та ринкової привабливості [7, с. 33 – 41].

Основною метою діагностики ознак кризи у авіакомпанії є підготовка інформації для аналізу та первинна її обробка задля здійснення відповідних рішень щодо управління підприємством, у тому числі й антикризового, протягом усього етапу життєдіяльності залежно від характеру отриманої інформації. Результати економічної діагностики базуються відповідно на аналізі поточної діяльності авіакомпанії, превентивної (попередньої) інформації та перспективного аналізу результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності та впливають на програму розвитку авіакомпанії у вигляді бізнес-плану та її стратегічний вибір.

Сучасний стан розробки методичного забезпечення діагностики кризового стану авіакомпанії характеризується різноманітністю підходів та інструментів її проведення. Практично жодне дослідження зарубіжних та вітчизняних фахівців із фінансового аналізу та антикризового управління не обходиться без викладення окремих методів у систему, яка може використовуватись для здійснення цієї роботи [7, с. 54 – 62]. Багато намагань формалізувати процес оцінки рівня ризику банкрутства не привели до створення моделі, яка б була захищена від невизначеності.

Але, незважаючи на велику кількість підходів до прогнозування банкрутства, в Україні немає єдино сформованої моделі, яка б дала змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан підприємства.

На нашу думку, ефективним, але вже більш адаптованим до умов ринкової економіки методом антикризового управління можна вважати бізнес-планування. Планування – це функція управління, що включає наступний комплекс робіт: аналіз ситуацій і факторів зовнішнього середовища; прогнозування, оцінка й оптимізація альтернативних варіантів досягнення цілей, сформульованих на стадії стратегічного розвитку; розробка плану; реалізація плану, контроль та коригування його реалізації.

Реалізуючи себе як частина управлінської діяльності, планування повинно дати чіткі орієнтири для працівників і підрозділів, тобто процес планової діяльності мусить завершитись складанням документу у якому інтегрувався комплекс напрямків щодо розвитку підприємства – фінансові, ресурсні, організаційно-технологічні, інвестиційні, інноваційні, маркетингові та інші аспекти стратегічного управління розвитку авіакомпаній. Таким документом є бізнес-план.

Бізнес-план – це типове (уніфіковане) проектне рішення на досить віддалену перспективу (5, 10 та більше років), у якому дається науково обґрунтована оцінка можливих на даному сегменті ринку кінцевих цільових економічних, фінансових та інших результатів (трудових, виробничих, соціальних, екологічних) діяльності авіапідприємства, що базуються на реальному виробничому, інвестиційному, матеріально-технічному, організаційному і логістичному забезпеченні.

Бізнес-план авіапідприємства за класичною структурою містить наступні розділи:

- характеристика галузі, авіакомпанії (проекту), послуг, робіт;
- маркетингове дослідження;
- аналіз та оцінку фінансово-економічного стану авіакомпанії;
- маркетинговий план діяльності авіакомпанії;
- організаційний план діяльності авіакомпанії;
- виробничо-технологічний план діяльності авіакомпанії;
- інвестиційний план;
- фінансовий план;
- оцінка ризиків та страхування.

Розробка бізнес-плану у вище представленій комплексній структурі дає можливість чітко проаналізувати усі напрямки та аспекти діяльності авіакомпаній, оцінити ресурсний потенціал, загрози та перспективи, нейтралізувати або звести до мінімуму слабкі сторони та ризики, а отже й ефективно координувати процес стратегічного розвитку, як напрямку антикризового управління.

Реалізація бізнес-плану є процесом зворотнім, оскільки існує необхідність постійного контролю й координації стадій впровадження й потребує комплексного підходу, а тому, усі аспекти діяльності та ресурсного забезпечення функціонуватимуть як єдиний механізм, окремі елементи якого знаходитимуться у логічному поєднанні на досягнення мети авіакомпанії.

Можна констатувати, що бізнес-план виконує основні завдання стратегічного планування, але в більш глобальному елементарному виконанні, що дозволить вітчизняним авіакомпаніям забезпечити конкурентоспроможність у віддаленій перспективі та вчасно адаптуватись до швидкоплинних змін зовнішнього середовища, як методу антикризового управління.

Адаптація саме у бізнес-плані існуючих кількісних моделі передбачення банкрутства надасть можливість не лише інтегровано передбачити усі елементи діяльності та розвитку авіакомпанії, але й проаналізувати у комплексі ймовірність банкрутства із конкретним визначенням причин виникнення.

Найбільш доцільно, при розробці бізнес-плану, як методу антикризового управління, використовувати комплекс найбільш прийнятих показників визначення ймовірності банкрутства, що буде більш доцільно, ніж їх поодиночне застосування. До комплексу таких показників ми відносимо: модель Бівера, двофакторну модель Альтмана, Z-рахунок Альтмана (п'ятифакторна модель), PAS-коефіцієнт. Тренд Z-коефіцієнта, чотирьохфакторну R-модель ризику банкрутства, якісні методи прогнозування кризи, які можуть використовуватись як інтегрований комплекс показників.

Отже, виходячи з вищевикладеного, бізнес-план дозволяє забезпечити комплексну інтегровану діяльність щодо перспективного розвитку авіакомпаній на вітчизняному та міжнародному рівнях із забезпеченням конкурентоспроможності, крім того реалізація зазначеного документу із адаптованою системою показників визначення ймовірності банкрутства, можна вважати аспектом стратегічного та антикризового управління, який дозволить контролювати й координувати усі аспекти діяльності суб'єктів цивільної авіації.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив конкретизувати, що проблема системності та опрацювання питань антикризового управління діяльністю вітчизняних авіакомпаній з використанням бізнес-плану та адаптацією у ньому системи інтегрованих показників ймовірності банкрутства, пов'язаних з відображенням нових тенденцій у розвитку світового повітряного транспорту досліджена недостатньо й не відповідає запиту практики сучасної світової авіації.

Вищевикладене підтверджує актуальність досліджуваної проблеми вдосконалення механізмів управління антикризовим управлінням авіапідприємств України на комплексному рівні із використанням аспектів бізнес-планування. У дослідженні пропонуються шляхи застосування елементів бізнес-планування як комплексного механізму антикризового управління діяльністю авіапідприємств України із адаптованою системою показників визначення ймовірності банкрутства та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності комерційної діяльності авіакомпаній України в сучасних умовах економічної кризи та жорсткої конкуренції.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення методів адаптації показників ймовірності банкрутства у бізнес-плануванні як інструментарію антикризового управління авіапідприємствами України.

РОЗДІЛ 4

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ

4.1. Національний банк як регулятор ринку небанківських фінансових послуг

© Гудзинська Л. Ю.

канд. екон. наук, доц., доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

З прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (далі – Закон) [10] має відбутися структурування регуляторів на фінансовому ринку України. Зокрема, передбачається ліквідація Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Функції ж з регулювання фінансового ринку в частині недержавних пенсійних фондів, а також фондів фінансування будівництва та страхової, лізингової діяльності, фінансових компаній, кредитних спілок, ломбардів, бюро кредитних історій будуть розподілені відповідно між Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку та Національним банком України. Це, за оцінками експертів, забезпечить перехід «від секторальної моделі регулювання до ефективнішої інтегрованої моделі та створить можливість для комплексного розвитку функції регулювання ринкової поведінки та захисту прав споживачів на фінансовому ринку [4].

Теоретичні та практичні аспекти функціонування та регулювання ринків небанківських фінансових послуг, зокрема, в частині визначення сутності та обґрунтування моделей регулювання таких ринків, вивчення світового досвіду їх побудови та функціонування, дослідження впливу інтеграційних процесів на ринок небанківських фінансових послуг України, визначення перспектив світових фінансових ринків в рамках інтеграції вітчизняного ринку небанківських фінансових послуг у глобальний простір, взаємодії регуляторів ринків з їх учасниками, є предметом наукових досліджень багатьох науковців, наприклад, таких, як: С. В. Науменкова, С. В. Міщенко [6; 7], В. В. Ящук [16], В. П. Уманець-Ходаківська [13], А. П. Пінчук [9], С. І. Юрій, О. О. Луцишин [14], О. В. Клименко [3], О. І. Барановський, В. П. Левченко [12] та інші.

Органічним доповненням до наукових розвідок у питанні моделі державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг, особливо в умовах швидких змін системи законодавства у цій сфері, є оцінки експертного середовища, представленого аналітиками, учасниками ринків, вивчення думки яких дозволяє глибше оцінити проблему зсередини, з урахування особливостей практики. Особливо важливим таке є в частині оцінки переваг та недоліків законодавчих новел, які суттєво змінюють чинну модель.

Так, необхідність розширення компетенції Національного банку України на ринку небанківських фінансових послуг прибічниками цієї ідеї на сьогодні обґрунтовується наявністю низки об'єктивних чинників та притаманних новій моделі регулювання такого ринку переваг. Серед таких, насамперед, виділяється перебирання небанківськими фінансовими установами функцій з надання банківських послуг, що своїм наслідком має виведення відповідних операцій з-під регулювання Національного банку України. При цьому спотворюються умови конкуренції через різні регуляторні підходи. Унеможливується також здійснення консолідованого нагляду за небанківськими фінансовими установами, які пов'язані з власниками банків. Національний банк України як регулятор характеризується більшою інституційною спроможністю завдяки кращому ресурсному (кадровому) та організаційному (кількість відповідних підрозділів та їх територіальна розгалуженість) забезпеченню, більш широкими можливостями в частині нормативного регулювання та проведення перевірок, оперативністю прийняття рішень, що особливо важливо у кризових

ситуаціях, асортиментом інструментарію з оцінки фінансових установ (наприклад, застосування ризик-орієнтованого підходу, стрес-аналізу, пруденційного нагляду) тощо. Актуалізується проблема забезпечення фінансової надійності учасників фінансового ринку на етапі проведення пенсійної реформи.

Слід також враховувати і те, що лівова частка (96 %) суб'єктів фінансового ринку представлена небанківськими фінансовими установами (страховими компаніями, ломбардами, кредитними спілками, іншими фінансовими установами), які пов'язані між собою як надавачі подібних фінансових послуг. Це актуалізує проблеми підвищення довіри до операторів фінансового ринку, забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг, з вирішенням яких значною мірою пов'язаний рівень фінансової інклюзії в країні.

Певною мірою на користь здійсненого кроку наводиться і такий аргумент, як світова тенденція до концентрації нагляду за основними сегментами фінансового ринку, процеси якої, за даними Світового банку, після кризових 2008 – 2009 рр. зросли майже утричі (прикладом таких процесів, де мегарегулятором виступає центральний банк, є Іспанія, Греція, Португалія, Ірландія, Сінгапур, Казахстан, Японія) [4]. Очевидною перевагою переходу від секторальної до інтегрованої моделі експертами вважається можливість переходу до регулювання за цілями, які країни хочуть досягнути [1], що є важливим з точки зору формування інструментарію їх досягнення, оцінки ризиків, визначення критеріїв результативності тощо.

З введенням єдиного регулятора, окрім іншого, пов'язується можливість, як мінімум, збереження поточної та, як цільова функція, – підвищення привабливості вітчизняного фінансового ринку для іноземних операторів, у першу чергу, зі світовим ім'ям та репутацією, що супроводжується привнесенням нових знань, нової філософії ведення бізнесу, сутність якої полягає у фокусуванні на клієнта, виконанні зобов'язань та закону [8].

Одночасно ідея інтегрованої моделі регулювання небанківського фінансового сектору має і своїх опонентів. Аргументами проти перекладання функцій регулятора ринку небанківських фінансових послуг на Національний банк України учасниками ринку та експертами зазначаються, зокрема, неможливість оскарження нормативно-правових актів нового регулятора, надмірна зарегульованість ринку, ускладнення дозвільних процедур, ризик зростання кількості позапланових перевірок, вихід з ринку недобросовісних операторів без виконання зобов'язань перед клієнтами [2].

Інший блок аргументів «проти» пов'язується із загальними недоліками, притаманними інтегрованій моделі регулювання фінансового сектору. Такими є, зокрема, ризики неспроможності єдиного регулятора належним чином виявляти існуючі загрози в усіх секторах ринку, несвоєчасності реагування на сформовані ризики, складності уникнення конфлікту інтересів тощо [1].

Черговий аргумент «проти» зводиться до дискримінації вітчизняних операторів ринку, зокрема, страхових компаній (хоча такий, зрештою, спростовується тим, що практично за усіма показниками – частка персоналу, премій, виплат, інвестицій в реальний сектор економіки, податків і зборів – домінуючі позиції займають саме іноземні компанії [8], а, відтак наведений аргумент позбавлений логіки).

У будь-якому випадку притаманні новій моделі регулювання ринку небанківських фінансових послуг недоліки, які прогнозуються на стадії її запровадження, на наш погляд, цілком можуть бути усунуті в процесі як опрацювання належної нормативної бази із забезпечення діяльності регулятора, так і практичної організації останньої. В цілому ж запровадження нової моделі регулювання фінансового ринку в частині небанківського сектору, з погляду самого Національного банку України, «повинно покращити інвестиційну привабливість та забезпечити більшу прозорість небанківського фінансового сектору, а також сприяти захисту споживачів фінансових послуг та запобігати незаконним практикам на ринку. Крім того, нове регулювання має запровадити рівні умови діяльності для небанківських фінансових установ та банків і посприяти розбудові конкурентного середовища для надання фінансових послуг» [5].

Розширення компетенції Національного банку України на фінансовому ринку пов'язується, насамперед, з підвищенням спроможності регулятора в реалізації його стратегічної функції –

забезпечення фінансової стабільності. Головною метою державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг, здійснюваного Національним банком України, є безпека та фінансова стабільність фінансової системи, захист інтересів вкладників і кредиторів та інших споживачів небанківських фінансових послуг та запобігання кризовим явищам.

Забезпечення цієї головної мети регулятор здійснює через такі інструменти, як:

– обов'язкові економічні нормативи, які мають забезпечувати здійснення контролю за ризиками, пов'язаними з капіталом, ліквідністю, наданням кредитів, інвестиціями капіталу, а також за відсотковим та валютним ризиком;

– розміри, порядок формування та використання резервів для покриття можливих втрат за кредитами, резервів для покриття валютних, відсоткових та інших ризиків.

Суб'єктний склад, на який поширюється дія таких інструментів, окрім банків, розширюється за рахунок включення до нього інших установ, а саме – небанківських фінансових установ та інших осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги в межах, визначених законами України;

Державне регулювання та нагляд на ринках небанківських фінансових послуг Національний банк України може здійснювати як самостійно, так і через утворений ним Комітет з питань нагляду та регулювання діяльності ринків небанківських фінансових послуг шляхом делегування йому відповідного повноваження.

Основні завдання Національного банку України у сфері державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг полягають у: розробці стратегії і реалізації розвитку та вирішенні системних питань функціонування ринків фінансових послуг в Україні; здійсненні державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг та додержанням законодавства у цій сфері; захисті прав споживачів фінансових послуг; запровадженні міжнародно визнаних правил розвитку ринків фінансових послуг.

Перелічені завдання визначають зміст повноважень Національного банку України у зазначеній сфері. Основними з них, зокрема, є наступні: нормативно-правове забезпечення діяльності учасників ринків небанківських фінансових послуг, їх об'єднань; здійснення державного регулювання та нагляду на індивідуальній та консолідованій основі на цих ринках; ведення Державного реєстру фінансових установ, а у визначених регулятором випадках – інші реєстри осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснює Національний банк; видача зазначеним суб'єктам ліцензій на переказ коштів без відкриття рахунків та відкликання їх; визначення вимоги до осіб, які мають намір провадити/провадять діяльність з надання фінансових послуг, включаючи вимоги до їх структури власності, системи корпоративного управління, управління ризиками та внутрішнього контролю, умов провадження діяльності з надання фінансових послуг, здійснення яких потребує відповідної ліцензії (ліцензійні умови), та порядку контролю за їх додержанням; встановлення обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій, додержання правил надання фінансових послуг та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами; надання висновків про віднесення операцій до фінансових послуг; встановлення обмежень на суміщення надання певних видів фінансових послуг; здійснення нагляду (контролю) за додержанням учасниками ринку умов провадження діяльності з надання фінансових послуг; застосування заходів впливу у разі порушення законодавства про фінансові послуги, нормативно-правових актів Національного банку України; здійснення моніторингу руху капіталу в Україну та за її межі через ринки фінансових послуг; визначення професійних вимог до керівників, головних бухгалтерів фінансових установ, вимагання звільнення з посад осіб, що не відповідають встановленим вимогам для зайняття таких посад, або розірвання відповідних договорів; встановлення умов та порядку проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах; встановлення порядку погодження набуття або збільшення істотної участі у фінансовій установі.

Розширення функціоналу регулятора відповідним чином наділяє його додатковою компетенцією у сфері інформаційного забезпечення. Така полягає, зокрема, у безоплатному

одержанні від фінансових установ, учасників фінансових груп та юридичних осіб, які отримали ліцензію Національного банку України, а також від осіб, стосовно яких Національний банк України здійснює державне регулювання та нагляд, інформації про їх діяльність та пояснення стосовно отриманої інформації і проведених операцій.

При здійсненні нагляду на ринках небанківських фінансових послуг Національний банк України слугує керується принципами, серед яких, зокрема, особливо виділяються такі, як:

- співмірності (пропорційності) регуляторних вимог та наглядових дій – передбачає, що регуляторні вимоги до учасників ринку до оцінки відповідності таким вимогам, а також здійснювані наглядові дії мають враховувати обставини та умови конкретної ситуації;

- обмеження надмірного регуляторного втручання – передбачає уникнення в процесі нагляду на основі ризик-орієнтованого підходу необґрунтованих обтяжень чи зайвих адміністративних процедур;

- відкритості та прозорості процесу нагляду – забезпечується шляхом оприлюднення інформації щодо планування та результатів наглядової діяльності, забезпечення доступності інформації у сфері нагляду;

- рівноцінності сутності та форми – передбачає оцінювання правочинів, операцій, обставин та подій з точки зору їх економічного, правового та фактичного змісту;

- об'єктивності та неупередженості здійснення нагляду, неприпустимості проведення інспекційних перевірок учасників ринків за анонімними та іншими безпідставними заявами;

- здійснення виїзного нагляду (інспектування) лише за наявності підстав та в порядку, що визначені законом та нормативно-правовими актами регулятора;

- плановості й системності нагляду, його орієнтованості на запобігання правопорушенням на ринках небанківських фінансових послуг;

- недопущення встановлення планових показників чи будь-якого іншого планування притягнення учасників ринків до відповідальності та/або застосування до них заходів впливу;

- здійснення нагляду на основі ризик-орієнтованого підходу з урахуванням принципів пропорційності, оцінки ризиків та доцільності.

Формами здійснення Національним банком України нагляду за діяльністю на ринках небанківських фінансових послуг є безвиїзний нагляд та інспекційні перевірки.

В процесі нагляду у сфері державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг Національний банк України здійснює регулярне проведення оцінки загального фінансового стану небанківської фінансової установи, результатів її діяльності та якості корпоративного управління, системи внутрішнього аудиту (контролю) та управління ризиками, дотримання обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

Регулятор встановлює для небанківських фінансових установ та інших осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, правила складання та подання йому звітності про їхню діяльність, вимоги щодо обсягу та строків оприлюднення такої звітності.

Задля досягнення цілей державного регулювання і нагляду регулятор наділений правами: отримувати від державних органів та інших осіб інформацію, у тому числі конфіденційну, щодо фінансового/майнового стану учасників небанківських фінансових установ, юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, та осіб, що набувають або збільшують істотну участь у таких установах або юридичних особах, їх ділової репутації, джерел походження коштів, що використовуватимуться для формування капіталу небанківських фінансових установ та юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги; письмово вимагати від небанківських фінансових установ та юридичних осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, копії документів, а також письмові пояснення з питань їхньої діяльності.

Інспектування здійснюється регулятором шляхом планових та позапланових інспекційних перевірок діяльності учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг), їх афілійованих та споріднених осіб. Періодичність проведення планових інспекційних

перевірок, які можуть проводитися не частіше одного разу на рік, визначається на основі затверджених регулятором критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від здійснення діяльності учасниками ринку небанківських фінансових послуг та їх суспільна важливість.

Проведення позапланової інспекційної перевірки здійснюється, зокрема, з таких підстав, як: недотримання учасником ринку небанківських фінансових послуг вимог законодавства та/або надання ним недостовірної інформації, а також перевірка виконання зазначеним суб'єктом вимоги про усунення таких порушень; погіршення фінансового стану учасника ринку небанківських фінансових послуг та/або підвищення ступеня ризику від здійснюваної ним діяльності, або про здійснення діяльності на ринку небанківських фінансових послуг без відповідних ліцензій і дозволів.

Для проведення інспекційної перевірки Національний банк України може залучати зовнішніх експертів, які мають відповідну кваліфікацію.

До компетенції Національного банку України у сфері державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг віднесено видачу небанківським фінансовим установам та особам, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, ліцензії на провадження діяльності з надання фінансових послуг.

Суттєво уточнена компетенція Національного банку України в частині застосування заходів впливу у сфері державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг. Регулятор, зокрема, має право: зобов'язати порушника вжити заходів для усунення порушення та/або вжити заходів для усунення причин, що сприяли вчиненню порушення; вимагати скликання позачергових зборів учасників фінансової установи; накладати штрафи; тимчасово зупиняти або відкликати (анулювати) ліцензію на провадження діяльності з надання фінансових послуг; відсторонювати керівництво від управління фінансовою установою та призначати тимчасову адміністрацію; затверджувати план відновлення фінансової стабільності фінансової установи; виключати відповідно до законодавства учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг) з Державного реєстру фінансових установ або реєстру осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги; установлювати для небанківських фінансових груп підвищені економічні нормативи, ліміти та обмеження щодо здійснення окремих видів операцій.

Створення законодавчого підґрунтя для розширення функціоналу, а відтак інституційної спроможності Національного банку України як регулятора ринку фінансових послуг визначає обсяг та структуру його функцій і завдань щодо формування та реалізації стратегії розвитку фінансового сектору країни у середньо- та довгостроковій перспективі. Це знайшло відображення у затвердженій регуляторами фінансового ринку – Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Міністерством фінансів України і Фондом гарантування вкладів фізичних осіб – Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року (далі – Стратегія) [11].

Стратегія передбачає розвиток останнього за п'ятьма основними напрямками – зміцнення фінансової стабільності; сприяння макроекономічному розвитку та зростанню економіки; розвиток фінансових ринків; розширення фінансової інклюзії; впровадження інновацій у фінансовому секторі. В розрізі зазначених напрямів окреслені стратегічні цілі та визначені завдання регуляторів, в тому числі, Національного банку України.

В рамках блоку «небанківський фінансовий сектор» серед таких завдань останнього особливо виділяються наступні [11]:

– впровадження регуляторних вимог, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, зокрема, щодо ліцензійних вимог, вимог до капіталу, ліквідності, розкриття інформації та кваліфікаційних вимог; впровадження ризик-орієнтованого підходу до нагляду за небанківськими фінансовими установами; визначення системно важливих небанківських фінансових установ; розширення кола учасників Кредитного реєстру Національного банку України за рахунок небанківських фінансових установ; запровадження процедури оздоровлення та виведення з ринку небанківських фінансових установ відповідно до BRRD (стратегічна ціль «Ефективне регулювання фінансового сектору та удосконалення наглядових підходів»);

– розробка інструментів макропруденційного регулювання небанківського фінансового сектору (стратегічна ціль «Стійкість фінансового сектору до викликів»);

– затвердження Концепції корпоративного управління в небанківських установах, яка передбачатиме запровадження спеціальних вимог до корпоративного управління учасників, що належать до окремих сегментів ринку фінансових послуг, критеріїв вибору ними повної або спрощеної моделі корпоративного управління, оцінки професійної придатності членів органів управління та нагляду за небанківськими установами; затвердження стандартів побудови комплексної, адекватної та ефективної системи внутрішнього контролю фінансових установ; удосконалення системи управління конфліктами інтересів у фінансових установах (стратегічна ціль «Підвищення якості корпоративного управління та управління ризиками у фінансовому секторі»);

– впровадження регулювання ринкової поведінки небанківських фінансових установ; запровадження стандартів розкриття інформації щодо основних умов фінансових продуктів (стратегічна ціль «Посилення захисту прав споживачів фінансових послуг»);

– забезпечення дерегуляції ринків небанківських фінансових послуг з низьким рівнем ризиків або які не відповідають практикам Європейського Союзу; впровадження механізмів раннього реагування на ризики ринку (стратегічна ціль «Сприяння розвитку ринків небанківських фінансових послуг»).

Підсумовуючи, слід зазначити, що формування завершеної інтегрованої моделі регулювання ринку небанківських фінансових послуг, започаткованої Законом, передбачає здійснення наступних послідовних кроків у напрямі, з одного боку, зміцнення інституційної спроможності Національного банку України як регулятора, а, з другого, – формування концептуальних засад та нормативно-правове забезпечення розвитку усіх сегментів фінансового ринку. Сформована Національним банком України дорожня карта «Спліт» визначає деталізований перелік дій регулятора за цими напрямками, які, зокрема, структуровані за такими елементами: «розробка змін до законодавства; напрацювання регуляцій та політик регулювання; питання подачі статистики та звітності; функціональні та організаційні зміни в частині кадрової політики; інформаційні технології; підтримка діяльності; нагляд та інспектування; комунікації; фінансовий моніторинг» [15].

Особливий блок в реалізації таких напрямків представлений загальною концепцією «майбутнього регулювання та нагляду, яка буде викладена у білих книгах по кожному сегменту ринку ... окремо за сегментами страхування, кредитних спілок, лізингу, факторингу, ломбардів та мікрофінансових компаній» [15], що, зрештою, буде закладено у систему законодавчого забезпечення формування завершеної моделі. Саме зазначений сегмент у дорожній карті «Спліт» представляє інтерес для наукового супроводу, здійснення якого в кінцевому плані має забезпечити належну якість законодавчого регулювання ринку небанківських фінансових послуг в рамках інтегрованої моделі.

4.2. Валютний ринок України: проблеми та перспективи функціонування

© Сідельник О. П.

канд. екон. наук, доцент, ЛННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», Львів, Україна

© Грудзевич У. Я.

канд. екон. наук, доцент, ЛННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», Львів, Україна

© Руденко З. М.

канд. екон. наук, доцент, ЛННІ ДВНЗ «Університет банківської справи», Львів, Україна

Забезпечити високий рівень конкурентної позиції економіки держави та усіх її фінансових процесів, зокрема можливо, за умов ефективного функціонування валютного ринку країни.

Оскільки, процес регулювання валютного ринку є одним з визначальних напрямів економічної політики нашої держави то дослідження валютних відносин у сфері ринкового господарства, зокрема аналіз та оцінка їх позитивних та негативних тенденцій дає змогу регулятору (Національному банку України) підвищити ефективність функціонування вітчизняного валютного ринку та уникнути значних потрясінь в умовах економічної нестабільності.

Дослідження основних аспектів щодо даної проблематики було висвітлено у працях зарубіжних вчених, таких як Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен, Г. Хоггарт та інші. Дослідження особливостей функціонування валютного ринку, аналіз і оцінку сучасних проблем розвитку в Україні, провадили у свій час О. В. Дзюблюк, А. Гальчинський, О. В. Васюренко, Н. Є. Вдовиченка, В. І. Міщенко, С. В. Мочерний, М. І. Савлук, Є. В. Савельєв, Т. С. Шемет та інші. Беручи до уваги їх наукові напрацювання, слід відзначити, що оскільки їх дослідження провадились ще до початку світових та вітчизняних фінансових криз, вбачаємо необхідність у аналізі та оцінці сучасного валютного ринку України.

Валютним ринком науковці називають сукупність операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, розрахунки за зовнішньо-торгівельними контрактами між учасниками міжнародних відносин, здійснюваних через банки. Аналіз наукової літератури з цього питання дозволяє виявити різноманітність думок з приводу трактування сутності валютного ринку та його класифікацій за різними ознаками.

Так, у великому тлумачному словнику сучасної української мови: валютний ринок – це «сукупність попиту та пропозицій на валюти». М. І. Савлук та О. В. Васюренко вважають, що валютний ринок – це сукупність обмінних та депозитно-кредитних операцій в іноземних валютах, які здійснюються між юридичними та фізичними особами за ринковим курсом або процентною ставкою. Т. С. Шемет та колектив авторів називають валютні ринки офіційними центрами, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на основі попиту та пропозиції [1, с. 158]. С. Мишкін зазначає, що це: «Ринок, на якому відбувається купівля-продаж валюти та банківських депозитів, що поіменовані у різних валютах. Є. В. Савельєв, досліджуючи поняття валютного ринку, дійшов висновку, що наведення різних його визначень сприятиме кращому розумінню суті валютного ринку. Тому трактує валютний ринок як особливий ринок, на якому продають шляхом обміну не матеріальні, а валютні цінності (грошові маси) різних країн, а як ціни на ньому виступають номінальні валютні курси.

Набагато ширше трактування валютного ринку пропонується у «Фінансовому словнику», працях Б. С. Івасіва, О. І. Бутука, В. А. Юценка, В. І. Міщенко, В. Д. Лагугіна, де сучасний валютний ринок – це не просто місце для здійснення валютних операцій, це – система фінансово-економічних відносин та фінансово-економічних інститутів і механізмів для здійснення операцій купівлі-продажу (обміну) іноземних валют і платіжних документів у іноземних валютах. Валютний ринок в Україні є індикатором як і валютні ринки більшості країн світу, значною мірою відображає стан економіки країни. Його коротка (за світовими мірками) історія представлена кількома періодами, коли застосовувалися різні підходи до його регулювання. Формування валютного ринку безпосередньо пов'язане з процесами розбудови української держави та реформуванням її економіки [2].

Невід'ємною складовою грошово-кредитної політики Національного банку є валютно-курсова політика. Реалізація ефективної валютно-курсової політики базується на аналізі та оцінці ключових факторів валютного курсоутворення в Україні, які виступають і чинниками валютних ризиків макроекономічного характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика основних макроекономічних показників України, 2009 – 2020 рр.

Роки	Офіційні міжнародні резерви України	Відхилення		Державний борг	Відхилення	
		у грн	у %		у грн	у %
на 31.12.2009	26505,00	-	-	316884,6	-	-
на 31.12.2010	34576,00	8071,00	30,45	432235,4	115350,8	36,4
на 31.12.2011	31794,61	-2781,39	-8,04	473121,6	40886,2	9,5
на 31.12.2012	24546,19	-7248,42	-22,80	515510,6	42388,9	9,0
на 31.12.2013	20415,71	-4130,48	-16,83	584114,1	68603,5	13,3
на 31.12.2014	7533,33	-12882,38	-63,10	1100564,0	516449,9	88,4
на 31.12.2015	13299,99	5766,66	76,55	1572180,2	471616,2	42,9
на 31.12.2016	15539,33	2239,34	16,84	1929758,7	357578,5	22,7
на 31.12.2017	18808,45	3269,12	21,04	2141674,4	211915,7	11,0
на 31.12.2018	20820,43	2011,98	10,70	2168627,1	26952,7	1,3
на 31.12.2019	25302,16	4481,73	21,53	1998275,4	-170351,7	-7,9
на 31.03.2020	24923,75	-378,41	-1,50	316884,6	257277,4	12,9

Джерело: узагальнено авторами за даними [3]

Протягом досліджуваного періоду, окрім 2019 р. спостерігається значний ріст загального обсягу державного боргу України. За досліджувані 12 років обсяг державного боргу збільшився більш ніж у 7 разів з 316884,6 до 316884,6 млрд. грн. у 2020 р.

Необхідно відзначити, що ріст загального державного боргу був зумовлений зростанням як зовнішнього так і внутрішнього державного боргу (табл. 2).

Станом на 31 березня 2020 р. міжнародні резерви України, за попередніми даними, становили 224923,75 млн дол. США (в еквіваленті). У лютому вони знизились на 1,5 %. Зменшення міжнародних резервів у лютому зумовлене, насамперед, збереженням не сприятливої ситуації на валютному ринку.

Таблиця 2

Державний та гарантований державою борг України, 2009 – 2020 рр., млн. грн.

Роки	Загальний борг			Зовнішній борг		Внутрішній борг	
	Сума	Відхилення		Сума	Відхилення, %	Сума	Відхилення, %
		у грн.	у %				
2009	316884,6	-	-	211751,7	-	105132,9	-
2010	432235,4	115350,8	36,4	276745,6	30,7	155489,8	47,9
2011	473121,6	40886,2	9,5	299413,9	8,2	173707,7	11,7
2012	515510,6	42388,9	9,0	308999,8	3,2	206510,7	18,9
2013	584114,1	68603,5	13,3	300025,4	-2,9	284088,7	37,6
2014	1100564,0	516449,9	88,4	611697,1	103,9	488866,9	72,1
2015	1572180,2	471616,2	42,9	1042719,6	70,5	529460,6	8,3
2016	1929758,7	357578,5	22,7	1240028,7	18,9	689730,0	30,3
2017	2141674,4	211915,7	11,0	1374995,5	10,9	766678,9	11,2
2018	2168627,1	26952,7	1,3	1397217,8	1,6	771409,3	0,6
2019	1998275,4	-170351,7	-7,9	1159221,6	-17,0	839053,8	8,8
2020	2255552,8	257277,4	12,9	1387805,0	19,7	867747,7	3,4

Джерело: узагальнено авторами за даними [3]

Хоча у лютому 2020 р. чиста пропозиція валюти збільшилася внаслідок збереження на достатньому рівні надходжень від експорту та одночасного зменшення попиту на валюту з боку імпортерів через нижчі ціни та потребу в енергоносіях на тлі теплої зими, а також поширення світом коронавірусу, яке ускладнило світову торгівлю і стримувало міжнародний туризм. Як результат, обсяги купівлі валюти НБУ на міжбанківському валютному ринку перевищили обсяги продажу на 689,0 млн дол. США. Національний банк поповнював міжнародні резерви в окремі дні, коли пропозиція валюти була більшою за попит, і загалом купив 734,0 млн дол. США. Водночас для згладжування надмірних коливань гривні в бік знецінення Національний банк також провів валютну інтервенцію з продажу валюти на 45,0 млн. дол. США.

Також, на обслуговування та погашення державного боргу в іноземній валюті загалом було спрямовано 768,8 млн дол. США (в еквіваленті). З них 417,2 млн дол. США сплачено за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП), номінованими у валюті, 213,6 млн дол. США – за зобов'язаннями уряду та Національного банку на користь Міжнародного валютного фонду, 33,7 млн дол. США – за єврооблігаціями (ОЗДП). Решта коштів сплачена за іншими зобов'язаннями перед іноземними кредиторами та міжнародними фінансовими організаціями. Водночас упродовж місяця уряд залучив 202,3 млн дол. США за рахунок розміщення валютних ОВДП. У минулому місяці їх вартість збільшилася на 207,2 млн дол. США (в еквіваленті).

Поточний обсяг міжнародних резервів покриває 4 місяці майбутнього імпорту, що є достатнім для виконання зобов'язань України та поточних операцій уряду і Національного банку.

Отже, на динаміку резервів впливали такі основні чинники:

- по-перше, операції Національного банку на міжбанківському валютному ринку.
- по-друге, операції уряду з управління державним боргом.
- по-третє, переоцінка фінансових інструментів (зміна ринкової вартості та курсу гривні до іноземних валют).

Сучасний валютний ринок України функціонує в умовах вкрай несприятливого зовнішнього середовища та загострення соціально-політичного напруження в суспільстві, що негативно впливає на національну економіку та не сприяє інноваційному розвитку [2].

Ситуація на валютному ринку є ще вкрай напруженою. Валютно-курсова політика національної економіки на нинішньому етапі розвитку націлена на реалізацію регулятивного впливу держави, а саме НБУ, на стан і можливості коливання обмінного курсу національної грошової одиниці щодо долара США. Саме тому динаміка валютного курсу гривня/долар найбільш точно відображає зміни у валютно-курсовій політиці НБУ.

Зміцнення в липні 2019 р. гривні дозволило значно перевершити показники того ж місяця двох попередніх років. Протягом 2016 – 2019 рр. стабільнішою та міцнішою гривня була тільки в липні 2016 р., коли офіційний курс досяг позначки 24,77 грн/дол.

Загалом з початку 2019 р. пом'якшено або припинено дію вже понад 30 валютних обмежень. Одним з ключових рішень у другому кварталі стало скасування обов'язкового продажу частини валютних надходжень. Цей захід застосовувався упродовж майже 7 років – з кінця 2012-го.

Основні фактори, які сприяли продовженню валютної лібералізації у першому півріччі 2019 р., подано у (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика факторів, які сприяли продовженню валютної лібералізації, 2019 р.

Фактори	Характеристика
Стійке зростання економіки України	У першому кварталі 2019 р. реальний ВВП, зріс на 2,5 %, а у другому – на 4,6 % порівняно з аналогічними кварталами минулого року
Прийнятні показники платіжного балансу	Умови торгівлі для України поліпшилися через зниження цін на природний газ за одночасного зростання цін на залізну руду та зернові на світових ринках. Крім цього, збільшилися надходження з оплати праці з-за кордону, знизилася обсяги репатріації дивідендів, підвищився інтерес міжнародних інвесторів до українських державних облігацій. Ці фактори компенсували вплив валюти, зумовлений іншими чинниками, зокрема значними обсягами погашень державного боргу
Достатній обсяг міжнародних резервів для виконання зобов'язань України	Попри загальне високе боргове навантаження на державні фінанси, міжнародні резерви України за підсумками першого півріччя залишилися на рівні кінця минулого року. Станом на 1 липня 2019 р. вони становили 20,6 млрд дол США. Водночас вже 1 серпня вони сягнули 6-річного максимуму в 21,8 млрд дол. США. Чиста купівля валюти НБУ з початку 2019 року сягнула майже 3 млрд дол. США на тлі зміцнення національної валюти
Дедоларизація державного боргу	Частка державного та гарантованого державою боргу в іноземній валюті зменшилася з 71 % станом на 31.12.2018 р. до 67 % станом на 30.06.2019 р. в загальному обсязі державного боргу. Це зменшує валютні ризики країни
Зниження інтенсивності військового конфлікту на сході країни, стабільна робота банківської системи та поліпшення економічних очікувань	Ці чинники сприяли поступовому відновленню припливу депозитів у національній валюті в банківську систему, який підсилювався поживленням економічної активності та підвищенням як реальних, так і номінальних доходів населення

Джерело: узагальнено авторами за даними [4]

Проте, ще у той період виникали сумніви щодо довгого періоду такого стану на валютному ринку. Про це свідчив досвід сезонного ослаблення, яке спостерігалось протягом кількох останніх років. Загалом, висока невизначеність економічної та політичної ситуації в країні, безліч малопередбачуваних факторів роблять прогнозування валютного курсу складним і сумнівним. У таких умовах можна хіба що покластися на довгострокову оцінку макроекономічної ситуації й поточні очікування учасників ринку.

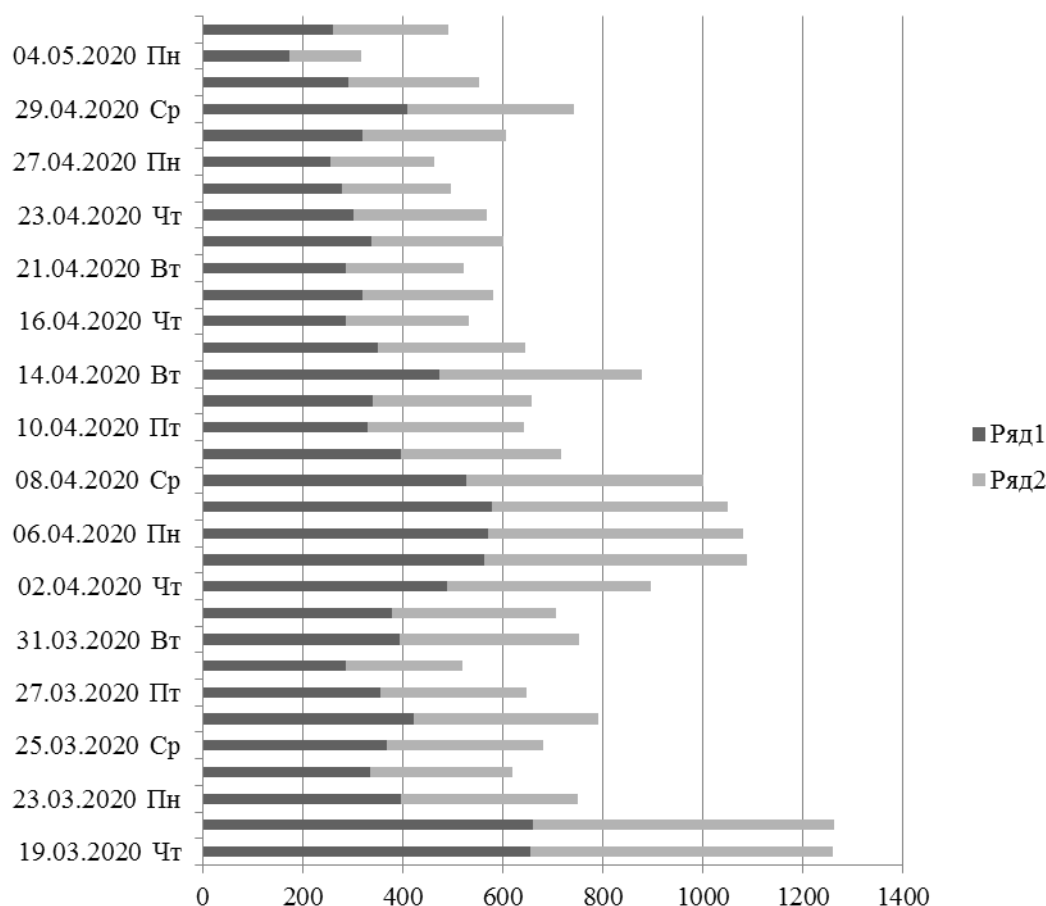
Щодо впливу ситуації з коронавірусом на валютний ринок, то з 10 березня спостерігався значний попит на іноземну валюту. Щоденні обсяги попиту на валюту збільшувалися більш ніж у 2 рази. У перший тиждень березня 2020 р. Національний банк України викупив з валютного ринку 150 млн дол. США, водночас продав з резервів 307,2 млн дол. США. Проте,

вже 10–13 березня Національний банк України витратив із золотовалютних резервів 981,6 млн дол. США, а 16–20 березня 1,038 млрд дол. США для стримування різкої девальвації гривні [4].

Проте, ще у кінці березня Національний банк України повідомив, що ситуація на валютному ринку стабілізується, різких коливань курсу валют стало набагато менше. Через зростання попиту на валюту НБУ довелося продавати валюту із золотовалютних резервів. В окремі дні обсяги продажу сягали понад 300 млн дол. США за день. Частково, на стабілізацію ситуації вплинуло і ухвалення Верховною Радою України закону про ринок землі та ухвалення у першому читанні банківського законопроекту, оскільки ці закони є ключовими умовами для продовження співпраці України та МВФ.

Станом на початок квітня місяця 2020 р. Національний банк України викупив з ринку 34 млн дол. США, і протягом першого тижня цього ж місяця НБУ продав з резервів лише 76,8 млн дол. США для підтримки курсу гривні.

Загалом обсяг продажів на міжбанку з 19.03.2020 р. по 5.05.2020 р. (млн. дол. США) – період офіційно оголошеного карантину в Україні показано на рис. 1.



Ряд 1 – обсяг продажів на міжбанку. Ряд 2 – в т.ч. в дол. США

Рис. 1. Обсяг продажів на міжбанку, 19.03.2020 – 5.05.2020 рр.

Джерело: узагальнено авторами за даними [3]

Проведений аналіз ситуації на валютному ринку в Україні дає можливість визначити такі основні тенденції та обґрунтувати певні особливості функціонування. Зокрема, основний тиск на курс, як і раніше, надає зовнішньоторговельний дефіцит. Також значно послаблюють гривню девальваційні очікування, які зокрема підігруються необхідністю погашати значні суми валютного боргу уряду.

Проте жорстка монетарна політика НБУ та стримана фіскальна політика уряду підтримують умовну стабільність національної валюти, знижуючи доступність гривневого ресурсу та стримуючи зростання попиту на іноземну валюту й зміцнюючи довіру до України зовнішніх кредиторів.

Одним з факторів, що сприяє покращенню ситуації є зростання попиту іноземних інвесторів на гривневі ОВДП українського уряду. Протягом 2019 р. обсяг придбаних іноземними інвесторами ОВДП виріс у майже чотирнадцять разів до 84 млрд грн з початку року. Проте ситуація з ОВДП є вкрай нестабільною і в подальшому може призвести до вкрай негативної ситуації на ринку [5].

Підвищення глобальних ризиків, як правило, спонукає інвесторів скорочувати свої позиції на найбільш небезпечних ринках, навіть незважаючи на привабливо високі прибутковості, нажаль, український ринок схильний до таких ризиків.

Протягом аналізованого періоду відбулося припинення заходів захисту щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті також було обумовлено втратою його дієвості. Так, за умов досягнення макрофінансової стабільності і відкриття доступу до міжнародних ринків капіталу (завдяки насамперед співпраці з МВФ) роль захисту щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті останнім часом недотримувались: фактично продавалося близько 90 % валютних надходжень, хоча норматив було встановлено на рівні 30 %.

З урахуванням усіх особливостей валютного ринку значний вплив фактору сезонності на динаміку курсу зберігається. Цьому сприяють невеликі розміри валютного ринку й домінування на ньому сезонно-орієнтованих гравців: експортерів агропродукції, імпортерів енергоносіїв і споживчих товарів, а також компаній, що сплачують дивіденди за кордон. Виходячи з дій цих ключових гравців, кожен рік можна умовно розділити на дві частини. Спочатку настає період зміцнення гривні, коли переважає попит на неї з боку агроекспортерів у зв'язку з проведенням посівної кампанії. Водночас імпортери малоактивні. Таким чином, запаси валютного ресурсу у цей період витрачаються на поточні гривневі потреби. Потім ситуація змінюється на протилежну, і йде період ослаблення гривні, коли вже імпортери, а також платники валютних дивідендів, активно витрачають гривневий ресурс для придбання валюти. Усі інші учасники ринку враховують ці сезонні рухи курсу, а значить – можуть їх посилити.

Стійке поліпшення макроекономічної ситуації в Україні впродовж 2019 р. дало змогу НБУ продовжувати заходи з лібералізації валютного ринку. НББ за умов покращення макроекономічної ситуації та з урахуванням оцінки ефектів від вже знятих обмежень на валютному ринку продовжуватиме послаблювати та припиняти дію заходів захисту. Кінцева мета валютної лібералізації – забезпечення режиму вільного руху капіталу без будь-яких обмежень. Проте ситуація яка склалася у першому кварталі 2020 р. змусила частково повернутися до попередніх методів.

Отже, проаналізовані показники, які дають змогу оцінити тенденції вітчизняного валютного ринку, зберігають стабільно негативну динаміку, зокрема, на тлі пандемії COVID-19. Також, фінансова і політична нестабільність дестабілізують національну валюту що у свою чергу стримує розвиток валютного ринку. За таких умов, Національний банк України має провадити валюту політику зосереджену на: лібералізації валютного ринку; дедоларизація державного боргу; зниженні зовнішньоторговельного дефіциту; забезпеченні режиму плаваючого курсоутворення; формуванні достатніх обсягів міжнародних резервів для виконання зобов'язань України; забезпеченні високого рівня довіри до національної валюти.

4.3. Дослідження проблем забезпечення ефективної системи валютного регулювання та контролю на мікро- та макроекономічному рівнях

© Холодна Ю. Є.

канд. екон. наук, доц., доцент кафедри фінансів,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна

За останні роки все більше простежується об'єктивна тенденція міжнародної кооперації виробництва та виходу капіталу за межі національних кордонів. Саме це створює сприятливі умови для обігу національних валют, які мають найбільшу купівельну спроможність, стабільність, тобто високий ступінь конвертованості за межами країн-емітентів. Отже, слід зазначити, що поглиблення міжнародної економічної інтеграції та структуризація валютного ринку кожної країни потребують політики державного регулювання економіки і певного втручання державних органів у валютно-кредитні та фінансові відносини.

Сучасний стан досліджень проблем валютного контролю зумовив необхідність узагальнення світового досвіду та явищ, що належать до сфери організації валютного

контролю з метою виявлення головних тенденцій і протиріч, що виникають у світовій практиці. Це необхідно зробити для того, щоб подолати вузькість висновків та рекомендацій, які можуть бути результатом досліджень лише окремих, як правило, суто технічних, сторін валютного контролю (інформаційне забезпечення, права контролюючих органів, штрафні санкції тощо), і забезпечити теоретичне розуміння місця та ролі валютного контролю у розвитку сучасної фінансово-банківської системи.

Валютному контролю приділяється значна увага Національним банком України та органами законодавчої та виконавчої влади, що знайшло своє відображення у Конституції України, Законах «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», Положеннях та Постановах НБУ. Результати теоретичних досліджень у даній сфері дослідження представлені у працях таких вчених-економістів Васюренко О. В. [3], Н. М. Внукова [4], О. В. Черевко [7], О. М. Колодізев [5], І. М. Патюта [6], І. М. Чмутова [4] О. М. Колодізев [5] та інші.

В сучасних умовах проблема валютного контролю є актуальною не тільки через те, що держава відіграє тут головну роль, але і через те, що цей процес впливає на економічні показники діяльності суб'єктів підприємництва, торкаючись певною мірою інтересів кожного громадянина.

Валютний контроль є специфічним видом фінансового контролю. Його слід розглядати як комплекс заходів, які здійснюють спеціально уповноважені державні органи та інші суб'єкти. Ці заходи спрямовані на забезпечення додержання учасниками валютних правовідносин валютного законодавства України при проведенні валютних операцій [3].

Основні напрямки валютного контролю та функціонування валютного контролю в системі економічних відносин зображено на рис. 1.



Рис. 1. Принципова схема дослідження і функціонування валютного

Джерело: авторська розробка

Важливим аспектом дослідження активності валютного контролю в системі економічних відносин на макроекономічному рівні є проблеми у сфері повноважень державних органів у сфері валютного контролю. В Україні створено систему державних органів, які наділені відповідними повноваженнями, щодо здійснення заходів стосовно перевірки дотримання валютного законодавства. Проте, на думку автора, повноваження деяких органів в законодавстві України є досить розмитими, що викликано, в першу чергу, відсутністю єдиного законодавчого акта у сфері валютного регулювання

В Україні головним органом, на який покладено функції валютного контролю, є Національний банк України, що забезпечує: по-перше, контроль за використанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, не віднесених законодавством до компетенції інших державних органів; по-друге, виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно з чинними актами валютного законодавства України [4].

Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати й одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті у межах повноважень, визначених чинним законодавством.

Дослідивши світовий досвід, цікаво порівняти кількість та структуру контролюючих органів у сфері валютних операцій. Отже, множинність органів валютного контролю не є виключенням і в загальносвітовій практиці. Наприклад, у Великій Британії здійснення валютного контролю покладається на такі органи: Банк Англії, Казначейство, митні та акцизні органи. Повноваження зазначених органів закріплені різними нормативними актами, які практично не пов'язані один з одним і не створюють єдиної системи.

Уповноваженні органи у сфері валютного зображені на рис. 2.

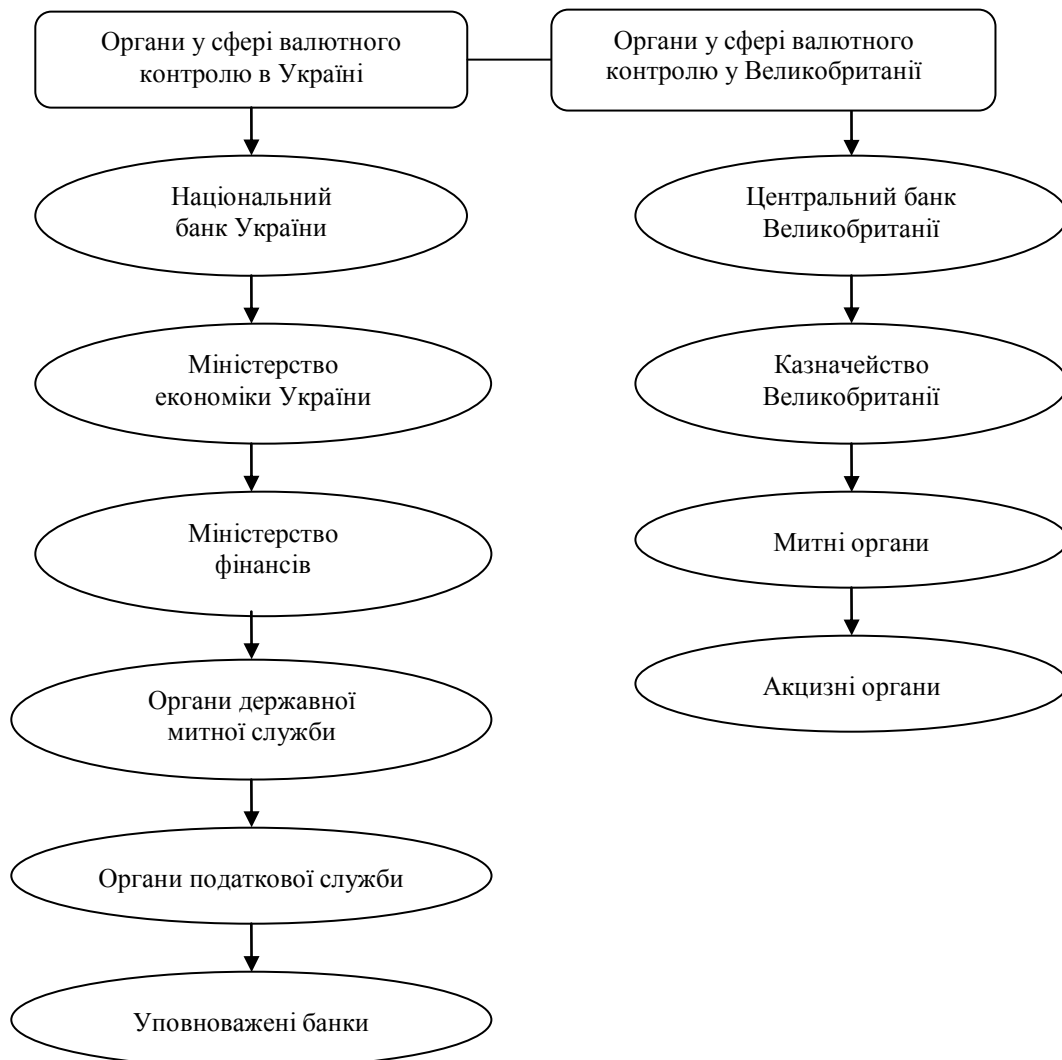


Рис. 2. Уповноважені органи валютного контролю в Україні та Великобританії

Джерело: авторська розробка

Аналізуючи наведену структуру контролюючих органів, бачимо, що ефективність валютного контролю з боку держави, тобто на макрорівні, не залежить від кількості та розгалуженості контролюючих суб'єктів. Головною проблемою для нашої держави на данному етапі є прозорість роботи контролюючих органів та чітке виконання розроблених законів, норм і правил роботи з валютними цінностями та здійсненими валютними операціями. Цей процес услаблюється високими показниками тіньового обігу коштів, а також наявністю постійних каналів відтоку валютних цінностей.

Саме про дієвість та ефективність валютної політики держави свідчить збільшення або зменшення обсягів відтоку капіталів за межі державних кордонів. Аналізуючи усю систему регулювання та контролю, слід зазначити, що головні чинники, які призводять до наявності такого процесу в Україні:

- недосконалість законодавчої бази, особливо у сфері оподаткування;
- відсутність об'єктів для вкладення грошових коштів, що відповідали б інтересам інвесторів;
- нестабільність та непередбачуваність політичної ситуації;
- криміналізація економіки та корумпованість влади;
- неврегульованість відносин власності [5].

Дослідивши усі чинники, які свідчать про слабкі місця в системі ефективного комплексу заходів валютного регулювання та контролю, їх можна звести до кількох основних (табл. 1).

Таблиця 1

Основні способи впливу капіталів за кордон

Способи	Механізм
Банківський	Переказ та інші банківські операції, за допомогою яких кошти в іноземній валюті, що знаходилися на рахунках в українських банках, переводяться на рахунки в іноземних банках
Фізичний	Вивезення наявної та іншої (наприклад, на кредитних картках, у дорожніх чеках тощо) іноземної валюти і валютних цінностей, цінних паперів при перетинанні кордону України
Експортно-імпорتنний	Неповернення валюти, отриманої від здійснюваної за кордоном економічної діяльності, на територію України
Господарський	Ведення явно не вигідної для українського партнера офіційної економічної діяльності з іноземними партнерами або вітчизняними підприємствами, що знаходяться за кордоном, з одночасним отриманням та розміщенням неофіційних валютних прибутків за межами України
Небанківські перекази	Використання телеграфних та інших небанківських переказів грошових коштів за кордон

Джерело: авторська розробка

Отже, в сучасних умовах, найзавуальованішим каналом впливу капіталу є експортно-імпорتنні операції. Це одна з головних проблем валютного контролю в Україні. З метою розв'язання цієї проблеми Національний банк удосконалив нормативно-правову базу системи взаємодії між органами валютного контролю, зокрема, обміну інформацією між НБУ та Держмитслужбою України в частині контролю вантажно-митних декларацій на товари, що перетинають кордон. Відтак значно скоротився вплив валютних цінностей на підставі фіктивних митних декларацій.

Водночас залишаються майже повністю неконтрольованими як Національним банком, так і податковими органами перерахування іноземної валюти в оплату за послуги та використання активів нематеріального характеру.

Слабкий розвиток фондового ринку, невизначеність системи контролю за фінансовими операціями на цьому ринку також створюють сприятливі умови для втечі капіталу з країни.

Фактором ризику для української економіки є тенденція поступового накопичення зовнішніх активів у вигляді готівкової валюти поза банками, яке відображається у фінансовому рахунку платіжного балансу в статті «інший короткостроковий капітал» – активи [4].

Отже, на сьогодні є два головних завдання, пов'язаних з впливом коштів. По-перше, необхідно підвищити ефективність заходів, що перешкоджають впливу капіталу, а для цього

перш за все потрібно працювати у напрямку поступового усунення його першопричин, а саме поліпшувати інвестиційну привабливість України для внутрішнього інвестора та формувати стабільне правове поле у даній галузі. Крім цього було б доцільним посилити контроль за фірмами, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю з метою відсіювання нестабільних і підозрілих агентів ринку [6]. По-друге, потрібно створювати умови, котрі б сприяли поверненню уже вивезених за кордон капіталів разом з відпливом капіталу, не менш важливою проблемою на сьогоднішній день в Україні є так зване відмивання грошей, що є комплексною проблемою, включаючи питання розробки відповідного законодавства та його реалізації у юридичній практиці, адміністративні важелі, етичні аспекти та ін.

Головним інструментом при здійсненні регулятивних дій, на нашу думку, є валютний контроль, спроможний за допомогою наявного комплексу заходів вирішувати завдання, що стоять нині перед економікою України.

Новим кроком у цьому напрямку стало прийняття Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [1]. Згідно якого з 28 квітня 2020 р. діятимуть нові правила боротьби з відмивання доходів. Документ передбачає впровадження застосування суб'єктами первинного фінансового моніторингу ризик-орієнтованого підходу при проведенні належної перевірки своїх клієнтів, визначає перехід до кейсового звітування про підозрілі операції (діяльність) клієнтів. Крім того, законом створено прозорий інструмент притягнення до відповідальності за порушення.

Зазначимо, що за інформацією Мінфіну, цей закон також передбачає:

- перехід до застосування суб'єктами первинного фінансового моніторингу ризик-орієнтованого підходу та, відповідно, до кейсового звітування про підозрілі операції своїх клієнтів;

- можливість використання результатів належної перевірки, здійсненої іншим суб'єктом первинного фінмоніторингу;

- збільшення суми фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу (з 150 тис. грн до 400 тис. грн) з одночасним зменшенням кількості ознак таких фінансових операцій (з 17 до 4);

- створення прозорого інструменту притягнення до відповідальності за порушення;

- скорочення затрат банків та фінансових установ на звітування про фінансові операції завдяки можливості автоматизації процесу надання інформації та зменшення періодичності інформування;

- удосконалену процедуру розкриття кінцевих бенефіціарних власників [1].

Згідно з названим Законом система фінансового моніторингу складається з двох рівнів – первинного та державного. До первинного належать банки, небанківські фінансово-кредитні установи та інші юридичні особи, які здійснюють фінансові операції; до вторинного – центральні органи виконавчої влади та НБУ, а також спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу – урядовий орган державного управління, що діє у складі Міністерства фінансів України. Важливим завданням у майбутньому буде забезпечення скоординованості дій новоствореного органу з діями НБУ, Державної митної служби України та інших органів у сфері валютного контролю з метою максимізації ефективності роботи і недопущення використання Уповноваженого органу в політичних цілях [2].

Отже, макроекономічне регулювання та контроль за валютними операціями в Україні на макро-рівні здійснює Національний банк України, а мікро-рівень, в повному обсязі виконують і координують уповноважені банки. Вони, будучи багатофункціональними установами, контролюють розподіл виручки в іноземній валюті, експортно-імпортні операції, є посередниками при торгівлі іноземною валютою резидентами і нерезидентами, у розрахунках в межах торговельного обороту, вживають комплексні заходи щодо протидії легалізації незаконно отриманих коштів та відтоку капіталу за кордон, здійснюють постійний фінансовий моніторинг і належать до другого рівня системи банківського валютного контролю. Особливістю функціонування комерційних банків в системі банківського валютного контролю є їх подвійний статус: наявність контрольних повноважень та власна підконтрольність НБУ.

Будучи країною з перехідною ринковою економікою та інтегруючись до світових норм та правил а також світових організацій, Україна має правильно оцінювати свої можливості, стратегії та очікувані ризики, ефективно реалізовувати валютну політику в умовах глобалізації нестабільних економічних процесів. А це полягає у здійсненні валютного регулювання та контролю відповідно до стану економічного розвитку країни, що забезпечить мінімізацію негативного впливу внутрішніх та зовнішніх шоків і сприятиме її сталому економічному розвитку.

Для характеристики перспектив розвитку системи валютного регулювання в Україні необхідно виділити короткострокові (до 1 фінансового року) та довгострокові (на 4 – 5 років) цілі та пріоритети в цій сфері. Серед короткострокових цілей можливо зазначити – удосконалення діючої системи державних інститутів валютного регулювання та валютного законодавства, забезпечення стабільного функціонування національної грошової одиниці, проведення гнучкої політики курсоутворення, гармонізація інтересів експортерів та імпортерів. Довгострокові цілі та завдання поєднані та перекликаються з короткостроковими. Дуже важливо поєднання усіх етапів розвитку та удосконалення системи валютного контролю в умовах нестійкої макроекономічної ситуації.

Отже, серед довгострокових цілей можемо зазначити – підвищення рівня конвертованості гривні, поступове послаблення та зняття валютних обмежень, забезпечення макроекономічної стабільності та довіри до національної валюти, використання дисконтної політики з метою регулювання руху іноземних капіталів.

На сучасному етапі розвитку системи валютного регулювання і контролю в Україні одним з найактуальніших завдань є адаптація національної системи валютного регулювання і контролю до умов інтернаціоналізації економічних зв'язків та глобалізації міжнародних фінансових відносин. Через це залишається суперечність між тенденцією до поширення заходів жорсткого валютного контролю з боку держави та необхідністю його лібералізації для поживлення ділової активності й глибшої інтеграції до світових фінансових і товарних ринків [7]. Ця суперечність зумовлена як політичними (залишки схильності до вольових адміністративних методів управління), так і економічними причинами (низька конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, відносно слабка банківська система недоінвестування економіки).

Нові методи й інструменти валютних операцій, поява яких пов'язана з інтернаціоналізацією і глобалізацією світової економіки, дедалі більше знижують ефективність традиційних механізмів валютного регулювання та контролю. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання пошуку нових методів у сфері такого регулювання і контролю. Разом з тим, запозичуючи зарубіжний досвід, не слід забувати про специфіку національної економіки та особливо про перехідний період, на якому вона перебуває сьогодні. Крім того, валютне регулювання і контроль – важлива складова економічної політики України, що сприяє стабілізації потоків заощаджень резидентів на етапі, коли довіра до валютної політики держави ще не зміцніла.

Розглядаючи сучасний стан і нагальні проблеми валютного регулювання та контролю в Україні, можна зробити висновок, що максимальної ефективності у даній сфері можна досягти лише за умови поєднання і координації зусиль НБУ та комерційних банків. Адже, хоча Національний банк України і є головним генератором грошово-кредитних відносин у суспільстві в цілому й у валютній сфері зокрема, все-таки саме комерційні банки забезпечують утворення зв'язків між суб'єктами економіки і є тією необхідною ланкою, без якої весь макроекономічний механізм не зміг би ефективно функціонувати. Перспективами подальших розвідок у даному напрямку можна вважати вдосконалення законодавчої бази, наприклад прийняття закону про валютне регулювання і валютний контроль, а також розробку комплексу ефективних інструментів [3].

Отже у підсумку, можемо розставити акценти, при удосконаленні системи валютного контролю на рівні держави – це (макрорівень) та на рівні уповноважених банків (мікрорівні), отже по-перше, необхідно вдосконалити законодавчу базу, а головне перевіряти виконання вже існуючих положень, прописаних в рамках вітчизняного законодавства, поліпшити обмін даними між органами валютного контролю, розробити комплекс макроекономічних заходів щодо стимулювання повернення валютної виручки з-за кордону та її інвестування в економіку України та вдосконалити порядок валютного контролю з боку комерційних банків, за операціями своїх клієнтів, пов'язаними з усіма операціями з валютними цінностями.

4.4. Концептуальні засади функціонування публічних фінансів в умовах децентралізації: світовий досвід і міжнародні стандарти

© Бутурлак Т. О.

*канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

Сучасна вітчизняна система місцевих фінансів перебуває у фазі серйозного реформування, що зумовлено багатьма причинами, основними з яких є фінансово-бюджетна децентралізація в умовах нерівномірності соціально-економічного розвитку окремих територій і обмеженості власної дохідної бази місцевого самоврядування.

Зазначені питання набувають особливої актуальності у зв'язку з реалізацією адміністративно-територіальної реформи, внесенням змін до бюджетно-податкового законодавства та впровадженням низки секторальних реформ, у відповідності із міжнародними вимогами і стандартами.

В умовах окреслених змін з'являються нові виклики, вирішення яких повністю покладається на органи місцевого самоврядування. Слід також зазначити, що більшість ризиків, пов'язаних з цими процесами і їх наслідками, є безпрецедентними, тобто такими, що відбуваються вперше і не мають попередньої практики. З огляду на це, дослідження і аналіз зазначених питань набувають виключного значення.

Питанням теоретичного вивчення місцевих фінансів та визначення поняття фінансової (або фіскальної – у міжнародній практиці) децентралізації присвячено дослідження цілої плеяди західних вчених, таких як Ч. Тібу, Р. Масгрейв, У. Оутс, Т. Кун, А. Шах, Дж. Хафер, Б. Фрай, В. Василенко, Р. Айхенберг, К. Кайзер, П. Смоук та інші.

В Україні на сучасному етапі розвитку концепції децентралізації і провадження реформи на всіх рівнях державного управління особливо актуальним для вітчизняної економічної науки є вивчення можливостей і шляхів адаптації до фінансово-економічної та управлінської систем. Дослідженням і аналізом проблем місцевих фінансів і фінансової децентралізації зокрема, займається багато науковців, такі як С. І. Юрій, О. П. Кириленко, Н. О. Бикадорова, Ю. А. Глуценко, О. О. Синцова, В. М. Федосов, В. П. Христинка, І. О. Луніна та інші.

Потреби формування самодостатніх територіальних громад, що характеризуватимуться фіскальною спроможністю місцевих бюджетів, достатніми повноваженнями органів місцевого самоврядування, рівнем фінансової та адміністративної незалежності – є центральними в реформуванні адміністративно-територіальної та фінансово-бюджетної систем в Україні, і є можливими лише за умов передачі адміністративних та фінансових ресурсів на місця.

Досліджуючи це актуальне питання, слід відмітити, що місцеві фінанси є однією з провідних ланок загальнодержавних фінансів. Їх функціонування пов'язано із забезпеченням необхідними фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування. Місцеві фінанси – це система формування, розподілу і використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій і завдань, як власних, так і делегованих.

Фінансовою основою розвитку територіальних громад є місцеві бюджети. В сучасних вітчизняних умовах в процесі реформування місцевого самоврядування і територіальної реорганізації влади функціонування місцевих бюджетів спрямоване на активізацію внутрішнього потенціалу, застосування механізмів зміцнення доходної бази, забезпечення оптимального використання ресурсів громад та їх стабільного соціально-економічного розвитку.

Фінансова децентралізація означає не просто наповнення бюджету. Вона забезпечує прозорість фінансового перерозподілу та збільшує зацікавленість органів місцевого самоврядування в реалізації доходного (чи податкового – «фіскального» у міжнародній практиці) потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

За умов успішної реалізації фінансової децентралізації відкриваються додаткові можливості щодо формування місцевих бюджетів, зростає активність та ініціатива місцевої влади, збільшується фінансова незалежність у використанні коштів органами місцевого самоврядування, посилюється контроль за виконанням бюджету, підвищується результативність трансфертної політики, проводиться ефективне фінансове вирівнювання.

В свою чергу, організаційно успішна реалізація фінансової децентралізації можлива за умови достатньої автономності органів місцевого самоврядування в питаннях визначення розміру й структури видатків місцевих бюджетів, чіткого розподілу видаткових зобов'язань між рівнями влади з урахуванням економічних критеріїв, відповідного адміністративного та фінансового потенціалу місцевих органів влади щодо належного виконання покладених на них функцій, дієвих стимулів і механізмів відповідальності місцевого самоврядування для забезпечення ефективного надання суспільних благ членам громади відповідної території.

Перш за все, доцільним є дослідження витоків розуміння категорії «фінансова децентралізація» та її основних принципів.

Термін «децентралізація» (від лат. «de» – заперечення, «centralize» – центральний) означає скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [3].

Децентралізаційна теорія виникла саме під назвою «decentralization», і передбачала поділ усіх адміністративних прав на ті, що належать тільки до компетенції держави, і таких, що «надаються громаді, шляхом делегування» [3]. Таке тлумачення ототожнює децентралізацію із самоврядуванням. Насправді, більшість дослідників тлумачили цей термін саме як розширення прав і компетенцій локальних органів влади у вирішенні питань місцевого значення.

Такий підхід відображає етапи еволюції науки про місцеві фінанси, зокрема у теоріях, що пояснюють суть і природу місцевого самоврядування як форми місцевої влади:

– державницькій – в основі якої, лежить твердження, що органи місцевого самоврядування є органами державного управління і створюються державною владою для реалізації її функцій та завдань на місцевому рівні; таким чином, вони перебувають у структурі державної влади, їй підпорядковані і виконують «агентські функції»;

– теорії громадського самоврядування, чи теорії муніципального дуалізму, яка синтезує ідеї попередніх; в основі цієї теорії лежить твердження, що органи місцевого самоврядування мають власну, природну, а отже, суверенну компетенцію, однак до певної межі – тільки у сфері неполітичних відносин.

Розпочавшись з 70-х років ХХ ст. з розширення повноважень органів місцевої влади та закріплена з прийняттям Європейської хартії місцевого самоврядування у 1985 р., децентралізація довела свою ефективність, оскільки на її засадах побудовано розвинуті економічні системи країн ЄС та США.

Основоположником теорії фінансової децентралізації є американський економіст Чарльз Тібу. У своїх працях «Чиста теорія локальних витрат» (1956 р.) та «Економічна теорія фіскальної децентралізації в публічних фінансах: необхідність, джерела й використання» (1961 р.) він розглядає муніципалітети як структури, які пропонують різні кошики товарів («муніципальних послуг») за різними цінами («податковими ставками»). Оскільки жителі муніципалітетів мають різні потреби та неоднакові можливості щодо сплати податків, вони (згідно теорії Ч. Тібу) переходитимуть з одного муніципального утворення до іншого в пошуку максимальної корисності суспільних послуг, які їм надаватимуться, при мінімальних податкових платежах. Отже, Тібу стверджує, що завдяки цим процесам формуватиметься рівновага надання муніципальних послуг в співвідношенні до потреб населення, що сприятиме групуванню жителів в громади зі збалансованими потребами [7].

Наприкінці 50-х – початку 60-х ХХ ст. Ч. Тібу відзначав, що «фіскальна децентралізація підвищує рівень конкуренції серед місцевих органів влади, децентралізація забезпечує зростання ефективності, оскільки органи місцевого самоврядування мають більш точну інформацію про потреби своїх резидентів на відміну від центральної влади» [7].

В той же період Річард Масгрейв, відомий економіст і автор блискучої роботи «Теорія суспільних фінансів» (1959 р.), в якій дивним чином поєднуються особливості огляду економічного аналізу фіскальної політики уряду за двісті років, зауважив на той факт, що фінансова децентралізація сприяє ефективному розподілу ресурсів [4, с. 275].

В цій і в своїй наступній праці «Нариси фіскального федералізму» (1977 р.) він запропонував новаторський підхід до організації сфери публічних фінансів, виділивши три основні функції, ефективне забезпечення яких є ключовим завданням побудови системи бюджетного фінансування, а саме:

– аллокаційна – функція правильного та найбільш ефективного розміщення ресурсів. Розміщення ресурсів автор ставить в цілковиту залежність від питання аллокації потреб населення, поділяючи останні на «соціальні блага» (блага, які формуються потребами індивідів) та «мериторні блага» (блага, попит на які з боку приватних осіб менший від рівня «бажаного суспільством» і стимулюється державою) [7].

Отже, децентралізація виробництва та надання суспільного блага буде ефективнішим, оскільки його локалізація на відповідній території забезпечує надання послуг, що відповідає вподобанням та потребам населення. При цьому, децентралізація не призводить до росту витрат на виробництво даного блага, а його фінансування здійснюється за рахунок тих, хто цим благом користуватиметься.

Щодо мериторних благ, їх визначають як такі, дійсна цінність яких споживачам невідома, проте вони «породжені необхідністю підтримання соціального імунітету суспільства і тому визначають могутні мотиви поведінки держави у сферах культури, освіти, охорони навколишнього середовища та здоров'я нації» [7]. Тому саме держава забезпечує виробництво цих корисних для суспільства послуг, фінансуючи їх за допомогою надання бюджетних дотацій виробникам, і спонукає населення до збільшення їхнього споживання;

– перерозподільна функція, яка полягає в централізованому забезпеченні вирівнювання доходів адміністративно-територіальних одиниць. Потребу такого «державного нагляду» автор пояснює існуванням такого феномену, як «мобільність» бідних (міграція частки населення з одного регіону в інший при формуванні в ньому більш сприятливих умов для життєдіяльності), зменшення якого повинно забезпечуватися центральною владою [7]. При цьому, деякі перерозподільні функції можуть передаватися на місця;

– стабілізаційна – функція стабілізації макроекономічної ситуації в державі повинна реалізуватися центральною владою.

Слід також відмітити, що важливий внесок в розвиток теорії фінансової децентралізації, до якого звертаються в подальшому усі дослідники і на основі якого концепція поступово розвивалася, також належить Р. Масгрейву. Так, ним було сформульовано принципи, на основі та з урахуванням яких має проводитися фінансова децентралізація [7]. Серед них:

– принцип відповідності – прийняття рішення про виробництво суспільних благ має покладатися на громадян, які проживають на території, на якій надаватимуться відповідні послуги, та які фінансують їх виробництво шляхом сплати податкових платежів;

– принцип централізованого перерозподілу – політика розподілу повинна проводитися центральними органами влади, оскільки вони володіють необхідними для цього інструментами;

– принцип фінансового вирівнювання – забезпечення міжбюджетного вирівнювання між краще та гірше забезпеченими адміністративно-територіальними одиницями має проводитися на центральному рівні;

– принцип національних бажаних благ – надання благ, які є важливими з позиції підтримки національних інтересів або виробництво яких характеризується просторовими зовнішніми ефектами, може стимулюватися центральними органами влади за рахунок надання цільових трансфертів на їх виробництво [7].

Подальшим розвитком теорії фіскальної децентралізації займався англійський учений Уоллес Оутс. В 1972 р. в праці «Фіскальна децентралізація» ним було виведено «теорему децентралізації», в якій він стверджував, що «якщо в ізольованому територіальному утворенні існує можливість для надання суспільного блага і його граничні витрати дорівнюють середнім витратам його виробництва в кожному з утворень незалежно від того, як вони надаються (централізовано чи децентралізовано), то надання цього блага місцевими органами самоврядування в кількості, що відповідає реальному попиту, завжди буде ефективнішим, ніж його надання центральним урядом у фіксованому обсязі (на постійному рівні)» [3].

Децентралізаційна теорія, що виникла і розвивалась, передбачала поділ усіх адміністративних прав і функцій на ті, що належать компетенції держави, і такі, що надаються громаді, шляхом делегації, тобто делегування. Таке розуміння децентралізації ототожнює її із самоврядуванням. Більшість дослідників розуміли її як розширення прав і компетенцій місцевих органів управління у вирішенні питань локального значення. Тут заслуговує на увагу дослідження Кайзера К., який

відмічає, що зміст децентралізації в різних країнах різний, і залежить від завдань, які ставить уряд країни, проводячи реформу децентралізації та її операційного рівня [3]. Останні, в свою чергу, впливають на політичні рішення і проекти, що затверджуються державою та міжнародними організаціями-донорами (наприклад, Світовий банк).

Автор виділяє три напрямки реалізації успішної фінансової децентралізації [9]:

– деконцентрація – процес передачі відповідальності за надання конкретних послуг на регіональний рівень без делегування повноважень (наприклад, грантові можливості для децентралізованих інституцій – Агенції регіонального розвитку (АРР), відомчі (в складі міністерств) чи як територіальні підрозділи);

– делегування – центральні уряд делегують відповідальність за прийняття рішень і виконання функцій держави місцевій владі; за цих умов є підзвітність центральній владі, але нема прямого контролю (наприклад, виконання цільових програм чи конкретних функцій);

– деволуція – делегування повноважень центрального рівня у прийнятті владних рішень, у фінансовій сфері, в публічному управлінні місцевій владі (наприклад, право податкової ініціативи); цей напрям має найвищі ризики і його важко оцінити, адже надає певний ступінь політичної автономії [9].

В цілому, досліджуючи економічно-організаційну природу децентралізації, Кайзер К. виділяє три її види [9]:

– фінансову – визначає певний рівень, до якого підвищення доходів і видатків локального рівня є децентралізованим;

– адміністративну – визначає підзвітність та територіальний рівень компетенцій місцевого самоврядування і адміністрування (службовців, клерків тощо);

– політичну – окреслює рівень врядування і підзвітності центральній владі.

Слід відзначити, що усі три зазначені види знаходяться у тісній взаємодії і рівень їх виконання і реалізації визначає ефективність досягнення ефективності децентралізації. При відсутності одного з них унеможлиблюється застосування іншого.

Отже, фінансова децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів, і відповідальності за їх використання між центральними і локальними рівнями управління.

Зазначені принципи знайшли своє відображення в європейських стандартах організації місцевих фінансів. Так, ст. 9 Європейської хартії місцевого самоврядування регламентує право в рамках національної економічної політики на власні адекватні фінансові ресурси, якими органи місцевого самоврядування можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. При цьому «фінансові системи, які складають підґрунтя ресурсів органів місцевого самоврядування, мають достатньо диверсифікований і гнучкий характер і повинні забезпечувати можливість приводити наявні ресурси, наскільки це практично можливо, у відповідність до реального зростання вартості виконуваних ними завдань» [2].

Взагалі, в європейському фінансовому праві виділяють наступні ланки фінансової децентралізації [3]:

– децентралізацію доходів – закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для виконання своїх функцій, забезпечення самостійності місцевих органів влади у встановленні їх розмірів;

– децентралізацію видатків – надання місцевим органам влади фінансових ресурсів для виконання покладених на них завдань;

– організаційну і процесуальну самостійність – право на самостійне складання, затвердження та виконання бюджетів, фінансових планів і звітів з відповідним рівнем відповідальності конкретних посадових осіб.

Використання переваг фінансової децентралізації вимагає забезпечення таких передумов:

– достатньої автономності органів місцевого самоврядування в питаннях визначення розміру і структури видатків місцевих видатків;

– чіткого розподілу видаткових зобов'язань між рівнями влади з урахуванням економічних критеріїв;

– остатнього адміністративного й фінансового потенціалу місцевих органів влади для належного виконання покладених на них функцій;

– дієвих стимулів і механізмів відповідності органів місцевого самоврядування для забезпечення ефективного надання суспільних благ [3; 5].

Світові тенденції фінансової децентралізації також пов'язані з можливістю запровадження конкурентного середовища між територіальними одиницями та «виробниками суспільних благ». Проведений аналіз свідчить, що в Європі існують країни, де місцеві бюджети наділені дуже високою фінансовою автономією – в основному вони формуються за рахунок власних доходів і майже не залежать від центрального уряду. Так, до країн із високим рівнем фінансової децентралізації можна віднести Данію, Фінляндію, Швецію, Канаду; середній рівень характерний для Польщі, Великої Британії, Франції, Чехії; низький притаманний Угорщині, Болгарії та Греції [5].

Аналіз досліджень можливостей імплементації ефективної фінансової децентралізації у країнах із трансформаційними процесами («у країнах, що розвиваються»), визначають загальну мотивацію до демократичних змін та успішності економічних реформ. Так, американський дослідник Майкл Василенко у своїй роботі «Фіскальна децентралізація та економічний розвиток» (1987 р.), виділив наступні аспекти її успішної реалізації [11]:

– децентралізація є важелем забезпечення більшої участі у демократичних процесах: надання місцевих послуг на локальному рівні підвищує усвідомлення місцевих жителів громади, що саме вони шляхом голосування та свого вибору визначають рівень і напрямки розвитку громадських сервісів (послуг); як платники місцевих податків, вони ж, в свою чергу, більш відповідально сплачуватимуть їх, відстежуючи використання коштів, забезпечуючи транспарентність; в цілому таке зростання учасницьких практик на рівні місцевих фінансів впливає на рівень публічних фінансів і укріплення демократії більшості;

– децентралізація є економічно більш ефективною у наданні місцевих послуг: локальний попит на основні громадські послуги варіюється у різних територіальних громадах, тому ефективність їх надання визначається врахуванням такої диференціації;

– фінансова децентралізація забезпечує більш ефективне впровадження проектів місцевого розвитку – ще Дж. Хіксом було висунуто гіпотезу, що економічна активність місцевого уряду суттєво виграє за умов, коли представники громади можуть брати безпосередню участь у реалізації власних проектів місцевого розвитку (інфраструктурних, соціальних тощо) [11].

В Україні реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади за принципами децентралізації розпочалися з прийняттям Концепції реформування місцевої та територіальної організації влади в Україні в 2014 р. [8], а ще раніше – з ратифікацією Європейської хартії місцевого самоврядування у 1996 р.

Відповідно до змін, внесених до Податкового кодексу України та Бюджетного кодексу України, органи місцевого самоврядування отримали додаткові бюджетні повноваження. Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що до прав і повноважень органів місцевого самоврядування належить самостійне розроблення, затвердження та виконання місцевих бюджетів [1]. Закріплюються основні засади бюджетної політики на місцевому рівні (поділ бюджету на бюджет розвитку та поточний бюджет, поділ коштів у видатковій і дохідній частинах на кошти для виконання власних та делегованих повноважень). Також зазначеним Законом передбачається певний стимулюючий механізм щодо залучення органами місцевого самоврядування додаткових фінансів до бюджету (зокрема, кошти, отримані за результатами виконання місцевих бюджетів, не підлягають вилученню та використовуються відповідно до рішення місцевої ради; у разі нестачі коштів у місцевому бюджеті держава бере на себе обов'язок здійснити відповідний перерозподіл фінансів шляхом надання дотацій, субвенцій, субсидій, які дадуть змогу збалансувати бюджет) [1].

Однак варто акцентувати увагу на тому, що місцеві бюджети в Україні розрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку та демонструють значну незбалансованість і дефіцит. Диференціація місцевих бюджетів визначається за територіальною ознакою, розвитком інфраструктури, масштабом проведених реформ, що позначається на збільшенні принципів розходжень у розподілі в країні податкового потенціалу, відмінностях у структурі потреб бюджетного фінансування та стані їхніх бюджетів.

Об'єктивним результатом запровадження фінансової децентралізації в Україні є зростання кількості місцевих бюджетів. Відповідно до інформації Міністерства регіонального розвитку України за результатами моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України становить у 2015 р. 45,6 %, у 2016 р. – 47,5 %, у 2017 р. – 51,2 %, у 2018 р. – 51,5 % [5; 6].

Показники фінансової автономії – зокрема, частка місцевих податків і зборів у власних доходах місцевих бюджетів (загальний фонд) – характеризується тенденцією до зростання: у 2014 р. – 0,7 %, у 2015 р. – 26,6 %, у 2016 р. – 28,8 %, у 2017 р. – 27,3 %, у 2018 р. – 30,0 % [6]. Наведені дані свідчать про позитивні зміни в підходах до бюджетного планування місцевого розвитку та реалізації реформи бюджетної децентралізації.

Аналіз динаміки державної підтримки на розвиток громад та розбудови інфраструктури свідчить про те, що в 2019 р., порівняно з 2014 р., державна підтримка зросла в 41,5 рази. Окрім цього, на 2019 р. була передбачена інфраструктурна субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 14,7 млрд грн [6].

Резюмуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що у відповідності із посиленням інтеграційних процесів та уніфікації вимог в міжнародній практиці організації публічних фінансів протягом 90-х років ХХ ст. однією із найголовніших декларацій була фінансова і бюджетна децентралізація, реформа місцевого самоврядування, та поширення тенденцій їх розвитку (згідно звіту Світового банку, глава 5) [10]. Більшість з цих суттєвих, однак дорогих зусиль, досягли незначного прогресу у досягненні заявлених цілей. Враховуючи таке нерівномірне виконання, досі виникають великі суперечки щодо ефективності шляхів реалізації фіскальної децентралізації, по відношенню до України в тому числі. Рекомендації міжнародних експертів в цьому напрямку містять наступні пропозиції щодо врахування [10]:

– по-перше, стратегічне економічне планування центральними урядами не забезпечило успіху у сприянні адекватного розвитку. Хоча і були періоди сильних економічних показників у країнах, що розвиваються, протягом останніх кількох десятиліть, багато країн стикалися з різноманітними економічними проблемами, часто – політичного впливу, з якими центральні органи влади не змогли впоратися;

– по-друге, зміна міжнародних економічних умов та програм структурної перебудови, покликані покращити ефективність роботи державного сектора, створили серйозні фіскальні труднощі. Завдяки цьому зростали вимоги до послуг та економіки, що не працювала ефективно, створюючи великий бюджетний дефіцит, який фінансується, насамперед, за рахунок зовнішніх запозичень. З часом обслуговування державного боргу вимагає зростаючої частки державних ресурсів, порочного циклу запозичень та завищені витрати. У відповідь центральні уряди намагаються зменшити свою роль в управлінні розвитком і перекладають повноваження на органи місцевого самоврядування, які часто недостатньо представлені в наслідок неефективного перерозподілу і можуть мати значний невикористаний потенціал доходу.

– по-третє, зміна політичного клімату також сприяє розвитку місцевих органів влади: через краще інформування, навчання та зростання обізнаності про проблеми централізованих бюрократій, посилюються партисипативні практики і фінансовий контроль громади за функціонуванням місцевих і публічних фінансів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що у вітчизняній фінансовій науці недостатньо дослідженими залишаються проблеми, пов'язані з розвитком місцевих бюджетів в умовах системних трансформацій у економіці та державному управлінні з урахуванням фінансової децентралізації та зміни ролі органів місцевого самоврядування у забезпеченні соціально-економічного розвитку громади, серед яких слід виділити: створення фінансово спроможних життєздатних територіальних громад, імплементація на місцевому рівні інструментарію управління фінансовими й економічними процесами у відповідності до міжнародних і європейських стандартів організації місцевих фінансів тощо.

Подальшого системного аналізу і дослідження потребують питання розвитку бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Актуальні виклики, пов'язані з процесами реалізації реформи децентралізації та трансформацією фінансової системи на усіх рівнях, зумовлюють потребу визначення ролі місцевих бюджетів у реалізації стратегічних цілей реформування.

РОЗДІЛ 5**МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ
ТА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ****5.1. Методика побудови процесу рекрутингу персоналу промислового підприємства**

© **Вашенко В. В.**

канд. екон. наук,

Донецький державний університет управління, м. Маріуполь, Україна

За умови успішної побудови системи підбору персоналу та належного професіоналізму внутрішніх рекрутерів підприємство може закрити вакансії самостійно, не звертаючись по допомогу до спеціалізованих агентств. Виняток становлять випадки, коли роботодавець чітко знає, якого фахівця йому хотілося б «переманити» за допомогою хедхантингу, залишаючи репутацію підприємства незаплямованою [1, с. 251].

Великі підприємства прагнуть залучити до штату HR-підрозділу успішних рекрутерів. Оскільки ця професія порівняно нова, фахівці, що займаються рекрутингом, переважно самоучки, і дійсно талановитих професіоналів на ринку праці не так уже й багато. Що ж являє собою система підбору персоналу на підприємстві, які процеси повинні освоїти рекрутери-новачки, якими правилами керуватися. Автором запропоновано поетапну схему – опис усього процесу підбору персоналу на підприємстві, включаючи етапи пошуку, відбору та найму (рис. 1).

Сутність підбору персоналу на підприємстві складається з таких етапів:

1. Прийом заявки. Заповнені анкети доцільно сортувати і зберігати в архіві HR-підрозділу, що дозволить заощадити час при повторній роботі з цими ж вакансіями, або з аналогічними вакансіями для інших підрозділів [2, с. 309].

2. Аналіз заявки. Заповнену анкету-заявку обов'язково потрібно уважно вивчити. У ході уточнення посадових обов'язків і умов роботи можуть виникнути додаткові питання. Повинні бути з'ясовані всі неповні відповіді, уточнено всі особливі, навіть унікальні, вимоги до претендента. Для рекрутера таке «прискіпливе» прочитання заявки допоможе ретельно підготуватися до інтерв'ю з замовником і кандидатом, уникнути грубих помилок при аналізі документів кандидатів.

3. Вибір методів та пошук кандидатів. Далі потрібно вибрати методи пошуку і скласти план дій. Правильне визначення напрямків пошуку і точно складений текст оголошення про вакансії допоможуть зібрати базу резюме кандидатів, максимально відповідають вимогам робочого місця. Чим більш конкретна інформація буде міститися в оголошенні, тим вища ймовірність відгуку потрібних людей.

У тексті оголошення обов'язково потрібно вказати: точна назва посади; чіткі вимоги до кваліфікації і досвіду роботи; короткий опис функцій, які виконуються на зазначеній посаді; опис особистих якостей; форму зайнятості (повний робочий день або частковий); тривалість випробувального терміну; рівень оплати (або «вилку» оплати з обов'язковим поясненням, від чого залежить сума), у тому числі – елементи компенсаційного пакета; інформація про компанію; контактні дані рекрутера (ПБ, електронна адреса, рідко – номер телефону).

Пошук кандидата на підприємстві (можливо, з оголошенням конкурсу на заміщення вакантної посади). Багато ейчарів (менеджер з підбору персоналу) вважають: відсутність кадрового резерву – перша ознака слабкості підприємства, адже, по суті, у неї немає запасу людських ресурсів [3, с. 8].

Пошук резюме в інтернеті. Потрібні резюме в найкоротші терміни можна зібрати на спеціалізованих сайтах. Особливо зручний цей метод у тому випадку, якщо вакансія термінова. Практично на кожному спеціалізованому сайті існує зручна функція «перегляд резюме», а деякі надають можливість зберегти потрібну інформацію в окремій папці.

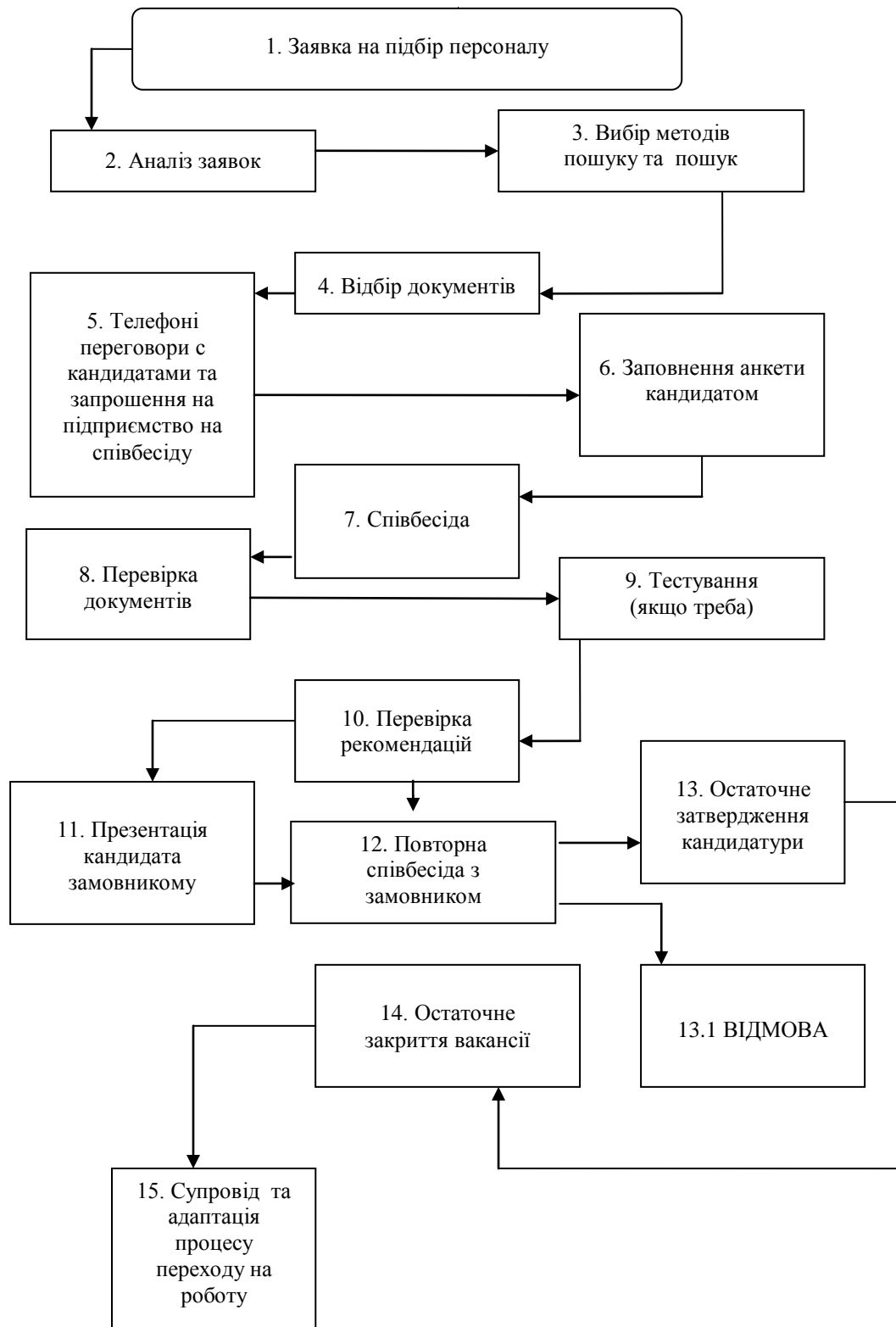


Рис. 1. Поетапна схема процесу підбору персоналу на підприємстві

Джерело: авторська розробка

Пошук резюме буде швидшим і результативнішим при використанні таких критеріїв для відбору (фільтрації) даних резюме: професія; місто/регіон; зарплатні очікування. Якщо для роботодавця грає роль вік і стать кандидата, ці обмеження також слід ввести до відповідного рядка запиту. Здійснюючи пошук за ключовими словами, необхідно якомога точніше, конкретніше визначати посаду, у тому числі можна використовувати для пошуку частину ключового слова. Наприклад, при пошуку кандидатів на позицію «інвестиційний менеджер» не слід використовувати слово «менеджер», краще в рядок «ключове слово» ввести «інвеститор».

Розміщення оголошень в інтернеті. На сайтах, де публікуються резюме кандидатів, як правило, можна також помістити оголошення про вакансії (у загальному розділі або в розділі «вакансії провідних роботодавців»). Ця послуга буває як платною, так і безкоштовною для підприємства. Існують і сайти, які спеціалізуються на підборі персоналу для банків, страхових, маркетингових, будівельних компаній і т. п. В інтернеті є і свої мінуси: на популярних сайтах (особливо безкоштовних) швидкість оновлення інформації дуже велика, тому оголошення про вакансії досить швидко «йде» з поля найбільш активного перегляду. У такому випадку слід дублювати інформацію про вакансії щодня (розмішувати наново або оновлювати в «блокноті»).

Використання можливостей сучасних технологій у рекрутингу не тільки прискорює процес пошуку й підбору, а й підвищує імідж підприємства на ринку праці. У розміщеному в інтернеті оголошенні не варто вказувати контактні телефони – хаотичні дзвінки віднімуть занадто багато часу. Набагато ефективніше вказати номер електронної пошти і дати посилання на сайт підприємства (на якому є докладна інформація, зокрема, і номери телефонів).

Розміщення оголошень про вакансії на сайті підприємства – це один із найпростіших способів опублікувати інформацію про вакансії [4, с. 250].

Пошук кандидатів безпосередньо в навчальних закладах. Вищі й технікуми – постійне «джерело» фахівців. Усе частіше підприємства прагнуть установити партнерські відносини з навчальними закладами, щоб впливати на підготовку потрібних кадрів: рівень заробітних плат у таких організаціях нерідко вищий, ніж у середньому на ринку, і молодий фахівець, «вирощений» на підприємстві, залишається лояльним до нього протягом багатьох років. А ті підприємства, в яких рівень оплати праці низький, приймаючи на роботу переважно студентів і молодих фахівців, ризикують перетворитися на «кузню кадрів» для конкурентів.

Повідомлення центрів зайнятості про відкриті вакансії на сьогодні використовується досить рідко, хоча ефективність цього методу виростає в майбутньому, коли центри зайнятості стануть ключовими вузлами на цивілізованому ринку праці. Зараз цей шлях ефективний в основному в тих випадках, коли потрібно підібрати персонал невисокої кваліфікації.

Участь у ярмарках вакансій – дуже ефективний метод для залучення молодих фахівців (а іноді й досвідчених). Це відмінна PR-акція на ринку праці, участь у ній дозволить не тільки залучити нових співробітників, але й підвищити імідж підприємства як роботодавця. Щоб вона вдалася, необхідно підготувати рекламні матеріали, візитні картки, календарі з логотипом підприємства тощо.

Повідомлення всіх працівників підприємства про наявну вакансію. При використанні цього методу результат рідко вдається прогнозувати. У більшості випадків він не належить до високоефективних. Проте, можна сповістити співробітників про те, що вони отримають додаткову винагороду за залучення потрібного фахівця (у разі, якщо професіоналізм кандидата буде відповідати заявленим вимогам).

Переманювання співробітників компанії-конкурента через близьких їм людей. Іноді висококласний фахівець працює не стільки за винагороду, скільки з любові до справи і надзвичайної відданості компанії. Керівництво не завжди адекватно оцінює ентузіазм таких співробітників. Рекрутер, який бажає переманити цю людину, часто стикається з категоричним небажанням змінювати місце роботи. Тоді робиться підступна спроба досягти бажаного через спілкування з членами сім'ї цінного фахівця (найчастіше з дружиною, матір'ю або тещею). Маніпулюючи їх прагненням підвищити добробут сім'ї (і отримати від керівництва адекватну оцінку трудовитрат родича), рекрутер домагається того, що пропозиція змінити роботу виходить уже не від нього, а від найближчих людей, причому нерідко в ультимативній формі. Існує два варіанти розвитку подій:

- фахівець поступається тиску родичів і переходить у компанію-конкурент;
- він повідомляє про неетичну процедур переманювання своєму керівнику, і той підвищує зарплату працівнику, що виявив таку високу лояльність.

4. Відбір документів. Резюме, що накопичуються для певної вакансії, раджу сортувати по мірі їх надходження. Якщо ви отримуєте ці дані в електронному вигляді, їх слід не тільки розподіляти за електронними теками, але й роздруковувати для зручності користування інформацією.

5. Телефонні переговори з кандидатами та запрошення на підприємство. Основна його мета – з'ясування ступеня інтересу здобувача до даної вакансії і надання йому короткої інформації про підприємство, про вимоги до кандидата. Рекомендується дізнатися, на який рівень винагороди розраховує людина (на час випробувального терміну, мінімальна/максимальна зарплата, преміювання).

6. Заповнення анкети кандидатом.

7. Співбесіда. Кандидат, що зацікавив компанію і виявив зустрічний інтерес під час телефонного інтерв'ю, отримує запрошення на первинну співбесіду з рекрутером. Призначаючи зустріч, не забудьте: домовитися про точний час відвідування, зручний для обох сторін (з запасом у півгодини), повідомте про орієнтовні витрати часу на співбесіду; детально опишіть місцезнаходження підприємства й офісу, розкажіть про зручні транспортні маршрути; повідомте ПІБ і посаду інтерв'юера, його контактні телефони; висловіть подяку за проявлений до підприємства інтерес.

Як правило, співбесіда займає від 20 хвилин до 1 години (для здобувачів на вакансію топ-менеджера – близько 1,5 – 2 годин). Рекомендуємо починати зустріч з вручення кандидату невеликої листівки з короткою інформацією про підприємство й контактні телефони HR-підрозділу.

Завдяки анкеті рекрутер отримує важливі дані про кандидата. Спосіб її заповнення (відповіді на усні запитання інтерв'юера, який робить помітки в графі «відповідь», або заповнення бланка самим кандидатом з наступним уточненням інтерв'юером деталей) істотного значення не має. Якщо кандидат заповнює анкету самостійно, рекрутер зможе перевірити рівень його грамотності, побачити індивідуальні особливості людини, переконатися в його бажанні працювати в компанії.

Потім приступають до докладного обговорення вимог посади і професійних можливостей кандидата.

8. Перевірка документів. Після прийняття службою рекрутингу позитивного вирішення подальшої рекомендації кандидата на певну позицію йому пропонується заповнити традиційний обліковий аркуш. Багато керівників звикли отримувати інформацію про претендента саме в такій формі.

9. Тестування. Для складання комплексного портрета особистості, оцінки психологічної та ділової компетентності кандидата HR-підрозділу (особливо у великих компаніях) досить часто використовують різні тести.

Застосування тестів не повинно розглядатися як якийсь «технологічний» заміник менеджера з персоналу (практичного психолога), це всього лише інструмент у руках кваліфікованого фахівця, здатного підібрати потрібні методики, грамотно інтерпретувати отриману інформацію, провести консультаційно-корекційні заходи. Результати психологічного тестування можуть бути використані для вирішення найрізноманітніших завдань, пов'язаних з управлінням персоналом, наприклад: гармонійний підбір персоналу; вибір найбільш гідного до вимог вакансії кандидата; вибір одного з декількох кандидатів; допомога керівникам при виникненні розбіжностей щодо вибору того чи іншого кандидата; прогноз успішності адаптації співробітника в компанії, індивідуалізація плану адаптації; підбір робочих груп (команд) для вирішення конкретних виробничих завдань; побудова ефективної системи мотивації; консультування керівників щодо особистісних особливостей майбутніх працівників, їх достоїнств і «слабких» місць; прогноз поведінки співробітників у складних робочих ситуаціях, у тому числі стресових; консультування працівників, допомога їм у корекції поведінки [5, с. 31].

Результати можуть оброблятися вручну або за допомогою спеціальних комп'ютерних програм. Процес зведення даних вручну при використанні складних тестів дуже трудомісткий, нерідко два різні фахівці можуть отримати дуже різні результати. Імовірність появи механічних помилок теж досить велика, особливо якщо ейчару одночасно доводиться розв'язувати безліч інших проблем.

Уже понад чотири роки невід'ємною складовою процедури рекрутингу є визначення ділових і психологічних якостей претендентів за допомогою програми, розробленої професійними психологами. У додатку наводиться зразок короткого звіту, отриманого за результатами проходження кандидатом трьох професійних тестів.

За потреби надаються додаткові документи.

10. Перевірка рекомендацій. Як показує вітчизняна практика, рекомендаційні листи з минулих місць роботи не завжди надійне джерело інформації. Перевірка служби безпеки підприємства (або інформаційного агентства) набагато результативніша. СБ може надати інформацію, яку кандидат «забув» відобразити в резюме (відомості про судимість, перебування під слідством, адміністративні правопорушення, утримання аліментів і т. п.), а також отримати характеристику здобувача за місцем його проживання, дізнатися про «темні плями» в біографіях його найближчих родичів тощо.

11. Презентація кандидата замовнику. Можливі різні варіанти передачі пакета документів замовнику: при особистій зустрічі; доставка кур'єром; передача даних електронною поштою або факсом та ін.

12. Повторна співбесіда. При правильному на підприємстві процесі підбору зазвичай досить однієї-двох повторних співбесід. Зустріч проводять безпосередній начальник майбутнього працівника, а потім – керівник вищого рівня. Присутність рекрутера під час повторного інтерв'ю також бажана. Це допомагає всім: кандидат відчуває себе впевненіше, рекрутер повніше висвітлює всі моменти автобіографії рекомендованого, а керівник краще пізнає майбутнього співробітника. Не менш важливо й те, що спільні інтерв'ю допомагають «спрацюватися» рекрутеру і керівнику, та й рекрутер починає краще представляти всі вимоги цього керівника до працівників.

13. Остаточне затвердження кандидатури. Після того, як керівники дадуть позитивні висновки, остаточне затвердження співробітника на посаді відбувається при особистому (короткому) знайомстві з керівником відділу. З цього моменту вакансія вважається попередньо закритою, і пошук кандидатів припиняється (у тому числі знімаються заявки в інтернеті та на сайті компанії). Якщо блок оголошень про вакансії в ЗМІ вже оплачений, слід попросити редакцію про заміну тексту оголошення іншою, більш актуальною інформацією або на час призупинити публікації (якщо є можливість, подати інформацію пізніше).

Відмова.

14. Остаточне закриття вакансії. При оформленні на роботу важливо обумовити повноваження нового співробітника – право самостійно приймати рішення, підписувати документи, працювати безпосередньо з клієнтами, реорганізувати підрозділ, розширювати штат та ін. Крім того, обов'язково потрібно визначити склад компенсаційного пакета, як правило, це робиться після успішного проходження випробувального терміну (підвищення рівня оплати, надання різних бонусів і пільг). Дуже важливо зафіксувати права та обов'язки працівника в письмовій формі.

15. Супровід та адаптація процесу переходу на підприємство. Не варто «забувати» про кандидата після того, як його затвердив на посаді керівник підприємства – процес переходу також вимагає супроводу. «Нагляд» за кандидатом просто необхідний, якщо це «золота рибка». Уже «майже вашому» співробітнику, який звільняється з попереднього місця роботи, можуть запропонувати більш привабливі умови (за статистикою близько 10 % працівників залишаються на колишньому робочому місці при підвищенні зарплати).

З моменту прийняття позитивного рішення про кандидата вакансія вважається закритою, новий співробітник зараховується в штат підприємства. Для служби управління персоналом це означає: етап рекрутингу завершився. Щоб упорядкувати діяльність з пошуку і набору нового персоналу, мати можливість її аналізувати і удосконалювати, важливо правильно організувати статистичний облік даних. Внутрішні рекрутери повинні постійно готувати для керівництва звіти про свою роботу. Зміст звітів та їх періодичність визначаються відділом рекрутингу кожної конкретної компанії.

5.2. Ефективність ринку праці: міжнародні порівняння

© Щетініна Л. В.

канд. екон. наук, доц.,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

© Рудакова С. Г.

канд. техн. наук, доц.,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

© Данилевич Н. С.

канд. техн. наук, доц.,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

Важлива роль у збалансованому економічному розвитку світу належить ринку праці. Будь-яка країна світу має свою структуру зайнятості, вирізняється рівнем оплати праці населення, методами регулювання ринку праці з боку місцевих органів влади. Формування національних ринків праці пов'язане передусім з особливостями розвитку країн.

Ринок праці розширюється й ускладнюється внаслідок зміни вимог до рівня праці, рівня знань і вмій відповідно до вимог зростання економіки, її конкурентоспроможності в процесі поступової глобалізації.

Кожна країна має власну соціально-економічну стратегію, характеризується притаманною лише їй ментальністю, рівнем освіти, культурним середовищем та традиціями. Тому в кожній країні формується її власна національна модель ринку праці [1]. Однак крім особливостей розвитку національного ринку праці є ще загальні тренди розвитку економік світу та відповідно ринків праці країн. Ці тренди можна визначити як розвиток міжнародного ринку праці.

Одним з найкращих інструментаріїв є методологія та методика дослідження національних ринків праці в рамках розрахунку індексу конкурентоспроможності країни, запропонована World Economic Forum [2]. Такий аналіз національних ринків праці дає можливість визначити результуючий індекс ефективності ринку праці та його складові, а також виявити сильні та слабкі сторони розвитку ринків праці.

Аналіз рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності та індексом ефективності ринку праці показав, що для розвинених країн, як правило, їх значення є подібними. Тобто конкурентоспроможність країни визначається саме станом її ринку праці.

Таблиця 1

Динаміка рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності, 2014 – 2017 рр.

Країна	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Україна	76	79	85	81
Грузія	69	66	59	67
Франція	23	22	21	22
Польща	43	41	36	39
Швейцарія	1	1	1	1

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]

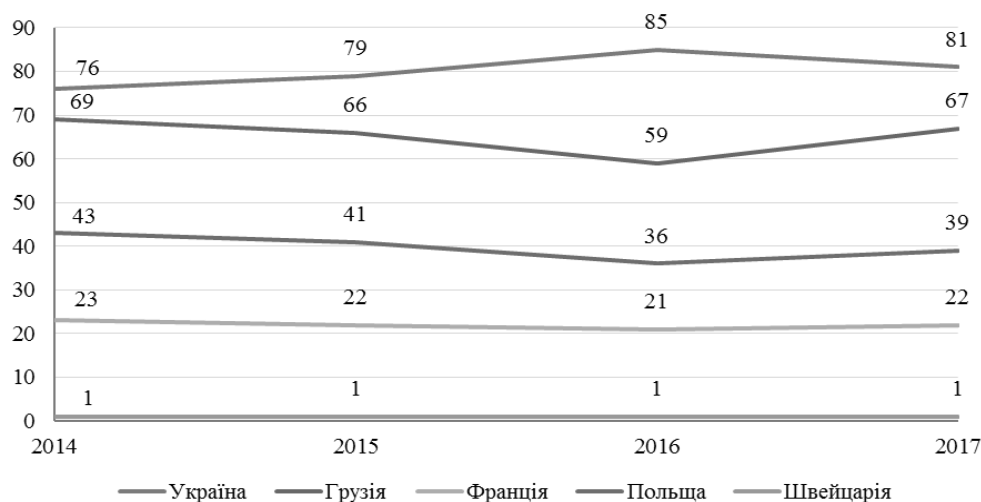


Рис. 1. Динаміка рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності, 2014 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Як видно з рис. 1, динаміка рейтингів може характеризуватися як відмінностями в геометрії змін, так і відмінностями в значеннях рейтингу. Однакова геометрія змін, як у випадку Грузії, Франції, Польщі, свідчить про розвиток країн відповідно до трендів міжнародного розвитку. Тоді як відмінна геометрія свідчить про особливий розвиток країн, як у випадку із Україною та Швейцарією. Але Швейцарія демонструє стабільно високий рівень конкурентоспроможності, тоді як в Україні має значні розриви по роках, що знижує рівень її конкурентоспроможності. Водночас, на рис. 1 наочно відображено, що чим крутіший злам вниз, тим рівень конкурентоспроможності країни є гіршим.

Як зазначалося, динаміка рейтингів може характеризуватися як відмінностями в геометрії змін, так і відмінностями в значеннях рейтингу. Однакова геометрія змін, як у випадку Грузії, Франції, України, свідчить про те, що розвиток національних ринків праці відбувається відповідно до трендів розвитку міжнародного ринку праці.

Таблиця 2

Динаміка рейтингу країн за індексом ефективності ринку праці, 2014 – 2017 рр.

Країна	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Україна	80	56	73	86
Грузія	41	32	43	53
Франція	61	51	51	56
Польща	79	81	79	78
Швейцарія	1	1	1	1

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]

Виразу особливу національну модель ринку праці, як видно з рис. 2, мають Польща та Швейцарія. Швейцарія є стабільною у розвитку національного ринку праці. Польща має крутіший злам порівняно зі Швейцарією і як наслідок, нижчу ефективність ринку праці.

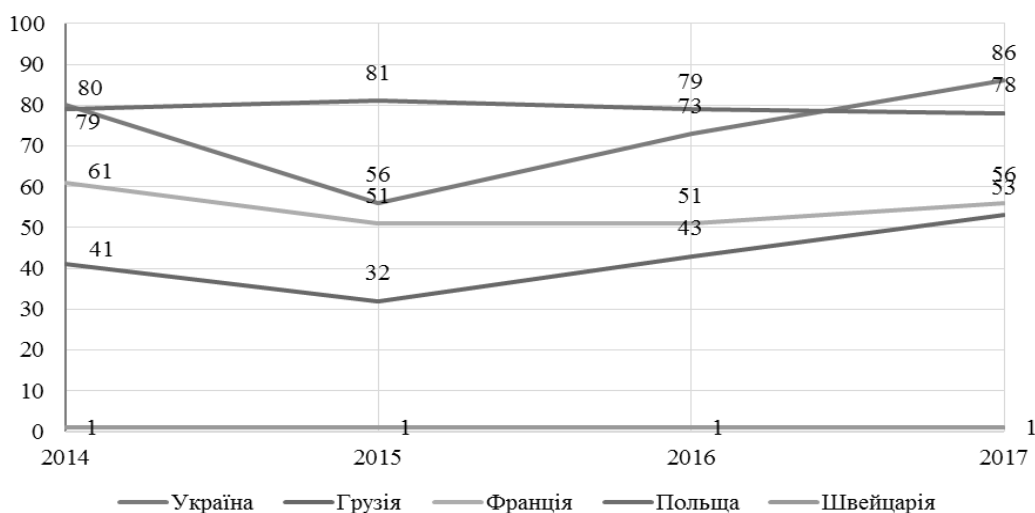


Рис. 2. Динаміка рейтингу країн за індексом ефективності ринку праці, 2014 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Далі розглянемо рейтинги європейських країн за індексом ефективності ринку праці та його складовими. За для аналізу було обрано такі країни як: Швейцарія, Франція, Польща, Грузія, Україна. Вибір цих країн обумовлений їх територіальною, соціально-економічною та ментальною близькістю, а також лідерськими позиціями Швейцарії.

Аналіз динаміки рейтингу України та інших країн за індексом ефективності ринку праці та його складовими дає можливість визначити слабкі та сильні сторони розвитку національного ринку праці.

Динаміка рейтингу України за індексом ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.

Назва показника	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Результуючий індекс				
Індекс ефективності ринку праці	80	56	73	86
Складові індексу ефективності ринку праці				
Ефективність соціального партнерства	119	87	90	92
Гнучкість заробітної плати	77	71	81	126
Результативність практик найму та звільнення	64	47	48	52
Перевитрати на робочу силу	57	54	50	49
Вплив оподаткування на мотивацію праці	135	121	124	124
Взаємозв'язок оплати праці та продуктивності	31	17	42	55
Професіоналізм управлінців	115	103	114	123
Здатність утримувати таланти	132	114	127	129
Здатність залучати таланти	130	97	93	106
Жінки у робочій силі	52	54	59	60

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]

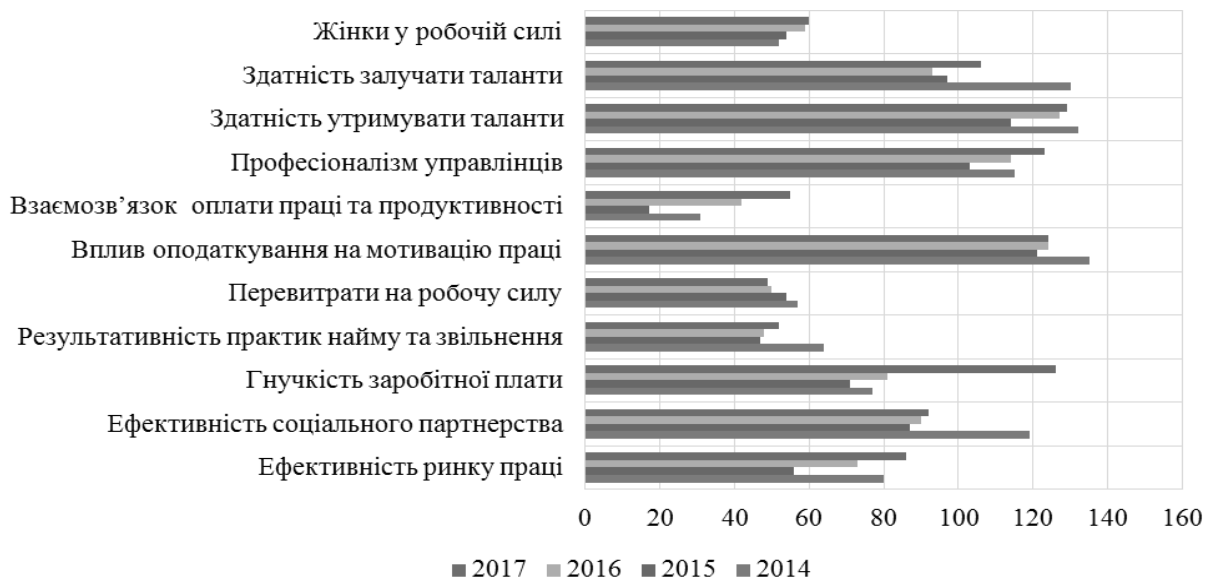


Рис. 3. Динаміка рейтингу України за індексом ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Як видно з рис. 3, до сильних сторін українського ринку праці відноситься: результативність практик найму та звільнення, перевитрати на робочу силу, взаємозв'язок оплати праці та продуктивності, взаємозв'язок оплати праці та продуктивності, жінки у робочій силі. Але їх вплив незначний або нівелюється слабкими сторонами національного ринку праці, тобто складовими індексу ефективності ринку праці, які мають нижчий рейтинг порівняно з результуючим індексом, зокрема: ефективність соціального партнерства, вплив оподаткування на мотивацію праці, професіоналізм управлінців, здатність утримувати таланти, здатність залучати таланти.

Таблиця 4

**Динаміка рейтингу Грузії за індексом ефективності
ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Назва показника	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Результуючий індекс				
Ефективність ринку праці	41	32	43	53
Складові індексу ефективності ринку праці				
Ефективність соціального партнерства	80	65	89	87
Гнучкість заробітної плати	26	10	20	35
Результативність практик найму та звільнення	14	12	20	28
Перевитрати на робочу силу	13	20	19	20
Вплив оподаткування на мотивацію праці	20	15	10	14
Взаємозв'язок оплати праці та продуктивності	57	63	75	95
Професіоналізм управлінців	78	60	56	70
Здатність утримувати таланти	101	102	100	99
Здатність залучати таланти	116	117	106	101
Жінки у робочій силі	82	84	84	84

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]



**Рис. 4. Динаміка рейтингу Грузії за індексом
ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Сильними сторонами ринку праці Грузії, як видно з рис. 4, є: гнучкість заробітної плати, результативність практик найму та звільнення, перевитрати на робочу силу, вплив оподаткування на мотивацію праці. Але як і у випадку з Україною, вплив сильних сторін на ефективність ринку праці є незначним або нівелюється впливом слабких сторін, оскільки значення рейтингу Грузії за результуючим індексом є набагато гіршим, ніж значення сильних сторін.

Потенціал розвитку ринку праці Франції, як видно з рис. 5, головним чином стосується: ефективності соціального партнерства, результативності практик найму та звільнення, впливу оподаткування на мотивацію праці. Як правило, науковці [6] характеризують Францію як країну з гнучкою системою оподаткування, сильним профспілковим рухом та державним патерналізмом. Тоді як на практиці рейтинг Франції за показниками ефективності соціального партнерства та впливу оподаткування на мотивацію праці є низькими.

Динаміка рейтингу Франції за індексом ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.

Назва показника	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Результуючий індекс				
Ефективність ринку праці	61	51	51	56
Складові індексу ефективності ринку праці				
Ефективність соціального партнерства	129	116	110	109
Гнучкість заробітної плати	87	69	65	59
Результативність практик найму та звільнення	134	127	129	133
Перевитрати на робочу силу	51	46	44	44
Вплив оподаткування на мотивацію праці	125	122	125	119
Взаємозв'язок оплати праці та продуктивності	77	59	53	63
Професіоналізм управлінців	48	29	22	22
Здатність утримувати таланти	56	63	86	75
Здатність залучати таланти	44	42	51	61
Жінки у робочій силі	35	35	32	32

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]

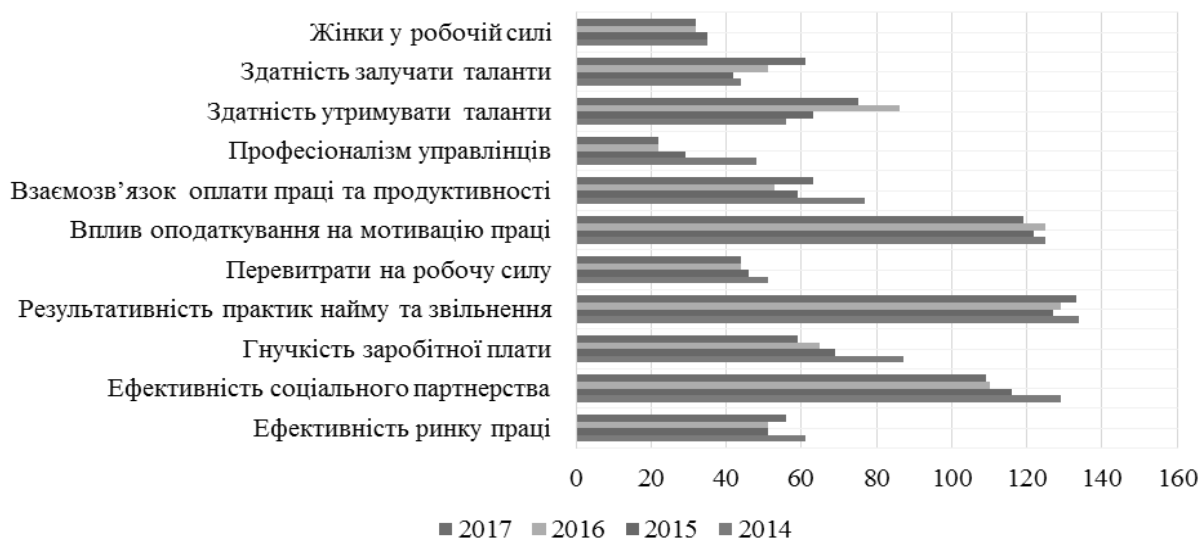


Рис. 5. Динаміка рейтингу Франції за індексом ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Напрямів розвитку ринку праці Польщі, як видно на рис. 6, є набагато більше, ніж його сильних сторін, що негативно впливає на результуючий індекс. Цей індекс є гіршим за індекс ефективності ринку праці у Грузії та Франції. Тобто доцільно лібералізувати систему оподаткування, звертати увагу не на низько кваліфіковану силу, а на залучення та закріплення високо компетентного персоналу.

Аналізуючи ефективність ринку праці Швейцарії, слід відмітити вірне розуміння значення ринку праці. Ця країна є лідером як за індексом конкурентоспроможності, так і за індексом ефективності ринку праці. Крім того, рейтинг Швейцарії майже за всіма складовими індексу ефективності ринку праці знаходиться у першій десятці. Виключеннями є: перевитрати на робочу силу та участь жінок у робочій силі.

Таблиця 6

**Динаміка рейтингу Польщі за індексом ефективності
ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Назва показника	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Результуючий індекс				
Ефективність ринку праці	79	81	79	78
Складові індексу ефективності ринку праці				
Ефективність соціального партнерства	100	97	93	79
Гнучкість заробітної плати	29	28	29	24
Результативність практик найму та звільнення	112	97	89	97
Перевитрати на робочу силу	89	83	80	80
Вплив оподаткування на мотивацію праці	88	115	127	128
Взаємозв'язок оплати праці та продуктивності	53	65	61	58
Професіоналізм управлінців	71	63	64	72
Здатність утримувати таланти	117	116	99	89
Здатність залучати таланти	124	126	116	113
Жінки у робочій силі	69	67	62	63

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]



**Рис. 6. Динаміка рейтингу Польщі за індексом
ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Ще однією особливістю ринку праці Швейцарії порівняно з ринками праці інших країн є посилена увага залученню та утриманню талантів. Широко відома їх практика щодо залучення та розвитку талантів на всіх рівнях організації та прагнення до постійної оптимізації їх зайнятості.

Таблиця 7

**Динаміка рейтингу Швейцарії за індексом
ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Назва показника	Роки			
	2014	2015	2016	2017
А	1	2	3	4
Результуючий індекс				
Ефективність ринку праці	1	1	1	1
Складові індексу ефективності ринку праці				
Ефективність соціального партнерства	1	1	2	1

Продовж. табл. 7

A	1	2	3	4
Гнучкість заробітної плати	15	16	10	6
Результативність практик найму та звільнення	2	2	1	2
Перевитрати на робочу силу	38	37	34	33
Вплив оподаткування на мотивацію праці	11	7	5	5
Взаємозв'язок оплати праці та продуктивності	5	4	1	1
Професіоналізм управлінців	7	6	8	5
Здатність утримувати таланти	1	1	1	1
Здатність залучати таланти	1	1	1	1
Жінки у робочій силі	43	38	34	33

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5]



**Рис. 7. Динаміка рейтингу Швейцарії за індексом
ефективності ринку праці та його складовими, 2014 – 2017 рр.**

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5]

Методика оцінювання індексу конкурентоспроможності та індексу ефективності ринку праці є всеохоплюючою з огляду на їх складові, але є і певна міра суб'єктивізму. Так, наприклад, методика оцінювання індексу ефективності ринку праці у 2014 – 2017 рр. відрізняється від його розрахунку у 2018 та 2019 рр. У 2018 р. до показників ефективності ринку праці додали показники, які стосуються: активної політики на ринку праці, трудових прав працівників, легкості найму іноземців, внутрішньої трудової мобільності, податкової трудової ставки, а також виключили: вплив оподаткування на мотивацію праці, здатність залучати та зберігати таланти. А у 2019 р. виключили ще й податкову трудову ставку. Як наслідок, за індексом ефективності ринку праці змінилися країни-лідери – у 2018 р. Швейцарія на США, у 2019 р. США на Сінгапур (рис. 8).

Таблиця 8

Країни-лідери за індексом ефективності ринку праці, 2014 – 2019 рр.

Місце	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018 р. зміна методики розрахунку	2019 р.
1	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	США	Сінгапур
2	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Швейцарія	Швейцарія
3	Гонконг	Гонконг	Гонконг	США	Сінгапур	Данія
4	США	США	США	Гонконг	Нова Зеландія	США
5	Великобританія	Великобританія	Великобританія	Нова Зеландія	Данія	Нова Зеландія

Джерело: розроблено авторами за даними [2 – 5; 7; 8]

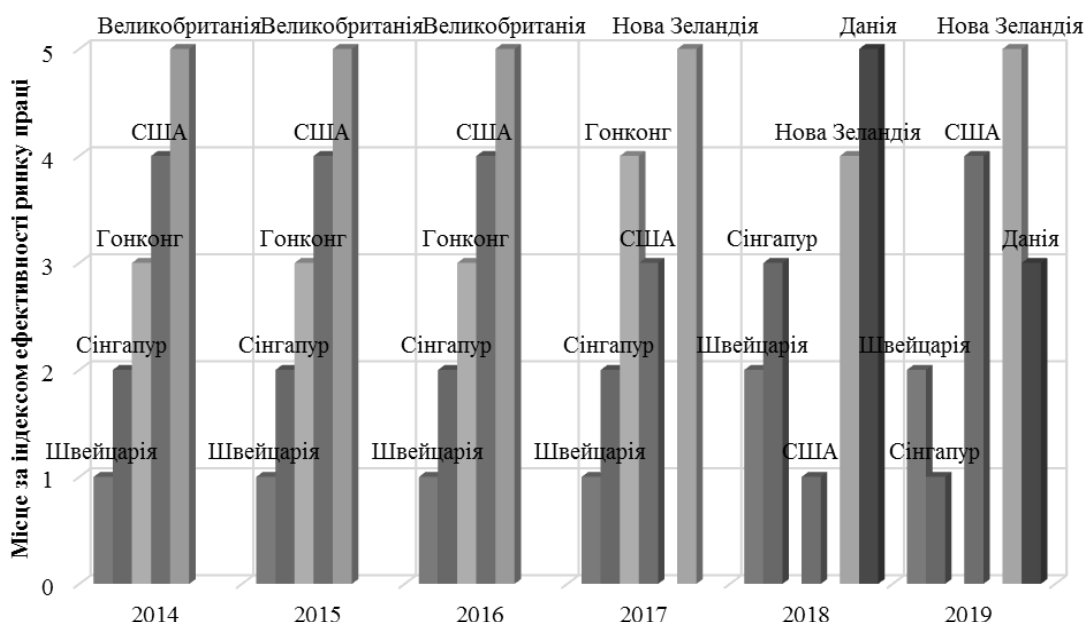


Рис. 8. Країни-лідери за індексом ефективності ринку праці, 2014 – 2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [2 – 5; 7; 8]

Тобто аналізуючи тенденції розвитку національних ринків праці слід пам'ятати про можливі зміни методики, які унеможливають подальший аналіз динаміки результуючих показників, зокрема індексу ефективності ринку праці.

5.3. Стратегічні орієнтири розвитку світового ринку кукурудзи в умовах пандемії COVID-19

© Ковтонюк К. В.

канд. екон. наук, доц., доцент кафедри міжнародної економіки,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

Пандемія коронавірусної інфекції COVID-19 викликає гостре занепокоєння продовольчою проблемою як на національному, так і на світовому рівнях. Панічні очікування щодо скорочення продовольчих запасів, з одного боку, посилюються із-за порушення ланцюгів поставок, а, з іншого боку – запровадженням заходів стримування процесу сільськогосподарського виробництва. Тим не менш, декілька країн вжили заходів щодо обмеження експорту для забезпечення достатності внутрішніх поставок продовольства, а інші оголосили тендери на збільшення кількості закупівель [1]. Така політика може мати негативні наслідки, посилюючи загрозу глобальної продовольчої безпеки. Подібна ситуація спостерігалась під час кризи 2008 – 2009 рр., коли ціни на продовольство почали зростати. А провідні експортери зернових почали скорочувати свої продажі за кордоном з метою захисту свого національного ринку. У відповідь кілька країн імпортерів знизили або скасували імпорتنі мита, що вплинуло на формування попиту. Як наслідок, відбулось не просто зростання цінового тренду на тлі рекордного рівня виробництва та споживання, але посилилась його волатильність [2]. Саме тому аналіз ринку зернових набуває особливого значення в контексті реалізації продовольчої безпеки.

Світовий ринок зерна є досить різноманітним за своєю товарною структурою. Останні два десятиліття особливої ваги на ньому набуває ринок кукурудзи. З одного боку, кукурудза продовжує утримувати позиції як провідної фуражної культури, а, з іншого боку – кормової. Проте, на сьогодні, набуває актуальності і третій напрямок її використання – ресурс для виготовлення екологічного палива. Зокрема, в США використання кукурудзи для годування худоби скоротилося з приблизно 60 % до 35 % від загальної кількості, тоді як її використання для виробництва етанолу (біопалива) зросло з майже з нульової позначки до приблизно

35 % [3]. Такі зміни на світовому ринку кукурудзи посилюють науковий інтерес до різних аспектів його розвитку. Серед них варто визначити роботи Ахмаді М. та ін. [4], Гертела Т. і Бекмена Дж. [5], Серра Т. і Зільбермана Д. [6], Тайнера В. [7], Трухільйо-Баррера А. та ін. [8]. Хоча даний взаємозв'язок ринків посилюється відносно недавно, проте потребує постійного моніторингу. Переформатування структури ринку кукурудзи за основними гравцями (зростання частки України та Бразилії, що приблизно дорівнює позиції США на цьому ринку) в найближчому майбутньому може вплинути на зміну ціни на кукурудзи та зробили свій внесок у вирішення проблеми продовольчої безпеки. Остання стоїть на порядку денному світової спільноти, що відзначається значною кількістю досліджень. Зокрема, слід відзначити роботи Бадяне О. [9], Балінгера Н. [10], Баррацлоуга С. [11], Вітмана Г. [12], Кінга Р. [13], Ламіне Ц. [14], Ліндгрена К. [15], Маріола М. [16], Марсдена Т. [17], Мастерса Л. [18], Оглетгорпе Д. [19], Піарсона Д. [20], Плоєга В. [21], Трегеара А. [22] та ін. Сьогодні перед світовим ринком кукурудзи постають нові виклики у формі коронавірусної інфекції COVID-19, що буде потребувати проведення нових досліджень у цій сфері та визначення перспектив та особливостей його розвитку.

Кукурудза є основною фуражною культурою у світі. Упродовж останніх десяти років обсяги її виробництва постійно зростали (за винятком сезонів 2012 – 2013 та 2015 – 2016 рр.), адже кукурудза вважається одним із кращих видів зерна для виробництва концентрованих кормів у тваринництві та незамінною сировиною для виробництва біоетанолу. Так, частка кукурудзи в структурі виробництва та споживання зернових протягом 2005/2006 – квітня 2019/2020 МР (маркетингових років) зросла з 40 до 46 % (рис. 1). Кукурудза є лідером світового виробництва зернової групи культур. За даними Міністерства сільського господарства США, обсяги виробництва даної культури зросли майже на 60 %.

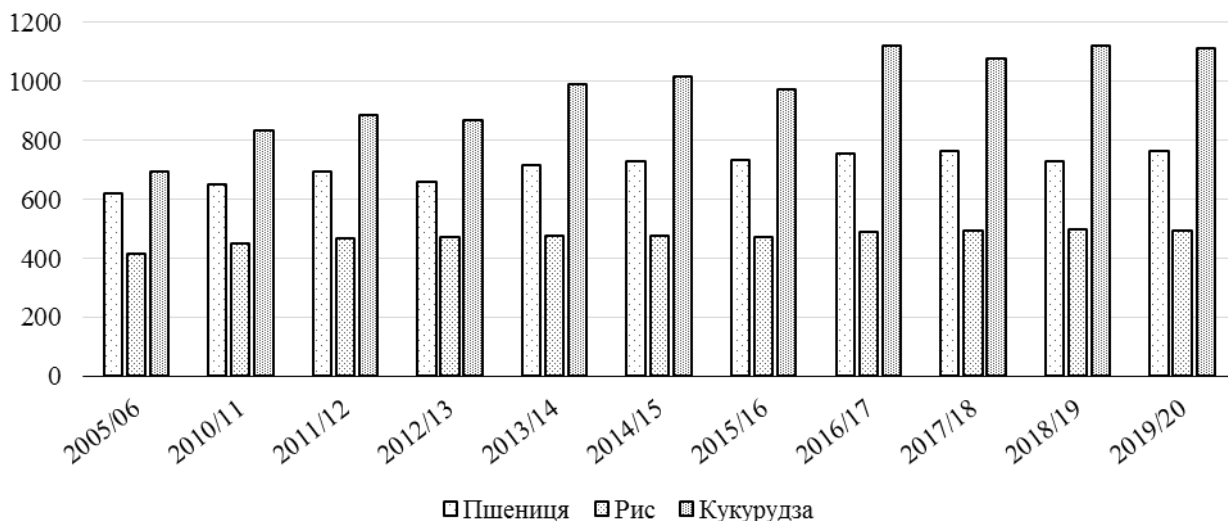


Рис. 1. Частка виробництва кукурудзи на світовому ринку зернових в 2005/2006 – 2019/2020 МР, млн. т

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Рекордне зростання обсягу виробництва кукурудзи демонструє 2018/19 МР. Він становив 1123,6 млн. т, що перевищило показник 2016/17 МР лише на 0,2 млн. т. Коливання обсягів виробництва кукурудзи було пов'язано зі зміною обсягів його виробництва країнами – лідерами (табл. 1).

Згідно даних наведених у табл. 1 обсяг виробництва в усіх світових країнах-лідерах мав чітку динаміку до зростання. Попри те, що США продовжують утримувати першість серед країн виробників кукурудзи їх частка протягом 2005/06 – 2018/19 МР скоротилась на 8 %. Основною причиною втрати домінуючих позицій США на ринку кукурудзи є посилення ролі таких країн як Бразилія (частка їх виробництва на світовому ринку зросла на 3 %), Китай (2,9 %), Аргентина (2,27 %), Україна (2,16 %) та ПАР (1 %). Протягом 2005/06 – квітня 2019/20 МР динаміка виробництва кукурудзи країнами-лідерами була не однорідною, що було пов'язано зі врожайністю в основних країнах виробників (табл. 2) та кількістю посівних площ (табл. 3).

Таблиця 1

Основні виробники кукурудзи, 2005/06 – квітень 2019 – 2020 МР, млн. т

Країна/регіон	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	Квітень 2019/20
Світ	695,20	828,97	1015,10	1127,84	1080,09	1123,65	1113,02
США	282,31	316,17	345,51	384,78	371,10	364,26	347,78
Китай	139,37	177,25	264,99	263,61	259,07	257,33	260,77
Бразилія	41,70	57,40	67,00	98,50	82,00	101,00	101,00
ЄС-27	48,84	55,80	58,75	61,88	62,01	64,36	66,63
Аргентина	15,80	23,60	29,50	41,00	32,00	51,00	50,00
Україна	7,15	11,92	23,33	27,97	24,12	35,81	35,89
Індія	14,71	21,73	22,57	25,90	28,75	27,72	28,50
Мексика	19,50	21,01	25,97	27,58	27,57	27,60	25,00
ПАР	н.д.	10,92	8,21	17,55	13,10	11,82	16,00
Росія	н.д.	3,08	13,17	15,31	13,20	11,42	14,28

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Протягом останніх п'яти сезонів відбулося незначне коливання площі посівів кукурудзи, що не могло істотно вплинути на зміну обсягів її виробництва. За прогнозами експертів незначне зростання земельних ресурсів відданих для посівів кукурудзи можуть не суттєво зрости до 2025/26 МР.

Таблиця 2

Посівної площі під кукурудзою у світі, 2015/2016 – 2019 – 2020 МР, млн. га

Рей-тинг	Країна/регіон	Макретинговий рік					Темп приросту, %			
		2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2015
1	США	33,64	32,68	35,11	33,10	33,20	7,44	-5,72	0,30	-1,31
2	Китай	37,15	38,15	38,98	42,10	41,00	2,18	8,00	-2,61	10,36
3	Бразилія	15,43	15,41	14,96	17,50	18,10	-2,92	16,98	3,43	17,30
4	ЄС	6,87	6,57	6,34	8,30	8,70	-3,50	30,91	4,82	26,64
5	Аргентина	4,84	4,63	5,35	6,10	6,10	15,55	14,02	0,00	26,03
6	Україна	4,63	4,08	4,25	4,60	4,90	4,17	8,24	6,52	5,83

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Урожайність кукурудзи продовжує зростати майже в усіх країнах, що пов'язано із використанням нових технологічних розробок, висопродуктивного насіння та сучасної техніки. Ефективне поєднання останніх факторів дозволить істотно збільшити обсяги виробництва кукурудзи не збільшуючи посівної площі. Підтвердженням може слугувати результати щорічного національного конкурсу на найвищу врожайність кукурудзи, що проводиться в США. Її переможцем у 2019 р. став фермер з Вірджинії Девід Хула, якому вдалося зібрати 38,6 т/га кукурудзи при зрошенні, що близько на 20 т/га перевищило середню урожайність в США протягом 2015/2016 – квітня 2019 – 2020 МР (табл. 3) [24].

Таблиця 3

Врожайність кукурудзи у світі в 2015/2016 – квітня 2019 – 2020 МР, т/га

Рей-тинг	Країна/регіон	Макретинговий рік					Темп приросту, %			
		2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2015
1	США	10,73	10,57	10,96	11,07	10,56	3,69	1,00	-4,61	-1,58
2	Китай	5,81	5,89	5,95	6,11	6,20	1,02	2,69	1,47	6,71
3	Бразилія	5,18	5,54	4,29	5,77	5,58	-22,56	34,50	-3,29	7,72
4	ЄС	7,86	6,16	6,49	7,73	7,45	5,36	19,11	-3,62	-5,22
5	Аргентина	6,84	7,31	7,44	8,36	8,20	1,78	12,37	-1,91	19,88
6	Україна	6,16	5,71	6,60	7,78	7,35	15,59	17,88	-5,53	19,32

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Істотне збільшення врожайності кукурудзи свідчить про нереалізований протекція окремих учасників ринку, а саме країн та ринків, що розвиваються. Це пояснюється низьким та середнім ступенем технологізації їх виробництва та формує можливість для подальшого зростання.

Отже, ситуація на світовому ринку кукурудзи протягом остатнього десятиліття є відносно стабільною і характеризується ростом, що зумовлений в першу чергу підвищенням врожайності, а не ростом посівних площ. Проте, порушення рівноваги на світовому ринку кукурудзи під час кризи 2008 – 2009 рр. було зумовлено впливом неекономічних факторів, які пов'язані внутрішньою суперечною єдністю політик протекціонізму та лібералізації.

Основні виробники кукурудзи є одночасно й основними експортерами, які протягом 2005/06-квітня 2019/2020 МР відзначились щорічним зростанням обсягів експорту кукурудзи із рівня 83,06 млн. т до 174,1 млн. т, або на 48 %. Протягом останнього десятиліття змінюється диспозиція основних експортерів на світовому ринку кукурудзи (рис. 2). Лідируючі позиції продовжують утримувати США, хоча їх частка скоротилась з 56,2 млн. т у 2005/06 МР до 49 млн. т у 2018/19 МР, тобто втрати становили 16,3 %. На цьому тлі, відбувається розширення присутності Бразилії (від 2,8 млн. т до 39 млн. т, або на 92,7 %), України (2,5 млн. т до 32 млн. т, або 92 %) та Аргентини (10,7 млн. т до 35 млн. т, або на 67,4%) на рику кукурудзи.

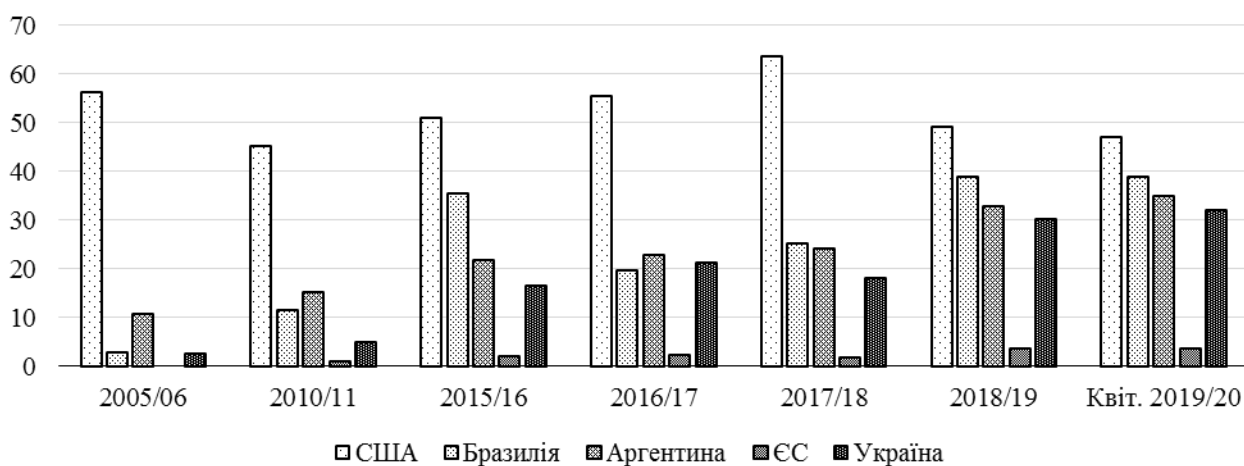


Рис. 2. Основні експортери кукурудзи на світовому ринку, 2005/06 – 2019/20 МР, млн. т
Джерело: побудовано автором за даними [23]

Відповідно до рис. 2 спостерігається зростання кількості та ваги пропозиціонерів на світовому ринку, що підтверджується на основі абсолютних та відносних показників, але й їх часткою на ринку. Так, частка США у світовому експорті кукурудзи скоротилась із 68 % до 29 % протягом 2005/06 – 2018/19 МР. Одночасно в цей же час відбулось зростання частки на ринку Бразилії (з 3,4 % до 22,6 %), України (з 3 % до 19,3 %) та Аргентини (з 13 % до 19 %). Нова структура ринку кукурудзи, забезпечуватиме формування більш справедливого перерозподілу продукту та зменшує залежність від торговельної політики країни-лідера, що є запорукою форсування засад продовольчої безпеки світу.

Світовий ринок кукурудзи в період 2005/06 – квітня 2019/20 МР відзначився зростанням не лише пропозиції, але й попиту (табл. 3). Проте, дана тенденція не була стабільною.

Згідно даних табл. 3 основними імпортерами є країни ЄС у складі спочатку 25, а згодом 27 країн (3,14 до 25,21 млн. т з 2005/06 МР до 2018/2019 МР). Приріст імпорту кукурудзи був зумовлений не тільки розширенням складу інтеграційного угруповання, але й посиленням заходів екологічних стандартів та виробництвом більшої кількості біопалива. Серед лідерів в імпорті кукурудзи слід відзначити Мексику, Японію, В'єтнам, Південну Корею та Іран. В даних країнах відбулось зростання імпорту кукурудзи за рахунок збільшення її потреб на корм для тварин, адже виробництво в країнах – імпортерах становить лише менше половини попиту на кукурудзу. Крім того, слід відзначити іще один фактор, який вплинув на динаміку даного показника – зростання попиту на хліб і хлібобулочні вироби на основі кукурудзи. Така ситуація була характерною, зокрема для Мексики.

Конкурентоспроможні ціни щодо інших альтернативних кормів, типу пшениці і сорго, роблять вибір на користь кукурудзи. Головним постачальником кукурудзи в Мексику є США, в рамках угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА) на основі більш ефективного американського виробництва і близькості до Мексики, що дозволяє транспортувати зерно авто- та залізничним транспортом без перевалки в портах. Експорт зерна кукурудзи залишиться незмінним – 1,0 млн. т.

Таблиця 3

Імпорту кукурудзи в світі, 2005/06 – квітень 2019/2020 МР, млн. т

Країна/ регіон	2005/06	2010/11	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	Квітень 2019/20
Алжир	1,99	2,70	4,33	3,99	4,05	4,82	4,70
Бангладеш	н.д.	н.д.	1,04	1,18	1,15	1,36	1,40
Бразилія	0,93	0,47	1,57	2,44	0,94	1,19	1,50
В'єтнам	н.д.	1,20	8,10	8,50	9,40	11,00	11,10
Гватемала	0,75	н.д.	1,03	0,95	1,09	1,22	1,40
Домініканська респ.	1,07	1,05	1,35	1,29	1,33	1,54	1,50
Єгипет	4,40	5,80	8,72	8,77	9,46	9,37	9,90
ЄС-25/27	3,14	7,36	14,01	14,97	18,47	25,21	21,00
Іран	2,30	3,50	6,60	7,80	8,90	9,00	10,00
Ізраїль	1,13	1,05	1,16	1,54	1,86	1,61	2,00
Канада	1,96	0,97	0,96	0,69	1,77	2,62	1,50
Кенія	н.д.	н.д.	0,20	1,00	0,90	0,15	1,30
Китай	н.д.	0,98	3,17	2,46	3,46	4,48	7,00
Колумбія	3,15	3,50	4,46	4,75	5,20	6,05	6,20
Малайзія	2,52	н.д.	4,12	3,53	3,65	3,67	4,00
Мексика	6,79	8,26	13,96	14,61	16,13	16,66	17,30
Марокко	1,49	1,80	2,22	2,22	2,28	2,73	3,00
Перу	1,47	1,94	2,99	3,27	3,40	3,69	4,00
Пд.Корея	8,48	8,11	10,12	9,22	10,02	10,86	11,40
Саудівська Аравія	1,47	1,93	3,58	3,42	3,98	3,66	4,00
США	0,21	0,68	1,78	1,45	0,84	0,80	1,20
Тайвань	4,46	н.д.	4,66	4,16	4,41	4,51	4,00
Туніс	0,63	4,16	1,02	1,24	0,96	0,93	1,10
Туреччина	н.д.	0,75	0,57	1,42	2,72	2,93	3,50
Чилі	1,59	0,53	1,54	1,48	1,89	2,29	2,60
Японія	16,62	15,66	15,20	15,17	15,67	16,05	16,00
Світ	83,06	91,93	145,23	142,26	152,80	171,88	174,11

Джерело: розроблено автором за даними [23]

В Азії загальний імпорт кукурудзи збільшився третій сезон поспіль, досягнувши рекордного максимуму в 40,6 млн. т у квітні 2019/2020 МР. Відбулося збільшення імпорту кукурудзи Японією, В'єтнамом, Туреччиною та Іраном (останній входить до топ-10 імпортерів української кукурудзи).

Сукупний імпорт кукурудзи з боку Африки, на рівні майже 19,3 млн. т. Найбільше річне зростання імпорту кукурудзи відбулося у Південній Африці, де ця культура є основним продуктом харчування.

Також варто відзначити, що до квітні 2019/2020 МР відбулося значне збільшення імпорту країнами ЄС сягнувши рівня 21,0 млн. т, що, звичайно, поступається рекордному показнику минулого сезону – 25,21 млн. т. Драйверами зростання імпорту кукурудзи в країнах ЄС-27 стало, перш за все, збільшення кормового споживання цієї зернової культури, а також стрімке зростання споживання кукурудзи промисловістю з виробництва етанолу. Також прогнозується збільшення поставок зернових у напрямку таких країн, як Мексика, В'єтнам, Південна Корея, тоді як оцінка імпорту до Японії залишилася на рівні 2018/2019 МР.

Трансформація попиту та пропозиції на світовому ринку кукурудзи визначає рівень світових цін на кукурудзу (рис. 3).

Відповідно до даних наведених на рис. 3 можемо зробити висновок, що протягом 2008 – 2019 рр. в світових цінах на кукурудзу спостерігалися наступні коливання:

– зростання ціни в 2008 – 2012 рр. із рівня 407 дол. США до рівня в 698,25 дол. США, або на 71,6 %;

– падіння ціни в 2013 – 2017 рр. із рівня в 422 дол. США до 350 дол. США, або на 17 %;

– зростання ціни в 2018 – 2019 рр. на 7,1 % та на 3,4 % відповідно до рівня в 387,75 дол. США.

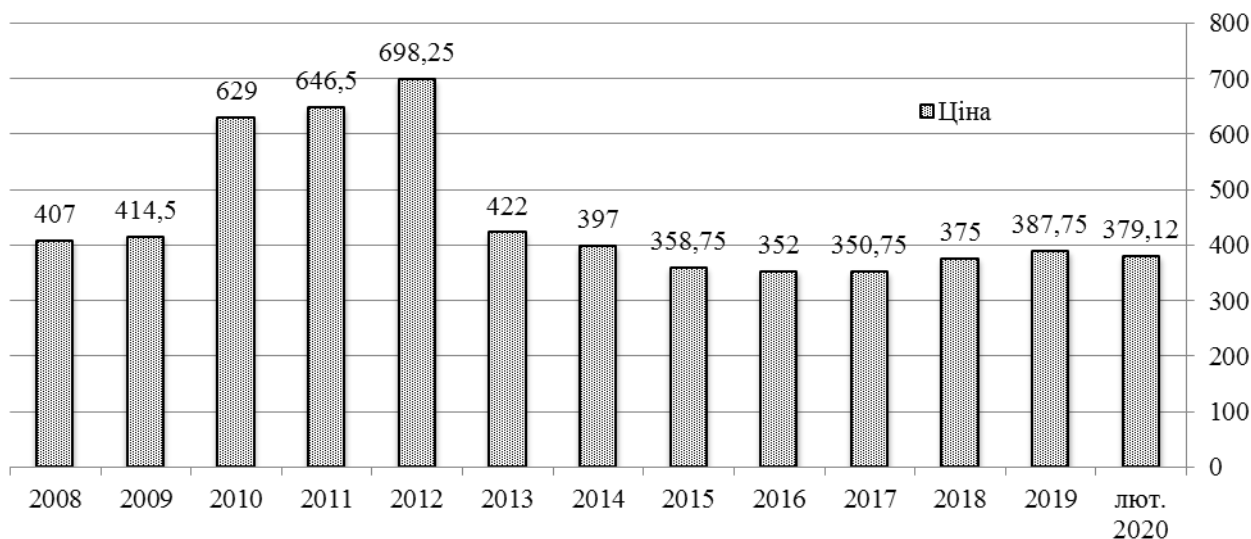


Рис. 3. Світові ціни на кукурудзу, 2008 – 2020 рр., дол. США за т

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Варто зазначити, що динаміці цін на кукурудзу характерний сезонний фактор: як в наслідок сезонності виробництва, так і сезонності споживання. В період масової переробки сировини – це липень-жовтень, особливо серпень-вересень, коли функціонування галузі досягає пікового стану – над збором врожаю, збутом та переробкою працює найбільша кількість підприємств, в результаті значного зростання пропозиції продукції ціни на ринку низькі. Свого піку ціна досягає в лютому, а далі має тенденцію до незначного зниження. Скорочення обсягів світового виробництва на тлі рекордного обсягу світових пропозицій призвело до зростання цін на Чиказькій товарній біржі.

Отже, ціна на кукурудзу формується під впливом показників врожайності і обсягів виробництва, але в цьому секторі також зростає і попит на зерно, особливо на кормові різновиди. Зменшення обсягів пропозиції на світовому ринку створюють високі ціни на кукурудзу.

В подальшому очікується, що постійно зростаюче світове населення стимулюватиме зростання глобального ринку кукурудзи протягом наступних років. Так, за прогнозом обсяг експорту кукурудзи в світі до 2024/2025 МР зросте до рівня в 178 млн. т, а імпорт – до рівня в 154 млн. т (рис. 4).

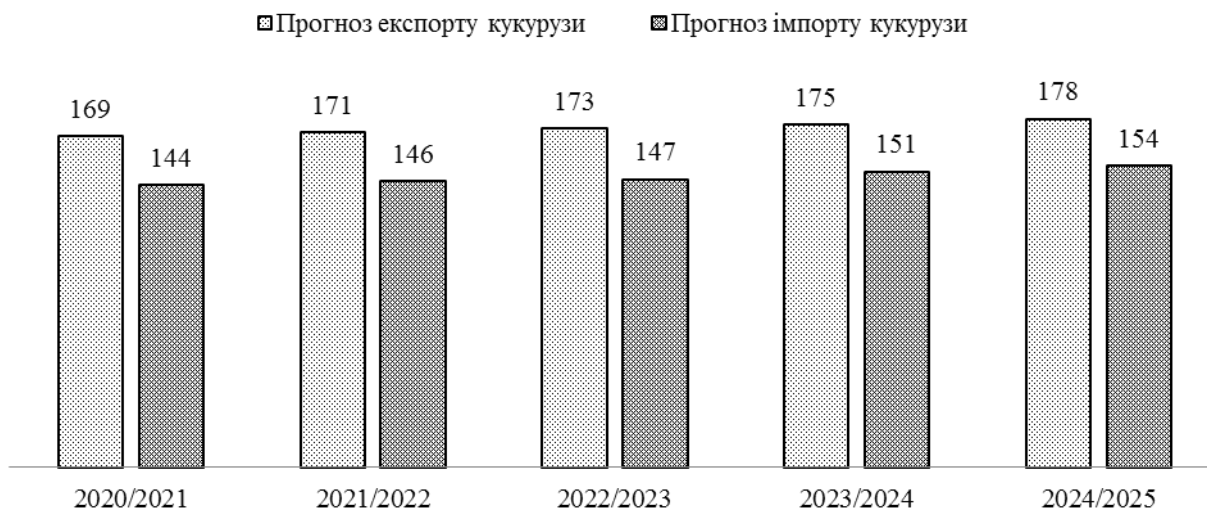


Рис. 4. Прогноз світового експорту та імпорту кукурудзи, 2020/2021 – 2024/2025 МР

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Більш того, підвищення обізнаності про здоров'я в країнах з ринковою економікою і в країнах, що розвиваються призвело до зміщення переваг людей в харчуванні в бік продуктів,

багатих білком. У свою чергу, це вплинуло на збільшення попиту на всі кормові зерна, включаючи кукурудзу, що стимулює зростання світового ринку цієї культури. Однак, постійні коливання цін на кукурудзу і зростаюча стурбованість споживачів щодо генетично модифікованої продукції, привели до додаткових витрат в загальному ланцюжку поставок, що стримуватиме зростання світового ринку в подальшому.

Торговельні обмеження, що були ведені останні місяці 2020 р. мали здебільшого тимчасовий характер. Вони не суттєво вплинули на міжнародні ціни. Однак небезпека полягає в тому, що більшість країн можуть зміни свою торговельну політику в контексті задоволення споживчого попиту на національному ринку.

Отже, буде спостерігатися запровадження прихованих, а відповідно і непрогнозованих інструментів. Здійснення адекватних прогнозів та упередження загострення проблеми продовольчої безпеки у світі, пом'якшуючи наслідки глобального економічного спаду викликане COVID-19.

5.4. Новітні тенденції ринку праці та стратегія держави в умовах COVID-19

© Кравченко М. В.

*д-р. наук з держ. упр., професор, професор кафедри соціальної і гуманітарної політики
Національної академії державного управління при Президентіві України, м. Київ, Україна*

Нині всі країни світу опинилися перед глобальним викликом – пандемією вірусу COVID-19. Вірусна криза, яка вже переросла в повномасштабну світову економічну кризу, не має аналогів на сучасному етапі глобалізації людства. Кожна людина, кожна країна, кожен регіон або частина світу перебувають під ризиком масштабного враження коронавірусом. Різко уповільнився темп розвитку економіки, критично навантажена система охорони здоров'я, більшість громадян перебувають на карантині, загальнодержавний та індивідуальний добробут неухильно знижується. Особливо вразливими є найбільш фінансово незахищені верстви населення, а також бідні країни з низьким рівнем доходу, які не мають ресурсів, щоб захиститися від подвійного шоку – вірусного та економічного.

Як стверджують експерти, економічні та політичні наслідки світової хвороби можуть тривати роками. За прогнозами американського інвестиційного банку Goldman Sachs, у другому кварталі 2020 р. обсяг ВВП розвинених країн може скоротитися на 35 % у порівнянні з першими трьома місяцями поточного року. Цей спад у чотири рази перевищить попередній рекордний показник зниження ВВП, зафіксований у 2008 р. в розпал світової фінансової кризи [3].

Зазначені процеси суттєво впливають на всі сфери життя держави і суспільства, адже зміни завжди сповнені стресів. Як відомо, поняття кризи має дуальне значення, – криза несе в собі не тільки проблеми, а й нові можливості, позитивні зрушення. Визначальний вплив на соціально-економічний розвиток у короткостроковій та середньостроковій перспективі матимуть зміни у соціально-трудовах відносинах, освіті та ринку праці. Які для цього існують передумови, можливості та наслідки розглянемо на прикладі України.

Епідеміологічні обмеження різко знизили економічну активність громадян, підвищуючи тиск на ринок праці і добробут. В Україні Міжнародний валютний фонд прогнозує спад ВВП у поточному році на 7,7 %. Невизначеність щодо тривалості карантинних заходів може призвести до погіршення очікувань її наслідків – затяжні обмежувальні заходи розхитають корпоративні борги і криза ліквідності переростатиме в кризу корпоративної платоспроможності [2]. Експерти очікують зниження попиту на 90 % категорій продуктів і послуг.

Карантин, який зупинив економіку (крім підприємств, які здійснюють життєзабезпечення населених пунктів), виявив відсутність у працездатних осіб (і підприємців, і найманих працівників) т.зв. «подушки безпеки» – роботодавці стверджували, що простій у 2 – 3 місяці не дозволяє виплачувати заробітну плату у повному розмірі. Так, на 1 квітня 2020 р. зросла загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати і становила 2964,2 млн грн, або 98,2 % порівняно з 1 березня 2020 р., а заборгованість працівникам економічно активних підприємств за аналогічний період склала 1816,0 млн грн. або 96,1 % [6]. Збільшився термін

затримки соціальних страхових виплат: з тимчасової непрацездатності (лікарняні); від нещасних випадків на виробництві та професійного захворювання, що спричинили втрату працездатності; по вагітності та пологах; на поховання, що викликано підвищенням обсягів виплат на фоні зниження планових поступлень єдиного соціального внеску (ЄСВ) на 219,3 млн грн [1].

Працівники, які мали роботу в неофіційному секторі економіки та отримували заробітну плату «у конверті», на своєму сімейному бюджеті відчули переваги системи соціального захисту, адже для них відсутні об'єктивні підстави для виплати заробітної плати в кризу, оплати лікарняних тощо. Малозабезпечені особи, соціально вразливі верстви населення, апріорі не маючи заощаджень, відчули себе абсолютно незахищеними через подорожчання продуктів, неможливість купити захисні маски за спекулятивними цінами, санітаizers тощо.

Оцінюючи зміни у фінансовій ситуації в короткостроковій перспективі, 68 % українців вважають, що в найближчі пів року економічна ситуація в країні ускладниться. Протягом березня-квітня п.р. зниження рівня добробуту зазначили 62 % опитаних, 35 % не відчули змін, 3 % відзначили поліпшення. Більш песимістичними у своїх оцінках були старші та бідніші респонденти [4].

Неочікувано спрацювало гасло «Повернемо трудових мігрантів в Україну». Значна кількість зовнішніх трудових мігрантів виявили бажання повернутися на батьківщину, тому що країни їхнього перебування в умовах надзвичайної ситуації опікуються суто своїми громадянами. Крім того, працюючи, здебільшого, нелегально, зовнішні трудові мігранти не мають медичної страховки, зупинка економіки зробила їх непотрібними, тобто безробітними з обмеженим терміном перебування. За офіційними даними, вже в'їхало в Україну 1,7 млн наших співвітчизників, а ще близько 20 тис виявили бажання. В умовах закриття кордонів між країнами на невизначений термін, найближчим часом постане питання працевлаштування українських зовнішніх трудових мігрантів на вітчизняному ринку праці.

Перехід багатьох підприємств та організацій на роботу в дистанційному форматі з одного боку дозволив оптимізувати управлінські процеси, а з іншого – виявив слабкі місця в професіоналізмі конкретних осіб та прогалини в функціональних обов'язках. У складних суспільно-економічних умовах не важко спрогнозувати значну кількість скорочень, різке зростання безробіття у певних галузях та сферах, кризу платежів, сплати ЄСВ, що призведе до збільшення масштабу бідності громадян внаслідок втрати основних джерел доходів.

Водночас, нові потреби карантину детермінували нові підходи у сфері послуг та багатьох видах бізнесу, розширивши власні можливості. Швидка безконтактна доставка різноманітних товарів для споживачів, на яку мобільно перейшли прогресивні компанії, дозволяє малому та середньому бізнесу заробляти, хоча й не у звичних обсягах. Відбулися зміни і в усталеній системі надання соціальних послуг уразливим категоріям громадян. Достатньо монополізований державний ринок соціальних послуг, по суті, «обвалили» миттєво організовані приватні компанії з доставки товарів першої необхідності, заставляючи державні соціальні служби та структурні підрозділи системи соціального захисту оперативно підлаштовуватися під «новачків» традиційної для них сфери діяльності. Вимоги часу природно створили умови для посилення державно-приватного партнерства з громадськими організаціями, підприємцями, які займаються благодійністю, та волонтерами, а це не могло не позначитися на «ландшафті» вітчизняного ринку праці.

Актуалізувалася потреба у володінні новими знаннями та компетенціями. Зокрема, громадяни відчули недостатню обізнаність із сучасними ІТ-технологіями в умовах, коли соціальні мережі та онлайн платформи перетворилися з допоміжного на ключовий інструмент взаємодії системи державного управління, бізнесу та громадськості на загальнодержавному, регіональному, місцевому та особистісному рівнях. Надзвичайної популярності й тотального розповсюдження набула ZOOM платформа, яка з 10 млн користувачів збільшилася до 200 млн відвідувачів на день. Масово використовуються месенджери для нарад, переговорів та інших сучасних форматів взаємодії. Разом з тим людство відчуло важливість захисту даних, потребу створення системи захисту мереж і даних та виникнення величезного запиту їх використання

на міжнародному, загальнодержавному та особистісному рівнях. Потужний розвиток очікується у сфері мобільного зв'язку – телекомунікаційного стандарту зв'язку нового покоління 5G.

Інфобізнес укріплює свої позиції в різних сегментах, що також спонукає користувачів і бізнесменів удосконалювати свої знання, досвід та креативно підходити до реклами й подачі інформації.

В умовах карантину відбувся перехід на дистанційне навчання всієї системи освіти, підвищення кваліфікації та перекваліфікації, що матиме суттєвий вплив на подальший розвиток систем дошкільної, шкільної та вищої освіти. Очікуються ґрунтовні зміни у формах навчання традиційної системи освіти. Це виклик не тільки для школярів і студентів, а, передусім, для учителів і викладачів, які швидко мають опанувати можливості інформаційних технологій як сучасних засобів освіти.

Отже, які новітні тенденції ринку праці, зміни у соціально-трудовах відносинах та особливості в освіті очікуються в найближчому майбутньому? На нашу думку, можна очікувати наступне:

- в умовах світової кризи, у підприємств, установ та організацій актуальним стане процес оптимізації витрат шляхом скорочення посад і вивільнення робочої сили, що призведе до збільшення кількості безробітних осіб у багатьох сферах,

- значний рівень безробіття очікується передусім у сфері послуг, водночас ринок «швидких» послуг розшириться і стане звичним для значної частини громадян (доставка товарів першої необхідності – замовлення ліків, продуктів із супермаркетів, книжок, квітів, швидкої їжі тощо, а також доставка достатньо дорогих напоїв та страв із ресторанів), оскільки за період карантину змінилися поведінкові патерни;

- зростання рівня безробіття, зниження сукупності економічних і правових гарантій призведуть до розуміння найманими працівниками важливості отримувати «білу» заробітну плату та соціальний пакет, де буде медична страховка, каси взаємодопомоги тощо; зміни призведуть до більш уважного вивчення пунктів трудової угоди працюючими особами, що, очікувано, знизить звичну формалізацію відносин між роботодавцями та працівниками, останні більш активно та свідомо вимагатимуть захисту своїх соціально-трудовах прав;

- із великою вірогідністю у контракт між роботодавцем і найманою особою будуть внесені такі поняття як «простій», «робота в дистанційному режимі», «часткова виплата заробітної плати у умовах епідемії/пандемії», тобто мають бути прописані умови виплати заробітної плати в умовах форс-мажора;

- відбудеться перегляд функціональних обов'язків працівників у зв'язку з можливістю здійснювати роботу дистанційно;

- реальна апробація режиму роботи в опції «домашніх офісів», яка стала застосовуватися широкомасштабно практично в усіх організаціях, установах, підприємствах, суттєво вирішує питання зайнятості т.зв. «проблемної» робочої сили, зокрема жінок, у яких малолітні діти, осіб з інвалідністю, працівників, які приїздили на роботу з інших населених пунктів;

- змінюються вимоги до якості людського ресурсу – набули актуальності здатність до швидкої адаптації та миттєвого реагування на нові виклики, нестандартне мислення, креативність, гнучкість у прийнятті рішень та комунікативні навички. Ця потреба оперативного набуття й оновлювати знання та навички стосується як працівників, так і роботодавців;

- відкриються нові можливості бізнесу, що призведе до конкурентної боротьби за якісну робочу силу – відбуватиметься «перекупка» працівників збанкрутілих компаній, а кваліфіковані працівники змусять роботодавців переглянути роль і значення соціальних гарантій у бік їх збільшення;

- відбудеться переосмислення механізмів фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я (у т.ч. доцільність запровадження загальнообов'язкової системи медичного страхування для економічно активного населення або страхування в приватній системі медичного страхування) – нині усвідомлення цієї потреби виникає в більшості громадян і формується потужний суспільний запит на вирішення зазначеного питання;

– осмислення необхідності перегляду підходів до оплати праці суспільно важливих професій, у першу чергу медичних працівників. У період розпалу пандемії лунали у багатьох країнах непоодинокі думки, що лікарі мають бути більш оплачуваними, ніж, скажімо, футболісти. В Україні додалися такі заклики – «Зарплату лікарям, а не топ-чиновникам!». Отже, у період активної фази пандемії й після неї має відбутися збільшення соціальних гарантій медикам – підвищення заробітної плати та покращення умов праці, осучаснення системи кваліфікації та перекваліфікації медичних працівників;

– змінюватиметься традиційний набір абітурієнтів у заклади вищої освіти – у найближчому майбутньому на ринку праці затребуваними будуть медичні працівники, зокрема інфекціоністи; соціальні працівники; надавачі соціальних послуг; кризові менеджери, психологи, психотерапевти тощо. В умовах життя мутованих вірусів варто замислитися про підготовку науковців, які здійснюватимуть передові дослідження й розроблятимуть нові ліки чи впроваджуватимуть сучасні хірургічні процедури;

– зазнає змін традиційна система освіти як по формі – через посилення ролі дистанційної освіти, значно ширшого застосування онлайн-платформ для освіти, так і по змісту стандартів освіти – набуде універсальності навичка самоосвіти, а також формування таких важливих у сучасних умовах умінь як критичне мислення, комунікація, колективна робота та креативність. Найважливішою з усіх буде здатність впоратися зі змінами, навчатися новому і захищати свою ментальну рівновагу в незнайомих ситуаціях, про яку ще в 2017 р. говорив Ювал Ной Харарі у своєму бестселері «21 урок для 21 століття», що вже стало необхідністю сьогодення.

Якщо подивитися масштабніше на зміни життя країн світу після COVID-19, то на рівні держави першочерговим вбачається, з нашої точки зору, обрання траєкторії розвитку суспільства, адекватній сучасній кризі.

Нині експерти звертають увагу на те, що не кожна країна зможе самостійно ефективно протистояти таким викликам, як поточна пандемія. Потрібен глобальний консенсус щодо вирішення проблеми епідемій і відповідної програми дій у рамках усього людства.

Попри нищівну критику Президентом США Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), більшість світових лідерів схиляється до думки, що локальні проблеми у випадку пандемії можна вирішити лише глобально. «Якщо нині залишити сам на сам з пандемією, наприклад, країни Африки з їхніми слабкими системами охорони здоров'я, вірус може другою або третьою хвилиною повернутися до нас» – стверджують у Штаб-квартирі ВООЗ у Женеві [8].

Разом з тим, дискредитація ВООЗ змусила висунути їй альтернативи. Наприклад, лунають думки по створенню потужної всесвітньої структури, яка б діяла тільки у випадку надзвичайних ситуацій і для координації країн. Її, вочевидь, можуть підтримати як парламенти держав, так і пересічні громадяни всього світу. Фінансування такої структури можна було б забезпечити за рахунок глобального податку або внеску у «всесвітню страховку». Така структура могла б мати наглядову раду, яка б складалася не з політиків, а з відомих усьому світові науковців та інших фахівців [9].

Нині актуальним питанням стає формулювання нових соціальних і політичних моделей. Наслідки різних підходів країн до карантину в період пандемії ще стануть предметом дослідження науковців та державних управлінців, хоча вже зараз є очевидним, що пошук стратегії суспільного розвитку надовго залишиться на порядку денному кожної держави, адже саме від правильно обраної стратегії залежатимуть успішний вихід з кризи, економічна експансія, прорив у технологіях, медицині тощо.

В умовах сучасних викликів найбільш ефективною виглядає скандинавська модель соціального устрою.

Досвід Норвегії зі створення резервного фонду – Норвезького державного фонду добробуту – засвідчив про стратегічне мислення і високі стандарти соціально орієнтованої держави. У минулому році Фонд заробив рекордні 180 млрд дол. США, прибуток у розрахунку на кожного норвежця складає 34 тис. дол. США. Загальний розмір Фонду 1,1 трлн дол. США або 207 тис. дол. США на кожного громадянина країни [7].

Для Швеції характерні незначна економічна нерівність, вищі соціальні бонуси, такі як безоплатне медичне страхування при високій якості медичної допомоги, дешева вища освіта та високий рівень життя. Високі соціальні гарантії забезпечуються значним рівнем оподаткування, що дозволяє суспільству бути більш життєстійким і захищеним від зовнішніх шоків. Саме Швеція, на відміну від багатьох інших держав, вибрала тактику пом'якшеного варіанта карантину без суттєвого призупинення економіки, але з посиленням точкових заходів протидії інфекції. Така тактика може бути ефективною лише за високого рівня довіри до влади та самосвідомості всього населення [8].

Відповідно, в умовах нової реальності для більшості країн актуальним вбачається вироблення нестандартних підходів до універсальної підтримки всіх громадян, а не тільки непрацевдатних і соціально незахищених прошарків населення; усвідомлення необхідності формування в державі загального резервного фонду для підтримки громадян і бізнесу в умовах фінансово-економічної, соціально-медичної, техногенної, екологічної та інших криз; створення стратегічних запасів продуктів харчування, критичних ліків і захисних засобів, інших медичних товарів на загальнодержавному та регіональному, місцевому і сімейному рівнях; формування системи протиепідемічного захисту громадян (діагностики, вакцинації та лікування).

Як показав перебіг пандемії, високий дохід або багатство як на рівні держави, так і на особистісному рівні не дав суттєвих переваг щодо можливості уникнути вірусу. Тому країни з високим рівнем соціально-економічного розвитку або індивіди з високими доходами та багатством мають вкладати більше коштів в охорону здоров'я своєї країни або бідних країн, що дозволить захистити власне здоров'я та зменшуватиме ризики нових епідемій. Дає надію на позитивні зміни ліквідація VIP-палат у вітчизняних лікарнях і неможливість під час пандемії лікуватися за кордоном.

На нашу думку, «коронакриза» та світова фінансово-економічна криза посилять увагу держави, підприємців та громадян до т.зв. «всезагального базового доходу» або «безумовного основного доходу». Ця система мінімальних виплат усім громадянам країни обговорюється декілька років поспіль, але до цього часу майже безрезультатно. Про впровадження такої системи дискутують уряди Швейцарії та Фінляндії, ця ідея була предметом розгляду під час президентської кампанії у Франції і має прихильників у Німеччині та Нідерландах. У 2017 р. Фінляндія розпочала експеримент із надання 2 тисячам безробітних по 560 євро на місяць, незалежно від того, знайдуть вони роботу чи ні. Подібні експерименти планувалося провести в канадській провінції Онтаріо, в італійському місті Ліворно та у кількох нідерландських містах. У 2016 р. Швейцарія навіть провела референдум про інституціоналізацію схеми національного базового доходу, однак на той час вона не знайшла багато прихильників [5; 10; 11].

Не зупиняючись на позитивних і негативних особливостях зазначеної системи, звернемо увагу, що країни з високим рівнем добробуту в умовах карантину та зупинки економіки, викликаними пандемією, по суті, змушені були запровадити «всезагальний базовий дохід» у якості фіксованої суми для всіх громадян на період активної фази пандемії. Зокрема, США виділили кожному американцю 1200 дол. США та 500 дол. США на дитину державної допомоги, яка спрямована на подолання вимушеної зупинки економіки через карантин задля недопущення поширення нового коронавірусу. Інші країни також запровадили «стимулюючі пакети» допомоги від держави.

Цей досвід може стати поштовхом до усвідомлення і визнання, що існуючі соціальні, економічні, політичні моделі неадекватні для подолання такого новітнього цивілізаційного виклику і масштабної загрози, та призвести до кардинальних змін державної політики. Не виключена також поява другої хвилі епідемії або нових модифікацій вірусу, які знову загрожуватимуть кожній людині на планеті. Тому на національному рівні будуть актуальними істотне збільшення видатків на охорону здоров'я, управлінські рішення у питаннях зниження тягаря на операційну діяльність компаній, створення стимулів для збереження зайнятості та широкомасштабна загальна дискусія щодо «універсального базового доходу».

Підсумовуючи, варто наголосити, що людство опинилося в потоці радикальної невизначеності та безпрецедентних трансформацій, у новій соціальній та економічній реальності. Вірус COVIT-19 може виступити каталізатором змін у системі державного управління багатьох країн світу.

5.5. Фактори зміни міграційної поведінки населення на міжнародному ринку праці

© Смалійчук Г. В.

канд. екон. наук,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

Сучасна міжнародна міграція наразі є полімотивованим соціально-економічним явищем, що зумовлене прагненням кожної особистості до задоволення потреб економічного та соціокультурного характеру, і реалізується завдяки мобільності та реалізується у якості фізичного переміщення у територіальному та віртуальному просторі.

Загалом, наразі відбувається рекордно стрімке збільшення чисельності мігрантів – у 2000 р. їх чисельність становила 173 млн. осіб. Дані прогнозу за 2003 р. передбачали, що до 2050 р. чисельність міжнародних мігрантів становитиме до 230 мільйонів, але уточнення прогнозованої чисельності свідчить про зростання чисельності до 405 мільйонів міжнародних мігрантів у 2050 р. [7].

Особливостями сучасного стану світових міграційних процесів є такі:

– засвоєння учасниками зовнішніх трудових міграцій цінностей економічно розвиненого суспільства та соціальної держави, ринкової свідомості, а також зміна міграційних установок населення;

– процес формування у населення стійкого стереотипу, згідно з яким досягнення гідного рівня життя можливого досягти лише шляхом зовнішньої трудової еміграції;

– нівелювання соціальної значимості зайнятості в країні походження трудових ресурсів;

– збільшення чисельності легальних виїздів з метою працевлаштування;

– складність соціального захисту зовнішніх мігрантів;

– перетворення так званих «міграційних» грошей на джерело матеріального добробуту окремого працівника-мігранта та його родини зокрема та на перспективний ресурс економічного розвитку країни загалом.

Мотивація міграційної поведінки полягає у формуванні в людини внутрішніх спонукальних мотивів для прийняття рішення щодо міграції та здійснення міграції під впливом потреби, інтересу, бажання, прагнення, ціннісних ідеалів і мотивів з метою очікуваної реалізації міграційної поведінки.

Вивчення соціальної мотивації міграції потребує дослідження драйверів, якими керуються різні групи населення, приймаючи рішення про міграцію.

Неможливо чітко розмежувати економічні, соціополітичні та соціоетнічні детермінанти міжнародного міграційного руху населення. Адже ситуації, у яких основні причини міграції можливо ідентифікувати як виключно економічні (політичні, етнічні, екологічні тощо), є винятковими та рідкісними. Крім того, необхідно враховувати також і те, що теоретичні наміри і очікування населення не завжди відображають реальну мотивацію поведінки.

Тому, з метою аналізу міграційних процесів населення максимально актуальним та ефективним є мультिवаріантний підхід. Загалом, на міграційну поведінку впливають фактори «виштовхування» і «тяжіння», які виникають внаслідок диференціації серед країн за економічними та соціокультурними ознаками зумовлює наявність факторів притягнення та відштовхування. (табл. 1):

– фактори притягнення – такі, які спонукають населення переселятися у ті регіони, де якість життя, ніж у регіоні попереднього проживання;

– фактори виштовхування – обставини природного або економічного характеру, які складаються у регіонах постійного проживання і вплив яких робить неможливим подальше проживання у даному регіоні, незалежно від того, чи існують умови у майбутньому регіоні переселення для успішної адаптації.

Драйвери міграції включають характеристики країн походження та призначення мігрантів, які або полегшують, або стримують міжнародні переміщення між ними.

До цих змінних відносять характеристики країни походження, що можуть вплинути на рівень еміграції; двосторонні відносини між країнами, які можуть вплинути на напрямок міграції та особливості країн призначення, які або приваблюють, або перешкоджають імміграції до них.

Таблиця 1

Фактори притягнення і виштовхування

Фактори притягнення (push-factors)	Фактори виштовхування (pull-factors)
Можливість працевлаштування	Загострення міжнародних відносин
Вищий рівень заробітної плати	Несприятлива екологічна ситуація
Можливість отримання якісної освіти	Високий рівень безробіття на національному ринку праці
Вищий рівень життя	Незадовільні умови праці
Кращий соціальний захист	Відсутність умов для отримання сучасної якісної освіти

Джерело: [1, с. 53 – 54]

Міграційна поведінка визначається такими об'єктивними причинами, як швидкозмінна соціально-економічна і політична ситуація в масштабі окремих країн й у глобальному аспекті.

Саме тому з'являються нові фактори впливу на міграційні процеси, які істотно відрізняються від раніше діючих і стають вирішальними (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори впливу на трудову міграцію населення за класифікаційними ознаками

Групи факторів за класифікаційною ознакою	
Ознака класифікації	Фактори впливу
Сфера впливу	Економічні Соціальні Демографічні Політичні Кліматичні
Відкритість	Явні Латентні
Напрямок впливу	Фактори притягнення Фактори відштовхування
Керованість	Керовані Некеровані Умовно керовані
Часова ознака	Довгострокові Короткострокові
Вплив держави	Фактори-регулятори Фактори-умови

Джерело: [1, с. 53 – 56]

Керовані фактори, перебуваючи під впливом державних управлінських структур, безпосередньо впливають на міграційні процеси, які визначають розміри, напрями та структуру мігрантів у міграційних процесах. Керовані фактори піддаються впливу з боку державних структур, які, у свою чергу, впливають на міграційні процеси. У зв'язку з цим, вони виконують роль регуляторів процесів, які використовує держава з метою впливу на такі параметри міграційних процесів, як: розмір, масштаби, напрями і відстані переміщення, склад населення. Фактори – регулятори розглядаються як довгострокові і короткострокові (оперативні). До довгострокових відносяться регіональні особливості у структурі робочих місць, рівні розвитку та вартості послуг галузі соціальної інфраструктури, кримінальна обстановка, екологічні регіональні відмінності. Екологічні та кримінальні фактори відносяться до групи факторів-регуляторів у зв'язку з тим, що держава впливає на них за допомогою різних економічних важелів.

До оперативних факторів-регуляторів належать: відмінності в регіональних адміністративно-правових нормах, відмінності в оплаті праці та надання пільг і відмінності у режимі й тривалості праці і відпочинку.

У цій групі факторів іноді виділяються чинники, що стримують міграцію: адміністративні витрати та обмеження, висока вартість транспортних послуг і деякі інші, які опосередковано впливають на міграцію [1, с. 53 – 56]. На відміну від факторів-регуляторів інша група факторів – фактори-умови, що впливають на міграцію, не піддаються впливу з боку держави, у зв'язку з чим їх дію можна прогнозувати. До цієї групи факторів слід віднести демографічну ситуацію, природно-географічні умови проживання населення.

До демографічних факторів відносяться територіальні відмінності у структурі населення за статтю, віком, чисельним складом сімей, які мають істотний вплив на процес відтворення робочої сили та на здатність її носіїв (працівників) до територіальних переміщень.

Міграція населення обумовлена різними об'єктивними і суб'єктивними причинами. Адже на міграційну активність населення впливають, з одного боку, зміни в матеріальних умовах життя суспільства та розвитку виробництва товарів і послуг, а з іншого боку, явища соціального, етнічного, соціально-психологічного характеру. Стимулюючого значення набувають фактори, що виступають для людини своєрідним імпульсом для прийняття рішення про міграцію.

У структурі причин міграції населення скорочується вплив факторів шокowego характеру, пов'язаних з політичними та територіальними змінами, і збільшується вплив економічних, соціальних, культурних та екологічних чинників.

Найбільш поширеною на даний момент є економічна детермінація, згідно якої мігрантам притаманний в основному обмежений стереотипний набір мотивів на зразок прагнення знайти роботу, влаштуватися на гідну роботу. Але крім явних передумов, що впливають на міграційну поведінку особи, сучасний етап міграції відрізняється дією латентних драйверів міграції, які існують у сферах, традиційно слабо актуалізованих в суспільній свідомості. З іншого боку, латентні чинники проявляються у соціально-культурній, політичній, етнічній і релігійній сферах [1, с. 54].

До латентних чинників відносяться наступні:

- прагматична установка на сприйняття міграції як способу вирішення особистих матеріальних проблем;
- побоювання відсутності підтримки та власної некомпетентності (наприклад, незнання мови);
- патріотизм (наявність (відсутність) можливості подальшого зв'язку з батьківщиною).

Ключовими мотивами міграції у світових масштабах на даний момент все ще залишаються низький рівень доходів і соціально-економічні чинники, причому рівень доходів, згідно сучасних статистичних та соціальних досліджень Frontex [3], визначається як ключовий мотив еміграції.

Крім того, важливого значення для населення країн світу також набуває такий чинник, як прагнення виїхати в країни зі стабільною політико-правовою ситуацією і високими соціальними стандартами.

Отже, найбільшу вагу у якості чинників виштовхування мають мотиви, які стосуються рівня доходу, політико-правової стабільності в країні та можливості професійної самореалізації. Важливим для оцінки міграційного потенціалу є аналіз поширених та типових форм міграційної поведінки населення та визначення стійких міграційних установок, які їм характерні, що у свою чергу, зумовлені певними детермінантами міграційної поведінки (табл. 3).

Таблиця 3

Детермінанти міграційної поведінки населення

Макро-рівень	Мезо-рівень	Мікро-рівень
Насильство та конфлікти. Міграційна культура. Порушення прав людини економічні можливості та безпека. Географія та інфраструктура інституції, держава добробуту. Державна стабільність бідність та розвиток. Управління міграцією та політика зміни довкілля та загрози. Зміни, спричинені розвитком технологій	Наявність соціальних мережевих зв'язків. Забезпеченість інформацією	Вік. Риси особистості. Стать. Схильність до ризику. Освітній рівень

Джерело: авторська розробка

Крім детермінантів на рівні країни, на рівні суспільства, громади та домогосподарств також існує декілька факторів, які, значно впливають на прагнення та рішення людини щодо міграції, таких як наявність мережевих зв'язків та онлайн технологій. Також на мезорівні існують взаємозалежності між факторами, одночасно пов'язані з детермінантами на макро- та мікрорівні.

Особи з вищою освітою схильні частіше мігрувати, емігрують саме освіченіші та обирають країни з високим рівнем винагороди за рівень своєї майстерності. Крім того, основні мотивації до міграції відрізняються між собою за статтю. Дослідження свідчать про те, що жінки мають меншу ймовірність до міжнародної міграції, ніж чоловіки, і є більш чутливими до міграційних витрат [6]. Також жінки більше схильні до нерегулярності міграції, оскільки вони у більшій мірі стикаються з такими ризиками як насильство, ніж чоловіки такі та їх частіше стримує брак фінансових коштів. Як результат, приймаючи рішення про міграцію на міжнародному рівні, вони частіше беруть до уваги наявність тісних сімейних мереж.

Щодо психологічних рис особистості, то позитивний вплив на міграційні наміри чинять відкритість та екстраверсія особистості, у той час як сумлінність та емоційна стабільність негативно впливають на наміри переїхати за кордон.

Зазвичай фактори мікрорівні відіграють значну роль, але діють опосередковано через економічні, соціальні та політичні фактори на макро- та мезорівні.

Рішення є результатом взаємодії безлічі факторів, включаючи власні індивідуальні та побутові особливості (вік, рівень кваліфікації, рівень матеріального забезпечення тощо), мережеві зв'язки, доступ до технологій та транспортних засобів, а також відповідне політичне та економічне середовище.

Крім того, у процесі прийняття міграційних рішень населення як потенційні працівники-мігранти також зважають особисті свободи, та розподіляють акценти між економічними відмінностями як головними рушіями міграції та іншими детермінантами [6].

Міграційна поведінка особистості (міграція чи відмова від неї) значною мірою залежить від її міграційних установок. У сучасному розумінні, міграційна установка – це психологічний регулятор поведінки людини, ставлення до міграції та зміни звичного способу життя. Її можна визначити як психологічний стан готовності людини до зміни місця проживання і намір (наміри) до переміщення є потенційною міграцією, а також схильність особистості до міграційної активності у певній ситуації чи за відповідних умов [1, с. 118 – 119]. Частка населення з позитивними міграційними установками і високим рівнем мобільності становить ймовірний міграційний потенціал території.

Сучасний розвиток міграційних процесів передбачає виділення тих груп населення, які зорієнтовані на міграцію як на особистісну стратегію змін у сфері професійної реалізації, а не лише з метою вирішення матеріальних проблем. І тому особливістю міжнародної міграції на даному етапі є активізація освітньої мобільності науковців, дослідників, студентів, яка відбувається у формі академічної мобільності і за своїми масштабами і наслідками трансформувалася із поодиноких виїздів осіб із високою кваліфікацією та рівнем освіти у сучасну міграційну хвилю, що спричиняє величезні втрати інтелектуального потенціалу та людського капіталу українських громадян, особливо молоді [1, с. 119 – 120].

Працевлаштування, навчання, участь у міжнародних проектах та стажуваннях у зарубіжних країнах дозволяє отримати інноваційні та перспективні знання у сферах економіки й науки, а також надає можливості для знайомства з іншими культурами, вдосконалити володіння іноземними мовами, отримати досвід міжкультурного спілкування.

Згідно дослідження проведене GfK Ukraine, основними чинниками, які впливають на прийняття рішення про роботу за кордоном, крім чинників економічного характеру, є ті, які стосуються умов праці та можливостей підвищення свого професійного рівня [1, с. 127]. Основними причинами еміграції (не у порядку пріоритету) для потенційних емігрантів є такі: недоліки у самореалізації (відчуття професійної непотрібності своїй країні), проблеми матеріального забезпечення, агресія, озлобленість в суспільстві, відсутність впевненості в завтрашньому дні, відсутність безпеки особистості, втома від боротьби за свої права, втрата надії на поліпшення ситуації, кримінальне переслідування, турбота про майбутнє та освіту дітей тощо (рис. 1).

Крім того, відмінною особливістю сучасних міграційних процесів і змін міграційної поведінки є орієнтація на пошук країн з метою підвищення відчуття рівня щастя та задоволеності життям. Дослідження, проведені у цій сфері виявили, що набуває поширення тенденція, за якої мігранти отримують щастя від переїзду в іншу країну [9] і приблизно 250 мільйонів міжнародних мігрантів світу у середньому стали на 9 % щасливішими після міграції [8].

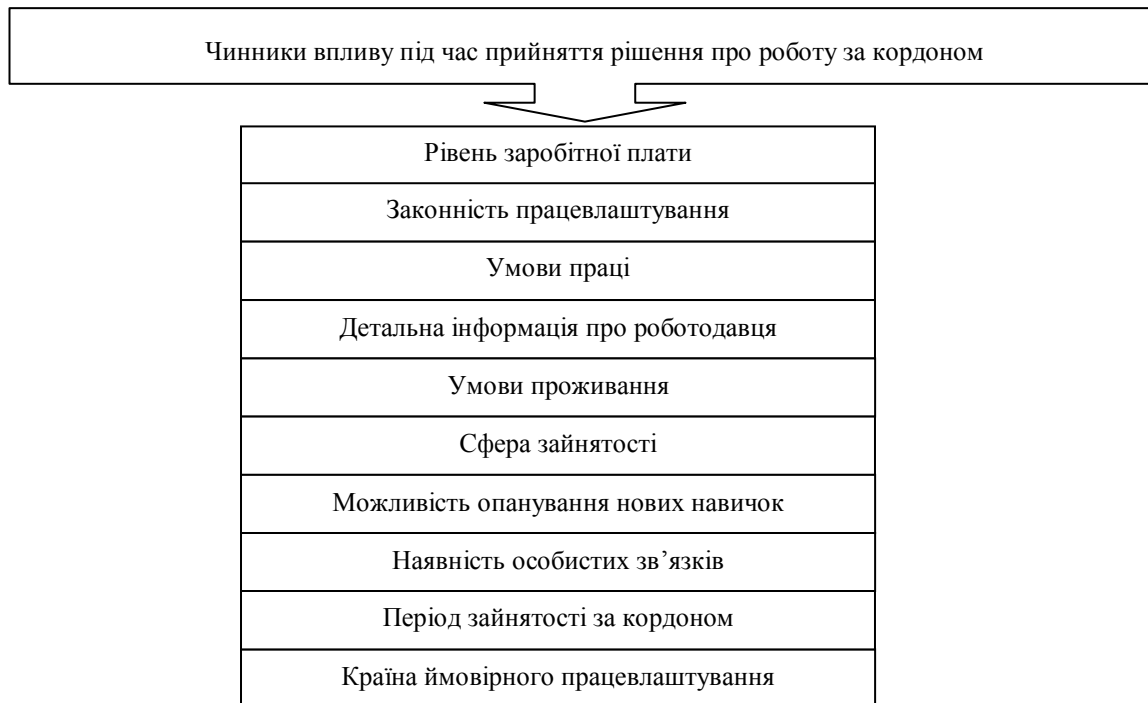


Рис. 1. Найбільш вагомні чинники, які впливають на рішення щодо закордонного працевлаштування

Джерело: авторська розробка

Результати дослідження також показують, що мігранти у всьому світі відчують приблизно на 5 % більше таких позитивних емоцій як насолода та сміх, і на 7 % менше негативних емоцій, таких як хвилювання та смуток через міграцію [9]. Ці висновки свідчать про те, що міжнародна міграція для багатьох людей перетворилася на потужний інструмент зміни власного життя [8].

Важливим фактором впливу на міграційну поведінку також є індекс прийняття мігрантів у кожній окремій країні, метою якого є оцінка прийняття населенням країни-реципієнта мігрантів на основі зростаючого ступеня особистої близькості. Індекс прийняття мігрантів збільшується при соціальній взаємодії.

Прийняття мігрантів є емоційним питанням, а показники індексу прийняття мігрантів людей пов'язані з їх позитивним або негативним щоденним життєвим досвідом (відчуття задоволення, поваги, настрої, гарний відпочинок). Дослідження інституту Геллапа свідчать, що збільшення позитивного щоденного досвіду людей впливає на збільшення рівня сприйняття мігрантів [9].

На міграційну поведінку окремої особи чинить вплив розрив між бажанням людей мігрувати та їх здатністю до цього. Існує стійкий розрив між бажаними переїхати за кордон та тими, хто насправді готується здійснити міжнародну подорож. Хоча більше 20 % населення виявляє прагнення до міжнародної міграції, менше 1 % насправді готується до міграції. Як результат, бажання мігрувати не є достатньо надійним показником для інформування політиків про майбутню міграцію чи її особливості майбутніх мігрантів. Крім того, соціально-економічні характеристики тих, хто готується до міграції у країнах із середнім та високим рівнем доходу, підтверджують нелінійне співвідношення між доходом та здатністю до міграції, описане в макрорівень. У країнах із середнім рівнем доходу вищий індивідуальний дохід сприяє підготовці до міграції, тоді як у багатих країнах співвідношення зворотне, а в країнах з низьким рівнем доходу не є статистично значущим [9].

Отримані дані також свідчать про те, що на індивідуальному рівні особи молодшого віку, чоловіки, які мають зв'язки за кордоном, більш освічені, швидше готуються до переїзду незалежно від рівня доходу, аніж особи старшого віку, тим менша ймовірність висловити бажання мігрувати.

Однак у різних країнах помітні різноманітні моделі. У країнах з низьким рівнем доходу особи віком від 25 до 29 років, швидше за все, готуються до міграції. У країнах із середнім рівнем доходу люди віком від 20 років до 40 приблизно на 50 % мають більше шансів підготуватися до міграції у порівнянні із групою осіб молодшого віку (віком від 15 до 19 років) [5, с. 8 – 9].

Важливого впливу на зміни міграційної поведінки набуває рівень освіти у країні походження потенційного мігранта і перетворюється на чинник, що формує міжнародну міграційну структуру. Загалом, сучасні емігранти, як правило, є освіченою часткою населення, про що свідчить звіт щодо державних витрат на освіту у країні походження [5, с. 8 – 9].

З огляду на трансформації у сфері міграційної поведінки населення виникають зміни у сфері ефективності формування сучасної політики міграції.

Існуючі дослідження, дають змогу зробити висновок, що міграційна політика набуває менш помітної ролі та у меншій мірі впливає на загальний масштаб міграції порівняно з іншими міграційними детермінантами, такими як економічні драйвери, соціальні мережі, культурно-географічна близькість країн-донорів та країн-реципієнтів.

З метою прогнозування розвитку майбутніх міграцій та їх наслідків, набувають важливості дослідження щодо того, яким чином міграційний потенціал може перетворитися на фактичну міграцію.

Поліпшення економічних умов, демографічні зміни та мережеві ефекти продовжуватимуть збільшувати потенціал міжнародної міграції. В майбутньому слід очікувати вищого рівня міжнародної міграції, особливо від країн, що розвиваються.

На сучасному етапі міграційні мережі є тим соціальним агентом, що сприяє соціалізації емігрантів у закордонних громадах, пом'якшує наслідки їх культурного шоку, а також є однією із альтернативних можливостей працевлаштування. Поняття міграційних мереж нерозривно пов'язане з формуванням (накопиченням) досвіду в сфері міграційного існування (або міграційного досвіду), оскільки переміщення людей пов'язані з певними міграційними установками, міграційними долями, міграційним поведінкою.

Мережевий підхід у дослідженні міграційної поведінки відображено також у підході Файста, в основі якого є ідея про те, що в ході міграційного процесу, пов'язаного з перетином кордонів, відбувається взаємопроникнення двох або більше країн, утворюючи, таким чином, новий єдиний соціальний простір. Такий простір складається з переміщення людей (мігрантів, включених в транснаціональні відносини) і об'єктів матеріальної культури, вільної циркуляції цінностей, ідей, смислів, які є значущими для мігранта. У фізичному сенсі такі соціальні простору можуть об'єднувати в собі два або більше регіону, держави [4].

У рамках даного підходу виділяються чотири ідеальних типи транснаціональних соціальних просторів:

- зони контактів і дифузії (areas of contacts and diffusion);
- малі групи, зокрема родинні (small groups, particularly kinship systems);
- мережі, орієнтовані на рішення конкретних проблем (issue networks);
- спільноти та організації (communities and organizations).

Важливою характеристикою цих ідеальних типів є ступінь їх формалізації, яка визначається як рівнем груповий організації, так і поширенням поділюваних цінностей і символів. Наприклад, мігрантські спільноти відносяться до інститутів з високим рівнем формалізації завдяки спільним цінностям і символам, а не через їх ієрархії і організаційну структуру.

До соціальних мереж належить також вся інфраструктура міграції, яка існує як у правовому полі держав, так і поза ним у напівлегальних та кримінальних формах (переправники нелегальних мігрантів, численні посередники, агенти з працевлаштування, міграційні адвокати, транспортні компанії та фірми з найму житла чи переказу грошей на батьківщину). Приватні соціальні мережі є основною стороною, яка сприяє у пошуках роботи, а діаспора здатна забезпечити працевлаштування для низько кваліфікованих кадрів.

Існування соціальних міграційних мереж не лише сприяє формуванню міграційних потоків між країнами, воно є фактором стійкості цих потоків. Наявність міграційної мережі створює умови для підтримування міграційного процесу навіть тоді, коли умови для міграції стають несприятливими, зокрема, коли їй протистоїть обмежувальна імміграційна політика або в умовах економічного спаду в країні, що приймає.

Саме тому інституціям у сфері управління міграції необхідно всебічно розвивати соціально-культурні зв'язки зі сформованими новими та давно існуючими діаспорами [1, с. 189].

Сучасні міграційні установки та поведінка мігрантів також визначаються феноменом транснаціоналізму, що передбачає одночасне включення мігранта у соціальні мережі як країни-донора мігранта, так і приймаючої спільноти, що характеризується постійним рухом мігранта між різними національними просторами, фінансовою участю в економіці країни виїзду і економічною активністю в приймаючій державі. На сучасному етапі даний феномен фіксується появою експатів, транзитних мігрантів, транзитних приймають спільнот, мігрантів, які повертаються [4].

Транснаціональні мігранти є нове явище в тому сенсі, що, на відміну від більш ранніх періодів міграції, їм не загрожує довготривалий або довічний відрив від своїх будинків. У сучасних умовах соціально-економічного і політичного розвитку, з розвитком транспортного сполучення та засобів комунікації більшість мігрантів, перетинаючи кордони держав і отримуючи формальний статус приналежності до них, зберігають стійкі зв'язки з країнами, звідки вони виїхали [4]. Вони можуть знаходитися у постійному контакті з батьківщиною, здійснювати регулярні поїздки «туди-назад», що, у свою чергу, призводить до того, що вони живуть «подвійним життям», яка відбувається як мінімум з двох сторін кордонів держав, мов і культур.

В майбутньому слід очікувати вищого рівня міжнародної міграції та підвищення міграційного потенціалу, особливо від країн, що розвиваються. Більшість потоків міжнародної міграції походитиме з країн із середнім рівнем доходу та будуть спрямовані у країни з високим рівнем доходу. Посилення розвитку в країнах з низьким рівнем доходу призведе до зниження рівня народжуваності, а отже, до зменшення абсолютної чисельності мігрантів у довгостроковій перспективі, але в середньостроковій перспективі збільшиться частка населення, які матимуть змогу мігрувати внаслідок збільшення індивідуального доходу. І якщо міграційна політика спрямована на вирішення структурних факторів, що сприяють міжнародній міграції, таких як бідність, безробіття та демографічні тенденції, то важливим є довгостроковий підхід. Крім того, останнім часом глобалізацію все більше характеризують передача знань, ніж праці свідчить про те, що глобалізація не обов'язково сумісна зі сценарієм помірної міграції [5, с. 9].

Саме тому на сучасному етапі доречним є регулювання міграції, створюючи населенню легальні юридичні канали виїзду, які сприятимуть вибіркоким міграційним потокам та оптимізують загальну вигоду, яку може створювати міграція на макрорівні.

5.6. Сучасні тенденції міжнародних міграційних процесів

© Родіна О. Г.

*канд. екон. наук, доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, м. Івано-Франківськ, Україна*

© Ходикіна В. В.

канд. екон. наук, доц., начальник відділу ЗЕД ТОВ «Сімейний сад», м. Київ, Україна

Найбільш вираженою і масштабною складовою глобалізаційних процесів ХХІ ст. є міжнародна міграція населення. Щорічні потоки мігрантів, які перетинають національні кордони, досягають сьогодні сотні мільйонів осіб. Міграція виступає відображенням гострих протиріч сучасного світу – розрив в економічному рівні, якості життя розвинених країн і країн, що розвиваються, політична, релігійна, національна дискримінація в багатьох країнах, демографічні диспропорції, військові конфлікти, кризи, екологічні проблеми тощо.

Аналіз міграційних процесів показує, що просторовий рух населення має різні причини, які можна поділити на два блоки: причини економічного характеру (нерівномірність економічного розвитку країн; несприятлива економічна ситуація; різниця в оплаті праці в різних країнах; прагнення підвищити рівень та комфортність життя; зміни у розміщенні виробництва; безробіття; використання переваг податкової системи тощо) та неекономічного характеру: політичні (втеча від політичних переслідувань, расової, національної дискримінації, недотримання прав та свобод); сімейні (шлюб, возз'єднання сім'ї); релігійні, расові, культурні; військові; соціальні (культурна близькість країни міграції); демографічні (дисбаланс розміщення та відтворення населення); екологічні (забруднення навколишнього середовища, несприятливі кліматичні умови); психологічні.

Міжнародна міграція населення є надзвичайно складним і багатогранним процесом, що прямо або опосередковано впливає на всі сфери життєдіяльності держав і світової спільноти, викликаючи таким чином амбівалентне ставлення національних урядів і громадян.

Наслідки міграції мають суперечливий характер для усіх сторін, що беруть в ній участь. Тож, основні з них для наочності ми звели нижче на рис. 1.

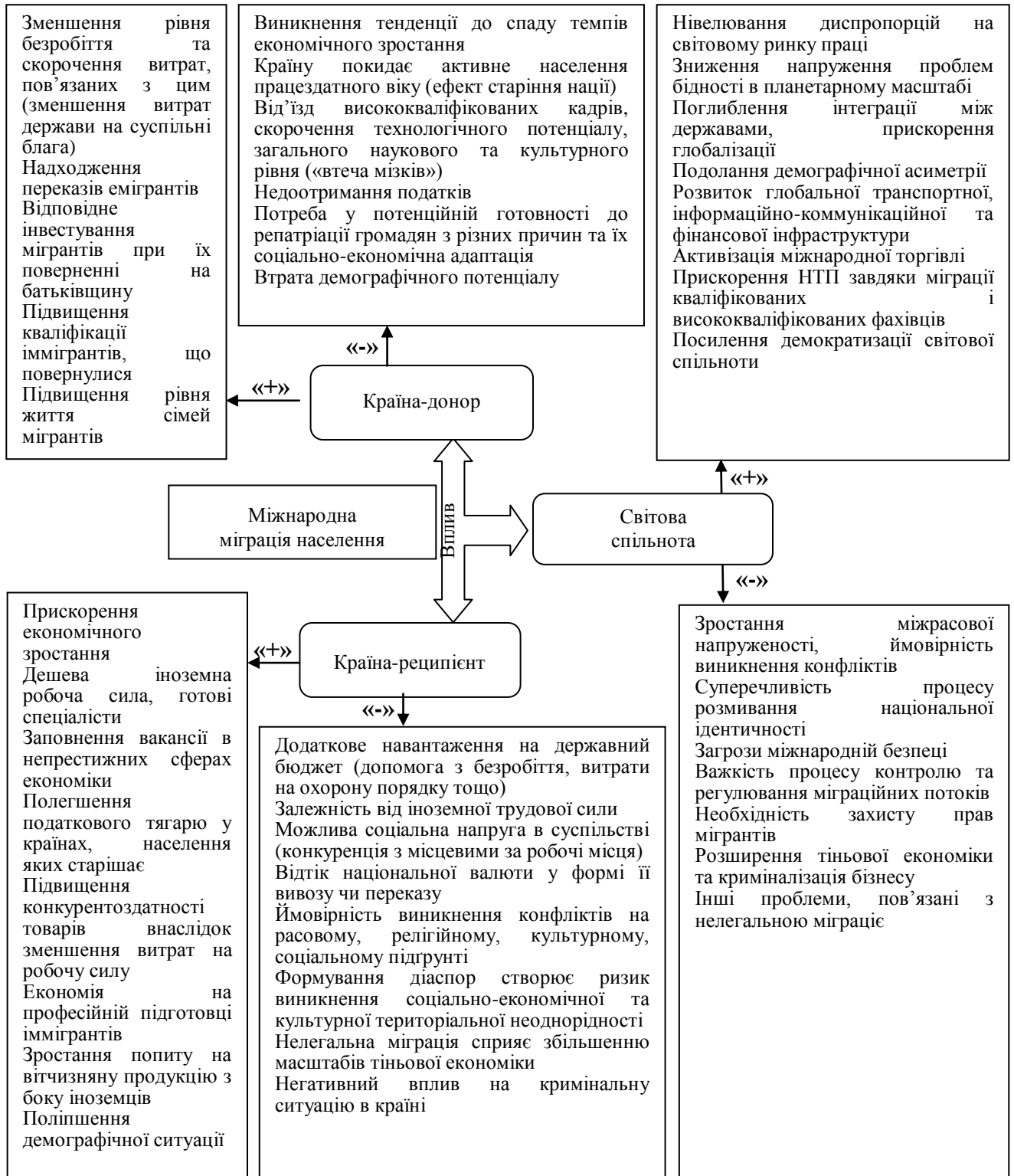


Рис. 1. Наслідки впливу міжнародної міграції на національні та світову соціально-економічні сфери

Джерело: авторська розробка

Без сумнівів, міжнародна міграція населення у багатьох аспектах виступає єдиним ресурсом, що дозволяє вирішити зростаючі критичні проблеми національних держав і світової спільноти в цілому. За даними ООН, мігранти забезпечують 10% глобального ВВП.

Перекази мігрантів перетворилися в один з найбільших глобальних фінансових потоків: вони є другим за значимістю джерелом зовнішнього фінансування для країн, що розвиваються, втричі перевищують розміри офіційної допомоги з метою розвитку, досягають 60-65% припливу прямих іноземних інвестицій [9]. У 2018 р. міжнародні грошові перекази мігрантів досягли 689,4 млрд дол. США і зросли з початку століття в 5,4 рази. Велика частка цих переказів (72 %) направляєється в економіку країн, що розвиваються. Потоки грошових переказів у 2019 р. в регіоні Центральної Азії та країнах Тихоокеанського регіону склали 147 млрд дол. США в 2019 р., до країн Європи і Центральної Азії зросли до 65 млрд, до країн Латинської Америки та Карибського басейну становили 95 млрд, до регіону Близького Сходу та Північної Африки – 58 млрд, до Південної Азії – 139 млрд, до Африки південніше Сахари – 50 млрд [3].

Міжнародні мігранти в багатьох країнах складають вагомую частку від загальної чисельності населення: в Північній Америці – 16,0 %, в Європі – 11,0 %, в Океанії – 21,2 %. В Африці – 2,0 %, в Азії – 1,8 %, в Латинській Америці – 1,8 % [4].

Масштаби міжнародної міграції населення продовжують неухильно зростати, не дивлячись на політику більшості держав, що спрямована на обмеження, а не на сприяння імміграції. У 2019 р. кількість мігрантів склала 272 млн осіб (такий же показник має четверта країна світу за населеністю – Індонезія) і за два останні роки зросла більш, ніж на 5 %. В той же час слід зауважити, що за даними фахівців ООН, частка міжнародних мігрантів у загальній кількості населення планети принципово не змінюється: 2,3 % в 1980 р., 2,8 % у 2000 р. та 3,5 % у 2019 р. Динаміку зміни цих показників презентують дані табл. 1.

Таблиця 1

Чисельність мігрантів та їх частка у загальній кількості населення, 1990 – 2019 рр.

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2019 р.
Чисельність мігрантів, млн осіб	153	161	174	192	221	249	272
Частка мігрантів у загальній кількості населення, %	2,9	2,8	2,8	2,9	3,2	3,4	3,5

Аналізуючи загальну тенденцію до зростання міграційних потоків, можна зробити наступні висновки: на переміщенні населення практично не відобразилися глобальні кризи, у цій сфері не спостерігається виразних циклічних коливань. Це пояснюється існуванням резерву попиту та гнучкістю міжнародного ринку праці. Зростаючі демографічні диспропорції, кваліфікаційна та психологічна неготовність місцевого населення зайняти робочі місця мігрантів та інші причини сприяли збереженню позитивної динаміки.

Згідно з даними, що обнародувала Агенція ООН у справах біженців, кількість примусово переміщених осіб складає 70,8 млн., включаючи 26 млн біженців, 3,5 млн шукачів притулку і більше 41 млн внутрішньо переміщених осіб. Як логічний процес возз'єднання у найближчому майбутньому до них приєднуються члени сімей, ще більше масштабуючи їх потоки.

Що стосується географічного розподілу міграційних переміщень, то він вкрай нерівномірний: 31 % всіх мігрантів проживають в Азії, 30 % – в Європі, 26 % – в Північній і Південній Америці, 10 % – в Африці і 3 % – в Океанії. У більш розвинені країни перемістилося близько 56 % із загального числа мігрантів, в менш розвинені – 38 % і в найменш розвинені – 6 % [6]. Близько двох третин усіх мігрантів проживають у 20 країнах світу. Лідерами за показником прийнятих мігрантів є США (близько 19% від загальної кількості в світі), Німеччина та Саудівська Аравія (по 5 %), Російська Федерація (5,5 %) та Велика Британія (3,7 %) [7]. У 2017 р. іммігранти склали вже 10,5 % населення Європи [10].

Сам факт функціонування економіки деяких країн напряму залежить від припливу іноземної робочої сили. Наприклад, в нафтовидобувних державах Перської затоки (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ) відзначаються найвищі в світі показники частки іноземців у загальній чисельності робочої сили – 60 – 90 %.

Слід зазначити зміщення міграційних потоків в бік Азії, яка має всі шанси в майбутньому обігнати Європу за кількістю міжнародних мігрантів. Така переорієнтація частини міграційних маршрутів з країн, що розвиваються, на інші держави Півдня знизить зайве інтенсивне навантаження з розвинених країн.

Основними донорами кадрів на світовому ринку праці виступають Індія, Мексика, Китай, Російська Федерація, Сирія.

Демографічна і гендерна структура міжнародних міграційних потоків стала більш диференційованою. Люди працездатного віку складають 75 % мігрантів. Значно зростає кількість міжнародних мігрантів у віці до 20 років. Масштаби сфери освітньої міграції досягли позначки в 4,4 млн і демонструють тенденцію до подальшого зростання.

Відбувається так звана «фемінізація» міграційних потоків. Якщо раніше основну частку мігрантів становили чоловіки, то сьогодні жінки, які самостійно виїжджають на заробітки за межі своїх країн, становлять 48 % від загальної кількості мігрантів. Цьому сприяє зростання попиту в сфері домашніх послуг, соціальних послуг, сфері розваг, ресторанно-готельного бізнесу, а також сексуального і «близькосексуального» бізнесу.

У конфесійному складі вимушених мігрантів в Європі переважають послідовники ісламу, частка яких досягала 53 % від загального потоку [5]. За даними американського дослідницького центру Pew Research Center, найвища по Європі частка мусульман у населенні Франції (8,8 %), Швеції (8,1 %), Британії (6,3 %). За прогнозами до 2050 р. частка мусульман у населенні Європи може досягти 7,5 – 14 %. Основними країнами-донорами мусульманського населення є Сирія, Афганістан, Ірак.

У США частка іспаномовної меншини становила у 2016 р. 17,8 %. За прогнозами до 2060 р. цей показник досягне позначки в 27,5 %. Частка азіатів в населенні зросте з 5,7 до 9,1 %. Приплив і природне збільшення чисельності першого і другого покоління іммігрантів в найближчі півстоліття складуть 88 % приросту населення США [2].

Проявляється зростання затребуваності висококваліфікованих мігрантів, представників сучасних професій, за які йде конкурентна боротьба на світовому ринку. Особливо високий попит на іноземних фахівців в наступних сферах: природничі науки і техніка (математика, інформатика, природничі науки, техніка, інженерія), охорона здоров'я (лікарі, фармація, персонал по догляду), економіка (банківські послуги, консультанти з інвестицій та оподаткування), юриспруденція, будівництво та архітектура, педагогіка і викладання, телекомунікаційна та медійна сфера тощо. Залучення таких спеціалістів з-за кордону дозволяє економити на їх підготовці, використовувати іноземний досвід і досягнення, своєчасно покрити попит в високотехнологічних сферах, що динамічно розвиваються.

Частка працездатних мігрантів з утворенням третьої ступеня в загальній масі мігрантів в країнах ЄС склала 29 % в 2017 р, що вище внутрішнього рівня, конкретно в Ірландії ця категорія досягає 50 %, в Польщі – 49, у Великобританії – 47, в Болгарії – 45, в Данії – 40.

У зв'язку з «відтоком мізків» в країни, що забезпечують не просто конкурентоспроможні умови за рахунок національного режиму, а проводять цілеспрямовану, часто досить агресивну, політику залучення висококваліфікованих мігрантів, відбувається вимивання цього прошарку трудових ресурсів з країн-донорів. Так, прогнозується, що через 20 років Індія, бідні країни Південної Азії, а також Тропічної Африки зазнають дефіцит в більш, ніж 40 млн працівників середньої кваліфікації при високому рівні безробіття в цих країнах. Ризик «відпливу мізків» є також реальним і для розвинених країн.

За трудовими мігрантами продовжує закріплюватися той сегмент ринку праці, який вважається неprestижним, низькооплачуваним і пов'язаний з низькокваліфікованою, важкою, брудною або небезпечною працею.

Продовжують успішно розвиватися відносно нові форми міграції: ділова (більш сприятливий бізнес-клімат), податкова (оптимізація податків), інвестиційна (створення підприємств з іноземним капіталом). Розширення діяльності транснаціональних корпорацій перетворює робочу силу в мультинаціональну, використовуючи кваліфікацію та навички своїх співробітників незалежно від кордонів, керуючись тільки комерційною доцільністю.

Справжньою проблемою для світового суспільства виступає нелегальна міграція, яка щорічно набирає обертів. Визначити її дійсні обсяги не представляється можливим в силу неконтрольованості. За самими приблизними даними МОП, близько третини міграційного потоку в світі неможливо відстежити. Основними статтями доходів у сфері кримінальної міграції є доходи від трафіку, проституції, торгівлі людьми, в тому числі дітьми. За своєю прибутковістю незаконне переміщення мігрантів поступається тільки контрабанді наркотиків та торгівлі зброєю.

З незаконною міграцією пов'язані такі негативні соціальні явища, як зростання злочинності, обіг наркотиків, тероризм, релігійний екстремізм, соціальна напруга тощо.

Серед значущих причин стимулювання активності незаконної міграції є посилення міграційного законодавства в країнах-імпортерах.

Спроби знайти рішення проблем низької народжуваності і швидкого старіння населення і в зв'язку з цим брак трудових ресурсів і непосильного навантаження на соціально-економічну сферу знаходять своє логічне втілення в розробці і реалізації «замісної політики».

Така політика націлена на збереження стабільної кількості працездатного населення, компенсацію депопуляції і демографічного старіння за рахунок залучення мігрантів. На перший погляд така політика дозволить запобігти можливому колапсу в короткостроковій перспективі, але при більш пильному розгляді – створить не менш вагомі нерозв'язні проблеми, пов'язані з природним «розчиненням» корінних етносів, перетворенням держав в мультикультурні в довгостроковій перспективі. Тому реалізація замісної політики без відсутності адекватної та дієвої політики щодо невідкладного відновлення позитивного природного приросту в країні в корені суперечить національним інтересам і безпеці.

Масова міграція, відсутність адекватних умов адаптації мігрантів у приймаючих країнах, обмеження їх прав і свобод, прагнення до збереження національної ідентичності, почуття групової згуртованості призводить до тяжіння мігрантів до замкнутості в межах діаспори. Поступово діаспори перетворюються в особливі адаптивні форми соціальної організації. Сьогодні діаспори в багатьох країнах мають значну економічну і соціально-культурну вагу в приймаючих країнах, що дозволяє мігрантам лобювати свої інтереси, активно брати участь в політичних процесах, зберігати свою етнічну ідентичність. З цієї позиції діаспори знижують психологічне і соціальне напруження мігрантів, пов'язані з повною зміною звичного життєвого середовища.

Однак є й інша сторона – використовуючи силу і можливість діаспори, мігранти хочуть змінити існуючі в приймаючій країні правила, безапеляційно відстоюють свої права. Такий натиск неминуче порушує існуючу рівновагу, звичний уклад життя, породжує конфлікти в країні-реципієнті. Крім того, діаспоризація впливає на можливості ефективної інтеграції мігрантів, які скорочують або повністю виключають спілкування з місцевим населенням, не вивчають мову, культуру, традиції приймаючої країни, знаходяться в певному інформаційно-психологічному вакуумі, у вирішенні багатьох питань передають свої повноваження громаді.

Прикладами великих впливових мусульманських громад є мігранти з Магрибу в Франції, з Туреччини – в Німеччині, з Південної Азії – в Великобританії. Рейтинг найбільших в світі діаспор за приблизними підрахунками (які дуже різняться в залежності від джерела) виглядає наступним чином: китайська (понад 50 млн ос.), індійська діаспора (понад 25 млн), російська (понад 25 млн), польська (21 млн), українська (близько 12 млн), черкеська (адигська) (понад 9 млн); вірменська (близько 8 млн), єврейська (близько 8 млн), італійська (близько 8 млн), циганська (близько 8 млн), грецька (близько 7 млн), в'єтнамська (близько 4 млн), казахська (понад 3,5 млн), німецька (близько 3,5 млн), білоруська (близько 3,5 млн), азербайджанська (близько 2,4 млн).

Міжнародна міграція також відіграє важливу роль в політичному процесі. Діаспори мають достатньо ресурсу, щоб лобювати етнічні інтереси, надавати підтримку учасникам збройних конфліктів. У той же час, будь-яка передвиборна компанія в приймаючій країні серед своїх базових концепцій використовує міграційний аспект як відповідь на настрої свого електорату.

Безумовним є вплив міжнародної міграції населення на процес соціальної перебудови світу. Міграційні процеси пов'язані з проблемами етнічної терпимості, взаємної толерантності,

шанобливого ставлення до національної ідентичності і культурно-релігійних питань. Ці питання не втрачають своєї актуальності, тому що носять досить складний, зараз частково нерозв'язний характер. Багато держав і міжнародні організації спираються сьогодні на концепцію мультикультуральності в обговоренні політики реагування на місце мігрантів в національній соціально-культурній системі, яка націлена на збереження їх етнічної ідентичності.

Суть даної, на перший погляд, дуже сучасної концепції полягає в забезпеченні рівноправного співіснування представників різних культурних, релігійних, етнічних груп, прийняті їх прав зберігати свою ідентичність. У той же час, на практиці така політика призводить до збереження певної дистанції між мігрантами і корінним населенням, обмежуючи можливості їх інтеграції до приймаючого суспільства. Крім того, тенденції до зменшення корінного населення і зростання частки іноземних мігрантів, які у багатьох випадках досить категорично відстоюють свій спосіб життя у приймаючих державах, тиск діаспор, конфліктні ситуації, що систематично виникають, суперечать збереженню національної ідентичності вже самих країн-реципієнтів. Часто нетолерантне ставлення мігрантів до культури національної більшості, а також погіршення громадської думки утрирують зворотну сторону політики мультикультуралізму. Тому сьогодні такий підхід критикується як політичними елітами Німеччини, Франції, Великобританії, так і громадянами розвинених країн Європи. Невдоволення країн-членів ЄС офіційною міграційною політикою виливається в проблеми перегляду значущості і вигід від участі в об'єднанні в цілому.

Неоднозначна думка і у самих громадян приймаючих держав з приводу міграції. Антиміграційні настрої присутні у багатьох представників США. Європейські країни розділилися в думці з приводу переваг міграції: Австрія, Великобританія, Німеччина, Нідерланди, Франція, Швеція наполягають на обмеженні міграції та розробці досить жорстких вимог до іммігрантів; Італія, Іспанія, Португалія лояльно налаштовані до мігрантів, а ось Угорщина, Норвегія, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія рішуче відмовляються брати участь в неузгодженому з принципами внутрішньої політики та питаннями безпеки розподілі потоків мігрантів, особливо біженців.

Про причини негативного ставлення до мігрантів можна зробити висновок з розглянутих вище тенденцій (спалах конфліктів з місцевим населенням на національному ґрунті, недотримання останніми правових норм і культурних традицій даної країни, зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці, навантаження на інфраструктуру і ресурси країни тощо). Крім того, завжди присутній психологічний аспект – ставлення до «чужих».

Досить висока частка тих мігрантів, метою яких є отримання кращих умов життя не за рахунок активного включення в ринок праці приймаючої країни, а в розрахунку на програми соціальної підтримки та фінансові виплати.

Вимушені мігранти – це, найчастіше, малоосвічений контингент, який не має ніякої кваліфікації і намірів щодо працевлаштування, освіти, отримання професії та є практично неадаптивними до цінностей, правил поведінки і культуру етнічної спільноти. Їх приплив жодним чином не покриває потреби приймаючих країн, створює дисбаланс і загрозу національній безпеці і непосильне навантаження на економіку. Це викликає розчарування місцевого населення в міграційному процесі.

Антимігрантські настрої в суспільстві можуть стати мотивом ірраціональних і недалекоглядних популістських маневрів урядів щодо посилення міграційної політики.

Не дивлячись на відсутність єдиної думки в Європі по відношенню до мігрантів, більшість цих країн створили і продовжують забезпечувати досить сприятливі для них умови. Про це свідчить Індекс політики інтеграції мігрантів (MIPEX) який ураховує стан таких сфер: доступ до ринку праці, возз'єднання сімей, довгострокове проживання, політична участь, доступ до отримання громадянства, антидискримінація і освіта. Тож, рейтинг Європейських країн станом на 2015 р. був наступним: Швеція (78), Португалія (75), Норвегія (69), Фінляндія (69), Бельгія (67), Німеччина (61), Нідерланди (60), Іспанія (60) [8].

Разом з тим мігранти є найбільш вразливою групою на ринку праці. Намагаючись забезпечити для себе і своїх рідних кращі умови життя, вони стикаються з проблемами неприйняття в соціумі країн-реципієнтів, обмеженням і недотриманням своїх прав і свобод,

упередженим ставленням, дискримінацією одночасно з поганими умовами праці, низькими заробітними платами, недотриманням норм трудового законодавства, несприятливими умовами проживання і низькою якістю життя.

Отже, виступаючи обов'язковим чинником розвитку національних господарств та світової спільноти у цілому, з одного боку, та потенціальним джерелом порушення національної безпеки та світової рівноваги – з іншого, процес міжнародного переміщення населення вимагає ретельного спостереження та регулювання.

Для найбільш оптимального використання позитивного потенціалу міжнародної міграції, а також для мінімізації її стресогенного впливу на національні та світову економіки необхідною є розробка і реалізація адекватної політики управління даною системою міжнародної взаємодії.

Першорядним є врахування пріоритетних напрямків розвитку держав у взаємозв'язку з факторами міжнародної безпеки, а також поточного характеру розвитку, середньо- і довгострокових чинників (прогнози демографічного розвитку, економічного зростання, трансформації структури економіки і окремих галузей тощо). Необхідно, щоб реалізована державами і міжнародними організаціями міграційна політика була частиною сукупної стратегії розвитку, мала гнучкий і адаптивний характер. Відносно мігрантів повинні бути забезпечені прозорі адміністративно-правові, економічні та соціальні умови, що гарантують захист прав людини, безпеку особистості, легальність перебування на території іноземної держави. Необхідно істотно посилити заходи з боротьби з нелегальними мігрантами. Крім того, сприяння органічній інтеграції мігрантів в національний соціум в якості профілактики створення і розростання етнічних локацій мігрантів допоможе купірувати виникнення агресії мігрантів і протистояння між ними і місцевим населенням.

Найбільш ефективним шляхом регулювання міжнародної міграції населення бачиться координація політики на міждержавному рівні. У міграційному процесі обоюдно зацікавлені як країни, яка імпортує міграційні ресурси, так і країни походження мігрантів, тому вони повинні виступати як партнери. Однак на практиці реальні важелі впливу на міграційні потоки мають в основному приймаючі держави. Допоки обсяг іноземних трудових ресурсів з запасом покриває їх попит, мотивація для плідної взаємодії з ними у донорів досить слабка.

Кординаторами розробки глобальної системи регулювання міжнародної міграції є Глобальний форум з міграції та розвитку (GFMD), Глобальна міграційна група (GMG), Міжнародна організація з міграції (ІОМ), Міжнародна організація праці (ІЛО).

На Саміті в Марракеші в грудні 2018 р. був оприлюднений «Глобальний договір про міграцію», який претендує стати міжурядовою угодою, в якій здійснена спроба всебічно охопити всі аспекти міжнародної міграції. Глобальний договір про міграцію передбачає географічний перерозподіл 480 млн осіб і зобов'язує усі країни, які його підписали, забезпечити переселенцям сприятливі умови для життя, прийняття їх культурно-релігійних цінностей та інші обов'язкові умови. У той же час, умови договору в сучасному світі настільки суперечливі, що інтерпретуються деякими країнами (Польща, Австрія, Чеська республіка, США, Ізраїль) як такі, що свідомо несуть загрозу підриву національної безпеки. Договір не носить юридичної обов'язковості, тим самим створює поле для маневру, але в той же час офіційно декларує потенційні концепції розвитку міжнародного співробітництва.

Участь в міжнародних договорах є найбільш оптимальним шляхом реалізації компромісних механізмів узгодженого управління процесом міжнародної міграції та упорядкування її потоків. У той же час більшість країн продовжують ухилятися від їх підписання або беруть обмежену участь в зв'язку з небажанням брати на себе конкретні зобов'язання і відповідальність.

На даному етапі поки не вдалося виробити спільне розуміння проблем, завдань і механізмів ефективного регулювання міжнародних міграційних процесів.

З огляду на складність, високу ступінь непередбачуваності ситуації і непередбачуваності підсумків в країнах і світі, процес формування системи регулювання міжнародної міграції повинен відрізнятися високою маневреністю і перебувати в постійному розвитку. Необхідне досягнення стратегічного балансу між трьома складовими «економіка-безпека-права людини», що відображено на рис. 2.



Рис. 2. Принципи забезпечення міграційної стратегії за складовими «економіка-безпека-права людини»

Джерело: авторська розробка

Грунтовні теоретичні розробки і десятиліття практичної апробації різних моделей інтеграції соціокультурної та економічної інтеграції мігрантів в приймаючі суспільства констатують сьогодні колишню невизначеність. Одна група підходів ґрунтується на асиміляції, яка передбачає збереження національної однорідності країни-реципієнта і розчинення в ній етнічної самобутності мігрантів (асиміляція, громадянська інтеграція, плавильний котел). Інша, навпаки, націлена на підтримку етнокультурного розмаїття, прийняття та збереження етнічної ідентичності представників усіх меншин (мультикультуралізм: культурна мозаїка, корпоративний мультикультуралізм, нова політика громадянської інтеграції).

Розробляються і нові форми адаптації мігрантів, наприклад, омнікультуралізм, полікультуралізм, інтеркультуралізм [2, с. 89 – 101]. Широке поле для реалізації будь-яких варіацій державних політик, що спираються на ці моделі з урахуванням національних, географічних, тимчасових факторів не дозволило на сьогоднішній день розпізнати найбільш ефективний шлях управління міграцією в країні. Більш того, будь-який варіант в перспективі розкрив об'єктивні протиріччя, що змушують здійснювати подальший пошук.

Наслідки економічної кризи, викликані пандемією коронавірусу COVID-19, не представляється можливим оцінити. Величезна кількість детермінант, безпрецедентність ситуації, непередбачуваність тривалості і підсумків дії та інші фактори вже призвели до розуміння того, що світ стрімко змінюється. Все практично завмерло, не маючи ніякої реальної можливості оцінити або спрогнозувати масштаби наслідків, посткризовий характер розвитку національних і світового співтовариств, еволюцію міждержавної взаємодії, здатність держав адаптуватися і відновитися, перспективну структуру економіки і суспільства, зміни в психології громадян.

Уже зараз навіть такі локомотиви світової економіки, як США і країни Європейського Союзу знаходяться на порозі наймасштабнішого економічного обвалу за останні кілька

десятиліть. Так, за менш, ніж два місяці карантинних заходів економіка всіх країн ЄС скоротилася в річному обчисленні на 3,5 % [1].

При оптимістичному сценарії розвитку кризи, швидше за все, варто очікувати глобальної рецесії, при негативному – можливого колапсу світової економіки.

Природно, що подібний деструктивний сценарій радикальним чином змінить структуру і систему регулювання ринку праці (рис. 3).

Очікувані перетворення будуть викликані наступними чинниками: зростання безробіття і різке скорочення робочих місць; зниження оплати праці; перерозподіл робочої сили між секторами економіки; урізання припливу іноземної робочої сили тощо.

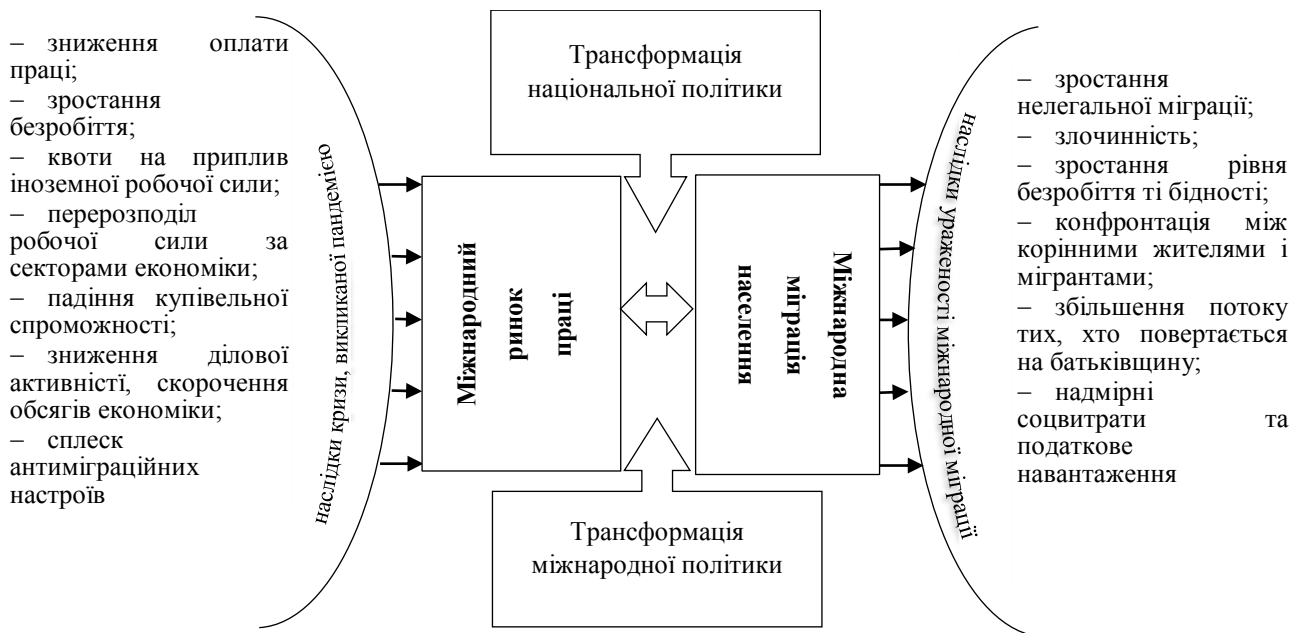


Рис. 3. Вплив кризи, викликані пандемією коронавірусу, на міжнародний ринок праці та міграцію населення

Джерело: авторська розробка

Отже, критично ураженими виявляться міжнародні мігранти. Залишившись без роботи в системі жорсткого регулювання і захисту ринку праці, мігранти мимоволі стануть причиною важких негативних явищ. Зростуть масштаби нелегальних міграційних потоків, злидні і злочинність, деякі держави зіткнуться з навантаженням, пов'язаним з хвилею тих, хто повернувся, можливі конфлікти між громадянами країни і мігрантами.

Після активізації карантинних заходів повне або часткове припинення роботи вже стосується 81 % світової робочої сили. Найбільш руйнівному впливу кризи піддаються підприємства готельно-ресторанного бізнесу, туризму, роздрібною торгівлі, сфери розваг, вантажно-пасажирських перевезень та ін., ризик скорочення робочих місць в яких є гранично високим. Всі інші галузі також відчувають на собі зростаючий тиск кризи, скорочуючи виробництво і комерційну активність.

За прогнозами Міжнародної організації праці, складеними в березні 2020 р., пандемія спровокує зростання безробіття в світі до 25 млн осіб. До травня ця цифра вже втратила свою актуальність на тлі тривалої карантину. Так, Всесвітня рада з питань подорожей та туризму попереджає про вигоідну втрату роботи для 50 млн тільки у сфері туризму. До середини 2020 р. очікується також банкрутство більшості авіакомпаній. Ситуація посилюється глобальним та всеосяжним проявом сучасної кризи, який заблокував мігрантам будь-які альтернативи пошуку праці, як у інших країнах, так і на Батьківщині.

Таке драматичне становище справ, імовірно, збережеться на період 2 – 3 років. На цей час доцільно сформулювати «перехідну» модель регулювання міжнародного ринку праці і впливу на міграційні потоки, яка комбінувала б механізми необхідного захисту національних ринків праці з розумними шляхами збереження руху населення з урахуванням його потенційної затребуваності в найближчому майбутньому.

По завершенні кризи і згасання її наслідків міжнародні потоки мігрантів не просто повернуться на колишній рівень, а будуть демонструвати стабільний щорічний приріст. Основною передумовою для цього є демографічний дисбаланс у багатьох країнах, що мають в зв'язку з цим зростаючу потребу в припливі нової робочої сили.

У першій половині XXI ст. показники старіння населення досягнуть історично найвищих позначок. До 2050 р. майже третина жителів провідних країн світу будуть люди у віці старше 65 років.

Старіння населення дуже проблематичний процес: з одного боку, вичерпується потенціал працездатного населення, з іншого – зростає навантаження на державу (пенсійні виплати, соціальні витрати, витрати на охорону здоров'я). І це в умовах триваючого спаду народжуваності та зростання середньої тривалості життя. Для підтримки нульового природного приросту населення країни необхідна народжуваність на рівні 2,2 дитини на жінку. Сьогодні більшість розвинених країн показують стрімкий спад населення, який в найближчі двадцять років збільшиться втричі.

Прогнозується, що до середини століття населення Європи скоротиться на 26 млн осіб. У Китаї близько 25 % населення до 2030 р. будуть люди старше 60 років. Масштабна демографічна криза очікує в короткостроковій перспективі такі успішні країни, як Австрія, Великобританія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Південна Корея, Португалія, США, Сінгапур, Японія та ін.

Можна легко спрогнозувати, що нормальне функціонування таких країн і забезпечення високого рівня економіки буде вирішальною мірою залежати від припливу мігрантів.

За оцінкою Фонду Бертельсмана, Німеччині, наприклад, необхідно залучати щорічно по 260 тис. кваліфікованих мігрантів до 2060 р., тому що працездатне населення до цього терміну скоротиться на третину.

Не менш критична демографічна ситуація спостерігається і в Східній Європі, де за останні 30 років найбільші втрати населення в 20 – 25 % понесли Болгарія, Боснія, Латвія, Литва, Молдова, Румунія, Україна.

Японія також буде відчувати брак трудових ресурсів через падіння кількості населення на 30 % до 2060 р., в зв'язку з чим країні буде потрібно 609 тис. іммігрантів на рік протягом майже 50 років.

На підставі проведеного дослідження можна констатувати, що міжнародна міграція населення є сьогодні найважливішим відображенням і одночасно фактором інтенсифікації та поглиблення глобалізаційних процесів. Масштаби міграції виявляють тенденцію до стійкого зростання, розширюється її географія, демографічна та гендерна структура, розвиваються нові форми. Транскордонні переміщення населення вносять істотний позитивний внесок в економіки як країн-донорів, так і реципієнтів. Життєвоважливі проблеми демографічного балансу і старіння населення розвинених країн, на тлі яких виникає ризик соціально-економічного колапсу, не мають абсолютно ніякої альтернативи залученню іноземної робочої сили.

Одночасно з розумінням цього факту, світова спільнота поки не знайшла моделей найбільш адекватної інтеграції мігрантів в приймаючі суспільства. Існує величезна кількість об'єктивних і суб'єктивних обставин, пов'язаних з етнічною, конфесійною, соціальною різноманітністю сторін міграційного процесу, виправданий негативізм від наслідків нелегальної міграції, тривога з боку місцевого населення з приводу гіпотетичної конкуренції. Це дестабілізує обстановку, дезорієнтує суспільство, викликає взаємне неприйняття, різні форми агресії і дискримінації, що стоїть на заваді пошуку конструктивних шляхів встановлення балансу між збереженням етнокультурного різноманіття міграційної складової і національної ідентичності приймаючого суспільства.

Глобальна криза, викликана пандемією COVID-19, має всеосяжний характер. Зміни, що торкнулися світового ринку праці, вже набули руйнівного характеру. Одночасно з цим, тимчасовий характер лиха, об'єктивна потреба в залучених трудових ресурсах, відсутність внутрішніх резервів їх компенсації, висока адаптивність іноземних мігрантів дає впевненість в дуже швидкому відновленні тенденцій до масштабізації міграційних потоків.

На цьому етапі надзвичайну важливість і своєчасність набувають питання розробки узгодженої на національному, регіональному, міжнародному рівнях політики впорядкування і управління якістю міграційних потоків, створює заділ реалізації позитивного потенціалу міграції.

РОЗДІЛ 6

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЦІЇ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІКУ

6.1. Сільське господарство України в умовах міжнародної економічної інтеграції

© Патика Н. І.

*д-р. екон. наук, доцент,**Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна*

© Ходаківська О. В.

*д-р. екон. наук, старший науковий співробітник,**Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна*

Дослідження світових інституцій вказують на тісний зв'язок між рівнем міжнародної економічної інтеграції, економічним ростом країни та її конкурентоспроможністю. Макроекономічний ефект міжнародної економічної інтеграції залежить від таких головних змінних: збільшення обсягу й вдосконалення структури торгівлі товарами і послугами між країнами; поліпшення торговельного балансу; прямі іноземні інвестиції; створення нових робочих місць; підвищення заробітної плати; зміна цін; створення нових товарів і послуг; зростання ВВП. Чим вищий ступінь інтегрованості країни, тим швидші темпи економічного росту.

Україна та її галузі також не стоять осторонь загальних світових тенденцій. Так, за час незалежності сільське господарство України досягло значних результатів у міжнародних інтеграційних процесах (табл. 1).

Вплив міжнародної економічної інтеграції на розвиток сільського господарства України в першу чергу реалізується через лібералізацію міжнародної торгівлі. Проте через зниження митних бар'єрів та спрощення доступу на ринки вона матиме різноспрямований вплив – з однієї сторони сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності українських експортерів сільськогосподарської продукції на світових ринках завдяки зниженню витрат входження та збільшенню частки на них, з іншої сторони – зросте конкурентний тиск з боку іноземних виробників на внутрішньому ринку країни;

Так, стадією лібералізації доцільно вважати утворення зон вільної торгівлі (ЗВТ). Україна на сьогодні підписала 17 угод про ЗВТ, що охоплюють 46 країн світу. Найбільш широка ЗВТ була сформована між Україною і країнами ЄС. Це передбачено розділом IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [2]. Офіційно ЗВТ набрала чинності з 1 вересня 2017 р. Угода покриває як торгівлю товарами, так і торгівлю послугами, державні закупівлі, а також поступове приведення законодавчої бази України до європейських стандартів для інтеграції в економічний простір ЄС.

Крім Європейського Союзу Україна має чинні угоди про вільну торгівлю з країнами ЄАВТ з 2012 р. (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн), Грузією з 1996 р. (торгівля товарами), Македонією з 2001 р. (торгівля товарами), Чорногорією з 2013 р. (торгівля товарами та послугами), країнами СНД з 2012 р. (Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан. З 1 січня 2016 р. Росія в односторонньому порядку відмовилася виконувати свої зобов'язання в рамках цієї угоди), з Канадою з 2016 р. (набрала чинності з 1 серпня 2017 р., включає в себе торгівлю товарами і державні закупівлі) та з Ізраїлем з 2019 р. тощо. Тривають перемовини про укладання угод про вільну торгівлю з Туреччиною, В'єтнамом та Сербією.

Ще однією формою лібералізації зовнішньої торгівлі є участь країни у Світовій організації торгівлі (СОТ). Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 р., коли було прийнято рішення про створення Робочої групи з розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ/СОТ.

Таблиця 1

**Параметри інтегрованості сільського господарства
України у світову економіку на початку 90-х рр. і в 2019 р.**

Параметри	Початок 90-х рр.	2019 р.
Зовнішня торгівля	Обсяги експорту: 422 млн дол. США (1994 р.) Обсяги імпорту: 156 млн дол. США (1994 р.) Зовнішньоторговельний баланс: 266 млн дол. США	Обсяги експорту: 14192,1 млн дол. США Обсяги імпорту: 2865,4 млн дол. США Зовнішньоторговельний баланс: 11326,79 млн дол. США
Режим експорту	Жорсткий контроль шляхом ліцензування та квотування, що розповсюджувався на переважну його частину, домінування державної експортної торгівлі	Переважно лібералізований, за винятком збереження заходів контролю у випадках виконання міжнародних зобов'язань, запобігання антидемпінговим розслідуванням, обмеження експорту окремих видів товарів (олійне насіння, велика рогата худоба та шкіри) та спеціальних режимів експорту стратегічно важливих товарів
Режим імпорту	Майже відсутнє тарифне і нетарифне регулювання	Функціонує єдиний митний тариф, середня ставка якого на сільськогосподарську продукцію навіть нижче середнього рівня ЄС і становить 9,2 % (в ЄС – 11,1 %). Запроваджено цивілізований режим антидемпінгового регулювання. Проте зберігаються певні відхилення від міжнародних норм в нетарифному регулюванні
Залежність сільського господарства від зовнішньої торгівлі	Частка експорту сільського господарства у ВВП в 1997 р. – на рівні 16,4%, імпорту – 5,9 %. Частка експорту сільського господарства у ВВП України в 1994 р. на рівні 0,8 %, імпорту – 0,3 % Частка експорту сільського господарства у ВВП України в 1997 р. на рівні 1,97%, імпорту – 0,7 %	Частка експорту сільського господарства у ВВП сільське господарство – на рівні 41,6 %, імпорту – 8,4 % Частка експорту сільського господарства у ВВП України – на рівні 9,23 %, імпорту – 1,86 %.
Географія і структура експорту й імпорту продукції сільського господарства	Визначалися інтеграційними позиціями СРСР	Відбулися значні зміни в регіональній орієнтації зовнішньої торгівлі сільського господарства України: суттєво зросли обсяги експорту в країни Азії, ЄС, Африки, скоротилися – в країни СНД
Іноземні інвестиції	Мізерні, інвестиційний режим дозвільний і в цілому несприятливий	На 31.12.2019 р. обсяг ПІП в економіку України досягнув 35809,6 млн дол США, в сільське господарство України – на рівні 542,1 млн дол. США, проте останнім часом спостерігається таке явище, як «відплив капіталу», що є характерним для нестійкої економіки. Інвестиційний режим формально лібералізований, проте з численними прихованими обмеженнями. Інвестиційний клімат лишається несприятливим
Українські інвестиції в зарубіжні країни	Практично відсутні	Несуттєві: загалом близько 6272,7 млн дол. США, у сільське господарство 17,3 млн дол. США
Національна валюта	Неконвертована	Конвертована з поточних операцій (ставши членом МВФ Україна взяла на себе зобов'язання виконувати статтю 8 статуту МВФ)
Валютний курс	Офіційний – адміністративно фіксований, відсутність єдиного валютного курсу	Офіційний – визначається на основі операцій валютного ринку, режим – плаваючий. Система курсоутворення узгоджується з регулятивними нормами МВФ
Валютний ринок	У зародковому стані: домінує система обов'язкового розподілу валютної виручки та нормованого доступу до іноземної валюти для підприємств, наявність нелегального готівкового валютного ринку	Вільний міжбанківський валютний ринок, відкритий для нерезидентів, із середнім щоденним обсягом, як правило, понад 200 млн дол. США функціонує у щоденному режимі, розвинутий легальний ринок готівкової іноземної валюти
Членство в МЕО	ООН та в її спеціалізованих організаціях	ООН та в її спеціалізованих організаціях, МВФ, Світовий банк, ЄБРР, ЧБТР, СОТ

Джерело: авторська розробка, в т. ч. за даними Державної служби статистики України [1]

Найбільш відчутний і важливий прорив у переговорному процесі було досягнуто протягом 2005 – 2007 рр., коли Україна отримала статус країни з ринковою економікою з боку ЄС та США, була скасована поправка Джексона–Вейніка, завершені переговори з найважливішими країнами-членами СОТ. Президент України 5 лютого 2008 р. підписав Протокол про вступ України до СОТ, який Верховна Рада України ратифікувала 10 квітня 2008 р. Цього ж року 16 травня Україна стала 153 офіційним членом СОТ.

Передбачається, що членство у СОТ надає країні не тільки економічні переваги завдяки ліберальному веденню зовнішньої торгівлі, зниженню бар'єрів, але також позитивно впливає на соціальну й політичну ситуацію в країні, сприяє підвищенню зайнятості населення та покращанню індивідуального добробуту громадян. Ставши членом СОТ та беручи участь у новому раунді багатосторонніх переговорів, започаткованому Конференцією міністрів СОТ у м. Доха (Катар) Україна на рівноправній основі, як і будь-який член цієї організації, може використовувати положення Генеральної угоди угод і правил СОТ щодо захисту своїх національних економічних інтересів, спрощення доступу вітчизняної продукції на світові ринки, вирішення торговельних суперечок тощо.

З метою визначення можливих результатів для сільського господарства від членства України в СОТ у процесі дослідження було проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників (табл. 2). За «нульовий» рік прийнято рік вступу країни до СОТ.

Таблиця 2

Вплив вступу України до СОТ (16.05.2008 р.) на окремі економічні показники сільського господарства

Показники	Роки до вступу				Рік вступу до СОТ	Роки після вступу					Середнє		
	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	до вступу	після вступу	зміна
Реальний ВВП, у % до минулого року	19,7	0,3	1,7	-6,2	16,9	-2	0,2	19,4	-4	13	3,9	5,3	1,4
Зовнішньоторгівельний баланс, у % до ВВП	15,2	18,3	13,2	9,4	27,2	38,3	19,2	27,2	44,1	34,9	14,0	32,8	18,7
Індекс цін	5,7	8,1	2,4	38	10,3	6,4	30,0	13,6	6,8	-2,9	13,6	10,8	-2,8
Прямі іноземні інвестиції на одну особу, дол. США	6,0	1,2	5,7	6,3	10,4	16,8	-9,2	3,5	0,4	-0,5	4,8	2,2	-2,6

Джерело: розраховано Патикою Н. І. за даними Державної служби статистики України [2]

Зокрема зовнішньоторгівельне сальдо сільського господарства у відсотках до ВВП, яке до вступу до СОТ показувало динаміку до стійкого зниження, з 2007 р. демонструвало тенденції до зростання – середнє значення показника значною мірою покращилося порівняно з його значенням до вступу України до СОТ. Це вказує на нарощування експорту, зниження імпорту, збільшення вітчизняними сільгоспвиробниками частини світового ринку. З огляду на індекс цін на сільськогосподарську продукцію починаючи з 2009 р. (другий рік членства в СОТ) спостерігається зниження їх рівня. ВВП притаманні були різкі коливання як у бік зростання, так і зниження. Це свідчить, що вступ до СОТ не мав прямого впливу на ці зміни, дієвими виявилися інші чинники, наприклад, світова фінансова криза, погодно-кліматичні умови тощо.

З огляду на обсяги прямих іноземних інвестицій, то, наприклад, вступ до СОТ не призвів до зміни тенденції до їх незначного зростання, яке було започатковане задовго до моменту приєднання до СОТ. Проте починаючи з другого року членства в СОТ (2009 р.) обсяги надходження ПІІ у сільське господарство України почали скорочуватися. Причому за

аналізований період їх загальна сума зменшилася, що свідчить про значний відтік іноземного капіталу з галузі. Тобто, звідси, рівень привабливості сільського господарства України для іноземних інвесторів досить низький через високі інвестиційні ризики, недостатню прибутковість на вкладений капітал.

Після вступу до СОТ Україна досягла значного прогресу з лібералізації зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими товарами. Зокрема, середня ставка імпортного мита знизилася майже на 30 % (до 9,2 % від митної вартості товару в 2018 р. із 13,0 % станом на 2008 р. (рік вступу до СОТ)) і в 2,5 раза порівняно з 2006 р. (23,0%). Відповідно зменшилася частка товарів, які обкладалися ставками мита вище 15 % (удвічі – з 36,3 % у 2008 р. до 18,3 % у 2018 р.). Також удвічі зменшилася кількість товарних позицій, які обкладаються імпортним митом (з 4393 в 2008 р. до 2194 у 2018 р.); збільшилася частка товарів, що обкладаються нульовою ставкою мита (з 15,9 % від загальної кількості у 2008 р. до 21,1 % у 2018 р.) [3 – 5].

Якщо порівнювати рівень тарифного захисту вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, то він навіть нижчий, ніж у країнах Європейського Союзу, де за станом на 2018 р. проста середня ставка мита, що застосовується, дорівнює 12,0, частка товарів, які обкладалися ставками мита вище 15 % становить 23,2 % від загальної кількості імпортованої продукції [3 – 5].

Разом із тим, незважаючи на зниження розмірів тарифного захисту, обсяги імпорту сільськогосподарської продукції в Україну починаючи з 2008 р., а потім з 2013 р. показували тенденцію до зниження (рис. 1). Це свідчить, що Україна зуміла правильно використовувати положення Генеральної угоди і правил СОТ щодо захисту своїх національних економічних інтересів та інтересів вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції.



Рис. 1. Динаміка імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, 1994 – 2019 рр., млн дол. США

Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України [2]

З 2016 р. знову спостерігається зростання обсягів імпорту. Це викликано вступом в дію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [2]. Тарифна лібералізація в рамках угод про ЗВТ є більш суттєвою порівняно з аналогічними зобов'язаннями зовнішньоторговельних партнерів у рамках СОТ.

Це підтверджує досить високий рівень лібералізації та відкритості ринку вітчизняної сільськогосподарської продукції для іноземних виробників. У тих сферах, де сільське господарство не має порівняльних переваг, зокрема окрема продукція тваринництва, овочівництва тощо, її поточна конкурентоспроможність виявилася недостатньою для того, щоб зберегти досягнуті раніше обсяги виробництва й реалізації, забезпеченості внутрішнього ринку. Тому важливим постає завдання формування факторних та інших конкурентних переваг в таких галузях, у тому числі із застосуванням інструментів тимчасового протекціонізму та інших заходів державної підтримки, запровадження інноваційних технологій, забезпечення замкнутих циклів виробництва і переробки сільськогосподарської сировини до стану кінцевих продуктів, наздоганяючий розвиток тваринницьких галузей та усунення експортного дисбалансу в структурі продуктів рослинного і тваринного походження, стимулювання приватної підприємницької ініціативи, вдосконалення транспортно-логістичної інфраструктури, підвищення якості та безпечності продукції, посилення міжнародної співпраці України тощо.

З точки зору міжнародної економічної інтеграції Україна має унікальне географічне розміщення: на Заході вона межує з країнами Європейського Союзу, Східної та Південно-східної Європи, на сході з країнами СНД. Це створює сприятливі можливості для зростання експорту української сільськогосподарської продукції, отримання інвестицій, нових сучасних технологій.

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України [6], Україна експортує сільськогосподарську продукцію і продовольство у 190 країн світу. За останні роки відбулися значні зміни в регіональній орієнтації зовнішньої торгівлі продукцією аграрного сектору: суттєво зросли обсяги експорту в країни Азії, ЄС, Африки, скоротилися – до країн СНД. Якщо порівнювати динаміку експорту в 2019 р. до 2006 р., то в 9,5 раза зросли обсяги експорту української сільгосппродукції до країн Африки, у 9,3 раза – до країн ЄС, у 5,7 раза – до країн Азії, в 3,3 раза – до країн Америки, на 43,0% до країн СНД. Так, у 2019 р. український експорт сільськогосподарської продукції до країн ЄС збільшився на 18,5 % (до 4827,1 млн дол. США) порівняно з 2018 р., і таким чином частка країн ЄС становила понад його третину – 34,0 %. Експорт до країн Азії збільшився на 27,5 % (5679,8 млн дол. США) порівняно з 2018 р. до позначки в 40,0 % від загального експорту української сільгосппродукції. До країн Африки було експортовано української аграрної продукції на суму 3003,9 млн дол. США, або 21,2 % від загального експорту української сільгосппродукції – порівняно з 2018 р. обсяги експорту зросли на 51,0% [7]. Регіональна структура сільськогосподарського експорту залишається стабільною і за підсумками 2019 р. найбільшим ринком для України залишилися країни Азії (40,0 %), друге місце належить країнам ЄС (34,0 %), і на третьому місці знаходяться країни Африки (21,2 %). Торгівля з країнами Американського континенту та країнами Австралії й Океанії досить епізодична і характеризується незначними обсягами експорту та їх частками в сукупному обсязі української сільськогосподарської продукції. За підсумками 2019 р. це 102,3 млн дол. США, чи 0,7 % і 0,63 млн дол. США, або 0,004 % відповідно [7].

До 2016 р. спостерігається стала тенденція зниження вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції до країн СНД, проте починаючи з 2017 р. знову спостерігається підвищувальний тренд. Так, якщо в 2016 р. обсяги експорту становили 328,4 млн дол. США, то до 2019 р. зросли до 552,8 млн дол. США, тобто на 68,3 %. Таким чином країни СНД займають 3,9 % у структурі експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції [7].

Єгипет, Туреччина, Нідерланди і Китай – лідери серед країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції (табл. 3).

За наявними даними до країн, які активно нарощували обсяги торгівлі сільськогосподарською продукцією з Україною, слід віднести Туреччину – темп приросту за 2013 – 2019 рр. становив 8,98 в. п., Китай – 8,51 в. п., Німеччину – 5,55 в. п., Індонезію – 4,62 в. п., Нідерланди – 3,92 в. п., Єгипет – 3,61 в. п. (рис. 2).

Таблиця 3

Рейтинг країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції, 2013 – 2019 рр.

№ з/п	2013 р.		2015 р.		2017 р.		2019 р.	
	Країна	Частка, %	Країна	Частка, %	Країна	Частка, %	Країна	Частка, %
1	Єгипет	11,61	Єгипет	9,53	Єгипет	10,47	Єгипет	15,23
2	Російська Федерація	7,6	Китай	7,92	Нідерланди	8,44	Туреччина	12,33
3	Іспанія	6,04	Іспанія	7,09	Туреччина	5,98	Нідерланди	9,07
4	Нідерланди	5,15	Туреччина	5,25	Іспанія	4,88	Китай	8,92
5	Італія	5,09	Саудівська Аравія	4,63	Китай	4,75	Іспанія	7,91
6	Саудівська Аравія	3,61	Нідерланди	4,46	Італія	4,14	Німеччина	7,53
7	Іран	3,6	Італія	4,01	Іран	3,55	Індонезія	5,35
8	Туреччина	3,35	Іран	3,25	Бангладеш	3,42	Бангладеш	4,24
9	Лівія	2,3	Туніс	2,71	Німеччина	3,29	Італія	3,74
10	Португалія	2,09	Португалія	2,7	Індія	3,28	Ізраїль	3,48

Джерело: розраховано Патиною Н. І. на основі статистичних даних Державної служби статистики України [7]

Найбільше знизили частку імпорту української сільськогосподарської продукції такі країни, як Росія – на 7,51 в. п., Іран – 1,59 в. п., Італія – на 1,37 в. п., Саудівська Аравія – 0,59 в. п., (рис. 3).

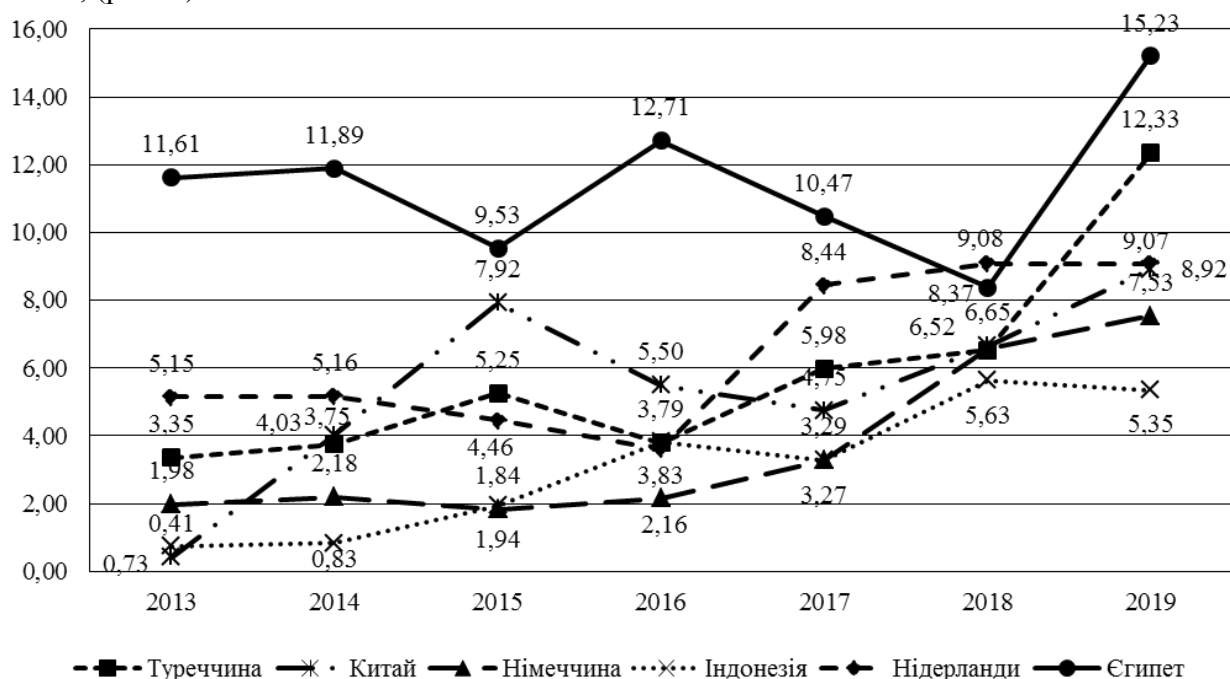


Рис. 2. Країни, що збільшили частку імпорту української сільськогосподарської продукції, 2013 – 2019 рр.

Джерело: побудовано Патиною Н. І. на основі статистичних даних Державної служби статистики України [7]

Аналізуючи регіональну структуру зовнішньої торгівлі України продукцією рослинництва, слід зазначити, що найбільшими її покупцями є Нідерланди (14,6 % від всього експорту української кукурудзи, 25,7 % експорту ріпаку), Туреччина (26,7 % експорту соєвих бобів, 21,5 % насіння соняшнику), Саудівська Аравія (41,5 % експорту ячменю), Єгипет (15,8 % експорту пшениці), Німеччина, Бельгія, Іспанія, Італія, Китай, Індонезія.

Стосовно регіональної структури зовнішньої торгівлі України продукцією тваринництва, то найбільшими її покупцями є Білорусь (54,2 % від всього експорту українського м'яса та субпродуктів), Казахстан (24,9 % експорту молока та вершків), Об'єднані Арабські Емірати (58,6 % експорту яєць) [7].

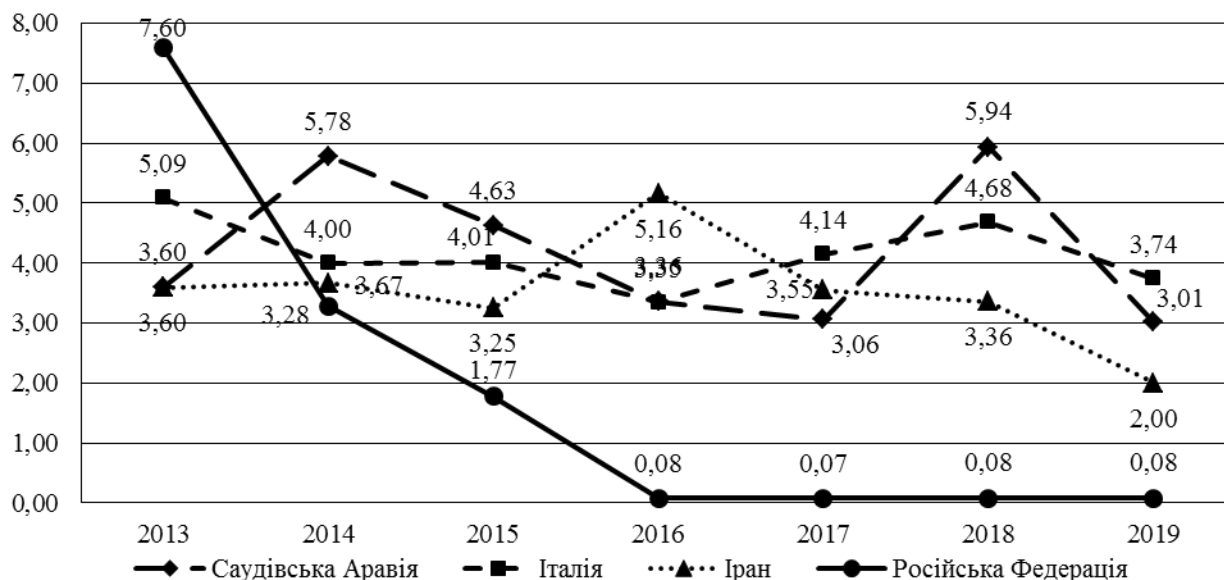


Рис. 3. Країни-імпортери, що знизили частку імпорту української сільськогосподарської продукції, 2013 – 2019 рр.

Джерело: побудовано Патиною Н. І. на основі статистичних даних Державної служби статистики України [7]

Враховуючи наявні тенденції світової торгівлі сільськогосподарською продукцією та українські реалії, прогнозовано потенційні обсяги експорту вітчизняної сільгосппродукції на світові ринки (табл. 4).

Таблиця 4

Тенденції та прогноз обсягів експорту сільськогосподарської продукції України на світові ринки, 1996 – 2019 рр., млрд дол. США

Показники	Фактичні значення показників по окремих роках періоду									Прогнозні значення експорту у 2025 р.
	1996	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	
Експорт сільськогосподарської продукції, всього	1,45	0,73	2,43	4,75	8,79	8,87	10,33	11,09	14,19	19,70
Експорт сільськогосподарської продукції України до країн:										
Європейського Союзу	0,22	0,15	0,51	0,97	2,60	2,19	3,27	4,07	4,83	6,49
Азії	0,12	0,11	0,78	1,91	4,06	4,25	4,42	4,46	5,68	8,84
Африки	0,03	0,03	0,32	0,89	1,63	1,99	2,09	1,99	3,00	3,51
Інші регіони	1,08	0,44	0,83	0,98	0,50	0,44	0,54	0,57	0,68	0,86

Джерело: прогнозні розрахунки Патики Н. І. за даними Державної служби статистики України [7], СОТ [8] та ФАО [9]

Зважаючи на наведене вище, інтеграція сільського господарства України в світовий ринок має відбуватися за такими основними напрямками:

Співробітництво з країнами Європейського Союзу. Розвиток відносин з ЄС слід розглядати як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Ця пріоритетність визначена в цілому ряді законодавчих і нормативних документів: від Декларації про державний суверенітет України [10] і до Угоди про Асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом і його державами-членами з іншої з іншої сторони (Угода про Асоціацію) [2], яка в 2014 р. була укладена та ратифікована й набула чинності в повному обсязі з 1 вересня 2017 р. Зокрема в Угоді про Асоціацію ЄС визнає європейський вибір та європейські устремління України як європейської країни, а також визначені цілі, серед яких – створення асоціації, поступове зближення між Україною та ЄС на основі спільних цінностей, поглиблення економічних і торговельних відносин, зокрема шляхом створення зони вільної торгівлі тощо.

Ринок ЄС – один з найбільших світових ринків. Це спільний гармонізований ринок із населенням понад 505 млн громадян та з понад 30 млн фірм і компаній, що споживають і виробляють товари за єдиними правилами та стандартами. Це спрощує вихід українських сільгоспвиробників на європейський ринок, стимулює їх до забезпечення якості продукції, що відповідає європейським стандартам. Крім того, країни ЄС характеризуються високими економічними показниками, зокрема середнє значення ВВП на душу населення становить майже 36 тис. дол. США, середня місячна зарплата по регіону близько 4 тис. євро. Маючи високо розвинуте сільське господарство, ЄС залишається активним імпортером різноманітної сільськогосподарської продукції. Різні чинники, зокрема глобалізаційні процеси, лібералізація зовнішньої торгівлі, зміна природно-кліматичних умов господарювання, екологічні чинники тощо призводять до того, що європейські країни нарощують імпорт не тільки нетипових щодо вирощування у них, а й традиційних для країн продуктів.

За результатами дослідження обсягів та динаміки імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС за 2000 – 2018 рр. за даними СОТ [8] відзначається стала тенденція до його зростання. Означені тренди ймовірно будуть продовжуватися й надалі. На основі цих даних було обчислено перспективні обсяги імпорту ЄС до 2025 р., які ймовірно зростуть на 10-17% до рівня 211,3 млрд дол США. Прогнозоване зростання європейського імпорту та переваги ЗВТ створюють можливості для України наростити обсяги експорту сільськогосподарської продукції до країн ЄС та збільшити свою ринкову частку.

Одним із перспективних напрямів зростання експорту до ЄС та забезпечення конкурентоспроможності сільського господарства України на його ринках, окрім розширення експорту традиційних сільськогосподарських продуктів, має стати розвиток органічного землеробства. Європейський споживчий ринок органічної продукції оцінюється в 36 млрд євро і невпинно зростатиме у найближчій перспективі, що сприятиме збільшенню потреби в органічних продуктах [11]. Українські товаровиробники мають вагомий досвід органічного виробництва зернових, зернобобових та олійних культур, а також значного спектра нішевих культур, насамперед фруктів і овочів. Це створює значні резерви та можливості для збільшення поставок Україною продуктів сільського господарства на європейський ринок.

На європейському ринку нині також виникає попит на нетрадиційні сільськогосподарські продукти, такі, як джмелі, бджоли, кліщі, равлики, равликова ікра та ін. В Україні наявний певний досвід щодо створення відповідних нетрадиційних ринкових ніш [12]. Звідси поширення такого досвіду має стати ще одним пріоритетом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства на європейському аграрному ринку, адже при незначних обсягах обороту в натуральному еквіваленті подібні продукти можуть ставати досить дорогими у вартісних показниках.

На основі даних Державної служби статистики України щодо обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС [7] та СОТ [8] стосовно динаміки імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС було розраховано частку України в загальних обсягах імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС та обчислено її перспективні значення до 2025 р. Так, відповідно до прогнозу, у 2025 р. слід очікувати зростання частки України на європейському ринку сільськогосподарської продукції до позначки у 3,07 % з нинішніх 2 %. З урахуванням прогнозованого збільшення імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС в абсолютному вимірі це становитиме 6,487 млрд дол. США, що на 34,4 % вище рівня 2019 р.

Стримуючим чинником щодо зростання обсягів експорту сільгосппродукції до країн ЄС може виступити потенційна неспроможність більшості вітчизняних виробників сьогодні задовольнити технічні, санітарні, фітосанітарні умови для експорту власної продукції на ринки ЄС. Для того, щоб Україна могла легко та ефективно реалізовувати свої товари на ринку ЄС, існуючі регламенти, стандарти, вимоги щодо безпечності продукції мають бути гармонізовані відповідно до вимог ЄС. Після гармонізації та впровадження ЗВТ, більш тісна економічна інтеграція забезпечить українським товарам сприятливі умови доступу не тільки до його ринку, а також і до ринків інших країн.

Зважаючи на те, що середньозважена ставка ввізного мита на сільськогосподарську продукцію в Україну для країн ЄС знизиться до 0,1 %, то виникає небезпека погіршення конкурентних позицій вітчизняних виробників м'яса і м'ясних продуктів, молочних продуктів, овочів та фруктів унаслідок зростання імпорту з ЄС. Тому економічна інтеграція з ЄС в сільському господарстві має відбуватись з ретельним вивченням можливих стратегічних наслідків кожного рішення, оскільки можлива небезпека витіснення національних виробників із внутрішнього ринку. Для сільського господарства України важливо збільшення тарифних квот на товари, які традиційно експортуються в ЄС і мають перспективу експорту.

Хоча інтеграція в структури ЄС проголошена як головний стратегічний пріоритет України, питання міжнародної економічної інтеграції вітчизняного сільського господарства повинні вирішуватись і через участь в інших регіональних угрупованнях.

Співробітництво з країнами Азії. Вже сьогодні на країни Азії припадає 40,0 % у сукупному обсязі експорту української сільськогосподарської продукції. Однак частка України в сільськогосподарському імпорті країн Азії становила 1,58 % (2017 р.) [9], і за рік практично не змінилася.

Ринки країн Азії привабливі для українських сільськогосподарських товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції через низку причин. Зокрема, цей регіон найбільш демографічно активний. На нього припадає 56 % населення світу, а споживчі витрати країн Азії перевершують чверть світових. Понад 2,5 млрд осіб у віці від 15 до 44 років живуть в Південно-Східній Азії, і ця цифра, як прогнозується, збільшиться до 2,9 млрд осіб до 2030 р. [13]. Зростання кількості економічно активного населення сприятиме розвитку урбанізації, що означає скорочення сільського населення, перетворення частини населення з виробників сільськогосподарської продукції на її споживачів. Так, за прогнозами ФАО до 2025 р. загальна чисельність населення країн Азійського регіону зросте на 6,6%, міського – на 15,9% [13]. Це звісно позитивно позначиться на можливостях нарощування експорту сільськогосподарської продукції до країн цього регіону.

Окрім того, країни Азійського регіону економічно динамічно розвиваються. Прогнозується, що економіка країн Західної Азії зросте на 17 – 18 % за 10 наступних років. Уже на сьогодні щорічні темпи росту економіки країн регіону становлять у середньому 6,6 %, Південної Азії – 9,04, Південно-Східної Азії – 7,6 % [14]. Також країни регіону активно нарощують обсяги імпорту. Як показали результати дослідження за період 1995 – 2017 рр. обсяги імпорту країн Азії зросли більше ніж удвічі – на 243,4 %. Відповідно до здійсненого прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу імпорту сільськогосподарської продукції країнами Азії до позначки мінімум 323,9 млрд дол. США, що на 19,1 % вище рівня 2017 р.

Усі ці окреслені ознаки регіону свідчать, що Україна потенційно може збільшити обсяги реалізації своєї сільськогосподарської продукції до нього. Згідно із здійсненим прогнозом, у 2025 р. слід очікувати зростання частки України в імпорті сільськогосподарської продукції країн Азії до позначки 2,73 %. А врахуючи прогнозоване збільшення імпорту сільськогосподарської продукції країнами Азії у вартісному еквіваленті це становитиме 8,842 млрд дол. США, що на 55,7 % вище рівня 2019 р.

І хоча у вартісному вимірі країни Азії є лідерами щодо купівлі української сільськогосподарської продукції, проте на відміну від країн ЄС експорт сільськогосподарської продукції України до основних торговельних партнерів тут відбувається за значно вужчим асортиментом товарів. В основному це зернові і окремі продукти тваринництва, а саме молоко та молочна сироватка. Постає потреба розширення асортименту, і такі передумови на сьогодні існують. Зокрема це збільшення кількості міського населення, надання переваги імпортним товарам, високі рівні доходів. Тому наявна перспектива реалізовувати фрукти та овочі, що екзотичні для регіону (яблука, груші, ягоди тощо), причому за високими цінами. У Китаї, наприклад, великі перспективи зростання споживання молока та молочних продуктів – зараз споживання на одного мешканця більше ніж у 10 разів нижче, ніж раціональна норма. Також однією з основних змін у продуктовому кошику населення Китаю останніми десятиліттями залишається заміна в його складі зернових, що були основою харчування, на м'ясо. Китай з грудня 2018 р. відновив імпорт птиці і продукції птахівництва з України. Це сприятиме нарощуванню експорту м'яса. Тобто, культура споживання в країнах Азії формується і з'явилася можливість вплинути на неї та зайняти свою нішу на ринку.

Співробітництво з країнами Африканського континенту. За 2015 – 2019 рр. обсяги експорту української сільськогосподарської продукції до країн Африканського континенту зросли на 84,7 %. Станом на 2017 р. частка України у сільськогосподарському імпорті Африки становила 4,30 %. Основний потік експорту припадає на Єгипет. Частка останнього серед країн Африканського регіону перевершує 52 %, показник у загальній структурі українського експорту сільськогосподарської продукції досягав 15,23 % у 2019 р. (табл. 2). Проте, важливо не втратити зв'язки й з іншими країнами Африканського континенту, оскільки цей регіон досить вигідний з точки зору експортних можливостей українського сільського господарства. В цих країнах спостерігається підвищений попит на товари, виробництво яких можуть забезпечити вітчизняні сільгоспвиробники.

У регіоні проживає понад 1,25 млрд осіб, крім того відзначається активний приріст населення – на 61,4 % за період 1998 – 2018 рр., і прогнозується зростання ще на 21 % до 2025 р., у тому числі в Центральній Африці на 26,6%, Східній Африці – на 23,2 і Західній Африці – на 23,1 %. Ще активнішими темпами зростає міське населення – за період 1998 – 2018 рр. кількість міських жителів в Африці збільшилася на 93,4%, і прогнозується подальше його зростання до 2025 р. на 30,3 %. Найвищі темпи приросту міського населення очікуються в Східній і Західній Африці – на 40,2 % та 36,3 % відповідно [13]. Прогнозується, що ВВП в Африці зросте вдвічі до 2030 р. та у сім разів до 2050 р., окремі країни регіону зростають на 10 – 12 % у рік вже сьогодні.

Активний економічний розвиток стимулює імпорт. Як показали результати дослідження за період 1995 – 2017 рр. обсяги імпорту країн Африки зросли майже втричі – на 272,2 % [9]. Відповідно до здійсненого нами прогнозу у 2025 р. слід очікувати зростання обсягу імпорту сільськогосподарської продукції країнами Африки до позначки 59,0 млрд дол. США, що на 27,5 % вище нинішнього рівня.

Відповідно здійсненого прогнозу, у 2025 р. слід очікувати зростання частки України в імпорті сільськогосподарської продукції країн Африки до позначки 5,95 %. У вартісному вираженні це становитиме 3,511 млрд дол. США, що на 16,9 % вище за рівень 2019 р.

Нині основними статтями експорту української сільськогосподарської продукції до країн Африки слугують продукти рослинного походження, а саме кукурудза, пшениця, соєві боби. Доцільно нарощувати обсяги експорту овочів, наприклад, картоплі, та продукції тваринного походження, зокрема молока та м'яса. В країнах Африки обсяги споживання молока в середньому у 6,5 раза нижче раціональної норми, м'яса – у 3 раза, картоплі – у 4 раза.

Тобто, потенціал зростання цього ринку досить значний і при проведенні виваженої експортної стратегії, узгодженні стандартів якості Україна зможе розширити асортимент та збільшити обсяги експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції до регіону.

Співробітництво з країнами СНД. Утворення зони вільної торгівлі в рамках СНД було джерелом для набуття Україною інтеграційного досвіду. Проте останнім часом обсяги експорту до країн цього регіону суттєво знизилися – за останні п'ять років скорочення оцінюється більш ніж вдвічі – від 1,122 до 0,553 млрд дол. США [7]. Таким чином частка країн СНД в експорті української сільськогосподарської продукції зменшилася до 3,9 % у 2019 р. від 11,3 % у 2013 р. Основним покупцем української сільгосппродукції є Білорусь, частка якої в межах регіону становить 49,1 %. Частка Росії з об'єктивних причин зазнала найбільшого зниження – до 1,56 % у 2019 р. порівняно з 67,42 % у 2013 р. [7].

При вирішенні питання глибшої інтеграції з країнами СНД слід враховувати небезпеку консервації певної відсталості і неринкових відносин з огляду на неоднорідність економік членів СНД. На нашу думку, такий тип інтеграції України не сприятиме в повній мірі її економічному зростанню, оскільки економіка більшості країн-членів СНД нестабільна, з обмеженими джерелами новітніх інновацій та технологій. А світова фінансова криза надала особливої актуальності проблемі диверсифікації ринків збуту.

Співробітництво з США, країнами-членами USMCA та державами Латинської Америки. На сьогодні обсяги експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції до країн цього регіону залишаються незначними. Так, у 2019 р. продукції тваринництва було експортовано лише на 24,6 млн дол. США, продукції рослинництва – на 40,4 млн дол. США. У загальній

структурі експорту сільськогосподарської продукції з України на країни Американського континенту припадає лише 0,7 % [7]. Разом із тим розвитку відносин з країнами економічного угруповання USMCA, насамперед з США та Канадою, повинна приділятися посилена увага, оскільки саме вони є важливими постачальниками нових технологій та інвестицій. В США спостерігається зростання попиту на «свіжі» та органічні м'ясні й молочні продукти, що має стати орієнтиром для українського сільського господарства.

Співробітництво України з регіональними економічними угрупованнями Австралії та Океанії повинно орієнтуватися на нарощування експортного потенціалу України та освоєння українськими виробниками сільськогосподарської продукції нових ринків.

Таким чином доцільно зробити висновок, що впливовим чинником забезпечення розвитку сільського господарства та підвищення його конкурентоспроможності нині є міжнародна економічна інтеграція. Вона сприяє зниженню рівнів витрат виробництва, розширенню географії експорту, підвищенню стандартів якості, полегшує доступ до технологій, ресурсів і капіталів. Зокрема, упродовж останніх 10–12 років міжнародна інтеграція стала каталізатором зростання українського сільського господарства та оптимізації зовнішньоторговельного сальдо.

Проте ефективна інтеграція сільського господарства України у світогосподарські структури має передбачати виважений підхід до цього питання з ретельним вивченням можливих стратегічних наслідків кожного рішення. З одного боку, цей процес має, безперечно, прогресувати й бути послідовним. Разом із тим з іншого боку – слід уникати невиправданих кроків у цьому напрямі, які потім доводиться ліквідувати ціною запровадження адміністративних обмежень.

Основним напрямом діяльності уряду України на сьогодні має бути розробка і впровадження такої зовнішньоекономічної політики, яка б ґрунтувалася на принципі послідовної, але обережної лібералізації та тимчасового використання обмеженого протекціонізму, створення досконалішого конкурентного середовища, запровадження нових ринкових інститутів, стимулювання технологічних та організаційних інновацій.

6.2. Особливості інтеграційних стратегій в умовах трансформації міжнародних економічних відносин

© **Бервено О. В.**

д-р. екон. наук, доцент,

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків, Україна

© **Броницький О. М.**

канд. економ. наук, доцент,

Харківський інститут МАУП, м. Харків, Україна

Сучасні інтеграційні процеси є багатомірним явищем, при цьому та чи інша регіональна модель інтеграції відповідає певним економічним особливостям і соціокультурним традиціям, що склалися в регіоні. Сьогодні інтеграційні угруповання діють на всіх континентах, окрім Антарктиди. Серед найбільш ефективних та відомих інтеграційних об'єднань можна виокремити у Західній Європі – Європейський Союз (ЄС), у Північній Америці – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), у Південній Америці – Спільний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР), в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС), Асоціацію країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Організацію країн експортерів нафти (ОПЕК).

Серед чисельних інтеграційних угруповань найбільш розвиненим є Європейський Союз (ЄС), що являє собою найзначніший приклад реалізації теорії економічної інтеграції. В даний час ЄС є інтеграційним об'єднанням країн, яке пройшло основні стадії свого розвитку, тому європейський простір стає основним провайдером інтеграційних процесів в світі, саме тут зароджуються сучасні інтеграційні теорії та концепції міжнародних економічних відносин. Хоча першим інтеграційним об'єднанням на європейському просторі можна вважати союз країн Бенілюксу, що було засноване ще під час Другої світової війни урядами Нідерландів,

Бельгії та Люксембургу, які, перебуваючи у вигнанні, домовилися про тісне співробітництво після завершення війни. В 1946 р. були підписані відповідні домовленості, згідно яких протягом двох років країни Бенілюксу відмінили внутрішні мита та встановили спільний тариф. Однак з часом це угруповання було поглинене більш могутнім об'єднанням – ЄС. Постійна зміна світових контурів інтеграції актуалізує питання успішності окремих інтеграційних стратегій, яке особливо загострюється в сучасних умовах трансформації міжнародних економічних відносин та світового господарства.

Відмінною рисою сучасної системи міжнародних відносин, є її постійна трансформація. Глобальне структуроутворення є головним генератором внутрісистемної перебудови міжнародної системи. Гоекономічні трансформації являють собою якісні та кількісні зміни у системі відносин виробництва та обміну світовим продуктом, розподілу та перерозподілу ресурсів і світового доходу [2]. Динамічні зміни геопростору та інтенсивний розвиток цифрових технологій в ХХІ ст. зумовлюють використання інноваційного інструментарію комунікацій у міжнародних відносинах, які сприяють вирішенню геополітичних завдань, створюють нові можливості для зовнішньополітичної діяльності держав у міжнародних відносинах, є важливим інструментом формування нової архітектури сучасної системи міжнародних відносин [3; 10].

Серед основних змін і викликів у сфері міжнародних економічних відносин дослідники виділяють наступні: криза культурно-ідеологічних і практичних основ національної державності; деформалізація влади, тенденція до розширення зони компетенції неформальних процедур прийняття рішень; перерозподіл владних повноважень з національного на транснаціональний та регіональний рівні; злиття політичних і економічних функцій, формування на цій основі системи стратегічної взаємодії і глобального управління; поява нових суб'єктів влади, міжнародних регулюючих органів, неформальних центрів впливу; розвиток горизонтальних політичних зв'язків; гоекономічна регіоналізація різних видів господарської практики; поява нових форм світового поділу праці, перерозподіл світового доходу; розвиток транснаціональних (корпоративних) мереж співпраці і мережевої культури в цілому; транснаціоналізація еліт [5].

Сьогодні досить видозмінюється політична карта світу: військові інтервенції, зміни політичних режимів багатьох держав, розширення політичного впливу та зміни світового курсу розвитку. Некодифікованість сучасної системи міжнародних відносин дає можливість кожній державі змінити своє становище в світовому співвідношенні сил. Саме тому державі необхідно проводити активну зовнішню політику для формування необхідного їй клімату. Основними тенденціями розвитку сучасних міжнародних економічних відносин є процеси міжнародної економічної інтеграції, глобалізації та транснаціоналізації світової економіки.

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються ростом числа регіональних торгових блоків. Практично кожна країна входить щонайменше в одне з таких угруповань. Ступінь і форми об'єднання в них сильно розрізняються залежно від рівня розвиненості країн, їх географічного положення, історичних традицій, взаємодоповнюваності виробничих структур тощо. Міжнародна економічна інтеграція передбачає здійснення конвергенції економік сусідніх країн в єдиний господарський комплекс на основі глибоких і стійких економічних зв'язків між їхніми компаніями. Інтеграція в значній мірі зумовлюється об'єктивними процесами у світовій економіці. Загальною закономірністю регіоналізації є поступальний характер і послідовність розвитку інтеграційних процесів від нижчих щаблів.

Під міжнародною економічною інтеграцією розуміється найвищий ступінь інтернаціоналізації, коли наростаюча економічна взаємозалежність двох або декількох країн переходить в зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили з поступовим формуванням цілісного ринкового простору з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиною основою правового регулювання та тісною координацією внутрішньо- і зовнішньоекономічної політики відповідних держав. Міжнародну економічну інтеграцію частіше за все трактують як процес зближення, взаємоприспособлення і поступового зрощування національних господарських систем на основі узгодженої міждержавної економіки і політики, що надає додаткової синергії розвитку. Такий процес передбачає

формування глибоких стійких взаємозв'язків і взаємодії виробничих структур на різних рівнях і в різних формах. Політика економічної інтеграції на рівні країн істотно впливає на моделі і структури стратегічних альянсів, які практикуються між країнами-членами, на структуру стратегічних відносин співробітництва фірм в цих країнах-членах [9].

Відносини чистої конкуренції при інтеграції замінюються одним з варіантів співпраці. Рух більшої частки світового валового продукту по ланцюжку доданої вартості та його реалізація відбуваються в структурі інтеграційних зв'язків [6]. Інтеграційний процес характеризується, з одного боку, наростанням інтернаціоналізації господарського життя, а з іншого – економічним зближенням країн на регіональній основі. У сучасному світі відбуваються два паралельні процеси: всесвітня інтеграція, що породжена процесами транснаціоналізації та глобалізації, і регіональна інтеграція, яка розвивається в певних інституційних формах і територіальних межах. Інтеграція є своєрідною відповіддю на виклики глобалізації, глобальної конкуренції, метою якої є ефективно протистояння іншим глобальним суб'єктам світового господарства. З цією метою і формуються національні геоелектронні моделі [7].

Поява нових інтеграційних об'єднань пов'язана зі стратегічними, економічними, політичними і географічними мотивами. Стратегічне формування об'єднання націлене на визначення нових рамок співробітництва покликане підвищити добробут населення, що вимагає проведення адекватних заходів – створення спільного ринку, скорочення витрат виробництва, зростання іноземних інвестицій, реструктуризації економіки. Так, географічні мотиви інтеграційних угруповань виходять з розширення взаємних торговельно-інвестиційних зв'язків в сусідніх країнах. Наприклад, взаємний товарообіг між США і Канадою був би в 13 разів менше, якби вони не межували між собою.

Головною метою економічної інтеграції є формування нового рівня співробітництва, спрямованого на забезпечення умов концентрації виробництва. Таке співробітництво країн-учасниць інтеграції є найвищим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин.

Крім необхідних передумов головним стимулом для країн, що інтегруються, є отримання ряду переваг від такого об'єднання. Економічні інтеграційні об'єднання дозволяють реалізовувати наступні цілі: підвищення інвестиційної привабливості за рахунок об'єднання ринків; економія на масштабі (зменшення трансакційних витрат, розширення обсягів виробництва, розширення ємності внутрішніх ринків країн за рахунок об'єднання розрізнених національних ринків в єдиний); збільшення купівельної спроможності населення паралельно зростанню середньодушових доходів і зниженню цін на товари; підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва; узгодження торгової політики для створення сприятливого середовища для взаємної торгівлі; динамічна структурна перебудова економіки за рахунок використання досвіду країн, що є членами об'єднання; прискорення темпів економічного розвитку; підтримка молодих галузей виробництва; зміцнення співробітництва та консолідації країн за всіма напрямками соціальної взаємодії сприятливе зовнішньополітичне середовище; інституціоналізація взаємодії між країнами.

Окремою формою міжнародної інтеграції є створення міжнародних організацій, угруповань, комплексів, що представляють собою об'єднання країн чи інших суб'єктів за визначеними інтересами (або групою окремих інтересів) для спільного здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє максимальне задоволення. У сучасному світі міжнародні організації грають роль не тільки форумів для проведення глобального діалогу та узгодження дій, а й роль аналітичних і дослідницьких центрів з усіх найважливіших питань глобального розвитку.

У випадку, коли співпадають рівні економічного розвитку цілі участі країн в інтеграційному об'єднанні, як правило, збігаються. Наприклад, підвищення конкурентоспроможності економік країн, що інтегруються, забезпечення додаткового зростання економік за рахунок реалізації інтеграційного потенціалу, прискорення економічного розвитку країн шляхом об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів. У випадку, коли рівні економічного розвитку країн не співпадають, цілі держав-учасниць доповнюють одна одну. Більш розвинені країни в таких об'єднаннях переслідують цілі отримання нових ринків збуту своєї продукції за рахунок зняття бар'єрів у взаємній торгівлі,

доступу до енергоресурсів менш розвинених країн, зниження собівартості спільно вироблених товарів, що поставляються на внутрішній і зовнішній ринки. Менш розвинені держави націлені, в першу чергу, на створення робочих місць за рахунок розміщення на їх території нових виробництв, залучення в свою економіку іноземних інвестицій, нових технологій, висококваліфікованих кадрів і, в підсумку, на підвищення рівня свого економічного розвитку.

Більшість успішних інтеграційних об'єднань мають «ядро інтеграції» – країну або групу країн найбільш розвинених в економічному відношенні, що є основною рушійною силою інтеграційних процесів. Таке «ядро інтеграції» більш яскраво виражено в разі об'єднання країн з різним рівнем економічного розвитку, проте воно може бути виявлено в разі інтеграції країн, схожих за рівнем економічного розвитку, його теж можна визначити. Приріст економічних результатів за рахунок участі в інтеграційних процесах є основним спонукальним мотивом для формування більшості інтеграційних угруповань.

В процесі інтеграції країн формується додатковий потенціал розвитку, синергія сумісної взаємодії учасників процесу. Такий інтеграційний потенціал створює ефективні підстави розвитку інтеграційного об'єднання. Інтеграційний потенціал – це сукупність природних, виробничих, трудових, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів країн-учасниць інтеграційного об'єднання, спільне взаємовигідне використання яких здатне забезпечити інтеграційний ефект, що виражається в додаткових вигодах і перевагах для країн-учасниць. Додатковий інтеграційний ефект для країн-учасниць інтеграційного об'єднання може виражатися: в прирості валового внутрішнього продукту; в стійкості темпів економічного зростання; в підвищенні продуктивності праці; в збільшенні чисельності зайнятого населення; в прирості зовнішньої, в першу чергу взаємної торгівлі; в припливі інвестицій; в збільшенні випуску продукції; в збільшенні попиту на продукцію.

Для ефективної реалізації інтеграційного потенціалу необхідним є вибір ефективної інтеграційної стратегії. Стратегія інтеграційного співробітництва ґрунтується на тих сферах економіки, спільний розвиток яких може принести країнам-учасницям додатковий економічний ефект. Незважаючи на різноманіття галузей і секторів економіки, моделі інтеграційного співробітництва в тій чи іншій комбінації розвиваються в усіх інтеграційних об'єднаннях. В рамках обраної стратегії співпраці держави-члени визначають умови для руху факторів виробництва і здійснення узгоджених регулюючих дій. Від рівня та глибини домовленостей в даному випадку буде залежати форма інтеграційного об'єднання: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, валютний союз, політичний союз.

В сучасній теорії міжнародних економічних відносин перехід від однієї форми інтеграційного об'єднання до наступної повинен супроводжуватися поглибленням інтеграційного співробітництва та скасуванням все більшого числа обмежень. На практиці класичні форми інтеграційних об'єднань можуть доповнюватися елементами, характерними для більш просунутих форм інтеграційних об'єднань. Дана трансформація обумовлена випереджаючим ходом розвитку бізнес-процесів в країнах-учасницях і зближенням їх рівнів економічного розвитку.

Незважаючи на значну кількість інтеграційних угруповань, так за даними Всесвітньої торгової організації (ВТО) на сьогодні в світі існує понад 220 регіональних торговельних угод, понад 90 % з яких були оформлені після 1990 р. [11], практично не існує інтеграційних об'єднань, в яких були б зняті всі наявні бар'єри, скасовані всі обмеження, відсутні будь-які виключення. Рішення про ліквідацію бар'єрів і лібералізацію переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили мають цінність в якості умов для забезпечення ефективної взаємодії в тих галузях і секторах економіки, інтеграційне співробітництво в яких сприяє економічному зростанню, розвитку країн-учасниць інтеграційних об'єднань. Так, експерти Європейської Комісії вважають, що максимальні вигоди від реалізації інтеграційного сценарію можуть бути досягнуті при виконанні двох умов: максимальна близькість між країнами, що інтегруються, як територіальна, так і за рівнем економічного розвитку; бажання країн обрати шлях зниження і усунення обмежень взаємної торгівлі [1]. Однак існують й протилежні практики, коли країни, які розділяє суттєва різниця в рівнях економічного розвитку або значна відстань ефективно співпрацюють й отримують вигоди.

Феномен міжрегіонального співробітництва отримав найбільший розвиток в 1990-х роках з утворенням Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АПЕС) і форуму «Азія – Європа» (ASEM). Найчастіше тенденція формування міжрегіональної співпраці розглядається як логічний розвиток регіональної інтеграції. Сполучення регіональних інтеграційних блоків дозволяє сформувати більш широкий інтеграційний контур. Даний процес здійснюється шляхом міждержавної координації правил економічної діяльності без створення наднаціональних структур. Основними завданнями, як правило, є зниження митних обмежень, усунення нетарифних бар'єрів, гармонізація стандартів виробництва товарів і надання послуг, уніфікація правил торгівлі та регуляторної діяльності в країнах-учасниках тощо.

Незважаючи на наявний прогрес, рух в сторону сполучення інтеграційних проектів не є односпрямованим. Так, тривалий час йшла підготовка Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства, що представляє собою угоду про вільну торгівлю між Європейським союзом і США, спрямовану на лібералізацію однієї третьої частини світової торгівлі. В даний час розробка проекту угоди дещо сповільнилася, що свідчить про складнощі переговорного процесу і неоднозначності балансу вигод-витрат для потенційних учасників партнерства. Іншим прикладом є Транстихоокеанське партнерство. Через рік після підписання преференційної торговельної угоди між 12 країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону з угоди вийшли США, на долю яких припадає більше половини сукупного ВВП, виробленого учасниками угоди. У той же час з'являються нові перспективні проекти міжрегіональної інтеграції та створення єдиного економічного простору.

Сучасні дослідники виокремлюють наступні типи інтеграційних стратегій:

1. Спільний розвиток галузей економіки, які є системоутворюючими для всіх країн інтеграційного об'єднання;
2. Розвиток галузей, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційного об'єднання;
3. Спільний розвиток взаємодоповнюючих галузей національних економік;
4. Спільне виробництво товарів і послуг з використанням наявних у країн об'єднання конкурентних переваг;
5. Розвиток галузей спеціалізації на основі конкурентних переваг країн інтеграційного об'єднання;
6. Спільний розвиток імпортозамінних галузей;
7. Спільний розвиток інфраструктури для розширення внутрішньої і зовнішньої торгівлі [8].

Аналізуючи ефективність окремих інтеграційних стратегій можна окремими прикладами відзначити їх переваги та недоліки. Так, наприклад Східно-африканське співтовариство (ЕАС), використовуючи стратегію спільного розвитку інфраструктури для розширення внутрішньої і зовнішньої торгівлі, сприяло створенню п'ять транспортних коридорів, які пронизують всі країни об'єднання та з'єднують промислові райони держав-членів з найбільшими портами та центрами регіону, що призвело до суттєвого зростання обсягів взаємної торгівлі країн інтеграційного об'єднання. Країни МЕРКОСУР, використовуючи стратегію спільного розвитку взаємодоповнюючих галузей національних економік, суттєво розширили спільне виробництво вантажних і легкових автомобілів, при якому збірка здійснюється в Аргентині з використанням комплектуючих з Бразилії, що дозволило Аргентині увійти в десятку лідерів зі світового виробництва автомобілів. Участь США в регіональному інтеграційному процесі в рамках НАФТА стала потужним фактором довгострокового позитивного впливу на внутрішньоекономічний розвиток. Так, за даними Торгової палати США близько чотирнадцяти мільйонів робочих місць в США залежать від торгівлі з Канадою і Мексикою [12]. Для Мексики членство в НАФТА означає гарантований доступ на американський ринок, який поглинає близько 80 % всього мексиканського експорту, збільшення притоку іноземних інвестицій. Через регіональне об'єднання з США Мексика стала поступово інтегруватися в глобальну економіку, отримувати значні кредити. При цьому учасники НАФТА не мають наміру трансформувати його в митний союз, що пояснюється перш за все бажанням США зберегти свободу своєї зовнішньоекономічної політики, так як 70 % їхньої зовнішньої торгівлі припадає на країни за межами НАФТА.

Сучасні інтеграційні стратегії набувають все більшої гнучкості та індивідуальності, що пов'язано як з динамічними змінами глобальної кон'юнктури, так й з особливостями трансформації міжнародних економічних відносин та світового господарства. Сучасні стратегічні заходи формування та розвитку інтеграційних процесів все більше набувають інноваційного характеру. Розглянемо такі інноваційні заходи на прикладі регіональний форум АСЕАН, створеного в 1994 р. в рамках поглиблення та розширення економічної інтеграції, диверсифікації взаємного співробітництва. Регіональний форум АСЕАН запровадив інноваційну практику створення зон економічного зростання. Зони економічного зростання (які також отримали назву субрегіональні економічні зони, або транснаціональні економічні зони, або полігони зростання, або інтегровані зони росту) є особливою формою міжнародних економічних відносин, новою формою економічного співробітництва. Основною метою зон економічного зростання є транснаціональний розвиток географічно близьких регіонів трьох і більше країн на основі спільного використання факторів виробництва. Зони можуть включати промислові парки, туристські зони, транспортні вузли, інші види комерційної діяльності, освітні центри. В їх рамках здійснюється як спільне промислове виробництво, будівництво інфраструктурних об'єктів, туристичних центрів, спільна підготовка кадрів, так і використання переваг прикордонних економічних зв'язків – вільне переміщення товарів, послуг, капіталів, осіб. Як показує практика зон економічного зростання, що вже діють, першочергова увага приділяється розвитку інфраструктури, промислового виробництва, сільського господарства та туризму.

Принципова відмінність зон економічного зростання полягає в їх більшому масштабі і різноманітності видів економічної діяльності на основі співробітництва між столичними містами і провінціями, міськими та сільськими районами, використання різних політичних, управлінських і інвестиційних структур сторін-учасниць. Створення зон економічного зростання здійснюється на основі підписання міждержавних меморандумів взаєморозуміння, а управління забезпечують спеціальні адміністративні структури та робочі групи. В зонах зростання беруть участь державний і приватнопідприємницький сектор. На відміну від інтеграційних угруповань зони росту носять недискримінаційний характер, більшою мірою орієнтовані на зв'язки з третіми країнами. Розрізняють три різновиди зон економічного зростання в Східній Азії, що переслідують різні цілі: створення полюсів зростання: (з'єднання центру та периферії, що розділені політичними кордонами); спільний розвиток природних ресурсів та інфраструктури (спільне будівництво транспортних магістралей, комунікацій, систем водопостачання); використання переваг географічної близькості та трансформація взаємних геополітичних інтересів в геоекономічні (стимулювання традиційних економічних, соціальних та культурних зв'язків, що підвищують інвестиційну привабливість субрегіону й отримання ефекту масштабу).

Важливим прикладом диверсифікації та багатовекторності сучасної інтеграційної політики держави можна вважати Китай. Китай давно обігнав Німеччину та Японію за характером геополітичного й глобального впливу, випереджає всі країни, крім США за розміром ВВП. Протягом останніх 30 років зовнішньоторговельний обіг Китаю збільшився в 70 разів. Філософія китайської стратегії проявляється в побудові цивілізаційного «мосту», що забезпечує створення китайського «форпосту» у світі [4].

Так Китай був одним з лідерів формування новітнього інтеграційного об'єднання Шанхайської організації співробітництва (, що було створено у 2001 р. на основі «Шанхайської п'ятірки». Загальна чисельність населення країн ШОС дорівнює 3 млрд. 40 млн. чоловік (чверть населення планети). Ще одна новітня форма організації та функціонування регіонального об'єднання, в якому Китай бере активну участь, це БРІКС. Сьогодні інтеграційне угруповання БРІКС займає територію 39,7 млн. квадратних кілометрів (понад чверть поверхні земної суші). Інноваційним інтеграційним підходом, що характеризує роботу об'єднання, є розвиток формату «аутріч» (outreach) із залученням зовнішньорегіональних учасників (форматі БРІКС+) – найбільших країн Азії, Африки, Латинської Америки.

Отже, взаємозалежність держав в світі, що глобалізується, призводить людство до розуміння такого важливого питання як стабільність регіону та світу, а не держави окремо. Самостійно стає все більш складно забезпечувати достатній рівень безпеки території країни, навіть не беручи до уваги рівень транскордонних загроз, наприклад міжнародні наркотрафіки, прикордонні конфлікти, екологічні проблеми, ризики переростання транскордонних проблем в міждержавні конфлікти тощо. Науково-технічний прогрес і економічна активність бізнесу вимагають розробки нових контурів та стратегічних напрямів інтеграційної політики. У цих умовах становлення нової концепції зовнішньої політики стає важливим завданням сучасних держав. Для реалізації країною своїх національних інтересів необхідне проведення такої зовнішньої політики, в основі якої лежить усвідомлення свого геополітичного, соціально-економічного становища і наявного потенціалу. Багатовекторність, як визначальний принцип міжнародного співробітництва, виступає необхідною умовою для створення сприятливих передумов і можливостей проведення збалансованої і гнучкою політики на міжнародній арені.

6.3. Чинники інтеграції національної економіки України у світову економіку на сучасному етапі

© Шмагельська М. О.

*канд. геогр. наук, завідувач кафедри економічної теорії,
фундаментальних та соціально-гуманітарних дисциплін,
Вінницький кооперативний інститут, м. Вінниця, Україна*

Посилення економічної взаємозалежності країн, внаслідок міжнародного регіонального інтегрування і глобалізації зовнішньоекономічних зв'язків, є потужним імпульсом розвитку економічних систем на національному, регіональному та світовому рівнях. Для ослаблення неминучих, у зв'язку з цим, протиріч потрібен постійний пошук і інституціоналізація взаємовигідних національних, регіональних і загальносвітових інтересів. Наукові дослідження в галузі міжнародного інтегрування, в умовах глобалізації світової економіки, є необхідними при розробці сучасних підходів до оцінки економічного співробітництва держав і пошуку ефективних механізмів його реалізації.

Метою формування будь-якого інтеграційного об'єднання є отримання країнами-учасницями економічних переваг і вигод від взаємного співробітництва. Визначення шляхів реалізації мети полягає у виборі сфер (галузей, напрямів) економічного співробітництва, в яких можливе отримання економічного ефекту за рахунок використання інтеграційного потенціалу та конкурентних переваг країн-учасниць.

Інтеграційні угруповання створюються як країнами, близькими за рівнем економічного розвитку, розвиненими (Європейський Союз, EFTA, ANZCERTA) або розвиваються (SAARC, ALBA, CARICOM, CAN, UEMOA, ECOWAS, EAC і ін.), так і країнами, рівень розвитку яких помітно відрізняється (NAFTA, SACU, SADC, SPARTECA і ін.). У першому випадку чинники інтеграції національної економіки у світову економіку, як правило, збігаються. Це може бути прискорення економічного розвитку шляхом об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів. У другому випадку чинники інтеграції національної економіки держав-учасниць не дублюють, а доповнюють один одного.

Більш розвинені країни в інтеграційних об'єднаннях переслідують мету отримання нових ринків збуту своєї продукції за рахунок зняття бар'єрів у взаємній торгівлі, доступу до енергоресурсів менш розвинених країн, зниження собівартості спільно вироблених товарів, що поставляються на внутрішній і зовнішній ринки. Менш розвинені держави націлені, в першу чергу, на створення нових робочих місць за рахунок розміщення на їх території нових виробництв, залучення в свою економіку іноземних інвестицій, інноваційних технологій, висококваліфікованих кадрів, й в цілому - на підвищення рівня свого економічного розвитку.

Отже, створення інтеграційного об'єднання або вступу до нього будь-якої країни залежить від конкретних чинників інтеграції національної економіки. Їх можна визначити як інтеграційний потенціал країни – це сукупність природних, виробничих, трудових,

фінансових, інтелектуальних і т.д. ресурсів країн-учасниць інтеграційного об'єднання, спільне взаємовигідне використання яких дасть інтеграційний ефект, що виражається в додаткових економічних вигодах і перевагах для країн, що інтегруються, досягнення яких неможливо (або менш ефективно) без інтеграційної взаємодії [7, с. 15].

Крім того, до чинників інтеграції національної економіки слід віднести конкурентні переваги країни – це наявність природних, сировинних або фінансових ресурсів, інноваційних технологій, кваліфікованих кадрів, дешевої робочої сили, якими володіє та чи інша країна, що інтегруються, що дає їм змогу виробляти дешевше і якісніше конкретні товари і послуги в порівнянні з іншими країнами.

Для малих відкритих економік, до яких належить і Україна, прискорений економічний розвиток, в умовах низького внутрішнього попиту і низької купівельної спроможності населення, можливий за рахунок виходу на зовнішні ринки, посилення експортної спроможності вітчизняних виробництв та їх інтеграції до утворених мереж з більшою складовою доданої вартості [2, с. 103]. Питання подальшого розвитку інтеграційних процесів є особливо важливим для визначення головних векторів української зовнішньоекономічної політики. Сучасна модель регіональної інтеграції, так званий «новий регіоналізм» відкриває нові можливості економічного інтегрування [4, с. 8]. Результати міжнародного обміну товарами, послугами, робочою силою і капіталом формують нові параметри внутрішньої макроекономічної рівноваги України.

Перш за все, суспільство повинно спрямувати всі свої зусилля на формування здорового і стабільного макроекономічного, політичного та законодавчого середовища в країні. Історично більшість країн будували економічну політику із застосуванням і урахуванням лише макроекономічних компонентів – бюджет, рівень інфляції, процентні ставки, курс національної валюти, зростання ВВП. Але, як виявилось, прагнення до стабільних макроекономічних показників є недостатнім для створення здорової, продуктивної економіки, для процвітання нації та її прогресу. Про це свідчить, наприклад, історичний досвід колишнього Союзу і ряду інших країн.

Відмінності динаміки і векторів регіонального розвитку України є проявом значно більш загального процесу нерівномірності суспільного розвитку в цілому. Структура сучасної ринкової економіки світу формувалась поступово, як результат розвитку багатьох факторів: людського потенціалу, продуктивних сил, науково-технічного прогресу, транспорту, електронних і фінансових технологій і багатьох інших. У цих умовах країни здійснювали пошук нових джерел економічного зростання, які дозволяли реалізовувати національні конкурентні переваги і мінімізувати ризики негативного впливу зовнішніх факторів. Таким джерелом і стала регіональна економічна інтеграція, в ході якої багато країн ставали все більш взаємозалежними й починали вести пошук вирішення проблем, що виходять за рамки національних.

Регіональна економічна інтеграція дозволяє протистояти викликам глобалізації, витримувати країнам регіону тиск глобальних лідерів, які диктують «правила гри» [8, с. 118]; створювати регіональні преференційні переваги в глобальному конкурентному середовищі на світових ринках товарів, послуг, капіталів, технологій і робочої сили; знижує витрати виробництва та обігу, сприяє міжнародному поділу праці, спеціалізації і кооперації виробництва товарів і послуг, сприяє динамічному розвитку національних економік, підвищення їх конкурентоспроможності в глобальному середовищі. Крім того, формування зон вільної торгівлі, митних союзів та інших форм інтеграційних об'єднань передбачає створення єдиної ринкової і транспортно-комунікаційної інфраструктури.

Чинники інтеграції національної економіки у світову економіку визначають процеси інтеграції у всьому світі, їх цілі, стратегії співробітництва, принципи створення необхідних умов, незалежно від географічного положення і рівня економічного розвитку країн, що утворюють інтеграційні об'єднання.

Одним з провідних чинників інтеграції національної економіки у світову економіку є наростаюча конкуренція держав і економік. Зближення, співробітництво, кооперацію зусиль є засобом конкурентної боротьби. Наслідком міжнародної конкуренції є закріплення за

допомогою інтеграційних процесів позиції сильних держав і наддержавних утворень в економічній, фінансовій, технологічній та інформаційній сферах. Прикладом є реалізація широкомасштабної конкурентної політики через світову торгівлю, що призводить до збільшення конкурентного навантаження на світових товарних ринках, посилює стимули для інвестування та впровадження інновацій.

Інтеграція національної економіки України знаходиться під впливом сукупності елементів зовнішнього середовища [12, с. 10]:

- комплексу геополітичних відносин (політичних, агрокультурних, правових), які визначаються центрами сили, а також традиціями і нормами моралі;
- найважливіших світових інститутів і агентів;
- сукупності основних для економіки держави ринків: ресурсних (засобів виробництва, інформації, робочої сили, фінансів) і збутових;
- соціально-економічних процесів і явищ: економічна кон'юнктура, НТП, структура світового господарства, екологія.

Зовнішніми чинниками інтеграції національної економіки України, що визначають її положення у світі, є:

- якість державності – рівень реальної суверенності, незалежності і самостійності у визначенні своєї політики, здатність держави забезпечити ефективне функціонування і відтворення політичних, економічних, соціальних і інших інститутів. Визначається часткою зовнішньої допомоги у ВНД держави, впливом внутрішніх конфліктів на стабільність режиму, зовнішньою борговою залежністю, тривалістю існування суверенної державності, наявністю внутрішніх конфліктів, наявністю на території країни іноземних контингентів, режимом прив'язки валют, часткою домінуючого етносу в структурі країни;

- масштаб загроз та вимог, що виникають із зовнішнього і внутрішнього середовищ і здатні ускладнити існування конкретної державності. Визначається проблемами з забезпеченням населення питною водою, наявністю на території країни антиурядових рухів, спробами державних переворотів, проблемою недоїдання, можливостями стихійних лих, епідемій, незбалансованістю експорту, негативним сальдо платіжного балансу, тероризмом, міграцією тощо;

- потенціал міжнародного впливу – ресурси впливу держави на міжнародне середовище для вирішення національних завдань. Визначається рівнем витрат на оборону, часткою країни в статутному капіталі МВФ (%), часткою в світовому експорті, часткою країни у фінансуванні ООН (%), чисельністю регулярної армії, часткою країни в загальносвітовому населенні;

- якість життя характеризує рівні споживання матеріальних і духовних населенням і відображає успішність реалізації державою своїх соціальних функцій. Визначається ВВП на душу населення, очікуваною тривалістю життя, рівнем освіти, рівнем смертності тощо;

- інституційний потенціал демократичного розвитку (традиції політичної конкуренції, представництва, участі, обмеження виконавчої влади, дотримання конституційних прав) [12, с. 12].

Ключовою рисою української економіки є її висока залежність від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Відношення експорту України до ВВП становить 50 %, імпорту до ВВП – 53 %. Ключова галузь вітчизняної промисловості – металургія – на 80 % орієнтована на експорт [1, с. 140].

Отже, українська економіка великою мірою залежить від зовнішніх чинників. Структура української зовнішньої торгівлі є малодиверсифікованою, тому Україна більш вразлива до зовнішніх шоків, аніж більшість країн з аналогічним ступенем відкритості економіки. Орієнтація експорту України на продукцію металургії робить країну безпосередньою і жорстко вбудованою частиною світового економічного циклу, адже основними споживачами металургійної продукції є такі циклічні галузі як будівництво та машинобудування.

Роль і місце України у світовому господарстві та міжнародному поділі праці залежить від: динаміки розвитку національної економіки, ступінь її відкритості і залучення до МПП, її вміння адаптуватися до умов міжнародного господарського життя. Нажаль, Україна поки що має вкрай незначний вплив на МПП і інтеграційні процеси, що відбуваються у світовій економіці, залишаючись в стороні від головних світогосподарських процесів.

Особливим чинником інтеграції національної економіки у світову економіку, що лежить в основі розвитку регіональної економічної інтеграції є вигідне та зручне географічне положення. Його унікальність дозволяє Україні виконувати роль однієї з найважливіших ланок на осі «Захід – Схід» або, іншими словами, на шляху «Європа-Тихоокеанський регіон». Про важливість східного напрямку у зовнішньоекономічній діяльності України говорить те, що в державах Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) в даний час проживає майже половина людства, виробляється понад 55% товарної продукції світу і зосереджено приблизно 40 % обсягу світової торгівлі. Це – один з найбагатших і найбільш передових регіонів у галузі новітніх технологій та їх впровадження в життя, який в даний час генерує майже половину всіх світових інвестицій [6, с. 19]. У розвитку і підтримці зв'язків зацікавлені як північні країни Європи, а також країни зони Чорноморського економічного співробітництва, так і практично весь регіон Середземномор'я.

Чорноморсько-Балтійський стратегічний вектор набуває ще більшої актуальності в рамках пріоритетів, визначених Європейським Союзом при розвитку транспортної інфраструктури в напрямку «Північ-Південь», що включає в себе кілька транспортних коридорів, будівництво трубопроводів та інші інвестиційні проекти.

Зовнішнім чинником інтеграції національної економіки є баланс сил у світовій економіці, який у XXI ст. кардинально змінюється. На думку багатьох фахівців, упродовж найближчого десятиліття розвинені країни будуть втрачати свою вагу у світовому ВВП, а китайська економіка у 2021 р. матиме статус найбільшої економіки світу (наразі вона є другою у світі після США) [1, с. 162]. Центри споживання зміщуються із розвиненого світу до країн, що розвиваються.

Отже, країни, що розвиваються, дедалі більше ставатимуть водночас і головними потенційними споживачами української продукції, і головними конкурентами для українських підприємств – є ймовірність витіснення України з ринку продукції з низьким рівнем доданої вартості (передусім чорні метали), за винятком сировини. Незважаючи на розвиток нових технологій, посилення ролі інформаційної економіки, світова економіка залишається матеріаломісткою [10, с. 56].

Євроінтеграційний напрям розвитку залишається для України безумовним пріоритетом [2, с. 103]. Але, жодна країна не повинна замикатись у вузькому партнерському колі, тому що саме інтеграційна успішність (участь у формуванні ланцюгів доданої вартості) надає країні можливості посилити конкурентоспроможність і впоратися з внутрішніми проблемами.

Щодо співробітництва з Російською Федерацією – посилення структурних диспропорцій та продовження дії економічних санкцій у ній може вплинути на зменшення присутності РФ на світових товарних ринках, внаслідок чого Україна отримає певні конкурентні переваги, зокрема на ринку продовольчих товарів [6, с. 24]. Це може компенсувати подальше зменшення товарообороту з Російською Федерацією. Її інтеграцію з Україною, навіть в більш віддаленій перспективі, навіть важко собі уявити. Стале вороже протистояння між РФ і Україною збережеться, мабуть, на довгі роки, що виключає їх об'єднання в рамках будь-яких інтеграційних союзів. Зрозуміло, що з Україною Росія може бути світовою великою державою.

Сьогодні є необхідність оновити «забуті» інтеграційні проекти вже на новій основі, насамперед, з урахуванням європейського вибору не лише України, але й низки інших пострадянських країн (колишніх республік). Серед таких інтеграційних проектів виокремлюється ГУАМ, у складі Грузії, України, Азербайджану та Молдови, який цілком може оновити свою місію [10, с. 95]. Всі країни ГУАМ оголосили про свій проєвропейський вибір, наслідком посилення співробітництва ГУАМ з країнами ЦСЄ могло б стати приєднання або інтеграційне включення чотирьох країн ГУАМ до 16 європейських країн.

Посилити власну інтеграційну спроможність може Казахстан, який упродовж останнього десятиріччя використав свої геостратегічні вигоди. Складність економічних зв'язків з ним полягає у практичній неможливості обміну товарів внаслідок обмежень і заборон через перетин кордону між Україною та РФ.

Не пов'язані безпосередньо з географічним положенням, інтеграційні зусилля можуть спрямовуватись не лише на висхідні ринки. Вихід Великої Британії з ЄС означає скасування

режиму вільної торгівлі між країнами, які мають відповідну угоду з ЄС. У цьому випадку, якщо для «скороченого» ЄС режим вільної торгівлі успадковується, то стосовно торговельного режиму з Великою Британією країнам слід проводити окремі домовленості. Для країн, які не мали вільної торгівлі з ЄС вказані переговори можуть бути досить простими і швидкими, для інших – ситуація може суттєво ускладнитись. Тобто упродовж лише двох найближчих років система торговельних угод, в яких однією зі сторін є Велика Британія, найвірогідніше помітно трансформується, що змінить також торговельні та інвестиційні потоки.

Вищі ніж у попередньому середньостроковому періоді ціни на нафту [1, с. 144] сприятимуть відновленню внутрішнього попиту в країнах-експортерах нафти, зокрема на Близькому Сході, Північній Африці, Афганістані та Пакистані, що може позитивно вплинути на економіку України, оскільки розширюватимуться можливості збільшення експорту до цих країн для задоволення зростаючих потреб як підприємств, так і населення.

Зростання у Південній Африці може позитивно вплинути на Україну за умови збільшення частки українського експорту в даному регіоні.

Одним із шляхів розширення економічного співробітництва України може стати її участь у «Новому шовковому шляху», у форматі існуючого співробітництва КНР із країнами Центральної і Східної Європи. Це важлива складова притягнення динамічних азійських інвестицій в Україну, насамперед, з Китаю, розширення інтеграційних можливостей і, на такій основі, прискорення економічного розвитку. На жаль, є підстави стверджувати, що такі вигідні сценарії для України не вдається реалізувати, в першу чергу, внаслідок слабкої системи державного управління і низької якості трансформаційних процесів всередині країни.

Наразі, відбувається формування спільної політики країн ЦСЄ з Китаєм. Україна, знову ризикує залишитись поза увагою світових інвесторів [1, с. 165]. За прогнозами, у 2020 – 2021 роках тенденція уповільнення китайської економіки, як і в розвинених країнах та Сполучених Штатах Америки, продовжиться. Уповільнення темпів зростання китайської економіки на фоні зменшення кількості металургійних підприємств в рамках поліпшення якості навколишнього середовища позитивно впливатиме на світовий ринок металів і відповідно на економіку України як одного з основних експортерів металургійної продукції.

Світогосподарські зв'язки переживають сильний шок з часів депресії 2008 – 2009 рр. Сучасна динаміка процесів у фінансово-економічному житті світу, значною мірою пов'язана з торговельною війною між США і Китаєм, яка триває вже кілька років. «Час змін» – це завжди і період пошуку і здобуття нових можливостей. Виробники з КНР вже не раз доводили свою здатність швидше інших адаптуватися до мінливої ринкової кон'юнктури. У той час, як західні компанії втрачають гнучкість і лише збільшують витрати на розробки і виробництва, китайські біржові індекси - на підйомі [7, с. 42].

Економічний розвиток Сполучених Штатів Америки має на Україну опосередкований вплив, який проявляється через стійкість її фінансової системи. США відіграють провідну роль у стимулюванні глобального економічного зростання, тому особливості розвитку цієї держави, в умовах подальшої лібералізації економіки, мають безпосередній вплив на економіку всіх країн і регіонів світу, про що свідчать сучасні світові тенденції [11, с. 57].

В основі політико-економічного домінування США лежать об'єктивні параметри, досягнуті економікою впродовж останнього століття: величезний технологічний, фінансовий і науково-технічний потенціал, активна участь у процесах інтернаціоналізації. Таким чином, головним стратегічним принципом США залишається забезпечення американського лідерства в світі, яке можливе лише за наявності відповідної військової сили. Глобалізація розширює і зміцнює власні національні переваги США, це – гра за правилами сильного і, необхідна вона, в першу чергу, державі, яка ці правила встановлює. На думку фахівців, США дотримуються інтересів усього світового співтовариства головним чином тоді, коли це їм вигідно [9, с. 110].

Отже, чинники інтеграції національної економіки відіграють базову роль в економічному розвитку, проте результативність їх використання визначається здібностями доцільного і оптимального їх поєднання в результаті активізації інтеграційних процесів. Прискорена лібералізація торгово-фінансових відносин між країнами сприяє виникненню не тільки позитивних ефектів «спільного зростання», але і негативних явищ «зараження

кризою» [11, с. 58]. В результаті кожна країна-учасниця отримує «свій» ефект, який може бути більше або менше ефекту у країні-партнері після об'єднання. Менш розвинені, в економічному відношенні, країни втягуються в інтеграційні блоки високорозвинених держав. У нових інтеграційних об'єднаннях формується щільне ядро з найбільш розвинених країн, які надають істотну допомогу (фінансову, технологічну та ін.) менш розвиненим країнам з метою «економічної конвергенції» – «підтягування» рівня їх соціально-економічного розвитку до рівня більш розвинених країн і прискорення їх адаптації до умов жорсткої конкуренції всередині такого інтеграційного блоку.

Інтеграція національної економіки України у світову економіку характеризується неоднозначними, суперечливими тенденціями: об'єднання на тлі роз'єднання, тобто – дія як доцентрових, так і відцентрових тенденцій. Доцентровий вектор руху представлений в глобалізаційних процесах, відцентровий – в регіональній інтеграції, в зближенні сусідніх країн, в згуртуванні локальних цивілізацій.

Проблема співвідношення глобалізації та регіональної економічної інтеграції останнім часом виходить на перший план. Вона зачіпає широкий спектр не тільки геополітичних, геоекономічних, геодивілізаційних питань, але і політико-економічних, фінансових, валютних та інших проблем. На думку автора, регіональна економічна інтеграція все виразніше перетворюється в захисний механізм від викликів глобалізації. Тому, серед чинників інтеграції національної економіки України у світову економіку починають домінувати чинники неекономічного характеру, що впливають на світову економіку, такі як: діяльність окремих держав або об'єднань в політичній і військовій сферах, загальне соціально-природне середовище, що включає етнічні, релігійні, природоохоронні аспекти. Незважаючи на нібито відособленість кожного з перелічених параметрів, в реальному житті вони тісно переплетені і взаємопов'язані, і лише в теоретичному аналізі виникає можливість окремо розглянути кожен з них.

Чинники неекономічного характеру виявляються абсолютно небезпечними в разі виникнення нових глобальних катаклізмів – гуманітарних, технологічних або кліматичних. Через десять років після кризи 2008 – 2009 рр., епідемія Covid-19 знову демонструє політикам, бізнесу і населенню вразливість нинішньої міжнародної фінансово-економічної моделі. Епідемія об'єктивно надає зручну можливість для легітимації філософії світоустрою, заснованого на «егоїзмі і протекціонізмі» [11, с. 60]. Коронавірус лише висвітлив ситуацію гранично відверто. Так, що нікому не приходить на думку оскаржити нинішні обмеження на переміщення людей і товарів через кордони в рамках існуючих міжнародних юридичних процедур, що регулюють питання світової торгівлі.

Всі провідні країни світу вже шукають сценарії дій на випадок можливого краху сучасного світового порядку. Нарешті, влади багатьох країн напевно розроблять заходи, спрямовані на відновлення або розширення національних виробництв в стратегічно важливих галузях, включаючи харчову та медичну промисловість. Політика підтримки внутрішнього ринку знову набуває популярності. Епідемія Covid-19 швидше буде впливати на економіку позитивно: темпи зростання стануть менше, але це буде більш «здорове», природне зростання. Природним чином здуються спекулятивні «бульбашки» на ринках активів.

Врешті, чинником інтеграції національної економіки України виступає ідеологія. Вона все частіше пов'язана з глобальними політичними, соціально-економічними і культурними тенденціями, а не тільки з внутрішньополітичним життям держави. Цінності свободи особистості, рівності і прав людини посилюють свою глобальну привабливість, незважаючи на дискусії про ступінь стійкості капіталістичної моделі, пов'язаної з глобальною фінансово-економічною кризою.

Ідеї антиглобалізму, леворадикалізму, комунізму, расизму, релігійного екстремізму, національної винятковості, фашизму і т.п. залишаються маргінальними. Такі ідеї і у розвинених, і в країнах, що розвиваються підтримують тільки певні групи населення. Соціалістична ідея зберігає привабливість, проте виключно в ринково-демократичному, а не комуністичному або націонал-соціалістичному варіанті. Найбільш поширеною формою цієї ідеї є «глобалістська соціал-демократія» і її новітня галузь – ідеологія сталого розвитку з акцентом на захист навколишнього середовища. Зростає роль і вплив «зелених» [8, с. 120].

У світі поширюється розуміння того факту, що все більше число національних проблем розвитку і безпеки вимагає глобального або регіонального підходу. Вони не можуть бути вирішені лише національними зусиллями. Нинішня конфігурація глобального світу ризикує виявитися просто нежиттєздатною ідеологічно.

Чинники інтеграції національної економіки у світову економіку відіграють базову роль в економічному розвитку, направлені на активізацію зовнішньоекономічної діяльності України та покращення макроекономічної ситуації в державі. Вони визначають особливості розвитку регіональної економічної інтеграції, проте їх результативність залежить від доцільного і оптимального їх поєднання в результаті активізації інтеграційних процесів. Зовнішніми чинниками інтеграції національної економіки України, що визначають її положення у світі виступають: якість державності, масштаб загроз та вимог, що виникають із зовнішнього і внутрішнього середовищ, потенціал міжнародного впливу, якість життя та інституційний потенціал.

Інтеграційний потенціал та конкурентні переваги країни є головними чинниками інтеграції національної економіки України у світову економіку. Наростаюча конкуренція держав і економік – провідна рушійна сила міжнародного інтегрування. Особливими чинниками інтеграції національної економіки є вигідне та зручне географічне положення, а також чинники неекономічного характеру – діяльність окремих держав в політичній і військовій сферах, соціально-природне середовище, що включає етнічні, релігійні, природоохоронні аспекти.

6.4. Економічні важелі трансферу екологічних інновацій в контексті євроінтеграції

© Дребот О. І.

*д-р. екон. наук, професор, член-кореспондент НААН,
Інститут агроекології і природокористування НААН, м. Київ, Україна*

© Височанська М. Я.

*канд. екон. наук,
Інститут агроекології і природокористування НААН, м. Київ, Україна*

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають ґрунтового та комплексного оцінювання можливостей інтеграції країни у світовий господарський простір. Перспективи такої інтеграції значною мірою залежать від місця й ролі країни в глобальному економічному середовищі, які зі свого боку, визначаються поточними конкурентними позиціями країни, та, що більш важливо, її здатністю забезпечувати умови для довгострокової конкурентоспроможності національної економіки [3, с. 352].

На сьогоднішній день важливим питанням та дискусійним є запровадження принципів збалансованості розвитку у світі, зійшлося зі становленням України як незалежної європейської держави. Нова функція держави полягає у розробленні державних концепцій, стратегій і програм еколого-економічного збалансованого розвитку на стику двох наук. В умовах наростання екологічної кризи з'ясувалось, що важливі функції держави не можуть гарантувати ні безпеки і розвитку держави, ні добробуту її громадян. В умовах трансформації еколого-економічної системи виникає потреба в розробці концептуальних засад стратегії формування та реалізації нової державної еколого-економічної політики.

У науковій літературі екологічні (зелені) інноваційно-інвестиційні – всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються у господарську діяльність і спрямовані на зменшення негативної антропогенної дії на навколишнє природне середовище, зниження екодеструктивного впливу процесів виробництва споживання та утилізації товарів та послуг. Збереження, раціональне використання природних ресурсів та покращення природоресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки країни, внаслідок яких досягається екологічний, соціальний та економічні результати [4].

Для формування державної еколого-інноваційної політики, спрямованої на реалізацію в першу чергу цілей стратегії сталого розвитку, зокрема напрямів, які є зазначені в Законі України «Про основні засади державної екологічної політики України на період до 2030 року», а також на опрацювання відповідних правових позицій щодо законодавчих новел, які мають бути прийнятими в даній сфері.

У Законі «Про основні засади державної екологічної політики України на період до 2030 року, екологічна політика поза контекстом її аграрного, інвестиційно-інноваційного напрямів, може бути навіть неефективно використаною. Але якщо враховувати еколого-економічну політику держави то механізми реалізації мають містити трансформацію еколого-правової політики держави. Адже екологічне спрямування еколого-правових засобів регулювання еколого-економічних відносин маю стати продуктом інноваційного розвитку, але окремі аспекти екологічної політики з точки зору їхньої внутрішньої конгрегації, які можуть мати відносне значення та базуватися на відносно самостійній організаційно-правових та еколого-економічних механізмах своєї реалізації.

В той же час там, де існує системний зв'язок між забрудненням навколишнього середовища та діяльністю суб'єктів господарювання, в сфері промислового виробництва потрібні спільні механізми з інноваційним вирішенням існуючих екологічних проблем та проблем перспективного економічного розвитку. Названі інноваційні шляхи вирішення еколого-економічних проблем не можуть базуватися на випадковому факторі створення або не створення відповідних ресурсо-енергозберігаючих технологій, технологій із замкненим циклом виробництва, з безвідходним виробництвом. Зрозуміло, що екологічні завдання сучасного рівня можуть вирішуватись на базі відповідно націленої та ефективно працюючої національної інноваційної системи [5].

Якщо взяти до прикладу країн ЄС та СНД то Євроінтеграційні прагнення для України можуть мати майбутні перспективи не лише для прикордонних територій, а й для країни в цілому в контексті розвитку та удосконалення еколого-економічних важелів. В цьому аспекті значну роль відіграють трансформації в системі органів державної влади, саме вони є основними провідниками політики євроінтеграції. Трансформування системи державного управління в Україні має відбуватися на основі орієнтирів та основних пріоритетів розвитку європейського співтовариства у сфері еколого-економічних інновацій. А перехід до економіки на інноваційний рівень розвитку зумовлений недостатчею джерел еколого-економічного зростання, а також зменшення кількості капіталовкладень у відтворення матеріально-технічного забезпечення та розвиток нових знань та навичок, що відноситься до збереження інноваційного потенціалу.

Більшість розробок має прикладну спрямованість. Учені зазначають, що інновації, у тому числі й екологічні, сприяють посиленню конкурентоспроможності підприємств та регіонів. Дослідженню проблем інноваційного розвитку промислових та агропромислових підприємств, які є висвітлені у наукових працях Й. Шумпетер, К. Фрімен, Д. Кларк, С. Кузнець, Б. Санто, Б. Твіст, П. Друкер, Е. Менсфілд, Е. Трін. Питанням регулювання інноваційних процесів на національному й регіональному рівнях висвітлені в роботах вітчизняних учених: І. А. Бланка, М. П. Бутка, Б. В. Буркинського, О. Д. Василика, В. М. Гейця, М. Х. Корецького, М. М. Кулаєць, М. І. Крупки, В. М. Мартиненка, А. А. Пересади, Л. М. Пісьмаченко, О. С. Поважного, С. Ф. Поважного, А. М. Федоришевої, Л. І. Федулової та ін. Серед зарубіжних дослідників у сфері запровадження екологічних інновацій можна виділити таких, як П. Джеймс, М. Мідзінські, Р. Кемп, А. Рейд, К. Ренінгз, К. Фаслер, Т. Фоксон, Т. Цвік та ін. Зокрема, Клод Фаслера й Пітер Джеймс під екоінноваціями розуміють продукти та процеси, які сприяють сталому (збалансованому) розвитку [15]. К. Ренінгз і Т. Цвік пояснює екоінновації, як нові або змінені процеси, обладнання, продукція, методи й системи управління, що дають змогу уникнути або зменшити шкідливий вплив на навколишнє природне середовище [16]. Незважаючи на таку кількісну цінність досліджень вітчизняних та закордонних вчених, теоретико-методологічні основи інноваційної політики та екологічних інновацій в контексті євроінтеграційних трансформацій, які повинні базуватись на результативності взаємодії окремих складових ЄС щодо розвитку еколого-економічних важелів регіонів, які на сьогодні залишається дискусійним та відкритим питанням серед провідних науковців.

Практичним інструментів в контексті забезпечення сталого просторового розвитку країни є розробка й реалізація програм використання та охорони природно-ресурсного потенціалу її регіонів [8, с. 108; 12, с. 53]. Державна політика на локальному рівні проводиться з акцентом

на управління екологічною безпекою функціонування підприємств та організацію екологічного менеджменту [11, с. 57]. Екологічно орієнтована політика держави реалізується у формі антициклічної (антикризової), структурної, інвестиційно-інноваційної, науково-технічної, цінової, фіскальної, зовнішньоекономічної, соціальної, екологічної, регіональної політики [2, с. 41]. Для здійснення державного регулювання природокористування необхідно зупинитись на формах регулювання використанням природно-ресурсного потенціалу, до яких належать: бюджетно-податкова, грошово-кредитна, цінова, інвестиційно-інноваційна, прогнозування і моделювання.

Якщо звернути увагу на інвестиційно-інноваційну політику, яким кінцевим результатом діяльності зі створення, використання екологічно орієнтованих нововведень, які реалізуються у вигляді удосконалених або нових екологічних товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку і підвищенню соціально-економічної ефективності функціонування підприємств, забезпеченню ресурсно-екологічної безпеки та охорони навколишнього природного середовища [1, с. 101 – 107.].

Згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС сформовано ряд принципів та аспектів для розвитку інноваційної системи але варто зазначити, що стан інноваційної діяльності в Україні потребує як розвитку так удосконалення еколого-економічних важелів та інструментів (рис. 1). Аспекти інноваційної діяльності ЄС до технологічного забезпечення в природокористуванні, які слугують доктриною важелів щодо пошуку нових методів та напрямів ефективного функціонування управління навколишнього природного середовища та комплексом в умовах трансформаційних процесів.

Залежно від сфери застосування нових підходів та ідей інновації поділяють на продуктові (освоєння нових видів продукції та послуг, зорієнтованих на попит, що формується), процесні (освоєння нових технологій, удосконалення технологічних процесів і методів виробництва існуючих товарів і послуг), ринкові (вироблення нових методів діяльності на ринку), організаційні (вдосконалення організаційних структур управління підприємствами). У соціально-економічній системі інновація є способом якіснішого й ефективнішого використання ресурсів. Завдяки комплексному розгортанню інновація формує нову технологічну і соціально-економічну підсистему суспільства, що складається з галузей, які створюють інновації; галузей, які поширюють нові технології й поглиблюють їх економічні переваги; галузей, що виникають в результаті розвитку нового технологічного укладу [9, с. 51 – 52; 10, с. 656].

У багатьох країнах світу активно діють спеціальні державні установи (банки розвитку), створені для використання державного інвестиційного потенціалу в розв'язанні стратегічних завдань економічного розвитку. Загалом під банками розвитку розуміємо можливий набір банків, які спеціалізуються на окремих напрямках вкладень. Напрями діяльності банків розвитку визначаються особливостями розвитку національних економік. Це може бути сприяння інноваційному розвитку підприємств внутрішнього сектору, стимулювання національного експорту, кредитна підтримка середнього й малого бізнесу тощо [13, с. 117].

Якщо говорити про важливість інновацій у житті суспільства є необхідність урахування того, що внаслідок реалізації екологічно інноваційного проекту суспільство може отримати як погіршення стану навколишнього природного середовища, так і його покращання два напрями впливу позитивного та негативного (рис. 2). Обидва види впливу проявляються під час реалізації інноваційного проекту і можуть тривати після його реалізації. Кожний із видів впливу може бути передбаченим чи випадковим.

Україна на сьогодні є однією з найзабрудніших й екологічно проблемних країн. За оцінками Індексу якості навколишнього середовища (Environmental Performance Index), які здійснює Йельський університет (США), Україна займає 87-е місце серед 163 країн світу. Рівень навантаження на навколишнє природне середовище в Україні в 4 – 5 разів перевищує аналогічні показники інших країн. За рівнем раціонального використання і якості водних ресурсів Україна, за даними ЮНЕСКО, займає 95-е місце з 122 країн світу. Стан земельних ресурсів в Україні близький до критичного: на всій території країни спостерігаються процеси

деградації земель. Наймасштабнішими є ерозія (близько 57,5 % земель) та забруднення земель (близько 20 % території), а щорічні втрати гумусу складають 0,65 т/га [7]. Загострення та поглиблення екологічних проблем, деградація навколишнього середовища та природних ресурсів продовжується в Україні на протязі останніх десятиліть. Причиною цьому є те, що в Україні не достатньо послідовно реалізується єдина державна (національна) екологічна політика, не запроваджуються інноваційні принципи раціонального природокористування та мінімізації негативного впливу на екологічні об'єкти при здійсненні антропогенної діяльності на регіональному рівні.



Рис. 1. Підходи імплементації до європейських напрямів в контексті екологічної безпеки

Джерело: сформовано авторами на основі вимог ЄС

Адже зміни зумовлені процесами глобалізації та інтеграції, що відбуваються сьогодні у світі. Ефективність господарської діяльності залежить від швидкості реакції на часто радикальні перетворення в економіці, що зумовлює внесення коректив не тільки у форми та правила управління організаціями і компаніями аграрного сектору, але й формування нових пріоритетів у свідомості персоналу у напрямі оптимізації взаємодії у системі «природа-людина». Зазначмо, що екологічна стратегія України, яка вимагає перш за все принципово нової концепції національної економічної та екологічної політики. Впровадження сучасної екологічної політики є насамперед економічною проблемою тому потребує термінового запровадження дієвих інноваційних заходів та нових аспектів щодо збереження охорони навколишнього природного середовища, невиснажливого використання та відтворення природних ресурсів. В першу чергу

є важливим елементом видатків на охорону навколишнього природного середовища повинні бути кошти підприємств-забруднювачів, потрібно створити фінансовий механізм залучення приватного капіталу в природоохоронну діяльність. Основне джерелом фінансування екологічних інновацій – власні кошти суб'єктів господарювання. Проте в розвинених країнах у фінансовому механізмі забезпечення інвестиційно-інноваційного бізнесу визначальну роль відіграє розвинена мережа приватних інвестиційних і венчурних фондів. В Україні робота венчурних фондів ускладнена внаслідок нерозвиненості фондового ринку, непрозорості фінансової діяльності компаній, відсутності гарантій для інвестора. В цьому ж контексті незадіяним є джерело коштів на потреби охорони навколишнього природного середовища від міжнародної технічної допомоги та впровадження так званих гнучких інноваційних механізмів Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, а також слід відмітити і ефективність міжнародної допомоги, як б могла бути значно більшою, за умови адекватної дії національних еколого-економічних механізмів.



Рис. 2. Аспекти впливу на навколишнє природне середовище та реалізації інноваційної діяльності

Джерело: сформовано авторами на основі [6; 15]

З вище наведеного можна зробити висновок, що для подальшого необхідно сформувані та обґрунтувати концептуальні положення сценарного розвитку вітчизняної природоохоронної системи залежно від: нової парадигми розвитку України у контексті євроінтеграції; інституціонального збалансованого забезпечення екологічної безпеки під час впровадження інноваційних проєктів, а також відповідності індикаторів системного моніторингу екологічної безпеки як інституціонального підґрунтя системи природокористування до інтеграції з другорядними інноваційними системами. Інноваційне середовище є складним процесом трансформації отриманих ідей та знань в об'єкт еколого-економічних відносин. Зрозуміло, що такий процес становить складну багаторівневу систему економічних та екологічних відносин щодо «уречевлення» знань, якій властиві специфічні взаємозв'язки та закономірності.

РОЗДІЛ 7

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ
МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

7.1. Змістовно-типологічна характеристика загроз економічної безпеки суб'єктів господарювання в умовах сучасних викликів: соціогуманітарні контексти

© Вівчар О. І.

*д-р. екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України,
професор кафедри безпеки, правоохоронної діяльності та фінансових розслідувань,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, Україна*

© Михайлишин Л. І.

*д-р. екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ, Україна*

© Коровчук Ю. І.

*старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ, Україна*

Наростання кризових явищ, посилення невизначеності та динамічності економічної ситуації вимагає від суб'єктів господарювання посилення уваги до питань власної економічної безпеки, виявлення та нейтралізації можливих соціогуманітарних загроз, небезпек та ризиків, здатних негативним чином вплинути на стан та результати їх підприємницької діяльності. Слід зазначити, що для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру або сфери діяльності, завжди існують загрози розвитку, які надходять із зовні або виникають усередині підприємства. Система економічної безпеки покликана захистити підприємство від зовнішніх та внутрішніх загроз, надійно зберегти та ефективно використати її матеріальний і фінансовий потенціал.

В таких умовах функціонування виявлення загроз та закономірностей в сучасних трансформаційних умовах, створюють реальне підґрунтя для підвищення ефективності соціально-економічної політики з урахуванням вимог соціально-економічної безпеки підприємств, що в свою чергу вимагатиме, більш справедливого розподілу ресурсів, захисту працівників від ризиків, пов'язаних із поширенням кризових економічних явищ. За таких умов актуальним завданням є обґрунтування теоретичних аспектів та фундаментальних загроз безпекознавства підприємств в системному соціогуманітарному просторі.

Реалізація окреслених соціогуманітарних інтересів потребує запобігання реалізації руйнівних загроз, найнебезпечніші серед яких у соціальній сфері підприємств такі: невідповідність програм реформування економічних процесів підприємств і результатів їх здійснення визначеним соціальним пріоритетам; неефективність державної політики щодо підвищення заробітної плати працівників, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення в ієрархічному вимірі підприємств; криза системи охорони здоров'я та соціального захисту населення і, як наслідок, небезпечне погіршення стану здоров'я населення; поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб; загострення демографічної кризи, як наслідок зменшення кількості працездатного населення; зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства; прояви моральної та духовної деградації суспільства; неконтрольовані міграційні процеси в країні, що звичайно призводить до зниження кількості робочих місць [3].

Наукові напрацювання наших досліджень дозволяють виокремити висновок про те, що загрози у соціогуманітарній сфері – сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку

життєво важливим соціальним інтересам працівників підприємства в тому числі. Можна стверджувати, що впровадження в практичну діяльність конкретних дій щодо забезпечення економічної безпеки підприємства (формування системи, концепції, стратегії та тактичних рішень, обґрунтування форм, методів та засобів, що мають бути використані в процесі управління) має розпочинатися з дослідження загроз та небезпек. При цьому ми розділяємо між собою поняття «загрози» та «небезпеки» розвитком імовірності перетворення джерела можливої шкоди з потенційного фактора в реальний.

До сьогодні залишаються суперечності між авторами щодо трактування беззаперечно пов'язаних між собою понять «загроза», «ризик», «небезпека». Частіше за все означені поняття зустрічаються при висвітленні концептуальних питань щодо побудови ієрархічної структури системи економічної безпеки підприємства, змістовної конкретизації, цілей у забезпеченні економічної безпеки підприємства або при визначенні мети управління економічною безпекою підприємства.

Результати аналізу існуючих теоретичних підходів до визначення поняття «загроза» дозволяють зазначити, що більшість авторів загрозу розглядають як вид, спосіб дестабілізуючого впливу, або ж як наслідки такого впливу. Це обґрунтовує близькість за суттю понять «загроза» і «небезпека». Так, вони визначають причину імовірності погіршення стану суб'єкта чи об'єкта. Тому можна погодитися з Л. О. Пашнюк, яка зазначає, що загалом, загроза – це чинник, що створює значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи.

На думку Є. Барикаєва, загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики. М. Бендиков визначає «загрозу» як сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації національних економічних інтересів або створюють небезпеку для них і суб'єктів господарювання. Загроза може проявлятися у вигляді збитків чи втрат, інтегральний показник яких характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу [1, с. 45 – 46].

З цих понять випливає зміст загрози як конкретної і безпосередньої форми небезпеки або сукупності негативних чинників чи умов. В свою чергу спектр визначення поняття «загроза» є також досить різноманітним залежно від концептуальних і практичних задач конкретних досліджень. Як приклад, наведемо декілька визначень поняттю «загроза», які змістовно задовольняють дослідженню. Відзначаємо, що загроза – найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов і факторів, що створюють небезпеку; або фактор, дія якого може привести до негативних наслідків (шкоди, небажаних змін предмету безпеки, нейреалізації інтересів та ін.); або небезпека на стадії переходу із можливості у дійсність, встановлюючи тим самим причинно-наслідковий ланцюжок, за яким небезпека є джерелом загрози; або наслідок небезпеки у вигляді об'єкта візованого чинника потенційно негативної дії; або реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії; або реальні чи потенційно важливі дії або умови навмисного чи випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом заподіяння матеріальних (прямо або непрямо) збитків, що призводить до фінансових втрат, зокрема і до втрати вигоди.

Резюмуючи вище описане, на нашу думку, загроза у соціогуманітарній сфері – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів підприємницьких структур, яка в свою чергу може створювати соціогуманітарні ризики.

Ми звертаємо увагу на те, що саме загрози за сферою виникнення мають найбільший вплив на підприємство. До найнебезпечніших зовнішніх загроз соціогуманітарної компоненти, які можуть нанести шкоду підприємству або зробити його подальшу діяльність неможливою, можна віднести:

- недосконалість чинного законодавства в контексті соціогуманітарної компоненти;
- недобросовісна конкуренція – це негласна форма діяльності підприємств. До неї відносять: економічне шпигунство, підробка продукції конкурентів, обман споживачів, махінації з діловою звітністю, корупція та інші;

– криміналізація економіки. У зв'язку з тим, що злочинний світ швидко проникає в різні види підприємницької діяльності а саме: виробництво і збут продукції, інвестування, тощо, підприємство стає вразливе і зазнає збитків від злочинно діючих постачальників, посередників, покупців, різних сервісних структур і навіть від власних охоронних служб;

– зміна валютного курсу. У зв'язку з тим, що в Україні має місце доларизація економіки та розрахунок відбувається за схемою: долар-гривня- долар, то у такій ситуації курс впливає експортно-імпорتنі операції підприємства, визначаючи їх ефективність зорієнтованих на внутрішній ринок;

– поява нових технологій (Інтернет) – наряду з позитивними моментами він є джерелом загроз економічній безпеці підприємства, до яких можна віднести: злом паролів доступу, крадіжка конфіденційної інформації, відмова в обслуговуванні, дія вірусних програм та інші.

Незважаючи на це, кожне підприємство і передусім менеджери з бізнесу, виходячи з конкретної ситуації, в якій перебуває господарюючий суб'єкт, повинні визначити (спрогнозувати) найбільш значущі (небезпечні) з них і виробити систему заходів щодо їх своєчасного виявлення, ослаблення їх впливу, запобігання їм.

Акцентуємо увагу на думці Франчука В. І., який відзначає, що загрози економічній безпеці підприємств – це дія дестабілізуючих природних факторів і/або суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації [5].

Усі чинники ризику, небезпеки і загроз можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками. Так, за можливістю їх прогнозування слід виділити небезпеки або загрози, які можна передбачати, і непередбачувані. До передбачуваних належать ті, котрі, як правило, виникають у певних умовах, тобто відомі з досвіду господарської діяльності, своєчасно виявлені й узагальнені економічною наукою.

Небезпеки і загрози економічній безпеці підприємства залежно від джерела виникнення поділяють на об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні виникають без участі й без волі підприємства або його службовців і не залежать від ухвалених рішень, дій менеджера. Це стан економічної кон'юнктури, наукові відкриття, форс-мажорні обставини і та ін. їх потрібно розпізнавати і обов'язково враховувати в управлінських рішеннях. Суб'єктивні загрози зумовлені умисними або ненавмисними діями людей, різних органів і організацій, зокрема державних і міжнародних підприємств-конкурентів. Тому запобігання їм багато в чому пов'язане з дією на суб'єктів економічних відносин.

Найбільш поширена в науці типологія класифікації загроз економічній безпеці підприємств, яку ми систематизували та подали у вигляді табл. 1. Неможливо залишити поза увагою те, що класифікація спрямовує суб'єктів безпеки на збір інформації про загрози за певною структурою, а саме: необхідно знати місце і джерело виникнення загрози, яка їх ймовірність та наслідки, якої вони форми та на який об'єкт спрямованості, а також який вид карності можуть мати.

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки загроз економічній безпеці підприємств

Класифікаційна ознака	Характеристика
За джерелом виникнення	Зовнішні і внутрішні. До зовнішніх загроз відносяться, наприклад, розкрадання матеріальних засобів і цінностей особами, які не працюють на даному підприємстві, промислове шпигунство, незаконні дії конкурентів. Внутрішні загрози припускають розголошення власними співробітниками конфіденційної інформації, низька кваліфікація фахівців, які розробляють ділові документи.
За характером негативних впливів	об'єктивні і суб'єктивні. Об'єктивні негативні впливи виникають без участі і в розріз з інтересами підприємства або його працівників. Суб'єктивні негативні впливи зароджуються як результат неефективного функціонування підприємства і його колективу.

Класифікаційна ознака	Характеристика
Щодо ступеня тяжкості наслідків	загрози з високою, значною, середньою і низькою вагою наслідків. Висока тяжкість означає, що ці загрози можуть призвести до різкого погіршення всіх фінансово-економічних показників підприємства, що викликає негайне припинення його діяльності або завдає такої непоправної шкоди, який приведе до цих же наслідків пізніше. У цьому випадку відбувається ліквідація підприємства. Значна ступінь тяжкості наслідків реалізації загроз припускає можливість нанесення підприємству таких фінансових втрат, які зроблять негативний вплив на основні фінансово-економічні показники підприємства, на його діяльність в майбутньому і долаються протягом тривалих термінів. Середня ступінь тяжкості означає, що подолання наслідків здійснення загроз вимагає витрат (завдає втрати), порівнянних з поточними витратами підприємства, і не вимагає значного часу. Наслідки реалізації загроз з низьким ступенем наслідків не робить якого-небудь істотного впливу ні на стратегічні позиції підприємства, ні навіть на його поточну діяльність.
Щодо ступеня ймовірності	Малоймовірними і реальними. До факторів малої ймовірності загрози відносяться: – загрожує одна людина, а не організована група; – відсутні реальні можливості приведення загрози у виконання; – існують прості способи захисту (фізична видворення особи або здача його правоохоронним органам). До реальних загроз відносяться ті, які: – супроводжуються фізичним насильством, пошкодженням майна підприємства, викраденням працівників; – здійснюються організованою групою, що висуває конкретні вимоги і певні суми; – здійснюються за участю досвідчених порушників закону.
Щодо впливу на стадії підприємницької діяльності	Загрози на стадії створення підприємства і на стадії його функціонування, які включають виробничий і заключний етап. На стадії створення загрози можуть проявлятися у незаконних діях з боку посадових осіб, що перешкоджають організації підприємства. На стадії функціонування загрози можуть виникати на підготовчому етапі (створення перешкод нормальному постачанню сировиною, матеріалами, обладнанням), на виробничому етапі (знищення або пошкодження майна, обладнання, крадіжка know-how), на заключному етапі (перешкоджання збуту, обмеження конкуренції, незаконне обмеження реклами).
За об'єктами	Загрози трудовим, матеріальним, фінансовим, інформаційним ресурсам, соціогуманітарним, корпоративним інтересам, іміджу організації, корпоративному управлінню. Загрози трудових ресурсів (персоналу) – шантаж з метою отримання конфіденційної інформації, викрадення співробітників, вимагання. Загрози матеріальним ресурсам – пошкодження будівель, приміщень, систем зв'язку, крадіжка устаткування. Загрози фінансовим ресурсам – шахрайство, фальсифікація фінансових документів, валюти, крадіжка грошових коштів. Загрози інформаційним ресурсам – несанкціоноване підключення до інформаційної мережі підприємства, вилучення конфіденційних документів.
Щодо розміру збитку	Прямого збитку та упущеної вигоди.
За природою виникнення	Політичні, кримінальні, конкурентні, контрагентні.
За наслідками	Загальні, локальні.
За можливістю прогнозування	Прогнозовані, не прогнозовані.
За наслідками	Загрози, що не викликають небезпеки; загрози, що можуть викликати небезпеку.
За ймовірністю настання	Катастрофічні, значні, незначні.
За сферами виникнення	Економічні, фізичні, психологічно-інформаційні.
За видами карності	Адміністративно карні, кримінально карні, юридично не карні.

Джерело: сформовано авторами на основі літературних джерел

Аналізуючи дану інформацію табл. 1 зазначаємо, що нами запропоновано класифікаційну ознаку за об'єктами соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств пропонуємо розглядати у наступній редакції: загрози реалізації оздоровчо-профілактичних заходів; загрози інтелектуально-освітнього забезпечення виробничих процесів; загрози в реалізації культурно-мистецьких потреб працівників, загрози в реалізації культурного обслуговування персоналу; загрози у забезпеченні сервісно-побутових потреб працівників, загрози у законодавчому і нормативному обґрунтуванні управлінських рішень соціогуманітарної компоненти підприємницьких структур.

На основі вище зазначеного, слід зауважити, що аналіз численних зовнішніх і внутрішніх загроз економічної безпеки підприємств, напрямів і об'єктів їх дії, можливих наслідків для підприємства свідчить про їх надзвичайну різноманітність. Вони змінюються в залежності від специфіки діяльності підприємств та економічної безпеки зокрема. Для кожного підприємства буде своя система соціогуманітарних загроз, притаманна саме цьому підприємству. В зв'язку з цим головним завданням керівників підприємства, виходячи з конкретної ситуації, в якій опиниться господарюючий суб'єкт, є визначення найбільш небезпечних з них, розроблення системи заходів і їх своєчасного виявлення, запобігання або послаблення [2].

Отже, не всі негативні чинники можна кваліфікувати як «загрози». Відтак не слід вважати загрозою економічній безпеці – організації діяльність її керівництва, що спрямована на реалізацію функції розвитку, наприклад: придбання цінних паперів, упровадження нових технологій, розробка нового товару тощо. Такі рішення є складовою – підприємницької діяльності та завжди припускають ризик і певні втрати. Проте дії, які спрямовані на одержання будь-якої вигоди від економічної дестабілізації організації, розцінюються як загрози.

Дотримуючись логіки даного дослідження, хотілося б відзначити, що економічні загрози підприємств – правова невизначеність економічних відносин; обмеження з боку держави можливостей економічного зростання; корупція; примушування виробників продавати продукцію визначеним споживачам; примушування покупців придбавати товари і послуги у визначених виробників і продавців; заборона реалізувати товар з одного регіону в інший або за кордон; надання окремим фірмам переваг у конкуренції з іншими підприємствами; обмеження доступу на ринок за допомогою монопольної змови фірми-конкурента з іншими фірмами-монополістами; дискримінація з боку фірм-монополістів у наданні послуг, продажу монопольних товарів, а також щодо цін на послуги і товари; шахрайство з боку фірм-конкурентів (в тому числі й у змові з працівниками фірми); привласнення і розтрачання майна; підроблення продукції, істотні порушення договірних відносин партнерами (рис. 1).

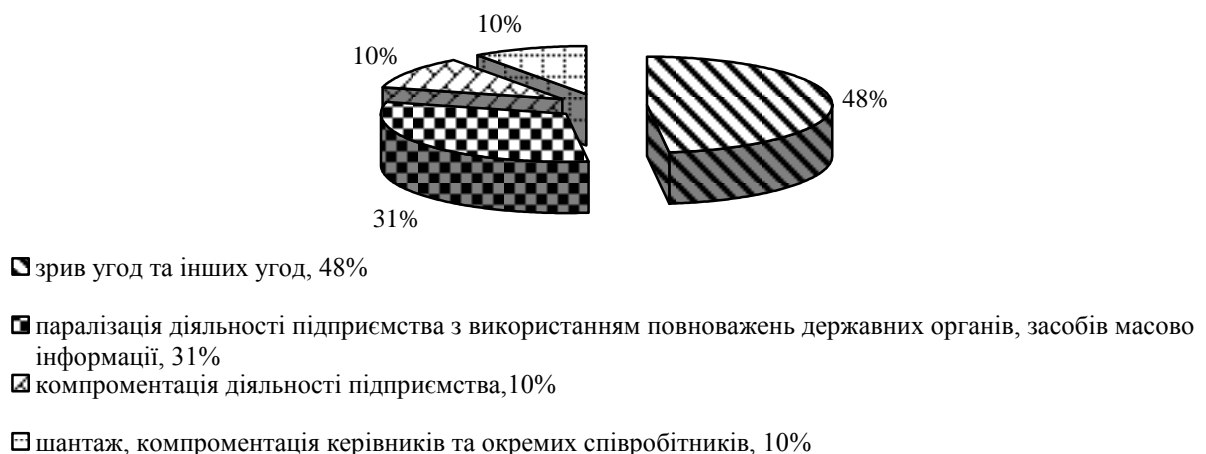
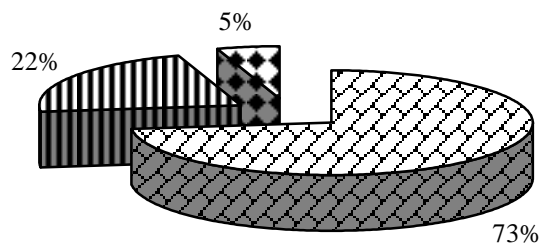


Рис. 1. Структура загроз економічній безпеці підприємств України, 2019 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Також зазначаємо, що фізичні загрози – крадіжки, вимагання, грабїж, розбій; виведення із ладу обладнання, знищення та пошкодження майна, стихійні лиха, аварії, катастрофи й теракти (рис. 2).



- ▣ пограбування та розбійний напад на офіси склади, 73%
- ▣ загрози фізичних розправ, 22%
- ▣ замовні вбивства, 5%

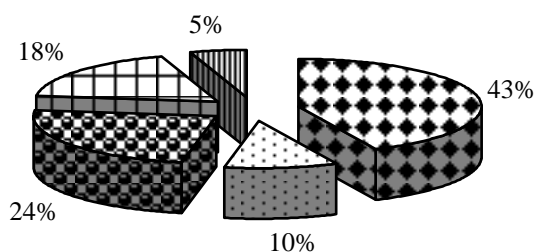
Рис. 2. Структура загроз економічної безпеки підприємств (фізичний тиск), 2019 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Що стосується психологічно-інформаційних загроз – це економічне шпигунство; розголошення або неправомірне використання інформації; дискредитація на ринку; соціальні конфлікти навколо або всередині організації, привласнення товарних знаків фірми конкурентом.

Основними загрозами соціогуманітарної компоненти економічної безпеки підприємств, на нашу думку, є такі: вбивства звичайні або такі, що супроводжуються насильством, знущанням, тортурами; викрадення працівників і загрози викрадення членів їх сімей, близьких родичів; психологічний терор, загрози, залякування, шантаж, здирництво; грабежі з метою оволодіння грошовими коштами, цінностями, документами, майном; інші смертельні розправи з використанням отруйних речовин і «ліків», що викликають тривалі й болісні захворювання; знищення під виглядом нещасного випадку (аварії, катастрофи тощо).

Злочинні посягання стосовно матеріальних цінностей (продукції), приміщень, будівель та інших ресурсів виявляються у вигляді: незаконного ознайомлення з конструкцією, дизайном, виконанням; підроблення продукції; крадіжок; промислового шпигунства; шахрайства; знищення різними способами (вибух, підпал, обстріл та ін.) (рис. 3).



- ▣ підкуп співробітників, 43%
- ▣ копіювання програм і даних, 24%
- ▣ підслуховування переговорів, 5%
- ▣ передача документів та розробок, 10%
- ▣ проникнення в ПЕОМ, 18%

Рис. 3. Структура загроз економічної безпеки підприємств (промислове шпигунство), 2019 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [4]

Ми також звертаємо увагу на той факт, що згідно з даними порталу Content Security, наявні у світі внутрішні та зовнішні загрози розподіляються таким чином: розголошення (зайва балакучість працівників) – 32 %; несанкціонований доступ шляхом підкупу і схиляння до співпраці з боку конкурентів і злочинних угруповань – 24 %; відсутність у компанії належного

нагляду і жорстких умов забезпечення конфіденційності інформації – 14 %; традиційний обмін виробничим досвідом – 12 %; безконтрольне використання інформаційних систем – 10 %; наявність передумов виникнення серед персоналу конфліктних ситуацій, пов'язаних з відсутністю високої трудової дисципліни, психологічною несумісністю, випадковим підбором кадрів, слабкою роботою кадрів зі згуртування колективу – 8 %. Також зазначаємо, що за даними дослідження Ernst & Young, рівень зафіксованого в Україні корпоративного шахрайства трохи вищий за середній у розвинених країнах (13 %), але кращий за показник країн, що розвиваються (20 %). Французька ж компанія Kroll Ontrack серед десяти основних тенденцій у сфері захисту інформаційних даних 2016 р. називає крадіжки за сприяння інсайдерів: сьогодні прогресивні організації роблять ставку на посилення безпеки за допомогою технологій, в той час як злочинці йдуть легшим шляхом – знаходять співників серед персоналу. Окрім крадіжок інформації, можна зіштовхнутися і з чорним піаром з боку колишніх підлеглих, і з судовими позовами, що впливають на репутацію компанії, і з некомпетентністю «випадкового» працівника, і з помилками у кадрових документах.

Узагальнюючи наведені визначення, приходимо до висновку, що: загроза – це, перш за все, наслідок небезпеки, її конкретна (реальна) форма, яка передбачає чітко визначений об'єкт, на який спрямована дія; загроза є чинником, вплив якого інтерпретується виключно як негативний, тобто такий, що може нести шкоду безпеці певного (заздалегідь визначеного) об'єкта; загрозам притаманні статика (негативний вплив на об'єкт через існуючі умови, явища, процеси) та динаміка (негативний вплив на об'єкт через зміну умов, явищ, протікання процесів, настання подій, здійснення дій); шкода безпеці підприємства як соціально-економічній системі з боку загроз проявляється у вигляді отримання додаткових витрат, втрат або збитків, недоотримання вигоди, небажаних змін параметрів безпеки, і, як наслідок, порушення стійкості функціонування підприємства та відхилення від обраної стратегії розвитку.

Звертаємо увагу на те, що просторові функціональні зони виникнення загроз економічній безпеці підприємств та їхні класифікаційні ознаки обов'язково мають враховуватися при побудові системи заходів протидії таким загрозам. Через значну кількість загроз та заходів їхньої протидії, що можуть одночасно, послідовно або паралельно здійснюватися на підприємстві, забезпечення належного рівня економічної безпеки не може розглядатися лише як прямий процес простих послідовних етапів по виробленню заходів протидії загрозам. Обов'язково має бути теоретично і практично доведена комплексна процесно-системна узгодженість таких заходів, яка охоплює усі функціональні елементи економічної безпеки підприємств зі специфічним переліком відповідних лише кожній окремій зоні загроз.

7.2. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах глобалізму

© Федуняк І. О.

канд. екон. наук, доцент, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани, Україна

© Гурська І. С.

канд. екон. наук, доцент, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани, Україна

Забезпечення продовольчої безпеки країни є надзвичайно актуальним питанням у світовому масштабі, оскільки є складовою міжнародної безпеки в умовах посилення процесів глобалізації. В свою чергу глобалізаційні процеси підсилюють інтеграційні зв'язки економік у всьому світі, які забезпечують розвиток суспільства. Тому на сучасному етапі розвитку світової цивілізації необхідно розглядати економічну безпеку з позицій глобалізаційних змін.

Орієнтація держави на міжнародні стандарти рівня і якості життя неможлива без розвитку людського потенціалу, росту ВВП на душу населення й, насамперед, підвищення ступеня задоволення потреб у продовольстві [11].

Теоретичні й загальнометодологічні засади у дослідження питання продовольчої безпеки, як елемента економічної категорії присвячені праці таких вчених-економістів, як О. Бородіної, В. Гейця, С. Дем'яненка, А. Діброви, І. Манзія, С. Кваші та ін.

Разом із тим, значна частина не вирішених питань цієї складної та багатогранної проблеми потребує поглибленого вивчення. Актуальність та необхідність пошуку нових теоретико-методичних і практичних підходів до удосконалення механізму регулювання продовольчої безпеки в умовах глобалізації зумовлює вибір теми та визначає актуальність дослідження.

У грудні 1974 р. на всесвітній конференції скликаній під егідою Генеральної Асамблеї ООН та Продовольчої і сільськогосподарської організації (ФАО) ухвалили резолюцію «Міжнародні зобов'язання по забезпеченню продовольчої безпеки у світі». Згідно з резолюцією, світова продовольча безпека – це утримання стабільності на ринках продовольчих товарів за доступності базових продуктів харчування для всіх країн світу [2, с. 73].

Хорунжий М. Й. характеризує продовольчу безпеку країни з позицій державного механізму управління системою агропромислового виробництва: «...як спроможність держави за будь яких обставин гарантувати і забезпечувати потреби населення в продовольстві на рівні науковообґрунтованих норм споживання та у відповідності з його платоспроможністю і за цінами, що складаються на ринку продовольства» [12, с. 216].

Контексті вивчення сутності категорії «продовольча безпека» заслуговує дослідження С. Кваші [6]. Ним виділено три аспекти цього поняття:

1. Політичний – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм.

2. Економічний – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством здебільшого власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків.

3. Соціальний – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів.

Учений І. Б. Манзій обґрунтував принципи на яких повинна базуватися продовольча безпека, а саме «самозабезпеченості – здатність держави (регіону) за рахунок власних виробничих потужностей забезпечити продовольчі потреби більшої частини населення відповідної територіально-адміністративної одиниці; стабільності – підтримання безпечного рівня перехідних запасів продовольства, що залишаються з року в рік на зберіганні в державі; незалежності – відсутність залежності від імпорتنих продовольчих поставок (не більше 30 %); доступності – забезпечення доступності кожної людини до продовольчих ресурсів в кількості, якості та асортименті, що відповідають науково-обґрунтованим нормам споживання; якості – досягнення збалансованого і повноцінного рівня харчування населення за рахунок споживання високоякісних та екологічно безпечних продуктів харчування; збалансованості – споживання високоякісних продуктів харчування в достатній для ведення активного й здорового життя кількості з відповідним вмістом макро-, та мікроелементів для раціонального харчування; достатності – визначається доступом до продовольчих ресурсів всіх верств населення за рахунок наявного платоспроможного попиту» [8].

Проаналізувавши наукові дослідження визначення сутності продовольчої безпеки можна сформулювати основні підходи до яких відносяться – стан системи, рівень доступу, механізм забезпечення, ієрархічний рівень (рис. 1).

Пріоритетними сферами забезпечення продовольчої безпеки держави в умовах глобалізації є [7, с. 103 – 104]:

– енергетична й продовольча безпека, де при розходженні інтересів підсилюється взаємозалежність країн-експортерів і країн-імпортерів відповідної продукції;

– екологічна безпека, що поєднує інтереси всього світового співтовариства з продиктованою турботою про майбутні покоління;

– валютно-фінансова безпека, пов'язана із забезпеченням стабільності національних і регіональних валютних систем в умовах частих коливань валютних курсів;

– порівняно нові сектори – інтелектуально-технологічна безпека, насамперед відносно інтелектуальної власності, що набуває все більшого значення в розвитку економіки, і інформаційна безпека, що вийшла на передній план як базисна умова існування інформаційного суспільства.

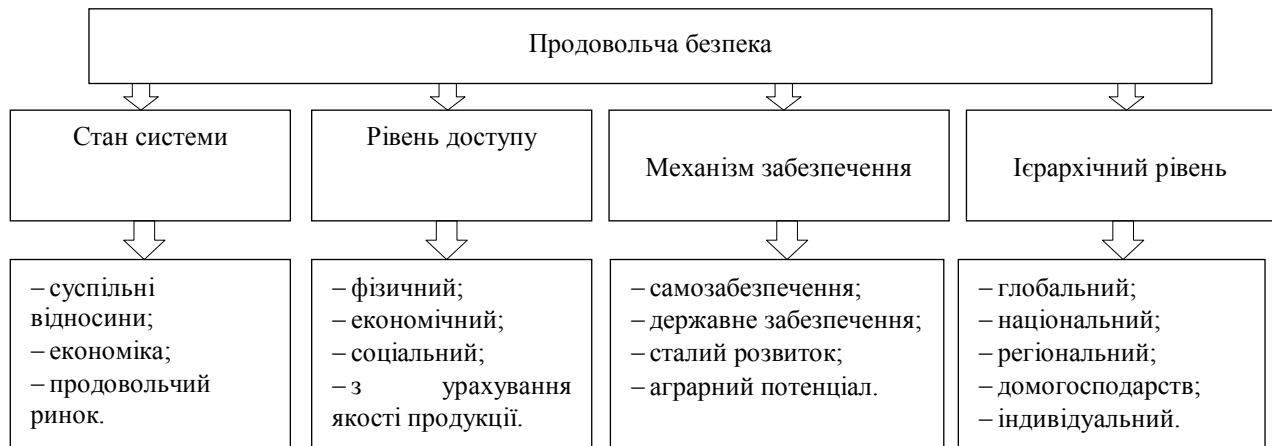


Рис. 1. Підходи формування поняття «продовольча безпека»

Джерело: авторська розробка

Відповідно до ФАО, продовольча безпека визначається системою таких показників [15]:

1. Об'єм скороминучих до наступного урожаю світових запасів зерна до рівня його виробництва в середньому на душу населення. Він розраховується в днях, безпечним вважається рівень перехідних запасів, що відповідає 60 дням.

2. Динаміка середньодушового виробництва зернових. Цей показник у розвинених країнах становить 625 кг, що в 2,7 раза (235 кг) перевищує показник країн, що розвиваються.

Рівень продовольчої безпеки визначається як інтегральний індикатор, що розраховується на основі наступних індикаторів: добова калорійність харчування людини, співвідношення обсягів виробництва та споживання основних видів продуктів харчування, виробництво зерна на 1 особу на рік, рівень запасів зернових культур на кінець періоду, частка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств [1].

Страшинська Н. В. і Грецька Г. А. до складу критеріїв продовольчої незалежності відносять наступні: критерій достатності продовольчого споживання (енергетична цінність добового душевого раціону харчування має бути не нижчою за 2,5 тис. ккал); критерій доступності продовольчого споживання (витрати на продовольчі потреби мають не перевищувати 60 % сімейного бюджету); частка імпорту продовольства на вітчизняному агропродовольчому ринку [10].

Сьогодні проблема забезпечення основними продуктами харчування набула глобального характеру. Причинами такої тенденції є:

1. Покращення продовольчої безпеки населення світу значною мірою залежить від факторів, які виходять за межі агровиробництва. Так, наприклад, індустріалізація сільськогосподарського виробництва, створення сучасних умов збереження і перероблення його продукції є неможливим без підтримки інших галузей економіки і держави.

2. Продовольча проблема в сучасному світі самостійно не існує. Її вирішення нерозривно пов'язане з іншими глобальними проблемами, зокрема енергетичною, сировинною, екологічною тощо.

3. Значний вплив на вирішення продовольчої проблеми має існуюче становище усього світу.

4. Часткове вирішення проблем голоду в країнах, що розвиваються, є неможливим без втручання та міжнародного впливу.

Вчені ННЦ ІАЕ пропонують використовувати: індекс споживчих цін на харчові продукти; обсяги адресної допомоги населенню; доступність продовольства для населення; інші автори додають: обсяги виробництва сільськогосподарської продукції; імпорту продовольства; розміри бюджетної підтримки агровиробників; обсяги реалізації продуктів харчування організаціями торгівлі [9].

За даними Продовольчої та аграрної організації ООН (ФАО) у світі зареєстровано у 2019 р. – 820 млн голодуючих.

Продовольча проблема у першу чергу полягає в тому, що в країнах, які розвиваються, відсутні кошти для закупівлі необхідних продуктів харчування (рис. 2).

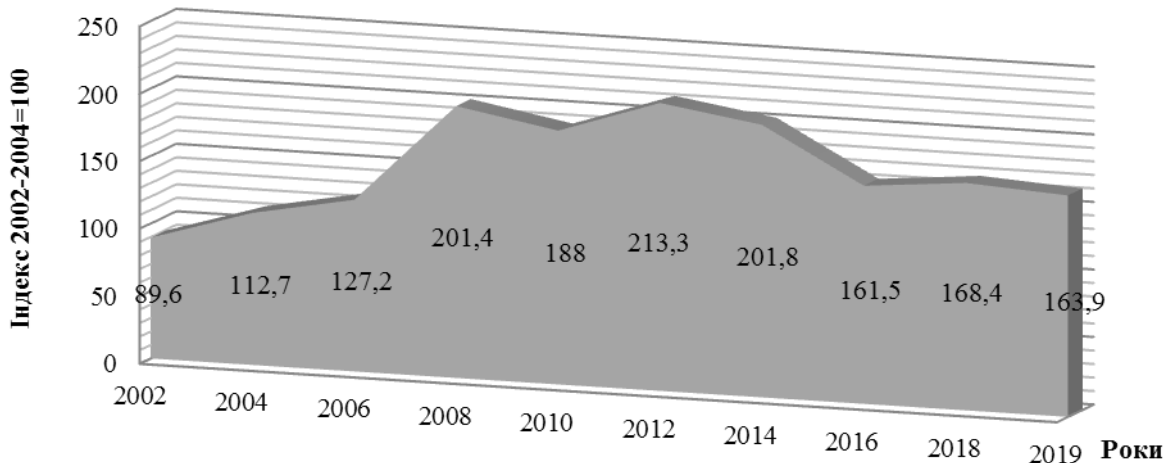


Рис. 2. Динаміка світового індексу цін на продукти харчування, 2002 – 2019 рр.,%

Джерело: [5]

Порівняно з 2002 р. індекс цін на продовольчі товари в 2012 р. зріс з 89,6 до 213,3 у грудні 2012 р. В даний період ціни досягнули найвищого рівня на тлі підвищеного попиту на пальмову олію та цукрову тростину для виробництва біопалива. Як стверджують фахівці Міжнародного дослідного інституту продовольчої політики, збільшення виробництва біопалива призводить до зростання цін на продукти від 25 до 33 % [14].

Брак коштів, або повна їх відсутність, в середніх та малих підприємствах не дає можливості розвитку власної інфраструктури виробництва, зберігання, переробки та реалізації продукції. Відсутність інвестиційних надходжень в даний вид бізнесу та надто дорогі кредити не дають можливості запровадження інноваційних технологій. Також слід врахувати, що збільшення чисельності населення в світі, яке відчуває нестачу продуктів харчування, відбувається через фінансово-економічні кризи, що призводять до масового безробіття та недоїдання.

Значна частка населення світу немає можливості споживати продукти харчування в науково-обґрунтованих нормах. За таких умов, аграрна політика держав повинна спрямовуватися на зростання обсягів виробництва продовольчих продуктів та забезпечувати розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків.

За доповіддю співробітників ФАО певне зниження цін на продовольство з 2012 р. зумовлене в першу чергу збільшення обсягів виробництва основних сільськогосподарських культур, що дало можливість поповнити світові запаси і таким чином збільшити співвідношення запасів до споживання. Зважаючи на це, індекс цін на продовольчі товари наприкінці 2019 р. знизився до 163,9.

На рівень продовольчої безпеки в окремій країні впливає декілька чинників: обсяги виробництва, погодні умови, географічне розташування та багато інших, навіть корупція. Ситуація у світі із продовольчим забезпеченням, повинна вирішуватися спільними зусиллями. Борьба з голодом у деяких країнах, що розвиваються, можлива лише при розробленні довгострокових програм донорського вливання коштів у країни із затяжною кризою, що дало б змогу населенню, яке перебуває за межею бідності, забезпечити повноцінне харчування. Через хороші урожаї останніх років і накопичених запасів утворився надлишок основних продовольчих товарів. В результаті чого, спад виробництва зернових не повинен позначитися на наявності продовольства для споживання (рис. 3).

За досліджуваний період спостерігається чітка тенденція у зростанні світового виробництва зернових культур, що дає можливість збільшити об'єми торгівлі на світових ринках. З 2010 до 2020 МР виробництво зросло на 455 млн т, що дозволило збільшити об'єми торгівлі за даний період на 130 млн т.

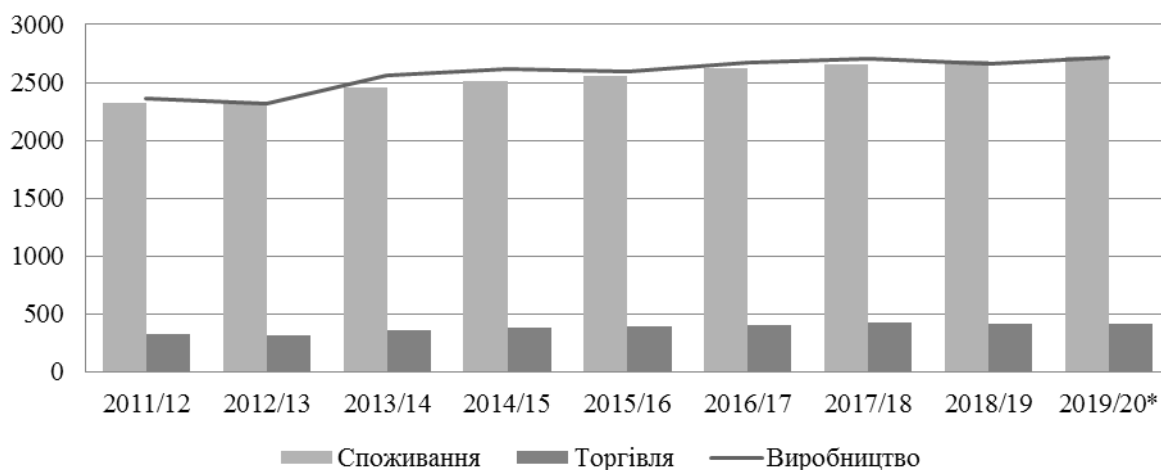


Рис. 3. Динаміка виробництва, споживання та торгівлі на світовому ринку зернових культур, 2011 – 2020 рр., млн т

** станом на 03.2020 р.)*

Джерело: [16]

Це дає можливість утримувати споживання на рівні відповідно до виробництва, незважаючи на зростання чисельності населення, тим самими не даючи росту кількості голодуючих у світових масштабах.

За даними ФАО І місце у світовому рейтингу з виробництва зернових займає пшениця, а за прогнозними даними її виробництво у 2020 р. маже досягти рекордних показників (рис. 4).

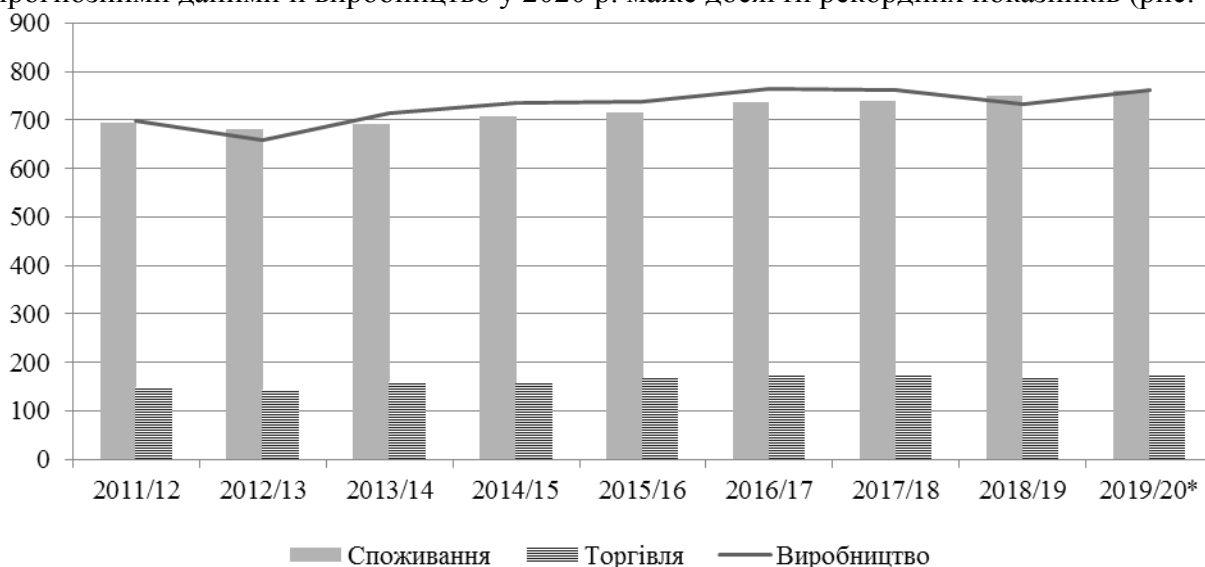


Рис. 4. Динаміка виробництва, споживання та торгівлі пшеницею на світовому ринку, 2011 – 2020 рр., млн т

** станом на 03.2020 р.)*

Джерело: [16]

Пшениця – одна з провідних злакових культур у світовому виробництві зерна, а також це основний продукт харчування для мільйонів людей, вона є однією із чотирьох зернових культур (поряд з кукурудзою, ячменем і рисом), вирощування яких найбільш поширене у світі.

Виробництво, споживання та торгівля пшеницею на світовому ринку теж має тенденцію до зростання, адже як виробництво так і споживання зросло за досліджуваний період на 110 млн т, а світова торгівля збільшилась на 43 млн т.

Здійснення торгівлі на міжнародних ринках постійно стає менш витратним. Вільні ринки в країнах з низьким рівнем доходів все більше відкриті для конкуренції з зарубіжними товарами, а процеси глобалізації вплинули, як на розширення виробничих можливостей аграрної сфери, так і призвели до загострення проблеми нерівномірного розподілу продуктів харчування.

Аналогічна тенденція спостерігається і на вітчизняному аграрному ринку. Фінансова криза особливо негативно вплинула на виробників аграрної продукції, адже цей сектор є залежним від можливості отримання кредитів у зв'язку з нерівномірністю виробничого циклу і періоду отримання доходів.

Підвищення економічної відкритості в Україні правомірно вказує на необхідність реалізації інтеграції у світову систему зовнішньоекономічних зв'язків не стихійно, при переважаючому впливі зовнішніх чинників, а як цілеспрямований процес, який сприятиме максимальній реалізації соціально-економічного потенціалу нашої держави.

Сільське господарство є важливою складовою для розвитку інших галузей економіки, що забезпечує продовольчу безпеку нашої держави, вирішує пріоритетні питання зайнятості населення і стимулює стратегічний розвиток як держави в цілому, так і окремих регіонів.

Україна, маючи велике й різноманітне сільське господарство, входить до числа провідних світових виробників зернових, соняшнику, сої та олії. Вітчизняне сільське господарство продовжує залишатися основою нашого суспільства і забезпечує продуктами харчування населення, формує третину валютних надходжень.

Інноваційний підхід для підвищення ефективності використання усіх видів ресурсів забезпечує стабільний ріст виробництва в галузі та дозволяє знижувати видатки виробництва й екологічне навантаження на навколишнє природне середовище.

Згідно з оцінкою Міністерства економіки урожай зернових в 2019 р. склав близько 75 млн т (рис. 5).

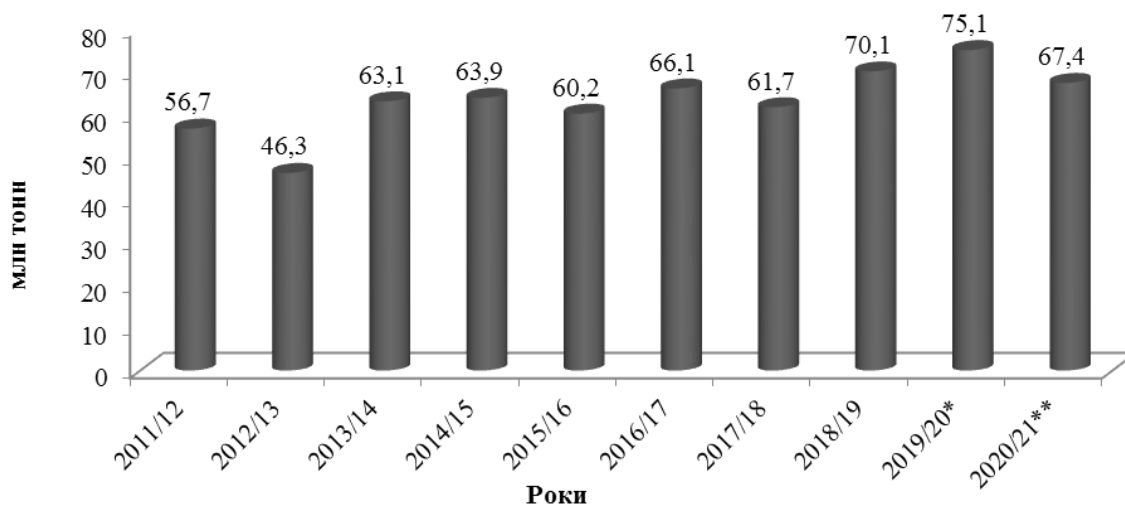


Рис. 5. Динаміка виробництва зернових культур в Україні, 2011 – 2020 рр., млн т

* станом на 03.2020 р.

** прогноз

Джерело: [4]

За прогнозом науковців Інституту аграрної економіки, у 2020 р. обсяги виробництва зернових та зернобобових культур в Україні складуть 67,4 млн т. Це на 7,7 млн т або на 10,3 % менше за історично рекордний урожай зернових у 2019 р. [13].

Україна має значні можливості сприяти таким організаціям, як ООН при розв'язанні глобальних проблем людства, до яких відноситься і продовольча. Однак це не повинно відобразитися на внутрішньому продовольчому ринку, адже неконтрольований експорт сільськогосподарської продукції призводить до зростання внутрішніх цін на продовольство.

Аграрний сектор поряд із металургією й IT-сферою, безперечно, залишається одним із головних експортерів, забезпечуючи значну частку валютних надходжень.

Вихід підприємств на світові ринки із своєю продукцією свідчить про те, що вони досягли у своїй діяльності певних параметрів у виробництві товару чи наданні послуг. На їхню конкурентоспроможність на міжнародній арені в першу чергу впливає якість товарів або запропонованих послуг, тобто підприємство дотримується міжнародних стандартів. Експортування товарів є економічно доцільним, коли дохід від експорту перевищує витрати на експорт, а прибуток від продажу товарів на зовнішніх ринках повинен перевищувати витрати від продажу на внутрішніх.

До основних заходів підвищення ефективності експорту відносять:

1. Підвищення рівня конкурентоздатності товарів через покращення показників якості.
2. Диверсифікація виробництва.
3. Зменшення витрат на виробництво власної продукції.
4. Встановлення тісних контактів із контрагентами.
5. Мінімізація витрат на транспортування.
6. Проведення маркетингових заходів.
7. Гнучка цінова політика.

Важливою складовою експорту сільськогосподарської продукції нашої держави є зернові культури (рис. 6).



Рис. 6. Український експорт зернових культур, 2011 – 2020 рр.

* станом на 03.2020 р.

Джерело: [4]

Аналізуючи ситуацію із зовнішньою торгівлею аграрною продукцією в Україні, варто відзначити, що вона в 2019 р. досягла 50 млн т. Тенденцією останніх років, а саме починаючи з 2017 р. стало збільшення виручки від експорту зернопродукції, яка в 2019 р. склала 9,6 млрд дол. США.

Необхідно кардинально переглянути і створити нову модель розвитку світової агропродовольчої системи, засновану на взаємній координації з використанням глобалізаційних переваг. Розвинені країни мають змінити свою продовольчу політику останніх років та програми з інтенсифікації біопалива. У країнах, що розвиваються, аграрний розвиток має поєднуватися зі стратегією продовольчої безпеки, основними завданнями якої є:

а) забезпечення необхідної кількості продовольства за рахунок власного виробництва, а продовольчу допомогу використовувати лише в надзвичайних ситуаціях;

б) підтримання стабільності продовольчого забезпечення за рахунок скорочення коливань виробництва та врожайності, адекватного управління національними запасами виробництва, розвитку транспортної інфраструктури та системи збуту;

в) забезпечення доступу всіх мешканців до наявного продовольства шляхом політики перерозподілу доходів, збільшення зайнятості та споживання [3, с.152].

Виробництво аграрної продукції та міжнародна торгівля сільськогосподарськими товарами є вкрай важливими компонентами економіки будь-якої країни, оскільки пов'язують в собі такі складові, як забезпечення продуктами харчування населення, забезпечення робочих місць, підвищення рівня доходів, якості життя сільського насління, стабільне та збалансоване природокористування.

Рівень розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами є важливою складовою економічного розвитку країни. Проте для позитивного впливу необхідно утримувати обсяги і структуру зовнішньоекономічної діяльності в сільському господарстві в

певних рамках, які будуть покращувати економічний клімат, забезпечувати ринок потрібними сільськогосподарськими товарами, забезпечувати стабільний дохід бюджету, не завдавати шкоди національним виробникам, збільшувати зайнятість населення, гарантувати продовольчу безпеку, екологічну стійкість.

В умовах сучасних глобальних викликів, за рахунок впровадження інновацій, спрямованих на підвищення продуктивності, налагодження переробки та формування додавання вартості, використання сучасних технологій та створення інфраструктури вітчизняним товаровиробникам вдається виходити на зовнішні ринки, адже переробка та експорт сільськогосподарської продукції є одним із ключових напрямків розвитку країни. Наявні природні ресурси дозволяють розширювати експорт та задовольняти продовольчі потреби багатьох споживачів продовольства у світі. При цьому важливим є дослідження світової кон'юнктури ринку та адаптація до світових тенденцій.

Враховуючи сучасні ринкові реалії, для України важливо розширювати асортимент продукції, що експортується, збільшувати обсяги виробництва власної продукції, яка наразі імпортується у великих об'ємах та збільшувати частку продукції з доданою вартістю у загальній структурі експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**Список використаних джерел до розділу 1.****Підрозділи 1.1.**

1. Гладкий О. В., Килівник В. С. Сутність регіональної конкурентоспроможності локальних територіально-виробничих систем. *Теорії конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку*: колективна монографія. / За ред. М. М. Меркулова; відп. ред. В. І. Захарченко; ОНПУ, ІДГУ. Ізмаїл, Одеса: Фенікс, 2020. С. 46 – 58.

2. Іщук С. І., Гладкий О. В. Географія промислових комплексів: підручник. К.: Знання, 2011. 375 с. (Вища освіта XXI століття).

3. Захарченко В. І., Осипов В. М., Паларієв О. А. Кластерна форма територіально-виробничої організації: моногр. / 2-ге вид., перероб. і доп. Рига, Латвія: «Baltija Publishing», 2020. 376 с.

4. Шваб Клаус Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 208 с.

5. Clark G. L., Feldman M. P., Gertler M. S. *The Oxford Handbook of Economic Geography*. New York, Oxford University Press, 2003. 742 p.

6. Fujita M., Krugman P. R., Venables A. J. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. MIT Press, Cambridge MA, 1999. 640 p.

Підрозділи 1.2.

1. Воронов А. А. Конкуренция в XXI веке. *Маркетинг*, 2001. № 5 (60). С. 112 – 118.

2. Загорна Т. О. Вплив конкурентної поведінки на інноваційний потенціал підприємства. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики*. Матер. міжнар. наук.-практич. конф. Львів. НУ «Львівська політехніка», 2006. С. 288 – 289.

3. Конкуренція в Україні Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні. Офіційний сайт АМК України. URL: www.amc.gov.ua. (дата звернення 07.05.2020).

4. Конституція України: закон України від 28.06.1996 р. № 254 к/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. ст. 42.

5. Макконелл К. Р. *Экономикс*. М.: Республика, 1992. Т. II. 356 с.

6. Маркс К. Критика политической экономики. *Экономические рукописи 1857 – 1861 гг.* М.: Политиздат, 1980. Т. I-II. 454 с.

7. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2002. 406 с.

8. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

9. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия. *Мировая экономика и международные отношения*, 1989. № 12. С. 43 – 49.

10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогрес, 1982. 561 с.

Підрозділ 1.3.

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року [чинний]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

2. Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю., Якимів А. І. Державне управління інвестиційною діяльністю: Навчальний посібник. Львів: Новий Світ-2000, 2020. 429 с.

3. Федорчак О. В. Проблеми державного інвестування в Україні. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія : Державне управління*. 2017. № 4. С. 45 – 55.

4. Звіти Міністерства фінансів України про виконання бюджетів *Міністерство фінансів України* [сайт]. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.

5. Видатки держбюджету України. *Міністерство фінансів України* [сайт]. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2019>.

6. Третяк Н. М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні. *Фінансовий простір*. 2013. № 3 (11). С. 165 – 170.

7. Бюджетна система: підручник [І. В. Алексєєв, Н. Б. Ярошевич, І. Ю. Кондрат, М. В. Ливдар]. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 400 с.

8. Наталенко Н. В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль). К: ІКЦ «Легальний статус», 2016. 72 с.

9. Крисоватий А. І., Синютка Н. Г. Муніципальна боргова політика: теоретичні концепції та практика реалізації в Україні: монографія. Львів: Українська академія друкарства, 2017. 199 с.

10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні: Закон України від 20 вересня 2019 року № 132-ІХ [чинний]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/132-20>.

11. Опарін В. М., Пйонтко Н. Б. Державний фонд регіонального розвитку в системі фінансового вирівнювання. *Фінанси України*. 2017. № 7. С. 25 – 42.

12. Ільченко В.М. Упровадження сучасного інструментарію управління сталим розвитком на регіональному й локальному рівнях. *Економіка міста та урбаністика: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (23 березня 2018 р.)*. К: КНЕУ, 2018. С. 18 – 25.
13. Отт Марина, Калачова Галина. Мільярди за голоси. Куди діваються гроші на розвиток з бюджету. *Європейська правда* 12.06.2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/06/12/648666>.
14. Державний фонд регіонального розвитку: гроші для розвитку чи проїдання? *Ціна держави*. 10.06.19. URL: <http://cost.ua/news/730-derzhavnyy-fond-rehionalnoho-rozvytku-hroshi-dlya-rozvytku-chy-proyidannya>.
15. Звіт Рахункової палати України «Про результати аудиту ефективності використання коштів державного фонду регіонального розвитку» від 26.03.2019 № 7-1. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/7-1_2019/Zvit_7-1_2019.pdf.
16. Про затвердження переліку інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися у 2017 році за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 7 червня 2017 р. № 439-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/439-2017-%D1%80>.
17. Аналітична записка про фінансування регіонального розвитку у державному бюджеті 2019. *Програма «U-LEAD з Європою»*. URL: <https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/RD-in-budget-2019-1.pdf>.
18. Федорчак О. В. Проблеми фінансування інвестиційних проектів місцевого та регіонального розвитку в Україні. *Регіональне управління та місцеве самоврядування*. 2017. № 2. С. 118 – 127.
19. Секторальна підтримка ЄС. *Департамент з підвищення конкурентоспроможності регіону Харківської обласної державної адміністрації*. URL: <http://www.compet.kh.gov.ua/ukr/granti-ta-programi/sektoralna-pidtrymka-yes>.
20. Деякі питання фінансування програм та проектів регіонального розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 року № 827. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/827-2016-%D0%BF>.

Підрозділ 1.4.

1. Антология экономической классики. Т. 1. М.: 1993, 308 с.
2. Becker G. S. Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Third edition. Chicago. The University of Chicago Press, 1993.
3. Беккер Г. Экономический взгляд на жизнь. Лекция лауреата Нобелевской премии в области экономических наук за 1992 г. *Вестник С.-Петербургского университета*. 1993. Серия 5. Вып. 3.
4. Беккер Г. С. Теория распределения времени / Вехи экономической жизни. Рынки факторов производства. Т. 3 Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
5. Петти В. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940. 324 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1956, 490 с.
7. Shultz T. Investment in Human Capital. N. Y.: London, 1971. P. 26 – 28.
8. Стоимость обучения за рубежом и расходы на проживание [сайт]. URL: <https://mojaeducacija.com/ru/cina-navchanna-za-kordonom>.
9. Недвижимость в Европе: цены, налоги и стоимость содержания [сайт]. URL: <https://immigrantinvest.com/blog/real-estate-in-europe>.
10. Россия и страны мира. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. 375 с. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/world18.pdf.
11. Державна служба статистики України [сайт]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. В Україні бідняків менше, ніж у Франції: де проходить «межа бідності». URL: <https://www.segodnya.ua/ua/economics/enews/v-ukraine-bednyakov-menshe-chem-vo-francii-gde-prohodit-cherta-bednosti-1300474.html>.
13. Official Documents System of the United Nations [сайт]. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/N18/246/56/PDF/N1824656.pdf?OpenElement>.
14. Millennium Development Goal 8 Taking Stock of the Global Partnership for Development. URL: https://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG_Gap_2015_E_web.pdf.
15. Статистика миграции: откуда и куда переселяются люди. URL: <https://theworldonly.org/statistika-migratsii>.
16. The World Bank. URL: <https://databank.worldbank.org/source/human-capital-index>.
17. Украинские стартапы получили специальную награду на конференции в Кремниевой долине. URL: <https://www.ukrinform.ru/rubric-technology/2880830-ukrainskie-startapy-polucili-specialnuu-nagradu-na-konferencii-v-kremnievoj-doline.html>.

Підрозділ 1.5.

1. Ковалев С. М., Ковалев В. М. Выбор бизнес-процессов для оптимизации. *Бизнес-инжиниринговые технологии. Управленческое консультирование и обучение*. URL: <http://www.betec.ru/index.php?id=06&sid=38>.
2. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация. СПб.: Б-Микро, 2000. 320 с.
3. Коваленко А. М. О шламах газоочисток доменного и сталеплавильного производств. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2013. № 56. С. 4 – 8.
4. Lemperle M., Rachner H.-J. Liquid Hot Metal from OXYCUP: *Proc. of the 6th Europ. Coke and Ironmaking Congr.* (27 June – 1 July 2011. Dusseldorf, Germany). pp. 12 – 15.
5. Jumbo J., Tanaka H., Kuwata Y. New coal-based ironmaking FASTMET/FASTMELT. *4th European Coke and Ironmaking Congress*. Paris La Defanse, France, June 19 – 22, 2000. Proceedings, Vol. II. pp. 492 – 497.

6. Поважний О. С., Поклонський Ф. Ю., Льяшов М. О., Ращупкіна В. М. Орієнтири відродження гірничо-металургійного виробництва України: монографія. Донецький державний університет управління. Донецьк, 2012. 454 с.

7. Амоша О. І., Нікіфорова В. А. Світовий досвід становлення металургійних смарт-виробництв: особливості, напрями, наслідки. *Економіка промисловості*. 2019. № 2 (86). С. 84 – 106.

8. Ращупкіна В. Н., Драчук Ю. З., Архипенко Н. С. К вопросу оптимизации бизнес-процессов технологических систем производства. *International scientific-practical conference Integration of Business Structures: Strategies and Technologies*, Part I, February 24, 2017. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing. С. 91 – 93.

9. Ращупкіна В. Н., Драчук Ю. З., Архипенко Н. С. Інтенсифікація бізнес-процесів виробничих підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2017. № 875: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 426 – 431.

Підрозділ 1.6.

1. Jones R. Mortgaging and Risk. *Journal Financial Policy and Banking*. 2000. № 11. P. 73 – 79.

2. Гончаренко О., Сіренко К. Фінансове забезпечення домогосподарств як підгрунтя сталого розвитку національної економіки. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2018. № 4. С. 64 – 74.

3. Державна служба статистики України: [сайт]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>.

4. Житловий кодекс: Закон України від 30 червня 1983 р., Ст. 47.5464-X URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>.

5. Инвестиционные проекты в Германии. URL: <https://whiteinvestor.com/rynok-nedvizhimosti-germanii.html>.

6. Мінімальна заробітна плата. URL: <https://indexminfincomua/ualabour/salary/average/2018>.

7. Мітал О. Г. Заощадження домогосподарств та їх трансформація в інвестиційні ресурси. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1. С. 70 – 78.

8. Національний банк України: [сайт]. URL: <https://bank.gov.ua>.

9. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

10. Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV. URL: <http://zakon4radagovua/Laws/show/898-15>.

11. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2018 р. Стат. зб. К. 2018. 86 с.

12. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua/231-pres-reliz-fgv/43539-fhvfo-pratsiue-nad-nablyzhenniam-systemy-harantuvannia-vkladiv-fizosib-do-ievropeiskykh-standartiv>.

Список використаних джерел до розділу 2.

Підрозділ 2.1.

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 року № 132. Дата оновлення 31.10.2005. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01#Text> (дата звернення: 05.05.2020).

2. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах, затверджені наказом Міністерства аграрної політики підприємства від 21.12.2007 року № 929. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN35116> (дата звернення: 05.05.2020).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджені наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року. Дата оновлення: 27.06.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення 05.05.2020).

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 року № 996-XIV. Дата оновлення 30.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 05.05.2020).

5. Типові форми первинних облікових документів з обліку сировини і матеріалів, затверджені наказом Міністерства статистики України від 21.06.1996 року № 93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0193202-96> (дата звернення: 05.05.2020).

Підрозділ 2.2.

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Грубляк О. М., Юзва О. Ю. Оцінка реалізації реформи децентралізації влади в Україні на прикладі бюджету Недобоївської ОТГ. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 857 – 860.

3. Звіт про виконання обласного бюджету. Чернівецька обласна рада: [сайт]. URL: oblrada.cv.ua.

4. Костирко Л. А., Велентейчик Н. Ю. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1 (21). С. 83 – 90.

5. Слободянюк Н. О., Коніна М. О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 611 – 616.

Підрозділ 2.3.

1. Amer D. FinTech: Evolution and Regulation URL: http://law.unimelb.edu.au/data/assets/pdf_file/0011/1978256/D-Amer-FinTech-Evolution-Melbourne-June-2016.pdf.

2. ASEAN FinTech Census 2018. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EYasean-fintech-census-2018/\\$FILE/EY-asean-fintech-census-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EYasean-fintech-census-2018/$FILE/EY-asean-fintech-census-2018.pdf).
3. Anderson H. How Artificial Intelligence And Machine Learning Impact The Insurance Industry. URL: <http://www.digitalistmag.com/digital-economy/2017/06/14/artificialintelligencemachine-learning-impact-insurance-industry-05143397>.
4. В'язовий С. М., Пасічник І. В. Розвиток FINTECH-індустрії в Україні та її ризики для банківської діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 21. С. 480 – 484.
5. Гордеева Д. В., Бахшалієва С. О., Подвальна О. О. Фінтех в країнах АСЕАН: стан, проблеми та вплив на фінансові ринки. *Фінансовий простір*. 2019. № 1. URL: [https://doi.org/10.18371/fp.1\(33\).2019.177100](https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177100).
6. Insights from the EY FinTech Adoption Index and EY FinTech Australia Census. URL: <https://actuaries.asn.au/Library/Events/FSF/2018/P2ErikHeller.pdf>.
7. Колінець Л., Радинський С. Інвестування у галузі FinTech. *Матеріали IV Міжнародної конференції*. 2020. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/31453/2/FMZKP_2020_Kolinet_LInvestment_in_the_fintech_75-77.pdf.
8. Поченчук Г. М. FinTech в структурі фінансової системи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 49 – 55.
9. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки та затвердження плану заходів її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 року № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.
10. Семенов А. Ю., Цирулик С. В. Тенденції розвитку FinTech на світовому та вітчизняному ринках фінансових послуг. *Бізнес Інформ*. 2018. № 10. С. 327 – 334.
11. Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. Каталог фінтех-компаній України 2019. URL: <https://map.fintechua.org>.
12. Фінансова інклюзія, інновації та безготівкові операції в Україні – пріоритети Стратегії розвитку FinTech 2025. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/finansova-inklyuziya-innovatsiyi-ta-bezgotivkovi-operatsiyi-v-ukrayini--prioriteti-strategiyi-rozvitku-fintech-2025>.
13. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог (проект USAID «Трансформація фінансового сектору»). URL: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2019_ua.
14. Шуплат О. М., Шуплат Е. М. Глобальні інвестиції у фінтех-сектор. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32195/Siukf_19_28.pdf.

Підрозділ 2.4.

1. Андрушків Б. М. Інструменти управління ресурсним забезпеченням розвитку підприємств. *Економіка і управління*. 2017. № 2 (74). Київ. С. 34 – 38.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Ніка-Центр, 2013. 528 с.
3. Завідна Л. Д. Готельний бізнес : стратегії розвитку: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 600 с.
4. Завідна Л. Д. Управління стратегічним розвитком підприємства готельного господарства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2018. 39 с.
5. Наумова Л. Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 2. С. 134 – 139. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2014_2_23. (дата звернення: 10.09.2019).
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 320 с.
7. Фінансова стійкість в економічній діагностиці сучасного підприємства. URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025/> (дата звернення: 19.08.2019).
8. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва. за 2014 – 2018 pp. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/> (дата звернення: 21.11.2019).
9. Ястремська О. М., Строкович Г. В. Методичний підхід до стратегічного планування якості функціонування підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 470 – 483.
10. Ansoff H. (2007) *Strategic Management*. Springer. 251 p.
11. Porter M. E. (2014) *Strategy and Competition: The Porter Collection (3 Items) Kindle Edition*. Harvard Business Review Press. 870 p.

Підрозділ 2.5.

1. Дослідження якості роботи судів з використанням методології карток громадянського звітування / Проект USAID «Україна: верховенство права». Київ, 2010. 128 с.
2. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений. М.: Логос, 2000. 296 с.
3. Мирцало А. Постановка и реализация целей и задач инструментами коучинга. 13 техник коучинга. М.: «Издательские решения». 32 с. URL: http://lermsch.edusite.ru/DswMedia/mircalo_a_postanovka_i_realizaciya_a4.pdf.
4. Павлов О. І. Методологія визначення стратегічних пріоритетів розвитку сільських територій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 3 (107). С. 370 – 378.
5. Трансформація сільського розселення в Україні: кол. моногр. / за ред. Т. А. Заяць. К.: ІДСД імені М. В. Птухи, 2017. 298 с.
6. Шаталова Н. В. Иерархический метод выбора рационального варианта реконструкции автомобильных дорог вблизи населенных пунктов. *Интернет-журнал «Науковедение»*. 2014. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ierarhicheskiy-metod-vybora-ratsionalnogo-varianta-rekonstruksii-avtomobilnyh-dorog-vblizi-naseleennyh-punktov>.
7. Шевченко І. В. Отечественный и зарубежный опыт стратегического планирования современной компании. URL: <https://www.pglu.ru/upload/iblock/c20/10.pdf>.

Підрозділ 2.6.

1. Krush N. (2016) analysis of strategy of innovative activity of corporate engineering enterprises depending on the direction of impact factors on their activities. *Technology audit and production reserves*. Vol. 2. № 5 (28). doi: <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2016.66088>.
2. Ryabova T. A. (2018), «Consumer behavior of industrial enterprises: theoretical aspects», *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6173> (Accessed 27 Apr 2020).
3. Sanchez-Medina A. J., Romero-Quintero L., Sosa-Cabrera S. (2014) Environmental Management in Small and Medium-Sized Companies: An Analysis from the Perspective of the Theory of Planned Behavior. *Plos one*. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0088504>.
4. Капінус Л. В. Бикова В. О., Ніколаєнко І. В. Дослідження маркетингових комунікацій підприємства на онлайн-ринку. *Проблеми системного підходу в економіці*. К.: НАУ, 2019. Вип. 4 (72). Ч. 1. С. 193 – 199.
5. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління: монографія. Вінниця: Книга – Вега, 2010. 416 с.
6. Касьяненко Л. М. Економічна теорія: навч. посіб. Київ: Цул, 2015. 224 с.
7. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практикум. Львів: Магнолія, 2014. 208 с.
8. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки: науково-аналітична доповідь / за ред. д-ра екон. наук Дейнеко Л. В. К.: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». 2018. С. 33 – 36.
9. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. О. Васильєвої, М. Межевікіної, А. Малівського. К.: Port-Royal, 2011. 594 с.
10. Хаджинова О. В., Заїка Ю. А. Теорія управління економічною поведінкою підприємств. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. № 3 (39), 2016. С. 188 – 191.
11. Similarweb. URL: <https://www.similarweb.com>.

Підрозділ 2.7.

1. Исторический рекорд перевалки в портах України. *Порты Украины*. 2020. № 1. С. 38.
2. DP World покупает контрольный пакет контейнерного терминала ТИС. *Порты Украины*. 2020. № 1. С. 7.
3. Знакомство с Turkish Chamber of Shipping. *Порты Украины*. 2019. № 5. С. 36.
4. MV Cargo: в преддверии торжественного открытия. *Порты Украины*. 2019. № 5. С. 8.
5. Грузоперевозки по Днепру увеличились на 19,1 %. *Порты Украины*. 2020. № 1. С. 5.
6. Миусов М. В., Примачев Н. Т. и др. Экономические аспекты эффективного функционирования морской индустрии / Под общей ред. д. э. н., проф. Н. Т. Примачева. Моногр. Одесса: НУ «ОМА», 2017. 315 с.
7. Dykstra Don. L. Commercial Management in Shipping. London UK: Nautical Institute, 2005. 496 p.
8. Рейтинг частных стивидорных компаний Украины. *Порты Украины*. 2018. № 5. С. 13 – 27.

Підрозділ 2.8.

1. Буй Д., Білощицький А., Гогунський В. Scopus та інші науко метричні бази: прості питання та нечіткі відповіді. *Вища школа*. № 4. Київ: Знання, 2014. С. 27 – 40.
2. Gabriel I., Ladener H. Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus. Staufen bei Freiburg, 2010. 480 p.
3. Постернак І. М., Постернак С. А. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности. *Тези доповідей XIII міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства»*. м. Київ 13 – 14 травня 2016 р. К.: КНУБА, 2016. С. 201 – 203.
4. Постернак І. М., Постернак С. А. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности. *Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси» 22...24.09.2016 р.* Одеса: ОДАБА, 2016. С. 52.
5. Постернак І. М., Постернак С. О. Необхідність інноваційної структури для реконструкції історичної забудови Одеси з залученням іноземного досвіду. *Сучасні проблеми менеджменту = Modern management problems: матеріали XIV Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Київ, 19 жовтня 2018 р.; Національний авіаційний ун-т. Київ: НАУ, 2018. С. 425 – 427.
6. Постернак С. О., Коцюрубенко О. М. Інженерна архітектоніка житлових будівель історичної забудови міста Одеси. *Реставрація, реконструкція, урбоєкологія*. № 7 – 8: зб. наук. праць. Одеса, 2010. С. 87 – 96.
7. Пруцын О. И., Рымашевский Б. Архитектурно-историческая среда / пер. с польск. М. Предтеченского. М.: Стройиздат, 1990. 408 с.
8. Чернов С. К., Кошкин К. В. Концептуальные основы развития наукоемких предприятий в конкурентной среде. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. № 1/2 (43). Харьков: Технолог. центр, 2010. С. 20 – 22.
9. Шрейбер К. А. Вариантное проектирование при реконструкции жилых зданий. М.: Стройиздат, 1990. 287 с.

Підрозділ 2.9.

1. Балабаниць А. В. Управління конкурентоспроможністю туристичної індустрії України на міжнародному ринку туристичних послуг. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2019. № 18. С. 32 – 42.

2. Голованова М. А., Каменева З. В., Яровой О. В. Конкурентоспособность Украины в мировой индустрии путешествий и туризма. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2016. № 24 (1196). С. 8 – 15.
3. Грабовенська С. П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі України. *Young Scientist*. 2016. № 8 (35). August, С. 15 – 18.
4. Державна служба статистики України: офіц. веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Лотиш О. Я. Стратегічні підходи до розвитку ринку туристичних послуг в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 25 (1). С. 134 – 138.
6. Михайліченко Г. І. Світосистемні закономірності консолідації туристичного бізнесу в умовах інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3 (41). С. 24 – 32.
7. Осипенко К. В. Розвиток міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу: монографія. Київ, 2017. 219 с.
8. Проноза П. В. Аналіз стану туристичної галузі в Україні. *Управління розвитком*. 2015. № 3 (181). С. 56 – 63.
9. UNWTO World Tourism Barometer. URL: <http://www.mkt.unwto.org/en/barometr>.
10. World Travel & Tourism Council. URL: <http://www.wttc.org>.

Підрозділ 2.10.

1. 2019. Top 100. Franchises Report: Introduction and Overview. *Franchise Group*. URL: <https://www.franchisedirect.com/information/2019-top-100-franchises-report-introduction-and-overview>.
2. Franchising News & Events. *International Franchise Association*. URL: <http://www.franchise.org>.
3. Асоціація франчайзинга допоможе. *Асоціація франчайзингу України*. URL: <http://franchising.org.ua>.
4. Гайдут К. Как правильно масштабировать бизнес. *LABA. Образовательная платформа*. URL: <https://l-a-b-a.com/blog/745-kak-pravilno-masshtabirovat-biznes>.
5. Данько Н. І., Новікова В. П. Франчайзинг як ефективна форма управління в готельній індустрії. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Сер. «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2016. Вип. 5. С. 138 – 141.
6. Дослідження ринку франчайзингових послуг в Україні. 2020 рік. *Pro-Consulting*. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-gynka/issledovanie-gynka-franchajzingovyh-uslug-v-ukraine-2020-god>.
7. Коливанова М. Чи варто інвестувати в ресторани франшизи. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/03/29/37159810>.
8. Кулак Н. В., Мурована Л. В. Франшиза як ефективний інструмент ведення готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник КНУТД. Сер.: Економічні науки*. 2019. № 5 (139). С. 93 – 104.
9. Микитюк О. П., Бенівська К. М. Особливості девелоперських послуг на ринку франчайзингу України. *Інфраструктура ринку*. Вип. 27. 2019. С. 108 – 113.
10. Про франчайзинг. *Franchise Group*. URL: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising>.
11. Франчайзинг: поняття, види, форми. Договір франчайзингу. *Освіта.ua*. URL: <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/law/9649>.
12. Чорій М. В. Ефективність франчайзингу як форми організації ресторанного бізнесу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. 2016. № 851. С. 118 – 127.
13. Шатайло О. А., Черномазюк А. Г. Франчайзинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу. *Динамика та на сьвременнона наука-2014 : матеріали за X Междунар. науч. практ. конф. (Софія, 17 – 25 липня 2014 р.)*. Софія. 2014. Т. 2: Економіки. С. 17 – 20. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/shatajlo.htm.
14. Яців І. Франчайзинг як напрям забезпечення міжнародних стандартів у готельному бізнесі України. *Управління соціально-економічним розвитком в умовах глобалізації : зб. тез. доп. студ. наук.-практ. конф. [Івано-Франківськ, 31 берез. 2015 р.]*. Івано-Франківськ. 2015. С. 258 – 263.

Список використаних джерел до розділу 3.

Підрозділи 3.1.

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. *Офіційний вісник України*. 2014. № 75.
2. Крисанов Д. Ф. Інтеграція продовольчого комплексу України до внутрішнього ринку Європейського Союзу: процеси і проблеми. *Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств*: колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2019. 254 с.
3. Зона вільної торгівлі. URL: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>.
4. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.). Статистичний збірник 1990 – 2010. К.: Держстат України, 2012. 48 с.
5. Огляд економічної активності (2019 рік). Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів. С. 10. URL: [file:///D:/Users/7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_\(2019\).18.c.pdf](file:///D:/Users/7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_(2019).18.c.pdf).
6. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2019 рік (попередні дані). URL: www.ukrstat.gov.ua/pro_sg/arch_pro_sg_p.
7. Тваринництво України. Стат. збірник. Київ: Держстат України, 2019. 166 с.

8. Нова карта кліматичних зон України: зміщення на 200 км на Північ. URL: <https://landlord.ua/special-projects/nova-karta-klimatychnykh-zon-ukrainy-zmishchennia-na-200-km-na-pivnich/>
9. Держпродспоживслужба: до країн ЄС мають право експорту 333 українські підприємства. URL: http://www.consumer.gov.ua/News/5619/Derzhprodspozhivsluzhba-_Do_krain_ES_mayut_pravo_eksportu_333_ukrainski_pidpriemstv.
10. Секторальна експортна стратегія 2019 – 2023. Харчова і переробна промисловість України. Дослідження: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2018. 58 с. URL: [file:///D:/Users7/admin/Downloads/Food_and_Beverages_Sector_UKR_fin_1809%20\(3\).pdf](file:///D:/Users7/admin/Downloads/Food_and_Beverages_Sector_UKR_fin_1809%20(3).pdf). С. 28.
11. Україна – ЄС: тенденції торгівлі агропродовольчими товарами / [І. М. Демчак, О. О. Митченко, Г. В. Трофімова, О. Е. Майданюк]. Київ: НДІ «Укראгропромпродуктивність», 2020, 48 с.
12. Стратегія розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 № 588-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-shvaliv-eksportnu-strategiyu-shchodo-agrarnoyi-produkciyi-do-2026-roku>.
13. Павлюк Р. Ю. Основи харчових технологій: навч. посібник / Р. Ю. Павлюк, В. В. Погарська, Т. С. Маціпура, Н. В. Коробець, С. С. Стоєв; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків: Факт, 2016. Ч.1. 152 с.
14. Розраховано за: Сільське господарство України. 2018. Стат. збірник. Київ: Держстат України, 2019. 235 с.; Огляд економічної активності (2019 рік). URL: [file:///D:/Users7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_\(2019\).pdf](file:///D:/Users7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_(2019).pdf).
15. Огляд економічної активності (2019 рік). Сільське господарство. С. 12. URL: [file:///D:/Users7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_\(2019\).pdf](file:///D:/Users7/admin/Downloads/Economic_activity__overview_(2019).pdf).

Підрозділи 3.2.

1. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навч. посібник. 2-е вид., перероб. та доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 220 с.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. Москва: Финансы и статистика, 1996. 191 с.
3. Васин С. М., Шутов В. С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие. Москва: КНОРУС, 2010. 304 с.
4. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навч. посібник / за заг. ред. Л. І. Донець. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 472 с.
5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А. П. Градов и др. Санкт-Петербург: Специальная литература, 1996. 510 с.
6. Касл Э., Беккер М., Нелсон А. Эффективное фермерское хозяйство. Москва: Агропромиздат, 1991. 436 с.
7. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. Москва: ИНФРА-М, 1998. 224 с.
8. Волков О. И. Экономика фирмы: Учеб. пособие Москва: ИНФРА-М, 2000. 280 с.
9. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
10. Шутов П. Модель риска предпринимателя. *Управление риском*. 2004. №3. С. 56 – 61.
11. Пасічник В. Г., Акліна О. В. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 256 с.
12. Економічний енциклопедичний словник: [У 2 т. Т.2] / Мочерний С. В. та ін. Львів: Світ, 2006. 568 с.
13. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
14. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. Москва: Мысль, 1989. 189 с.
15. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособ. Москва: «Дело и Сервис», 1999. 112 с.
16. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. Москва: «Дашков и К», 2003. 544 с.
17. Коротков С. М. Антикризисное управление: ученик. Москва: Инфра-М, 2001. 432 с.
18. Половкин П., Зозолук А. Предпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологический и организационный аспекты). *Российский экономический журнал*. 1997. №9. С. 73-74.
19. Сенейко Ю. Сучасні підходи до трактування категорії «ризик». *Регіональна економіка*. 2006. № 1. С. 206 – 211.
20. Підприємництво: навч. посіб. / [В. А. Підсолонко, А. Ф. Процай, Т. Л. Миронова та ін.]. Київ: КНЛ, 2003. 616 с.
21. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику: навчальний посібник для студентів екон. спец. вищ. навч. закладів. Київ: «АртЕк», 1997. 248 с.
22. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент організацій: навч. Посіб. Київ: Кондор, 2005. 854 с.
23. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2003. 188 с.
24. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.

Підрозділи 3.3.

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 07.02.2019 р. № 959-ХІІ, із змін. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

2. Боков В. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник. Москва: Международные отношения, 2017. 544 с.
3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник 5-те вид перероб і доп.. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник. 6-те вид. перероб. та доп. / за ред. Ю. Г. Козака. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 292 с.
5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2019 році. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f65c0ef7-6705-4c45-a700-9781528a2209&tit>.
6. Экспорт товаров субъектами господарювання за кількістю найманих працівників за видами економічної діяльності у 2018 році / Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/>.
7. Кулаков В. Н. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций. Горки: БГСХА, 2018. 172 с.
8. Тарасюк Г. М., Горшкова Л. О. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 412 – 415.
9. Экономика интеграции : монографія / под ред. Л. М. Мадияровой. Астана: ИП «Булатов А.Ж.», 2016. 267 с.
10. Шаров О. Що загрожуватиме українській зовнішньоекономічній діяльності у 2020-му. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/239573>.
11. Krystyna Przybylska BORN GLOBAL nowa generacja małych przedsiębiorstw. Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Kraków, 2018. 192 s.

Підрозділи 3.4.

1. Бізнес-план авіакомпанії: вітчизняний і зарубіжний досвід / за заг. ред. В. М. Попова. Харків, 2017. 264 с.
2. Касьянчик В., Олесюк Є. Ефективність експлуатації міжнародних авіаліній: монографія. Львів, 2018. 216 с.
3. Косиченко Є. Ф. Удосконалення управління транспортом в умовах економічної реформи: на прикладі цивільної авіації: монографія. К, 2019. 199 с.
4. Удалих О. О. Управління антикризовою діяльністю. Київ, 2018. 292 с.
5. Фабощі. Ф. Дж., Альтман Е. Антикризове управління. Київ, 2018. 931 с.
6. Horan J. The One Page Business Plan for the Creative Entrepreneur: Start With a Vision, Build a Company! *Business*. 2020. № 3. P. 33 – 41.
7. Pinson L. Anatomy of a Business Plan: The Step-by-Step Guide to Building a Business and Securing Your Company's Future. *Edition eBook*. 2020. № 7. P. 54 – 62.

Список використаних джерел до розділу 4.

Підрозділи 4.1.

1. Витка Ю. Нужен ли Украине сплит? *Финансовый клуб (стенограмма)*. 02.06.2018. URL: <https://finclub.net/video-foto/kruglyj-stol-nuzhen-li-ukraine-split-onlajn-translyatsiya.html>.
2. Закон про спліт – що буде дали? 10.07.2018. URL: <https://isure.pro/zakon-pro-split/>.
3. Клименко О. В. Развитие системы регулирования рынков небанковских финансовых услуг в Украине. *Економіка України*. 2014. № 5 (630). С. 58 – 69.
4. Костюченко А. Про «спліт» у фінансах. 17.09.2019. URL: <https://familyoffice.com.ua/articles/pro-splt-u-fnansah-467>.
5. Майбутнє у регулюванні небанківського фінансового сектору. жовтень, 2018. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/NBFIs_regulation_Draft_concept_2018.pdf?v=4.
6. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Ринок фінансових послуг. К. Знання. 2010. 532 с. URL: http://pidruchniki.ws/12810419/finans/osnovni_formi_derzhavnogo_regulyuvannya_diyalnosti_nadannya_finansovih_poslug#490.
7. Науменкова С. В., Міщенко В. І. Система регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн. К. Центр наукових досліджень НБУ. 2010. 170 с.
8. Перетяжко А. Нужен ли Украине сплит? *Финансовый клуб (стенограмма)*. 02.06.2018. URL: <https://finclub.net/video-foto/kruglyj-stol-nuzhen-li-ukraine-split-onlajn-translyatsiya.html>.
9. Пінчук А. П. Особливості функціонування системи державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Gosupravlenie/2_119700.doc.htm.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 вер. 2019 р. № 79-ІХ. *Відомості Верховної Ради України*. 2019. № 44. Ст. 277.
11. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf.
12. Трансформація державного регулювання в контексті інтеграції ринку небанківськи фінансових послуг в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12/3. С. 4 – 9. URL: <http://dspace.ubs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/449/1/Transformation%20in%20public%20administration.pdf>.
13. Унінець-Ходаківська В. П. Роль державного регулювання на ринку фінансових послуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 238 – 247. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ape/2009_6/238_247.pdf.

14. Юрій С. І., Луцишин О. О. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки. *Фінанси України*. 2010. № 11. С. 48 – 59.

15. Як відбувається найбільше M&A на фінансовому ринку країни. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/01/17/40435602/>.

16. Ящук В. В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку. *Фінанси України*. 2010. № 1. С. 115 – 121.

Підрозділи 4.2.

1. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Т. С. Шемет. – К.: КНЕУ, 2009. – 348 с.

2. Черкашина К. Ф., Бур І. С. Тенденції валютного ринку України. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 5. С. 186 – 189.

3. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://minfin.com.ua>.

4. Нацбанк дав оцінку ситуації на валютному ринку України. *Вісник*: [сайт] <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100014024-natsbank-dav-otsinku-situatsiyi-na-valyutnomu-rinku-ukrayini>.

5. Державна служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Підрозділи 4.3.

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення № 361-IX від 06.12.2019 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/ua/analytics/192891_fnansoviy-monitoring-v-ukran-po-novomu-chogo-ochkuvati.

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення» № 584 від 08.07.2016 р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1047-16>.

3. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: Посібник. – К.: Академія, 2008. – 320 с.

4. Внукова Н. М. Аналіз міжнародного досвіду застосування ризик-орієнтованого підходу у сфері протидії відмиванню коштів, фінансуванню тероризму та розповсюдження зброї масового знищення / Н. М. Внукова, О. М. Колодізев, І. М. Чмутова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-17-2017>.

5. Колодізев О. М.; Удосконалення діагностичного інструментарію фінансового контролінгу банківської діяльності / О. М. Колодізев, М. В. Максимова // ScienceRise. – 2016. – № 6(1). – С. 25 – 33. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2016_6\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2016_6(1)_5).

6. Патюта І. М. Сучасні схеми і підходи до легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом у банківському секторі України / І. М. Патюта // Актуальні проблеми економік. – № 6 (132). – 2012. – с. 262-269.

7. Черевко О. В. Оцінка ризиків легалізації через здійснення кредитних операцій / О. В. Черевко // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3306>.

8. FATF Reports on Money Laundering Typologies / [Electronic source]. – Access mode: www.fatf-gafi.org.

9. FATF Standarts: FAT 40 Recommendations (October 2003, Incorporating all subsequent amendments until October 2004) / [Electronic source]. – Access mode: www.fatf-gafi.org.

10. Monthly Bulletin December / Official web-site of European Central Bank. [Electronic Resource]. – Access Mode: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/mobu/mb201412en.pdf>.

11. Official web-site of Eurostat. – [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

12. Xue Yao-Wen, Zhang Yan-Hua (2016) Research on money laundering risk assessment of customers – based on the empirical research of China. *Journal of Money Laundering Control*, Vol. 19, Issue 3, PP. 249 – 263.

Підрозділи 4.4.

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» №280/97-ВР від 21.05.1997 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.

2. Європейська хартія місцевого самоврядування: Міжнародний документ від 15 жовтня 1985 р. (ратифікований Законом України від 15 липня 1997 р.) URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036.

3. Кліменко О. М. Фінансова децентралізація як основа розвитку місцевого самоврядування. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Державне управління*. – Том 29 (68). – 2018. – № 5. – с. 103 – 107. URL: http://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/5_2018/20.pdf.

4. Масгрейв Р. А., Масгрейв П. Б. Государственные финансы: теория и практика / пер. с 5-го англ. изд. [1989]. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 716 с.

5. Мізіна І. В. Фінансування органів місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. – Спецвипуск*. – 2019. – с. 102 – 104. URL: <http://apnl.dnu.in.ua/2019/29.pdf>.

6. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring>.

7. Патицька Х. О. Фінансова децентралізація як основа формування самодостатніх територіальних громад. *Ефективна економіка* № 10, 2015 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4412>.
8. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.
9. Kaiser K. Decentralization Reforms. Analyzing the Distributional Impact of Reforms. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPSIA/Resources/490023-1120845825946/3622-06_Ch06.pdf.
10. Smoke Paul. Fiscal Decentralization in Developing Countries: Review of Current Concepts and Practice. – Democracy, Governance and Human Rights Programme Paper. United Nations Research Institute for Social Development – Number 2. – February 2001. – 52 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/31721101_Fiscal_Decentralization_in_Developing_Countries_A_Review_of_Current_Concepts_and_Practice_P_Smoke.
11. Wasylenko Michael. Fiscal Decentralization and Economic Development. Public Budgeting and Finance. – Volume 7. Issue 4. – December, 1987. – p. 57 – 71 URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1540-5850.00764>.

Список використаних джерел до розділу 5.

Підрозділи 5.1.

1. Ващенко В. В. Управління процесом рекрутингу персоналу промислових підприємств : дис. канд екон. наук : 08.00.04. Маріуполь, 2017. 208 с.
2. Ващенко В. В. Основні проблеми у процесі рекрутингу персоналу на промисловому підприємстві // Вісник Приазовського Державного Технічного Університету. Серія «Економічні науки»: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2016. Вип. 32. С. 308 – 311.
3. Ващенко В. В. Теоретико-практические аспекты процесса рекрутинга // «The scientific heritage». – Budapest, Hungary: 2017. № 8P.2. P. 7 – 11.
4. Ващенко В. В. Проблеми впровадження інновацій в управління процесом рекрутингу персоналу промислового підприємства // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління «Проблеми та перспективи забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку». Серія «Економіка». Т. XVII, вип. 299. – Маріуполь, ДонДУУ, 2016. С. 250 – 252.
5. Ed Fraunheim. Succession progression. /Workforce Management, January 16, 2006. p. 31 – 34.

Підрозділи 5.2.

1. Дівнич В. М. Світові моделі ринку праці та іноземний досвід державного регулювання ринку праці. Держава та регіони. Серія: Державне управління. 2017. № 2(58). С. 43 – 47. URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/2_2017/10.pdf.
2. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf. (Accessed: 08.05.2020).
3. The Global Competitiveness Report 2015–2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf. (Accessed: 08.05.2020).
4. The Global Competitiveness Report 2016 – 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf. (Accessed: 08.05.2020).
5. The Global Competitiveness Report 2017 – 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>. (Accessed: 08.05.2020).
6. Козаченко Г. Зарубіжний досвід мотивації праці. URL: <http://milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivacii-praci>.
7. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>. (Accessed: 08.05.2020).
8. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf. (Accessed: 08.05.2020).

Підрозділи 5.3.

1. COVID-19 Food trade policy tracker. URL: <https://www.ifpri.org/project/covid-19-food-trade-policy-tracker> (дата звернення: 08.05.2020).
2. Market monitor. AMIS. 2020. No. 78. P. 1 – 15. URL: AMIS – Режим доступу до ресурсу: http://www.amis-outlook.org/fileadmin/user_upload/amis/docs/Market_monitor/AMIS_Market_Monitor_current.pdf (дата звернення: 09.05.2020).
3. Mattos F. Corn market: big changes, new perspectives, and fresh research opportunities. *Revista de Economia e Agronegócio (REA)*. Vol. 16, №3. – 2018. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/7583/f306f10f8bf1a0dfa316a5f3f089152583cd.pdf?_ga=2.215818903.1206160056.1588951539-168307493.1588951539.

4. Ahmadi, M.; Behmiri, N. B.; Manera, M. How is Volatility in Commodity Markets Linked to Oil Price Shocks? *Energy Economics*, v. 59, 2016.
5. Hertel, T. W.; Beckman, J. Commodity Price Volatility in the Biofuel Era: An Examination of the Linkage between Energy and Agricultural Markets. *National Bureau of Economic Research*. University of Chicago Press, 2012.
6. Serra, T.; Zilberman, D. Biofuel-related Price Transmission Literature: A Review. *Energy Economics*, v. 37, 2013.
7. Tyner, W. E. The Integration of Energy and Agricultural Markets. *Agricultural Economics*, v. 41, 2010.
8. Trujillo-Barrera, A.; Mallory, M.; Garcia, P. Volatility Spillovers in the U.S. Crude Oil, Ethanol, and Corn Futures Markets. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, v. 37, 2012.
9. Badiane O. National Food Security and Regional Integraion in West Africa. *Wissenschaftsverlag Vauk*, Kiel. 1988.
10. Balienger N. Targeting Food Security and Food Aid Issues at the GATT. *National Center for Food and Agriculal Policy. Discussion Paper Series* no FAP90-07.
11. Barraclough S. Food Security Trends and Prospects in Latin America. Working Paper no 99, *Helen Kellog Institute for International Studies*. – [s. 1] : University of Norte Dame.
12. Wittman H., Beckie M., Hergesheimer C. Linking local food system and the social economy& Future roles for farmers' markets in Alberta and British Columbia. *Rural Sociology*. 2012. № 77. pp. 36 – 61.
13. King R., Hand M., DiGiacomo G. Comparing the Structure, Size and Perfomance of Local and Mainstream Food Supply Chains. USA : *USDA*, 2010. (Economic Research Report). (ERR-99).
14. Lamine C. Settind shared uncertainties: local partnership between producers and consumers. *Sociological Ruralis*. 2005. № 45. pp. 324 – 345.
15. Lindgrean K. An assesment of the case for local food systems. USA : Masters Thesis, 2007. (Tufts University).
16. Mariola M. The local industrial complex? Questioning the kink between local foods energy use. *Agriculture and Human Values*. 2008. № 25. pp. 193 – 196.
17. Marsden T., Banks J., Bristow G. Food Supply Chain Approaches : Exploring their Role in Rural Development. *Sociologia Ruralis*. 2000. № 40. Pp. 424 – 438.
18. Masters L. The global food crisis and the challenge of food security. Lesley Masters. Pretoria : Africa Institute of South Africa. 2008. 79 p.
19. Oglethorpe D. Investigating the practicalities and benefits of local food production, and identifying any unintended effect and trade-offs. London, UK : Defra, 2009. (Project report).
20. Pearson D., Henryks J., Troll A. Local Food: Understanding Consumer Motivations in Innovative Retail Formats. *British Food Journal*. 2011. № 113. Pp. 886 – 899.
21. Ploeg V., Douwe J., Renting H. Rural Development: From Practices and Policies Towards Teory. *Sociologia Ruralis*. 2000. № 40. Pp. 391 – 408.
22. Tregear A. Progressing Knowledge in Alternative and Local Food Networks: Critical Reflections and a Research Agenda. *Journal of Rural Studies*. 2011. № 27. pp. 419 – 430.
23. Grain: World Markets and Trade. *USDA*. URL: <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/zs25x844t?locale=en>.
24. Встановлено новий рекорд врожайності кукурудзи на зрошенні. *Superagronom*. URL: <https://superagronom.com/news/9169-vstanovleno-noviy-rekord-vrojajnosti-kukurudzi-na-zroshenni>.

Підрозділи 5.4.

1. Бутурлим О. В Україні збільшився термін затримки по соціальним виплатам: офіційний сайт. URL : <https://ubr.ua/ukraine-and-world/society/v-ukraine-vyros-srok-zaderzhki-po-sotsialnym-vyplatam-3892344>.
2. Козюк В. Коронакриза vs глобальна фінансова криза. Чим нинішній економічний стрес відрізняється від стресу 2008 року: офіційний сайт. URL : https://dt.ua/macrolevel/koronakriza-vs-globalna-finansova-kriza-344090_html.
3. Коронакриза «з'їсть» 35 % обсягу ВВП розвинених країн – Goldman Sachs 14.04.2020: офіційний сайт. URL : // https://dt.ua/WORLD/koronakriza-z-yist-35-obsyagu-vvp-rozvinenih-krayin-goldman-sachs-344710_html.
4. Опитування «Рейтингу»: офіційний сайт. URL : https://sensor.net.ua/ua/news/3188873/68_ukrayintsiv_vvajayut_scho_v_nayiblyjchi_piv_roku_ekonomichna_sytuatsiya_v_krayini_pogirshytsya_opytuvannya.
5. Остеркамп Р. Базовий дохід для всіх: чи може утопія стати реальністю. 5 квітня 2017: офіційний сайт. URL : // <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/04/5/7063984/>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Норвезький фонд добробуту заробив 180 млрд у минулому році: офіційний сайт. URL : <https://focus.ua/world/451005>.
8. Петрик О. Пандемія нерівності та глобальних викликів. Як коронакриза має змінити міжнародні відносини: офіційний сайт. URL : // https://dt.ua/international/pandemiya-nerivnosti-ta-globalnih-viklikiv-344239_html.
9. Умланд А., Клімкін П. Прекрасний новий світ... Роздуми про безпеку людства, перезавантаження міжнародної системи та долю України після пандемії: офіційний сайт. URL : // https://dt.ua/international/prekrasniy-noviy-svit-344760_html.

10. Henley Jon, 'Finland Trials Basic Income for Unemployed', *Guardian*, 3 January 2017, <https://www.theguardian.com/world/2017/jan/03/finland-trials-basic-income-for-unemployed>.

11. 'Swiss Voters Reject Proposal to Give Basic Income to Every Adult and Child' *Guardian*, 5 June 2017, <https://www.theguardian.com/world/2016/jun/05/swiss-vote-give-basic-income-every-adult-child-marxist-dream>.

Підрозділ 5.5.

1. Смалійчук Г. В. Зовнішня трудова міграція населення України та її вплив на трансформацію ринку праці. Дис. канд. екон. наук: 08.00.07. Київ, 2018. 305 с.

2. Смалійчук Г. В. Міжкультурне середовище міграційних процесів як фактор трансформації сучасного ринку праці України. Соціально-трудова відносини: теорія і практика: зб. наук. пр. редкол.: А. М. Колот (голова) [та ін.]. Київ: КНЕУ, 2017. – № 1. – С. 287 – 294.

3. Faist T. Transnationalism // *Routledge International Handbook of Migration Studies* / eds S. J. Gold, S. J. Nawin. New York: Routledge, 2013. P. 449 – 459.

4. Frontex. Annual risk analysis 2016. URL: http://frontex.europa.eu/assets/Publications/Risk_Analysis/Annula_Risk_Analysis_2016.pdf.

5. International Migration Drivers. European Union, 2018. URL: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC112622/imd_report_final_online.pdf

6. Kuhnt Jana. Literature Review: Drivers of Migration: Why Do People Leave Their Homes? Is There an Easy Answer? A Structured Overview of Migratory Determinants. Bonn, 2019. URL: https://www.die-gdi.de/uploads/media/DP_9.2019.pdf.

7. Migration: how many people are on the move around the world? <https://www.theguardian.com/news/2018/sep/10/migration-how-many-people-are-on-the-move-around-the-world>.

8. Nicholas Van Hear, Oliver Bakewell, Katy Bakewell. Drivers of migration: Migrating out of poverty research programme. Consortium Working Paper March: University of Oxford, 1, 2012. URL: <http://www.migratingoutofpoverty.org/files/file.php?name=wp1-drivers-of-migration.pdf&site=354>.

9. Ray Julie, Esipova Neli. Are migrants happier after they move? Gallup. March 20, 2018. URL: <https://news.gallup.com/opinion/gallup/230639/migrants-happier-move.aspx>.

10. World migration report 2020. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf https://migrationdataportal.org/?i=stock_abs_&t=2019.

Підрозділ 5.6.

1. В Европе обвал экономики из-за пандемии коронавируса. *Европейское статистическое ведомство Eurostat*, 30.04.2020. URL: <https://www.dw.com/ru/>.

2. Интеграция инокультурных мигрантов: перспективы интеркультурализма / Отв. ред. И. П. Цапенко, И. В. Гришин. М.: ИМЭМО РАН, 2018. 233 с.

3. Світовий банк прогнозує найстрімкіше скорочення обсягів грошових переказів у новітній історії. URL: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2020/04/22/>.

4. Щербакова Е.М. Международная миграция по оценкам ООН 2019 года. *Демоскоп Weekly*. 2019. № 835 – 836. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2019/0835/barom01.php/>.

5. Europe's Growing Muslim Population. Pew Research Center. 2017. P. 16, 20. URL: <http://www.pewforum.org/2017/11/29/europes-growing-muslim-population/>.

6. International Migrant Stock 2019. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates19.asp>.

7. International Migration Report 2019. New York, United Nations, 2019. 78 p.

8. Migrant Integration Policy Index, 2015. URL: <http://www.mipex.eu/>.

9. Migration and Remittances Factbook 2016. Washington: World Bank Group, 2016. 299 p.

10. Trends in International Migrant Stock: The 2017 revision. URL: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates17.shtml>.

Список використаних джерел до розділу 6.

Підрозділ 6.1.

1. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html (дата звернення: 29.04.2020).

2. Угода про Асоціацію між Україною з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України про ратифікацію від 16.09.2014 № 1678-VII. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011 (дата звернення: 19.12.2018).

3. World Tariff Profiles 2008. WTO Secretariat. Geneva, Switzerland, 2008. 221 p.

4. World Tariff Profiles 2009. WTO Secretariat. Geneva, Switzerland, 2009. 191 p.

5. World Tariff Profiles 2019. World Trade Organization, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and the International Trade Centre (ITC). Geneva, Switzerland, 2019. 256 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles19_e.pdf.

6. Міністерство аграрної політики і продовольства України. Офіційний сайт. URL: <http://minagro.gov.ua/monitoring>.
7. Статистичні дані щодо експорту-імпорту окремих видів товарів за країнами світу. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/arh_iovt2015.htm (дата звернення: 28.04.2020).
8. Статистичні дані щодо обсягів світової торгівлі в розрізі країн та галузей. Світова організація торгівлі. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm (дата звернення: 30.04.2020).
9. Crops and livestock products. Faostat. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TP> (Дата звернення 02.05.2020).
10. Декларація про державний суверенітет України від 16.07.1990 № 55-ХІІ. Верховна Рада України. Офіц. веб-сайт. 1990. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/55-12>.
11. Organic farming statistics. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Organic_farming_statistics (дата звернення: 27.04.2020).
12. Експорт українських равликів сенсаційно випередив продажі сала. Україна молода. URL: <http://www.umoloda.kiev.ua/number/3226/159/116867/> (дата звернення: 15.10.2018).
13. Annual population. Faostat. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/OA> (Дата звернення 02.05.2020).
14. Macro Indicators. Faostat. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/MK> (Дата звернення 02.05.2020).

Підрозділ 6.2.

1. Арапова Е. Интеграционный потенциал АТЗСТ. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. Т. 60. № 1. С. 68 – 81.
2. Кібальник Л. О. Формування парадигми гео економічних трансформацій. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2012. № 20. С. 79 – 86.
3. Копійка В. В. Міжнародні комунікації як детермінанти зовнішньої політики світових акторів. *Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки»*. 2019. № 21. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/3844 (дата звернення: 06.05.2020).
4. Мельник В. Нова гео економічна реальність: філософія китайського законодавства у сфері міжнародної торгівлі. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. № 1. С. 56 – 60.
5. Неклеса А. И. Мировой транзит: от критических технологий к сложной практике. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 1 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-tranzit-ot-kriticheskikh-tehnologiy-k-slozhnoy-praktike> (дата звернення: 06.05.2020).
6. Ортіна Г. В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1 (16). С. 129 – 134.
7. Перепелюкова О. В., Денисюк О. В. Гео економічна стратегія України та її регіонально-інтеграційні пріоритети. *Економіка та право*. 2016. № 2 (44). С. 40 – 45.
8. Система индикаторов интеграции как инструмент анализа функционирования региональных интеграционных объединений. Евразийская экономическая комиссия, 2019. 92 с.
9. Alhogr H. S., Boal K., Cowden B. J. Regional economic integration and international strategic alliances: evidence from the EU. *Multinational Business Review*, 2012. Vol. 20. №. 1. P. 44 – 66.
10. Galbraith J. A fine balance: 10 global communication trends policies. URL: <https://www.ipra.org/news/itile/afine-balance-10-global-communication-trends/> (дата звернення: 06.05.2020).
11. Official Website of The World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/> (дата звернення: 06.05.2020).
12. Official Website of The United States Chamber of Commerce. URL: <https://www.uschamber.com/> (дата звернення: 06.05.2020).

Підрозділ 6.3.

1. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / за наук. ред. В. Юрчишина. Київ: Заповіт, 2018. 202 с.
2. Переформатування європейської інтеграції: можливості і ризики для асоціації Україна – ЄС / В. Сіденко (керівник проекту) та ін. Київ: Заповіт, 2018. 214 с.
3. Приходько І. В. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2015. Т. 19 (1). С. 91 – 100.
4. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Інтеграційні прояви незалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 7 – 11.
5. Рыбаковский О. Л., Тер-Акопов А. А. Теоретические подходы к проблеме изучения дифференцированной экономической интеграции. *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2017. Т. 25. № 1. С. 18 – 27.
6. Саламатов В. Ю. Мегарегиональные торговые соглашения. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 9. С. 17 – 27.
7. Система индикаторов интеграции как инструмент анализа функционирования региональных интеграционных объединений. *Евразийская экономическая комиссия*. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/on.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/developDocs/Documents.

8. Соснін О. В., Воронкова В. Г., Постол О. Є. Сучасні міжнародні системи та глобальний розвиток (соціально-політичні, соціально-економічні, соціально-антропологічні виміри): навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 556 с.
9. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство: кол. монографія / За ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. Харків: НТУ «ХП», 2016. 450 с.
10. Україна 2030: доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.
11. Філіпенко А. С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс. *Науковий вісник Дипломатичної академії України*. 2016. Вип. 23 (3). С. 54 – 61.
12. Чернега О. Б., Семенов А. А., Білозубенко В. С. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посіб. Львів: «Магнолія 2006», 2013. 346 с.

Підрозділ 6.4.

1. Андреева Н. Н. Экологические инновации как базис процессов экологизации инвестиционной деятельности в Украине. *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна*. Донецьк. 2003. Випуск 68. С. 101 – 107.
2. Галушкіна Т. П. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційні механізми): монографія. Одеса. Видавництво ТОВ «ІНВАЦ», 2006. 184 с.
3. Гейця В. М. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь. Київ: НВЦ НБУВ, 2009. 687 с.
4. Герасименко Я. О. Роль інноваційного потенціалу екологічної освіти і науки у збалансованому розвитку України. *Особистість. Суспільство. Право: зб. наук. ст. та тез наук. повід. за матеріалами міжнар. наук.- практич. конф., присвяч. 10-річчю Полт. юрид. ін-ту, Полтава, 15 берез. 2012 р.*: у 2 ч. Ч. 1 / редкол. А. П. Гетьман, О. П. Бушан, О. Р. Дашковська та ін. Х.: Точка, 2012. С. 314.
5. Задихайло Д. Д. Екологічні інновації як фактор міжгалузевої конвергенції господарського та екологічного права. *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27).
6. Загвойська Л. Д., Маселко Т. Є., Якуба М. М. Економічний аналіз інвестиційних проектів. Львів: Афша, 2006. 320 с.
7. Заключний звіт з науково-дослідної роботи «Проведення аналізу стану реалізації регіональної екологічної політики». URL: <http://www.menr.gov.ua/docs/activity-ecopolit/NDR%20regionalna%20politika%202013.doc>.
8. Кравців В., Павліха Н., Павлов В. Концептуальні засади розробки програми використання та охорони природно-ресурсного потенціалу регіону. *Регіональна економіка*. 2005. № 1. С. 107 – 115.
9. Онікієнко В. В., Ткаченко Л. Г., Смельяненко Л. М. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи. Київ.: РВПСУ, 2007. 286 с.
10. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: в 3-х т.: Київ.: Академія, 2000, т. 1. 864 с.
11. Судакова О. І. Управління екологічною складовою економічної безпеки промислових підприємств. *Вісник ДДФА. Економічні науки*. 2008. № 1 (19). С. 54 – 60.
12. Хумарова Н. І., Буркинський Б. В. Складові та тенденції формування екологоорієнтованого управління в Україні: монографія. Одеса: Пальміра, 2010. 196 с.
13. Яценко Л. Д., Цихан Т. В. Основні напрями удосконалення фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 2 (3). С. 113 – 118.
14. Earth Enterprise: Tool Kit. – International Institute for Sustainable Development (IISD), Canada, 1994. P. 59 – 60.
15. Fussler C., James P. Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability. Pitman Publishing. London, 1996. 364 p.
16. Rennings K., Zwick T. Employment Impacts of Cleaner Production, ZEW Economic Studies 21. Physica Verlag Heidelberg. New York, 2003.

Список використаних джерел до розділу 7.

Підрозділ 7.1.

1. Близнюк А. О. Ідентифікація загроз економічній безпеці підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2011. № 3. Т. 3. С. 43 – 49.
2. Вівчар О. І. Управління економічною безпекою підприємств: соціогуманітарні контексти : монографія. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А. 2018. 474 с.
3. Державна політика в соціогуманітарній сфері: навч. посіб.; Трощинський В.П., Ситнік П. К., Скуратівський В. А. та ін.; за заг. ред. О. Ю. Оболенського, С. В. Сьоміна та ін.. Київ: Вид-во НАДУ. 2007. 96 с.
4. Звіт про проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму. 2020. Україна. Київ. 231 с.
5. Франчук В. І., Мельник С. І., Пригунов П. Я. Безпекова діяльність: системний підхід. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. Львів: ЛьвДУВС. 2017. Вип. 1. С. 154 – 163.

Підрозділ 7.2.

1. Актуальний стан та проблеми діючої системи соціального захисту в Україні. URL: <http://gurt.org.ua/news/recent/3803/> 6 (дата звернення 28.04.2020).
2. Бенсалах-Алауї А. Всесвітня продовольча безпека. Париж, 1989. С. 73 – 75.

3. Ганначенко С. Л. Світовий ринок агропродовольства на сучасному етапі розвитку: висновки (перспективи) для України. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 1. С. 142 – 154.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.04.2020).
5. Індекс цін на продукти харчування ФАО. URL: <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex> (дата звернення 28.03.2020).
6. Кваша С. М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика розвитку. К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. 252 с.
7. Крижановський В. В., Осітров Р. Г. Вплив глобалізації та міжнародної інтеграції на рівень продовольчого забезпечення. *Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал*. 2014. № 2 (34). С. 102 – 104.
8. Манзій І. Б. Продовольча безпека: структура, принципи, реальність загроз. *Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту*. 2008. Вип. 8/1 (31). С. 27 – 31.
9. Саблук П. Т., Калетнік Г. М., Кваша С. М., Власов В. І., Лисак М. А. Національна доктрина продовольчої безпеки в Україні. *Економіка АПК*. 2011. № 8. С. 3 – 12.
10. Страшинська Н. В. Грецька Г. А. Основні критерії оцінювання рівня продовольчої безпеки України та стратегічні напрями її підвищення. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9841/1/ST2.pd> (дата звернення 29.04.2020).
11. Суворкін В. А. Україна-COT-ЄС: перепони до інтеграції. *Митна справа*. 2006. № 2 (44). С. 43 – 49.
12. Хорунжий М. Й. Розробка аграрно-продовольчої доктрини України – імператив часу. Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. К.: ІАЕ УААН, 2002. С. 214 – 220.
13. Яким буде урожай зернових у 2020 р., – прогноз. AgroPolit.com. <https://agropolit.com/news/15760-yakim-bude-urojaj-zernovih-u-2020-rotsi-prognoz> (дата звернення 27.04.2020).
14. A Worsening Food Crisis. The U. S. and its allies need to act., *The Washington Post*, April 20, 2008; P. B06 (дата звернення 27.04.2020).
15. FAO Policy Brief. 2006. June. Issue 2. P. 2. URL: <http://www.fao.org> (дата звернення 27.04.2020).
16. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <http://www.fao.org/faostat> (дата звернення 30.04.2020).

Наукове видання

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Колективна монографія

Надруковано у ПП «Астрая»
Свідоцтво про державну реєстрацію
серія ДК № 5599 від 19.09.2017 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б, кв. 4
Підписано до друку 15.06.2020 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура ШРИФТ.
Друк різнографічний. Умовн. друк. арк. 21,28.
Наклад 500 шт. Замовлення 2020-54

Видавництво ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
E-mail: astraya.pl.ua@gmail.com, веб-сайт: astraya.pl.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5599 від 19.09.2017 р.

Друк ПП «Астрая»
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20, кв. 4
Тел.: +38 (0532) 509-167, 611-694
Дата державної реєстрації та номер запису в ЄДР
14.12.1999 р. № 1 588 120 0000 010089

